



# kobigündem®

Gündem Oluşturur

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 8

SAYI: 43

TEMMUZ-AĞUSTOS 2017

## GÜR-SU Plastik LTD.

yüzde 70  
ihracat  
yapıyor

➤ 22'DE



## Çelik Helezon LTD.

üretim  
hattını  
güçlendirdi

➤ 8'DE



ÜNALLAR Makine  
ilk ihracatını  
gerçekleştirdi  
➤ 12'DE

Beta Fidan'ın  
meyveleri  
görücüye çıktı  
➤ 6'DA

Adana, turizm  
merkezi olacak  
➤ 7'DE

Beta, çevreci  
enerjiyle çevre dostu  
transformatör yaptı  
➤ 10'DA

Kimya ihracatına  
AB ve RUSYA dopingi  
➤ 14'TE

'Adana'dan vizyon  
projeler bekliyoruz'  
➤ 15'TE

Yüzde 100 iş garantili  
Tematik Meslek Lisesi  
➤ 16'DA

RENAULT ilk yarıda  
pazarın lider markası  
➤ 18'DE

## POLEKS DRY

ÇİFTÇİNİN CEBİNİ DEĞİL,  
TAHİLİNİ KURUTUYORUZ

Metçağ

Makine İmalat  
Big Yatac San. ve Tic. Ltd. Şti.

T. +90 322 429 11 12 - F. +90 322 429 10 12 - G. +90 541 640 29 73  
Yeşiloba Mah. 46257 Sk. Yetsan Sanayi Sitesi No: 3/AF-29 Seyhan / ADANA

polleksdry.com

info@polleksdry.com

fb/polleksdry





GEMSA BOYA  
bir AYDIN İNŞAAT kuruluşudur

*Türkiye'nin Rengi*



[www.gemsaboya.com.tr](http://www.gemsaboya.com.tr)

#BoylıklarVarılacaktır



[www.ulucanplastik.com.tr](http://www.ulucanplastik.com.tr)



# ULUCAN PLASTİK

Yeşiloba Mah. Orta Ölçekli  
Sanayi Sitesi 46239 Sokak  
No: 12/A Seyhan/Adana

0.322 428 81 36

0.322 428 81 37

0.546 483 20 87

## ÜRETİMİMİZ

Atlet Hışır Poşet  
(Her renk ve ebatlarda)

Geri Dönüşüm Çöp Poşeti

[info@ulucanplastik.com.tr](mailto:info@ulucanplastik.com.tr)





**KOBİGÜNDEM**  
**REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ**

**kobigundem**

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ  
YIL: 8 SAYI: 43  
TEMMUZ - AĞUSTOS 2017

**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:**  
Gökhan YOLDAŞ - Feydaş Makine Ltd. Şti.  
Mehmet YILMAZ - YIL-KİM Kimya Ltd. Şti.  
Cemal NURHAKLI - GÜR-SU Plastik Ltd. Şti.

**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.

Baskı Tarihi: 27.07.2017

Yaygın, süreli yayın.

Merhaba,

Dergimizin 43. sayısını tamamlayarak siz değerli takipçi ve okuyucularımızla paylaşıyoruz. Oldukça sıcak geçen bir yaz dönemiyle birlikte, işlerimizi ara vermeden sürdürmeye çalıştık. Bulunduğumuz bölgenin iklimsel koşulları, çalışma olanaklarımızı zorlaştırmış olsa da çalışan ve üreten siz değerli KOBİ'lerimizle birlikte olmak bize güç veriyor. Her dönemden daha çok gayret gösteren siz değerli KOBİ'lerimiz başta olmak üzere, bölgemizde faaliyet yürüten işletmelerimizin çalışmalarını aktarmaya devam ediyoruz.

Bu sayımızda yine sektöründe başarılı işler yürüten çok değerli firmalar yer alıyor. Her sayımızda olduğu gibi bu firmaların üretim ve yatırımlarını ön plana çıkarmaya çalıştık. Özellikle, kendi öz kaynaklarıyla yatırım yapan işletmelerin bu azimli çalışmalarının, bölgemiz açısından olumlu gelişmelere vesile olacağını düşünüyoruz. Biz de büyük bir keyifle, bölgemiz ekonomisine olumlu yönde yansıyan bu gelişmeleri KOBİGÜNDEM Dergisi olarak yansıtmaya çaba gösteriyoruz.

Yeni sayımızda PVC boru imalat sektöründe 20. yılını geride bırakan Gür-Su Plastik, sanayi ve imalat sektöründe faaliyet yürüten Çelik Helezon ve Ünallar Makine gibi firmalarımızın faaliyetlerine dikkatinizi çekmek isterim. Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet yürüten Gür-Su Plastik, 20. yılını geride bırakmanın gururunu yaşıyor. Bugüne kadar tamamıyla öz kaynaklarıyla yatırım yapan firma, üretiminin yüzde 70'ini yurtdışına gönderiyor. Cemal Nurhaklı yönetiminde çalışmalarını yürüten Gür-su Plastik, PVC atık su borusu ve ek parçaları üretimi gerçekleştiriyor. TSE standartları kalite belgesiyle üretim yapan firma, gerçekleştirdiği yatırımlarla birlikte yıllık üretim kapasitesini 2 bin 5 yüz ton hammadde tüketimiyle önemli bir aşama kaydediyor.

Ayrıca Mersin Tırmıl Sanayi Sitesi'nde uzun yıllardan bu yana çelik helezon imalatı sektöründe faaliyet yürüten Çelik Helezon LTD., sektörde 45 yıllık deneyimi olan Mehmet Badem yönetiminde çalışmalarını sürdürüyor. Öz kaynaklarıyla üretim hatlarını güçlendiren firma, günlük üretim kapasitesini 700 metreye çıkarmayı başarıyor. Giyotin sac kesme makinesi, helezon makineleri ve çeşitli makine tezgahlarıyla birlikte, üretim kapasitesinde ciddi bir artış sağlayan firma; helezon, komple tüp borulu helezon, hardoks helezon, krom helezon ve özel parça helezonları imalatı yapıyor.

Yine hidrolik pnömatik ve makine imalat sektöründe uzun yıllardan bu yana, babadan oğula geçen bir öz geçmişe sahip olan Ünallar Makine, imalatına başlamış olduğu esnek zemin kaplama makinesiyle ilk ihracatını gerçekleştirdi. Bölgede, esnek zemin kaplama makinesi imalatında tek firma konumunda olan işletme, Murat Okur yönetiminde Adana Metal Sanayi Sitesi'ndeki tesisinde çalışmalarını yürütüyor. Ağır sanayi sektörü başta olmak üzere, pek çok sektöre imatlatlarıyla hizmet vermeye devam ediyor.

Bir sonraki sayımızda yine KOBİ'ler başta olmak üzere, bölgemizde faaliyet yürüten sanayici ve işletmelerin bu yöndeki çalışmalarını sizlere aktarmaya devam edeceğiz. Bu vesile ile işlerinizde kolaylıklar diler, 2017 yılının ikinci yarısının da verimli geçmesini umut ederiz.

*Hayati Çetinkaya*

Kobigündem Dergisi İmtiyaz Sahibi

hayati.cetinkaya@kobigundem.com







# ASLANLAR®

## ALÜMİNYUM PROFİL



- Standart Profiller
- Cephe Profilleri
- Yalıtımsız Sistem Profilleri
- Yalıtımlı Sistem Profilleri
- Güneş Kırıcı Profiller
- Cam Balkon Profilleri
- Küpeşte Profilleri
- Aksesuar Profilleri
- Klima Profilleri
- Panjur Profilleri
- Sineklik Profilleri



- Zemin ve Süpürgelik Profilleri
- Sigma Profilleri
- Muhtelif Profiller
- Duş Kabini Profilleri
- Enerji Profilleri
- Mobilya ve Ray Dolap Profilleri
- Perde Profilleri
- Soğutucu Profiller
- Denizlik Profilleri

Aslanlar Alüminyum 60.000 m<sup>2</sup> açık alan, 27.000m<sup>2</sup> kapalı alanda 1800, 1200, 1000 ve 900 tonluk Alüminyum Ekstrüzyon presleri üretim yapmaktadır. Aylık 450 ton kapasiteli elektrostatik toz boya tesisi ve aylık 500 ton kapasiteli eloksal tesisiyle, Türkiye geneli geniş bayi ağı ve yurtdışında 13 ülkeye ihracatla kaliteyi ve özgüveni ön planda tutarak hizmet vermektedir.



**winas®**  
PVC KAPI ve PENCERE SİSTEMLERİ

**ASSOLAR**  
GLASS VACUUM TUBE



ASLANLAR METAL ALM. PVC. PLS. İML. İTH. İHR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.  
Fabrika: Organize Sanayi Bölgesi Mevlana Cad. No: 2 Misis - Adana / TÜRKİYE  
Tel: +90 322 394 45 10 (3 Hat) Fax: +90 322 394 45 13 E-mail: aslanlarmetal@aslanlarmetal.com • www.aslanlarmetal.com





## Beta Fidan'ın meyveleri görücüye çıktı

Beta Fidancılık, Sarıçam ilçesi-ne Gökbuket köyündeki meyve bahçesinde yetiştirdikleri erik, şeftali, nektarin, kayısı, badem, elma ve Trabzon hurması türü meyve çeşidini misafirlere sundu. Her yıl geleneksel hale getirilen ve bu yıl da 10'uncusu kutlanan 'Meyve Bayramı'nda, meyve bahçesinde yetişen sert ve yumuşak çekirdekli meyveler davetlilerin beğenisini kazandı.

**2** 5 yıldır Türkiye ve Dünya meyvecilik sektörüne yön veren, meyve ıslahı yapan, yeni meyve çeşitleri geliştiren Beta Fidan tarafından her yıl geleneksel hale getirilen ve bu yıl 10'uncusu kutlanan "Meyve Bayramı" etkinliği bu yıl da büyük ilgi gördü.

### DÜNYA MEYVE PAZARININ NABZINI TUTUYOR

Etkinlikte 'Geleceğin Meyveleri' projeler kapsamında ıslah edilen, tamamı dünya meyve pazarında önemli paya sahip olabilecek erik, şeftali, nektarin, kayısı, badem, elma ve Trabzon hurması türlerinde 25 adet UPOV listesine kayıt ettirilmiş çeşitler, yurt içi ve yurt dışından katılan misafirlere tanıtıldı. 10 yıldır Beta Fidan her yıl düzenlediği 'Meyve Bayramı'nda ulusal ve uluslararası fidancılar, yetiştiriciler, ithalat ve ihracat yapanlar, paketlemeciler, perakendeciler ve meyve suyu sanayicilerini buluşturarak dünya meyve pazarının nabzını tutuyor. Sektörün tüm bileşenleri bir araya gelip durum değerlendirmesi

yaparak bilgi alışverişinde bulundu. Beta Fidan Meyve Bayramı; artık hem yurt dışından hem de yurt içinden yoğun talep gören katılımcı sayısı ile, her yıl artan, uluslararası platforma taşınmış bir etkinliğe dönüştü.

### YENİ ÇEŞİTLER BELİRLENİYOR

Beta Fidancılık yetkilisi Ziraat Yüksek Mühendisi Dr. Emine Tanrıver, Türkiye'nin Dünya pazarından hak ettiği payı alabilmesi için, sektörün tüm bileşenlerine çok görevler düşüğünü söyledi. Dr. Emine Tanrıver, "Son 5 yıldır meyve bayramı etkinliklerimizin 1.gününde ıslah programlarımızdan çıkan tescil çalışmaları tamamlanmış yeni çeşitlerimizin tanıtımı yapılırken, 2. gününde ıslah parsellerimizdeki yaklaşık 200 adet çeşit adayında tadım yaptırılarak misafirlerimizin değerlendirme sonuçlarına göre tescil ettirilecek yeni çeşitler belirleniyor" dedi.

### ULUSLARARASI NİTELİK KAZANDI

Cemre, Alyazerik, Tan, İlda şeftali çeşitlerimiz ve Paşa Trabzon hurması çeşidi ile son iki yıldır hem ülkemizde hem üretim hakkı verdikleri ülkelerde yoğun bir şekilde bahçeler kurulmaya başlandığını ifade eden Tanrıver, "Türkiye'nin meyve ıslah firması olan Beta Fidan; 2018 yılından itibaren dünyanın önemli ıslah firmalarının katılıp çeşitlerini dünya pazarına tanıttığı "Fruit Logistica" gibi önemli fuarlara katılarak ülkemizi temsil edecek ve çeşitlerini dünya meyve endüstrisine tanıttacaktır. Beta Fidancılık Ar-Ge ekibi, kendi gen kaynaklarını, kalite kriterleri yüksek ticari çeşitlerle birleştirerek, yüksek pazar değerine sahip, Şarka virüsü gibi meyve yetiştiriciliğini sınırlandıran hastalık ve zararlılara dayanıklı, yeni çeşitleri; olumsuz toprak ve iklim koşullarına uyum sağlayabilen, verimlilik ve kalite üzerine etkili, kurak koşullara dayanıklı anaçları elde etmeyi hedefleyen birçok ıslah projesi yürütmektedir. Çeşitlerimizin, dünya meyve pazarını yönlendireceği hedefi ve azmiyle "Geleceğin Meyveleri Projesi" kapsamında ıslah çalışmalarımıza devam ediyoruz" şeklinde konuştu. Tanrıver ayrıca, "Beta Fidan Meyve Bayramı, valiliğimiz, tarım il müdürlüğümüz ve belediyelerimizin de katkılarıyla uluslararası nitelik kazanmıştır" ifadesini kullandı.







## Adana, Doğu Akdeniz'in **turizm merkezi** olacak

Adana ile Beyrut arasında turizm ve ticaret köprüsü kurulması amacıyla başlatılan "Beyrut Projesi" kapsamında Lübnan'a giden Adanalı iş heyeti Lübnan Başbakanı Saad Hariri'yi ziyaret etti.



Türkiye'nin  
Beyrut Büyükelçisi  
**ÇAĞATAY ERCİYES**

**T**ürkiye'nin Beyrut Büyükelçisi Çagatay Erciyes, Adana Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Atila Menevşe ile TÜRİSAB ve Adana Ticaret Odası'na üye toplam 38 kişiden oluşan heyet, Lübnan ile turizm öncelikli iş ilişkilerinin geliştirilmesi yönünde görüşmelerde bulundular.

Lübnan Başbakanı Saad Hariri ile gerçekleşen görüşme sonrası bir açıklama yapan Türkiye'nin Beyrut Büyükelçisi Çagatay Erciyes, geçtiğimiz yıl 300 bin Lübnan vatandaşının Türkiye'ye turistik amaçla geldiğini belirterek, Türkiye'den Lübnan'a giden Türk turist sayısını arttırmaya çalışacaklarını belirtti. Proje kapsamında Adana ayrıca, Antakya, Mersin, Kapadokya gibi turistik bölgelerin gelişimine de katkıda bulunacak.

### **GÜNDE 15 UÇAK KALKIYOR**

Erciyes, "Günde neredeyse 15'e yakın uçak seferini de dikkate alırsak aslında Lübnan bizler için önemli bir turizm destinasyonu olabilir. Sayın Başbakan da çalışmaların beraber yürütülmesi noktasında desteğini sürdüreceğini ifade etti. Biz Türkiye olarak Lübnan ile turizm de dahil olmak üzere her alanda ilişkilerimizin daha da geliştirilmesini arzu ediyoruz" açıklamasında bulundu.

### **BEYRUT PROJESİ**

ATO ile Adana Tanıtım ve Kalkınma A.Ş. (ATAK) tarafından, Adana ile Beyrut arasında turizm ve ticaret köprüsü kurulması amacıyla geçen yıl "Beyrut Projesi" başlatılmıştı. ATO Yönetim Kurulu Başkanı Menevşe ve beraberindeki heyetin Ağustos 2016'da Lübnan'a ge-

lerek başlattığı Beyrut Projesi, Lübnanlı turizmcilerin kasım ayında Adana'ya gelmesi ile devam etmişti. Geçtiğimiz yıl Adana'da gerçekleşen ve Beyrut Ticaret, Sanayi ve Tarım Odalar Federasyonu Başkanı Muhammed Şukeyr ve üst düzey federasyon yetkililerin katılımı ile gerçekleştirilen toplantılarda Adana'da üretilen ürünlerin Lübnan pazarına satışı ve Lübnanlı iş adamlarının Ortadoğu ve Afrika pazarlarındaki güçlü ticaret ağına ortaklaşa kullanılması konusunda mutabakata varılmıştı.







## Çelik Helezon LTD. üretim hattını güçlendirdi

Mersin Tirmıl Sanayi Sitesi'nde çelik helezon imalatı yapan Çelik Helezon LTD., imalat alt yapısına ger-  
çekleştirdiği yatırımlarla üretim hattını güçlendirdi.



**H**ububat, tarım, gıda, kömür taşıma, taş kırma ve kum çekme gibi pek çok sektöre çelik helezon imalatı yapan Çelik Helezon LTD., 2005 yılı başlarında Mersin'de ticari faaliyetlerine başladı. Çelik helezon imalat sektöründe yaklaşık 45 yıllık bir deneyime sahip olan Mehmet Badem yönetiminde faaliyete geçen Çelik Helezon LTD., imalat bölümüne yaptığı ilave makine yatırımlarıyla birlikte, çelik helezon üretim kapasitesini günlük 700 metreye çıkarmayı başardı. Giyotin sac kesme makinesi, helezon makineleri ve çeşitli makine tezgahlarıyla birlikte, üretim kapasitesinde ciddi bir artış sağlayan firma, helezon, komple tüp borulu helezon, hardoks helezon, krom helezon ve özel parça helezonları imalatı yapıyor.

### ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ DE ARTTI

Mersin Tirmıl Sanayi Sitesi'ndeki tesisinde TSE ve ISO Kalite Yönetim Sistemleri standartlarına uygun bir şekilde çelik helezon imalatı yaptıklarını söyleyen Çelik Helezon San. ve Tic. Ltd. Şti. sahibi Mehmet Badem, yaklaşık 45 yıllık bir birikimle faaliyetlerini sürdürdüklerini belirterek, "Çelik helezon imalat sektöründe 45 yıllık birikimle faaliyet yürütüyoruz.



Çelik Helezon  
San. ve Tic.  
Ltd. Şti. sahibi  
**MEHMET BADEM**



2005 yılında şirketleşmenin ilk adımlarını attık. Bu doğrultuda alt yapıyı daha güçlü bir konuma ulaştırarak, geldiğimiz noktada 3 metre uzunluğunda ve 3 milimden, 6 milime kadar olan tek parça şeklinde çelik helezon imalatı yapıyoruz. Bunun yanı sıra başta komple tüp borulu helezon, hardoks helezon, krom helezon ve özel parça helezonların üretimi olmak üzere, ürün çeşitliliğimizi de artırdık. Hardoks helezonda, 400/500 kalitede 20 milime kadar imalat yapıyoruz. Krom helezonda ise, 55 milimden 3 yüz milime kadar helezon imalatlarını gerçekleştiriyoruz. Bu doğrultuda artırmış olduğumuz ürün çeşitliliğiyle birlikte gelen tüm talepleri karşılayabilir bir konuma ulaşmayı sağlamış olduk" dedi.

### İHRACATA YOĞUNLAŞACAK

Hububat, tarım, gıda, kömür taşıma, taş kırma ve kum çekme gibi pek çok sektöre çelik helezon imalatı yaptıklarını ifade eden Mehmet Badem, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "İmalat bölümümüze yaptığımız ilave makine yatırımlarıyla birlikte üretim kapasitemizde önemli bir artış sağladık. Günlük 700 metre çelik helezon imalatı kapasitesine ulaştık. Bu da doğal olarak bizi yurt dışı pazarlara yönelmemizi sağladı. Şu ana kadar dolaylı olarak pek çok ülkeye ürünlerimiz gitmiş durumda. Müşteri gruplarımız içerisinde dünyanın pek çok yerine ihracat yapan çok değerli firmalar bulunmakta. Bu da bizim dolaylı ihracat yapmamızı sağlamış oldu. Ancak direkt olarak da ihracat yapmayı hedefliyoruz. Buna yönelik ihracat ayağımızda bir yoğunlaşma içerisine girdik. Hedefimiz üretimimizin yüzde 50'sine yakını yurt dışı pazarlara göndermek. Çeşitli araştırmalarımız ve bu yöndeki çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz."



### TÜRKİYE'DE PAZAR PAYI ARTIYOR

Türkiye geneli çelik helezon sektöründe pazar paylarının sürekli bir artış gösterdiğini vurgulayan Mehmet Badem, açıklamalarını şöyle tamamladı: "Sektörde ÇELİK HELEZON olarak bilinirliğimiz sürekli artarak devam etti. Türkiye geneli önemli bir pazar payına sahibiz. Gıda, bakliyat, plastik, çimento, maden, hu-

bubat, tarım, kömür taşıma ve taş kırma gibi pek çok sektörlere hitap etmekteyiz. İmalatlarımızla firmamızı hak ettiği konuma ulaştırmak için, işlerimizle orantılı olarak da yatırımlarımıza devam etmeyi hedefliyoruz. Sektörde uzun yıllara dayanan öz geçmişimizle bölgemize ve ülkemize olan ekonomik katkılarımızı büyüterek sürdürmeyi amaçlıyoruz."







## Beta, çevreci enerjiyle **çevre dostu** transformatör yaptı

Fabrikanın çatısına kurulan güneş enerjisi panellerinden elde edilen elektriği kullanarak çevreci özelliklere sahip kuru tip transformatör üreten Beta Transformatör, bu alanda sektörün ilkleri arasına girdi.

**V**erimli üretim süreciyle enerji sektörünün ihtiyaçları için 'yağlı' ve 'kuru' olmak üzere güç, dağıtım ve özel sargılı transformatörler üreten Beta Transformatör, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 20 bin metrekarelik 'kuru tip' tesisinde çevreci enerji kullanarak sektöründe fark yaratıyor. Firma, 4 bin metrekarelik çatı üzerine kurduğu 0.5 MWATT fotovoltaik panellerle aylık tükettiği elektriği karşılıyor.

### ELEKTRİĞİN FAZLASINI SATIYOR

Firmalarının aylık elektrik tüketiminin ortalama 10 bin lira olduğunu aktaran Beta Transformatör Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Cenk Dağsuyu, bu tüketimi panellerden karşıladıklarını söyledi. Dağsuyu, "Üretimimiz ise, aylık 32 bin lira. Her ay 22 bin liralık elektriği Toroslar Elektrik Dağıtım A.Ş.'ye sistem üzerinden satışını gerçekleştiriyoruz" dedi. 2015 yılında 3 milyon avroluk yatırımla Alman teknolojisiyle kuru tip döküm tesislerini kurduklarını ifade eden Dağsuyu, bu yatırımla yüzde 30 büyümeye

sağladıklarını vurguladı. Dağsuyu, üretim tesisine kazandırdıkları güneş panelleriyle çevreci ürünü çevreci enerji kullanımıyla ürettiklerini, bu üretimle de sektörlerinde ilk olmayı başardıklarını dile getirdi.

### AĞIR ŞARTLARA UYGUN

Çevreci özellik taşıyan ve üretimi de çevreci olan kuru tip transformatörlerin avantajları hakkında da bilgi veren Beta Transformatör Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Cenk Dağsuyu, özel ve uluslararası standartlara uygunluğu sayesinde transformatörlerin yüksek rakımda ve deniz ortamlarında kullanılabildiğini belirtti. Dağsuyu, kuru tip transformatörler için, "Yanıcı değildir ve kendi kendini söndürme özelliği vardır. Neme karşı dayanıklıdır. Çevre kirliliğine sebep olmaz. İzolasyon malzemesi içeriği halojen, nitrojen ve azot içermez. Sıvı içermediği için sızdırma riski yoktur. Yerinde bakım-onarım hizmeti vardır. İletim ve kurulum maliyetleri azdır. Soğutma ile trafonun nominal gücü yüzde 40 artırılabilir" ifadelerini kullandı.



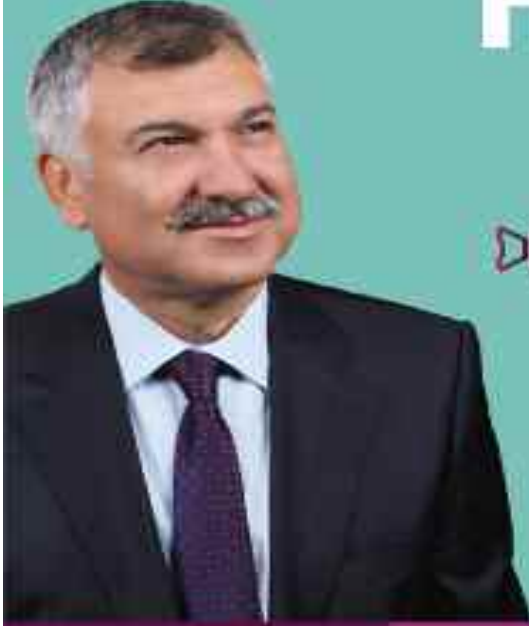
Beta Transformatör  
Genel Müdür Yardımcısı  
**YUSUF CENK DAĞSUYU**



# HEM BAYRAM HEM SEYHAN

*Bayram seyran dinlemiyoruz.  
Bayram boyunca hizmetinizdeyiz.*

RAMAZAN BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN!



PROJELER MEYDANDA MUTLULUK SEYHAN'DA

ZEYDAN KARALAR

"ANNE DAYIMLAR  
GELDİ"

Oğlumla Bayram  
Namazından geliyorum

"KAVUŞMAK  
GÜZEL"

Teyzeciğim Bayramın  
Kutlu olsun

"HOŞGELDİN  
EVLADIM"

## BU BAYRAM Ne eksikse hayatında SEN TAMAMLA

Ramazan Bayramınız  
Mübarek Olsun



**Mahmut ÇELİKCAN**  
Yüreğir Belediye Başkanı  
Her İşimiz Açıkla...

"BAYRAMDA  
KÜSLÜK OLMAZ"

"HOSBULDUK  
DEDECİĞİM"





## ÜNALLAR Makine LTD. ilk ihracatını gerçekleştirdi

Hidrolik pnömatik ve makine imalat sektöründe faaliyet yürüten Ünallar Makine LTD., imalatını yapmış olduğu Esnek Zemin Kaplama Makinesi'yle ilk ihracatını gerçekleştirdi.

**A**dana'da hidrolik pnömatik sektöründe imalat gerçekleştiren ve sektörde 44 yılını geride bırakan Ünallar Makine LTD., faaliyetlerini sürdürüyor. 1973 yılında sektöre giriş yapan firma, hidrolik pnömatik imalat sektöründe uzun yıllara dayanan iş tecrübesiyle üretime devam ediyor. 2005 yılında babadan oğula geçen işletme, 2017 ocak ayı içerisinde Ünallar Makine Hidrolik Pnömatik İmalat İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. olarak sektörde adından söz ettiriyor. Adana Yeni Metal Sanayi Sitesi'nde 5 yüz metrekaRELİK kapalı alandan oluşan yeni işletmesini devreye alan firma, Murat Okur yönetiminde çalışmalarına aralıksız devam ediyor.

### İLK İHRACAT IRAK VE İRAN'A

2015 yılında yeni işletme ve yeni makine yatırımlarıyla birlikte mevcut kapasitesini artırarak sektörde üretim ağını genişlettiklerini ifade eden Ünallar Makine LTD. İşletme sahibi Murat Okur, Kobigün-

dem Dergisi'ne açıklamalarda bulundu. Okur, "Hidrolik ve pnömatik imalat sektöründe uzun yıllara dayanan bir öz geçmişimiz bulunuyor. Mevcut imalatlarımızın yanı sıra, Esnek Zemin Kaplama Makinesi imalatına da



başladık. Seri bir şekilde imalatını yapmış olduğumuz Esnek Zemin Kaplama Makinesi'yle; altıgen kauçuk, kare kauçuk ve pazıl kauçuk zemin kaplama işlemleri gerçekleştirilebilmekte. Yoğun talep üzerine imalatını yapmış olduğumuz Esnek Zemin Kaplama Makinesi imalatımızla ilk ihracatımızı da ger-







çekleştirdik. Irak ve İran'a göndermiş olduğumuz makinelerimize yoğun bir talep gelmeye başladı" dedi.

### **KULANIM ALANI OLDUKÇA GENİŞ**

Esnek Zemin Kaplama Makinesi'nin pek çok alanda kullanıldığını söyleyen Murat Okur, belediyeler, müteahhitler ve inşaat sek-

törü başta olmak üzere, pek çok sektörden yoğun talepler almaya başladıklarını belirterek, "Esnek Zemin Kaplama Makinesi imalatımızla Türkiye geneline hitap ediyoruz. Yakın dönem içerisinde Adana başta olmak üzere, Bursa ve diğer illere Esnek Zemin Kaplama Makinesi satışlarımızı gerçekleştirdik. Slovenya ve Katar gibi ülkelerden de fiyat teklifleri aldık. Yakın dönem içerisinde sonuçlandıracağımız bu bağlantılarımızla ihracat payımızı artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

### **AĞIR SANAYİ YOĞUNLUKTA**

Çimento, makine sanayi, iş makineleri, tekstil, hurda ve geri dönüşüm makineleri imalatı yapan firmalar başta olmak üzere ağır sanayi gruplarına hitap ettiklerini vurgulayan Murat Okur, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Hidrolik güç ünitesi, hidrolik silindirler, kauçuk pres makineleri, yatay ve dikey hurda presleri makineleri imalatlarını gerçekleştirmekteyiz. Ayrıca bakım onarım işlerini de yine kendi bünyemizde yürütmekteyiz. Özellikle bölgede pres makineleri imalatında tek firma konumunda olduğumuzu belirtmek isterim. Bu imalatlarımızla büyük çoğunlukta ağır sanayiye hitap ediyoruz. Gelişen iş po-

tansiyelimizle birlikte 2017 yılı başında şirketleşerek kurumsallaşmanın ilk adımlarını attık, böylelikle önemli aşama kaydettiğimizi düşünüyoruz. Uzun yıllara dayanan tecrübelerimizle firmamızı ulusal ve uluslararası pazarlarda güçlendirmeyi amaçlıyoruz."



Ünallar Makine LTD. İşletme Sahibi **MURAT OKUR**





## Kimya ihracatına AB ve RUSYA dopingi

# Kimya sektöründen yılın ilk yarısında 7 milyar 955 milyon dolarlık ihracat

Kimya sektörü yükseliş ivmesini yılın ilk yarısında koruyarak Türkiye ekonomisine en çok katkı sağlayan üçüncü sektör konumunu sürdürdü. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) verilerine göre; yılın ilk yarısında kimya ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre miktarda yüzde 11,79 artışla 9 milyon 477 bin ton, değerinde ise yüzde 13,17 yükselişle 7 milyar 955 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ocak-Haziran 2017 ihracatından yüzde 35'le en büyük payı AB ülkeleri aldı.



İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı  
**MURAT AKYÜZ**

**Y**ılın ilk yarısında ihracatta yaşanan artış kimya sanayicisinin yüzünü güldürdü. Sektörün ilk yarı ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre miktarda yüzde 11,79 artışla 9 milyon 477 bin ton, değerinde ise yüzde 13,17 yükselişle 7 milyar 955 milyon dolara ulaştı. AB ülkelerinden gelen talebe ek olarak en önemli pazarları arasındaki ABD ve Rusya'ya yapılan ihracattaki artışlar da yükseliş trendini destekledi. ABD'ye ihracat yüzde 36,74 artışla 334 milyon 337 bin dolar olarak gerçekleşti ve ülkeyi en çok ihracat gerçekleştiren ülkeler sıralamasında 5. sıraya yerleştirdi. Rusya ise yüzde 35,21 artış ve 144 milyon 653 bin dolarlık ihracatla 18. sırada yer aldı. Ocak-Haziran 2017 döneminde kimya sektörünün en çok ihracat gerçekleştirdiği 10 ülke sırasıyla; Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, Irak, Mısır, ABD, İtalya, İran, İspanya, Singapur ve Yunanistan oldu.

### AB ÜLKELERİ YÜZDE 35 PAY ALDI

Avrupa Birliği ülkelerinden gelen talep kimya ihracatına katkı sağlamaya devam ediyor. Yılın ilk yarısında AB'nin kimya ihracatından aldığı pay yüzde 35'e yükseldi. Almanya, İtalya, İspanya ve Yunanistan bu dönemde kimya sektörünün en çok ihracat yaptığı ilk 10 ülke arasında yer aldı.

### LİDERLİK, PLASTİK MAMULLERDE

Yılın ilk yarısında kimya ihracatına alt sektörler bazında en fazla katkısı plastikler ve mamulleri sağlarken en güçlü artış ise mineral yakıtlar ve yağlarda yaşandı. Ocak - Haziran 2017 döneminde plastikler ve mamulleri yüzde 1,17 artış ve 2 milyar 545 milyon dolarlık ihracatla liderliğini sürdürdü. Mineral yakıtlar, yağlar ve ürünleri yüzde 61,82 yükselişle 2 milyar 67 milyon dolarlık ihracatla ikinci sırada yer alırken üçüncülüğü ise yüzde 3,20 artış ve 607 milyon 586 bin dolarla

kauçuk ve kauçuk eşyalar üstlendi.

Kimya sektörünün ihracatına aylık bazda bakıldığında sektörün Haziran ayı ihracatının geride bıraktığımız yılın aynı ayına göre miktarda yüzde 1,64 azalışla 1 milyon 447 bin ton, değerinde ise yüzde 2,57 düşüşle 1 milyar 291 milyon dolar olarak gerçekleştiği görüldü. Sektörün bu dönemde en çok ihracat yaptığı ilk on ülke; Mısır, ABD, Almanya, Irak, İspanya, İtalya, İran, Romanya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Bulgaristan olarak sıralandı.

### ARTIŞ DEVAM EDİYOR

Kimya sektörünün ilk yarı performansını değerlendiren İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz şunları söyledi: "İlk altı ayda elde ettiğimiz ihracat rakamlarımıza bakınca hem sektörümüz hem ülkemiz adına mutluyuz. Türkiye'nin büyüme hedeflerine ulaşmasında ihracatçılar olarak üzerimize düşen sorumlulukların bilincindeyiz. Kimya ihracatımız yılın ilk yarısında miktar ve değer bazında artışlar yakaladı. Sanayicimizin kararlı tutumu ve çalışma azmi, sorun yaşadığımız ülkelerdeki problemlerin yavaş yavaş aşılması ve AB ülkelerinden gelen talep artışı gibi faktörlerin etkisiyle ihracatımızdaki artış trendi devam ediyor. Diğer yandan Rusya'daki toparlanmanın olumlu etkisini görmeye başladık. Temennimiz ilerleyen aylarda artarak sürmesi. Siyasi olarak ilişkiler normale dönse bile bunun ticarete yansımaları maalesef çok daha geç gerçekleşiyor. Rusya'ya ihracatta da aynı durumu yaşadık. İlk yarı ihracat performansını göz önüne aldığımızda kimya sektörü olarak yılın ikinci yarısından da umutluyuz, bu olumlu tabloyu sürdüreceğimizi düşünüyoruz. Özellikle sanayicilerimize finansal açıdan nefes aldırان teşvikler sayesinde daha cesur adımlar atılabileceğine inanıyoruz."

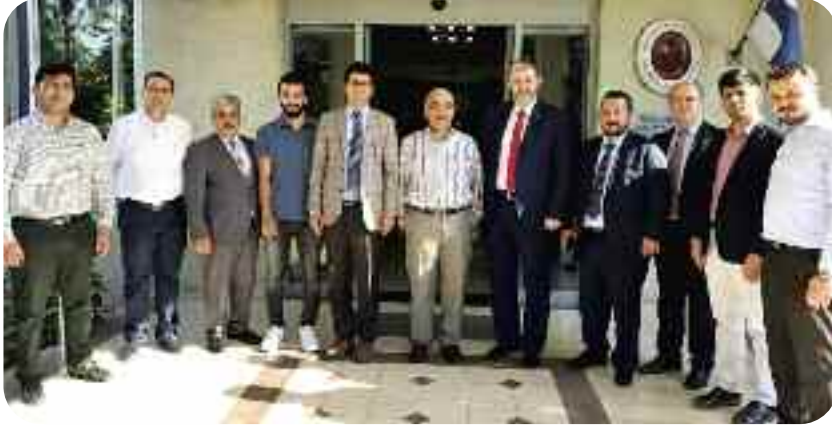


# Kaan: **Adana'dan** vizyon **projeler** bekliyoruz

Müstakil Sanayici ve İş adamları Derneği'nin yeni Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, ilk şube ziyaretini Adana'ya gerçekleştirdi. Kaan, Türkiye'nin Adana'dan vizyon projeler beklediğini söyledi.

**G**eçtiğimiz hafta gerçekleştirilen genel kurulda MÜSİAD'a genel başkan seçilen Abdurrahman Kaan, Adana'nın Türkiye'nin en önemli sanayi şehirlerinden biri olduğunu, ancak son 30 yıldır kendisinden beklenen başarıyı sergileyemediğini söyledi. MÜSİAD Adana Şube ile birlikte yeni dönemde şehirlerle ayrı ayrı vizyon proje çalışması gerçekleştireceklerini belirten Kaan, "Şehirlerimiz büyük projelerle gelişecek ki Türkiye 2023 hedefini yakalayabilsin. Adana'nın da heyecan

artıracak projelere ihtiyacı var. Birlikte çalışıp hem şehirlerimizi hem de ülkemizi daha da büyüteceğiz" dedi. Genel Başkan Abdurrahman Kaan, MÜSİAD Adana Şube Başkanı Burhan Kavak ve yönetim kurulu üyeleriyle MÜSİAD üyesi olan bazı sanayi kuruluşlarını da ziyaret etti. Kıvanç Tekstil, Sunar Mısır ve Yılmaz Geri Dönüşüm tesislerinde incelemelerde bulunan Kaan, Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, sanayiciler Hüseyin Nuri Çomu ve Remzi Kar'dan bölge ekonomisiyle ilgili bilgi aldı.





# Türkiye'nin yüzde 100 iş garantili Tematik Meslek Lisesi

Öğrenci mezun olunca iş, sanayici ihtiyacı olan nitelikli ve yetiştirilmiş ara eleman bulamıyor. Eğitim sisteminin artık kronik hale gelmiş bu sorununu ortadan kaldıracak önemli bir adım atıldı ve bu yıl Tematik Liseler kuruldu.



PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı  
**YAVUZ EROĞLU**



**Y**eni sistemde sanayicinin de mesleki eğitimin içeriği ve okul yönetiminde söz sahibi olması mezunların istihdamını kolaylaştıracak bir faktör olarak dikkat çekiyor.

Mezunlarına plastik sektöründe 'yüzde 100 iş garantisi' sunan Türkiye'nin ilk Tematik Lisesi PAGEV Plastik Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 13 Temmuz'a kadar başvuruları bekliyor. Geleceği parlak bir sektörde eğitim almak ve iş hayatına güçlü bir başlangıç yapmak isteyen öğrencilerin sanat eğitiminde olduğu gibi önce özel yetenek sınavı ile mesleki yetenek ve isteği ölçülecek. Sonrasında bu yeteneği destekleyecek TEOG puanı dikkate alınacak. Bu sistem ile eğitimde çok önemli bir değişimin ilk adımı da atılmış olacak.

## NİTELİKLİ ELEMAN İHTİYACI

Türkiye ekonomisinin üzerinde büyüme rakamları ile gelişimini sürdüren plastik sektörü, ekonominin yıldızı parlayan genç sektörlerinden biri konumunda. Otomotiv, beyaz eşya, elektrik-elektronik, medikal, ambalaj, havacılık ve savunma sanayi gibi birçok sektörde plastiklere olan talebin artışı ve yeni teknolojilerin gelişimine açık altyapısı sayesinde sektörün geleceği parlak, önü açık. Türkiye, halen dünyanın 6., Avrupa'nın ikinci büyük plastik üreticisi konumunda bulunurken sektörde 250 binden fazla kişi istihdam ediliyor. Büyüme ve ihracat artışı ile birlikte sektörün eleman ihtiyacı da artıyor. Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV), nitelikli eleman ihtiyacı giderek artan sektörün bu sorununa çözüm bulmak amacıyla eğitim misyonunu çerçevesinde çalışmalarını sürdürüyor.

## SADECE 60 ÖĞRENCİ ALINACAK

İstanbul Küçükçekmece'de 2013 yılında eğitim hayatına başlayan PAGEV Plastik Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yürütülen çalışmalar kapsamında Türkiye'nin ilk Plastik Tematik Lisesi oldu. Plastik sektörüne nitelikli eleman yetiştirecek PAGEV liseleri toplam 2000 öğrenci kapasitesine sahip. Yeni Kurulan Küçük-

çekmece PAGEV Plastik Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Tematik Lisesi'ne ise sadece 60 öğrenci alınacak. Başvurular 13 Temmuz 2017 tarihinde son bulacak. Bu liselere öğrenci kabulünde alanın gerektirdiği beceri ve yeteneğe sahip olup olunmadığını belirlemek için özel yetenek, mülakat ve beden yeterliliği, genel yetenek test bataryası, mesleki beceri performans testi yöntemlerinden biri ya da birkaçı uygulanacak ve 500 tam puanı üzerinden değerlendirme yapılacaktır. Okula kabul puanının yüzde 30'unu bu puan, yüzde 70'ini ise TEOG puanı oluşturacak.

## YÜZDE 100 İŞ GARANTİSİ

2016-2017 mezunlarının tamamına sektörde iş sağladıklarını belirten PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, yeni sistemle bu yıl ilk Tematik Lise unvanını kazanan PAGEV Plastik Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin yüzde 100 iş garantili bir sektörde eğitim almak isteyen seçkin öğrencilerini beklediğini söyledi. Nitelikli eleman ve işsizlik kısır döngüsünden çıkmada önemli yenilikler getiren Tematik Liselerin olumlu bir adım olduğunu vurgulayan Yavuz Eroğlu, "Türkiye'nin önemli bir genç işsizlik sorunu var. Diğer yandan baktığınızda sanayicilerimizin de en büyük sorunu nitelikli eleman bulamamak. Öğrenci mezun olunca iş bulamıyor sanayici de ihtiyacına uygun eleman. Burada ciddi bir kısır döngü var. Gelişmiş ülkelerdeki mesleki eğitim yaklaşımını ülkemizde de uygulamak zorundayız. Yetkinlik esaslı ve uygulamaya dönük eğitim vermemiz gerekiyor. Okul ve sanayiciyi ortak bir platformda buluşturamadığımızda sorun sürüp gidecek, işsizlik de nitelikli eleman açığı da çığ gibi büyüyecektir. Özel yetenek değerlendirmesi ve sanayicileri de kapsayan ve oldukça demokratik bir yönetim modeli olan Okul Yönetim Kurullarının bu açıdan önemli yenilikler getirdiği inancındayım. Sanat eğitiminde olduğu gibi mesleki eğitimde de yeteneğin önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu sebeple TEOG dışında özel yetenek ve mesleğe olan isteği de test ediyoruz" diye konuştu.







HÜSEYİN SÖZLÜ  
ADANA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI

“Ya rabbi ! Sana açılan elleri, sana yönelen gönülleri,  
sana bükülen boyunları, sana yalvaran dilleri ne olur boş çevirme.”

*Tüm Hemşehrilerimizin  
Ramazan Bayramı  
Kutlu Olsun*



ADANA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ  
ASKİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ







Renault Grubu, 2017 yılının ilk yarısında pazar payını 0,7 puan artırarak toplam pazardan yüzde 18,7 pay elde etti. Renault, 2017 yılı ilk 6 ay sonunda toplam pazar liderliğini koruyor.



OYAK Grubu  
Renault Maris  
Genel Müdürü  
**BERK ÇAĞDAŞ**

**1** 7 yıldır binek araç lideri Renault, yüzde 15,9 pay ile 2017 ilk yarıda binek otomobil pazarında da liderliğini sürdürüyor. Megane Sedan ve Clio HB Türkiye'nin en çok tercih edilen ilk üç modeli arasında yer alıyor. Dacia markası toplam pazardan elde ettiği yüzde 5 pay ile 6. marka konumunda yer alıyor.

#### **DACIA LİDER 4x4 MARKASI**

Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,6 daralan toplam pazarda Renault Grubu (Renault+Dacia), 75 bin 130 satış adedi ile pazar payını yüzde 0,7 oranında artırarak yüzde 18,7 paya ulaştı. Renault yılın ilk yarısında 54 bin 947 satış adedi ve toplam pazardan elde ettiği yüzde 13,7 pay ile toplam pazar liderliğini koruyor. Renault markası, gerçekleştirdiği 48 bin 779 adet satış ve binek otomobil pazarından aldığı yüzde 15,9 pay ile binek otomobil pazarında da liderliğini sürdürdü.

#### **TOPLAM PAZAR LİDERİ**

Megane Sedan ve Clio modelleri Türkiye'nin en çok tercih edilen ilk üç modeli arasında yerini alıyor. Megane Sedan 16 bin 750 satış rakamı ile 2. sırada ve Clio HB 13 bin 978 adet ile 3. sırada yer alıyor. OYAK Grubu Renault Maris Genel

Müdürü Berk Çağdaş, "17 yıllık binek otomobil liderliğimizin yanı sıra 2017 yılının ilk yarısını toplam pazar lideri olarak tamamladık. Türkiye'nin en çok tercih edilen ilk üç modelinin ikisi Renault markasına ait. Bu başarılı sonuçlardan duyduğumuz mutluluğun yanı sıra ülkemizin en çok tercih edilen modellerinin yerli olmasından da ayrıca gurur duyuyoruz. İhracatın lokomotif sektöründe yerli üretim yapan bir marka olarak, Megane Sedan ve Clio Ailesi ile pazarda yerlilik oranının yükseltilmesine yaptığımız katkıdan ayrıca memnunuz. Renault olarak 33 bin 586 adet ile yerli otomobil satışlarında liderliğimizi de yılın ilk yarısında koruduk. Pazar bu yıl öngördüğümüz trendde ilerliyor. 2017 yılını 870-890 bin bandında tamamlayacağımızı öngörüyoruz" şeklinde değerlendirdi.

#### **DACIA, MARKA SİRALAMASINDA 6. SIRADA**

Dacia markası daralan toplam pazardan elde ettiği 5 pay ve kaydettiği 20 bin 183 satış adedi ile 6. marka konumunda yer alıyor. Dacia ilk 6 ayda Türkiye'nin lider 4x4 markası durumunda. Dacia markasının beğenilen modeli Duster, C SUV segment lideri iken Lodgy, C4 segment lideri olarak yer alıyor.





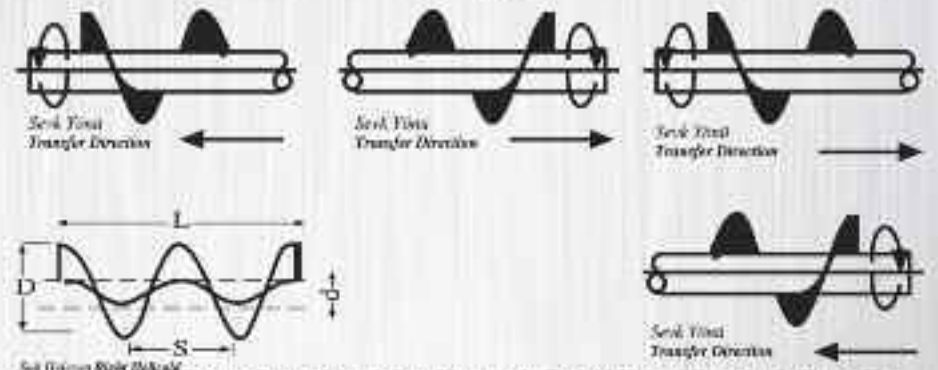


# ÇELİK HELEZON

info@celikhelezon.com.tr  
www.celikhelezon.com.tr



| D           | S          | d          | D           | S          | d          |
|-------------|------------|------------|-------------|------------|------------|
| Dış Çap mm. | Heliks mm. | İç Çap mm. | Dış Çap mm. | Heliks mm. | İç Çap mm. |
| 80          | 80         | 27         | 200         | 200        | 60         |
| 100         | 100        | 33         | 200         | 200        | 49         |
| 120         | 120        | 27         | 210         | 210        | 49         |
| 120         | 120        | 33         | 220         | 220        | 49         |
| 125         | 125        | 33         | 220         | 220        | 60         |
| 130         | 130        | 33         | 230         | 230        | 60         |
| 140         | 140        | 34         | 230         | 230        | 49         |
| 140         | 140        | 42         | 250         | 250        | 60         |
| 150         | 150        | 33         | 250         | 250        | 76         |
| 150         | 150        | 42         | 270         | 270        | 60         |
| 160         | 160        | 49         | 270         | 270        | 76         |
| 160         | 160        | 42         | 280         | 280        | 60         |
| 165         | 165        | 34         | 280         | 280        | 76         |
| 165         | 165        | 42         | 300         | 300        | 76         |
| 165         | 165        | 49         | 300         | 300        | 90         |
| 170         | 170        | 42         | 315         | 315        | 78         |
| 170         | 170        | 49         | 330         | 330        | 76         |
| 180         | 180        | 33         | 330         | 330        | 90         |
| 180         | 180        | 42         | 350         | 350        | 90         |
| 180         | 180        | 49         | 380         | 380        | 115        |
| 180         | 180        | 60         | 400         | 400        | 90         |
|             |            |            | 400         | 400        | 115        |
|             |            |            | 425         | 425        | 115        |



HELEZONLARIN ÇAP VE DEVRİNE GÖRE KAPASİTE TABLOSU (TON/SAAT)

| ÇAP/DIAMETER | 100x100 | 125x125 | 150x150 | 165x165 | 180x180 | 200x200 | 220x220 | 220x220 |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 80 Rpm       | 1.290   | 2.393   | 4.350   | 5.790   | 7.320   | 10.320  | 13.730  | 15.890  |
| 100 Rpm      | 1.610   | 3.158   | 5.400   | 7.240   | 9.400   | 12.900  | 17.160  | 19.810  |
| 125 Rpm      | 2.020   | 3.943   | 6.800   | 9.050   | 11.750  | 16.120  | 21.480  | 24.620  |

| ÇAP/DIAMETER | 200x200 | 270x270 | 300x300 | 330x330 | 350x350 | 380x380 | 400x400 |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 80 Rpm       | 1.290   | 2.350   | 4.350   | 5.790   | 7.520   | 10.320  | 13.730  |
| 100 Rpm      | 1.610   | 3.150   | 5.400   | 7.240   | 9.400   | 12.900  | 17.160  |
| 125 Rpm      | 2.020   | 3.940   | 6.800   | 9.050   | 11.750  | 16.120  | 21.480  |

## Adres

Çilek Mh. Tırmıl Sanayi Sitesi 63188 Sk.  
Z-2 Blok No:40 Akdeniz / Mersin / TÜRKİYE

T: 0.324 221 72 87 - 221 72 95 F: 0.324 221 72 62 G: 0.532 697 66 04





## Mısır'dan Türk çeliğine 'yeni vergi' engeli

Mısır'ın Türk çelik ürünlerine uyguladığı ticaret önlemleri baskısı devam ediyor. Mısırlı yerli üreticilerin ithal edilen inşaat çeliğindeki artışı sebep göstererek Mısır Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na yaptığı başvuru neticesinde 2016 yılında Türk menşeli filmaşın ve çubuk ithalatına karşı anti-damping ve telafi edici vergi soruşturması başlatılmıştı.

**Y**ürütülen soruşturmada Mısır hükümeti söz konusu ürünlere geçici önlem kararı aldı. Türk firmalara yüzde 10 ile 19 oranında belirlenen vergiler 4 ay yürürlükte kalacak. Mısır Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından 22 Aralık 2016 tarihinde Türkiye, Çin ve Ukrayna menşeli filmaşın ve çubuk (7213, 7214, 7227, 7228 GTİP'li) ürünleri ithalatına karşı anti-damping ve telafi edici vergi soruşturmaları açılmıştı. Mısır hükümeti, 7 Haziran 2017 tarihinde nihai kararını açıkladı ve damping soruşturmasına yönelik geçici önlem kararı aldı. Karar neticesinde Türk firmalara yüzde 10 ile 19 oranında geçici vergiler hükmedildi. Söz konusu vergiler, kararın yayımlanma tarihinden itibaren 4 ay boyunca yürürlükte kalacak. Ayrıca Mısır, Çinli firmalara yüzde 17, Ukrayna ArcelorMittal'e yüzde 15 ve diğer Ukrayna firmalarına yüzde 27 oranında vergi uygulanmasına karar verdi.

### MISIR, TÜRK İHRACATÇILARI ENGELLEMeye ÇALIŞIYOR

Mısır'ın yıllardır yerli çelik sanayisinin baskısıyla korumacı tedbirler almak için girişimde bulunduğu

nu söyleyen Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci, "Mısır, yerli sanayisini özellikle inşaat çeliği ürününde korumak adına 2010 yılından bu yana belirli aralıklarla Türk çelik sektörümüze karşı davalar açıyor. Tamamında haklılığımızı kanıtlamış olsak da Mısır bu tavırdan vazgeçmiyor. Son olarak 2016 yılında filmaşın ve çubuk ürünleri ithalatına karşı anti-damping ve telafi edici vergi soruşturmaları açıldı. Geçtiğimiz günlerde geçici önlem kararını açıklayan Mısır, Türk firmalarımıza çeşitli oranlarda vergilere hükmetti. Mısır, aynı zamanda Mart 2016'dan beri üretici kayıt sistemi adı altında inşaat çeliğini de hedef alan belirli uzun ürünler ithalatına karşı ticareti engelleyici bir uygulama yürütüyor. Başvuru yapan Türk firmalarımızın çoğu uzun bir süredir nihai onay almayı bekliyor ve bu nedenle ihracat gerçekleştiremiyor" dedi.

### DOSYAYI KOPYALAMIŞLAR, AMA...

Mısır'ın telafi edici vergi (TEV) soruşturması şikâyetinde, ABD tarafından Türkiye'ye aynı üründe açılan TEV davasında yer alan iddiaları gördüklerini açıklayan Namık Ekinci, "Dava dosyasını kopyalamışlar ancak bir noktayı atlamışlar. ABD ve Kanada'da aynı ürünlere açılan telafi edici vergi davalarında Türk çelik firmalarımızın teşvik almadığı kanıtlandı. Türk çelik sektörü olarak Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kuralları çerçevesinde ticaret gerçekleştiriyoruz. Uluslararası tüm ihracat noktalarımız için aynı durum söz konusu. Ayrıca AKÇT anlaşması çerçevesinde hükümetimizden herhangi bir teşvik de almıyoruz. Almak da istemiyoruz. Türk çelik ürünleri kalitesi ile tüm dünya pazarlarında kabul görmüş durumda. Sektör temsilcilerimizin özverişi sonucunda global piyasalardaki varlığımızı düşük kâr marjlarımız ile sürdürüyoruz" diye konuştu.

ÇİB Başkanı Namık Ekinci son olarak, "Damping davasına yönelik alınan geçici önlem karar raporu yeni açıklandı. 4 ay süreceği belirtilerek kararlaştırılan vergilerin hangi hususlara istinaden alındığı inceleniyor. Diğer tüm davalarımızda olduğu gibi gerekli incelemeleri yapıp, itirazlarda bulunacak ve sürecin peşini bırakmayacağız. Haklılığımızı kanıtlayana kadar takipçisi olacağız" dedi.

Çelik İhracatçıları  
Birliği Yönetim  
Kurulu Başkanı  
**NAMIK EKİNCİ**





# ÜNALLAR MAKİNA

HİDROLİK PNÖMATİK İMALAT  
İTH. İHR. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ



## ÜRETİMİMİZ

- Hidrolik Pnömatik imalatı
- Kauçuk Pres Makinası imalatı
- Balya Presi imalatı
- Muhtelif Ünite ve Psiton imatları
- Tamir ve Bakım Hizmetleri



0546 483 20 87

📍 Yeşiloba Mahallesi  
Yeni Sanayi Sitesi  
33. Blok 46035  
Sokak No: 43/A  
Seyhan/ADANA

☎ 0322 428 99 47

☎ 0322 428 51 01

☎ 0538 541 39 27

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





## GÜR-SU Plastik LTD. yüzde 70 ihracat yapıyor

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasında PVC atık su borusu ve ek parçaları imalatı yapan GÜR-SU, üretiminin yüzde 70'ini yurtdışına gönderiyor.

**1** 997 yılında Adana Ceyhan karayolu üzerindeki işletmede PVC atık su borusu imalatıyla sektöre giriş yapan GÜR-SU Plastik LTD., artan iş hacmiyle orantılı olarak yatırımlarına da devam ediyor. 2004 yılı başlarında yeni tesis yatırımını tamamlayarak, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesisine taşınan GÜR-SU, AOSB'de açık ve kapalı alan olmak üzere

toplamda 7 bin metrekareden oluşan tesisiyle faaliyetlerine devam ediyor. Tam otomasyon sistemle donatılmış tesiste, PVC atık su borusu, ek parçaları, filtreli kuyu borusu ve fittings ek parçalar grubu olmak üzere geniş bir yelpazede üretim yapan firma; üretiminin yüzde 70'ini ihraç ederken yüzde 30'unu da yurt içi piyasada bayilikler kanalıyla satışa sunuyor.

### YILLIK ÜRETİM KAPASİTESİ 2500 TON

2004 yılı başlarından bu yana Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet yürüttüklerini söyleyen GÜR-SU Plastik Sanayi Tic. Ltd. Şti. firma sahibi Cemal Nurhaklı, Kobigündem Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "Üretim hatlarımıza ilave yatırımlarımızla



GÜR-SU Plastik  
Sanayi Tic. Ltd. Şti.  
Firma Sahibi  
**CEMAL NURHAKLI**







birlikte, tam otomasyon bir sistemle faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Bu da üretim kapasitemizde ciddi bir artışı beraberinde getirdi. Yıllık üretim kapasitemizi 2 bin 5 yüz tona çıkarmış olduk. Yine yakın dönem içerisinde almış olduğumuz TSE Kalite Standardı belgemizle üretim yapmaktayız. Yeni makine yatırımları ile fittings (ek parçalar) ünitesini kurarak kendi bünyemizde üretimini yapmaya başladık. Ayrıca bünyemizde oluş-

ulaştırma çalışmalarımız devam ediyor. Üretim teknolojisini yakından takip ederek yatırımlarımızı bu doğrultuda sürdüreceğiz. Üretim hatlarımızı geliştirmek, ürün kalitesini sürekli ön planda tutarak üretim yapmaktayız. Böylelikle PVC boru imalat sektöründe uzun yıllara dayanan tecrübelerimizle firmamızı güçlü bir konuma ulaştırmayı amaçlıyoruz. Sektörde 20'nci yılı geride bırakmış olduk. Geldiğimiz noktada bütün yatırımlarımızı öz kaynaklarımızla gerçekleştirdik. Bu doğrultuda sektördeki bu birikimlerimizi siz değerli müşterilerimizle paylaşmak istedik."

### İHRACAT YÜZDE 70

Üretimlerinin yüzde 70'ini ihraç ettiklerini vurgulayan Cemal Nurhaklı, sözlerini şöyle tamamladı: "Mevcut üretimimizin yüzde 70'ini yurt dışına gönderiyoruz. Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere Rusya, Kıbrıs, Gürcistan, Lübnan, Libya ve Cezayir gibi ülkelere ihracat yapıyoruz. Üretimimizin yüzde 80'ini ih-



turduğumuz laboratuvarımıza yaptığımız ek yatırımlarla da tam donanımlı bir hale gelmiş olduk. Böylelikle müşterilerimiz memnuniyetini en üst seviyelere çıkarmayı başardık" dedi.

### GÜR-SU VE GPS MARKASIYLA ÜRETİYOR

Ürün guruplarının tamamını bünyelerinde oluşturdukları GÜR-SU ve GPS markalarıyla ürettiklerini ifade eden Cemal Nurhaklı, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "Ürün guruplarımızın tamamını GÜR-SU ve GPS markalarımızla üretiyoruz. PVC atık su borusu, PVC ek parçalar, filtreli kuyu borusu ve fittings (dirsek ve çatal) olmak üzere geniş bir yelpazede üretim yapmaktayız. Bu doğrultuda gelen talepleri karşılayabilir bir konuma ulaştık. Ayrıca siyah ve turuncu renk seçenekleriyle boru ve ek parçalar üretimini de gerçekleştirebiliyoruz. Sektörde GÜR-SU ve GPS markalarımızı daha güçlü bir konuma

raç etme hedefimiz vardı. Bu hedefe yaklaşmış durumdayız. İlerleyen dönemlerde yeni bağlantılarımızla birlikte ihracat hedefimizi yüzde 80'e çıkarmış olacağız. Yurt içi pazarda ise, çevre iller ağırlıkta olmak üzere tüm Türkiye geneline hizmet vermekteyiz. Hatay, Afyon, Malatya, Kahramanmaraş, Gaziantep, Niğde, Nevşehir, Sivas, Antalya, Denizli ve Bursa gibi pek çok illerde oluşturduğumuz satış nokt-



ları ve yüze yakın bayilikler ve yetkili satıcılarımız kanalıyla ürün satışlarımızı gerçekleştirmekteyiz. Ayrıca özellikle hava limanlarında yer altı kablo döşemelerinde koruyucu olarak kullanılan PVC boru satışlarımızı da gelen talepler doğrultusunda gerçekleştirmekteyiz. Ulusal ve uluslararası yüklenici firmalardan bu yönde gelen talepleri de karşılıyoruz."





## Kibar Dış Ticaret'e 'En çok ihracat yapan 4. firma' ödülü

Türkiye'nin önde gelen sanayi gruplarından biri olan Kibar Holding'in dış ticaret şirketi olan Kibar Dış Ticaret, TİM Genel Kurulu'nda düzenlenen İhracat Şampiyonları Ödül Töreni'nde "En Çok İhracat Yapan İlk 10 Firma" arasında 4'üncü sırada yer alırken, Demir ve Demir Dışı Metaller sektöründe Türkiye 1'incisi oldu.

**T**ürkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) 24. Olağan Genel Kurulu ve İhracat Şampiyonları Ödül Töreni, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve bakanların katılımıyla gerçekleşti. Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biri olan Kibar Holding'in dış ticaret şirketi olan Kibar Dış Ticaret, İhracat Şampiyonları Ödül Töreni'nde iki ödül birden aldı. "En Çok İhracat Yapan İlk 10 Firma" arasında 4'üncü sırada yerini alan şirket, aynı zamanda Demir ve Demir Dışı Metaller sektöründe Türkiye 1'incisi oldu.

### "TİCARİ KÜLTÜR TEMSİLCİSİYİZ"

Ödülü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'dan alan Kibar Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Kibar, "Şirketimizin dış ticaret hacmi istikrarlı bir şekilde artarak, yılda 1.5 milyon ton seviyelerine ulaşmıştır. Hedefimiz ülkemizde başlatılan dış ticaret atılımında öncü rolü oynamaktır" dedi. Türkiye'nin önde gelen birçok özel ve devlet sanayi kuruluşunun ihracatını gerçekleştirdiklerini belirten Ahmet Kibar, Kibar Dış Ticaret olarak dış ticaret bilgi ve birikimi olan Kibar Grubu'nun güçlü ticari kültürünün özgün bir temsilcisi olduklarını ifade etti.

### KİBAR HOLDİNG HAKKINDA

1984 yılında kurulan Kibar Holding, sanayiye ilk adımını 1972 yılında Kartal Sac İşletme Ünitesi ile atmıştır. 1985 yılında ise Türkiye'nin önde gelen birçok özel ve devlet sanayi kuruluşunun ihracatını ve bu kuruluşların hammadde gereksinimlerinin bir bölümünün ithalatını gerçekleştiren Kibar Dış Ticaret kurulmuştur. Kibar Grubu şirketlerinin yabancı ülkelerle olan ticari ilişkilerini yöneten şirket, bugün yıllık 1,5 milyon ton ticaret hacmi ile Türkiye'nin en büyük 10 ihracatçısı arasında yer almaktadır. Kibar Grubu metal, otomotiv, ambalaj, inşaat malzemeleri, gayrimenkul, lojistik, enerji, gıda ve hizmet sektörlerinde faaliyet göstermekte ve 22 şirketi bünyesinde barındırmaktadır. Kibar Holding kurulduğu günden itibaren istihdam yaratarak ve topluma dokunarak büyümesini gerçekleştirmiş; 2016 yılsonu itibarıyla 7500'ü aşkın çalışanıyla, kombine cirosu 25 milyar TL seviyesine ulaşmıştır.

## TÜMSİAD'dan Adana'nın geleceğine ışık tutacak rapor

Ekonomiden sorumlu AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Dr. Cevdet Yılmaz ve eski bakan Fatma Güldemet Sarı, Adana Milletvekili Prof. Dr. Necdet Ünüvar, TÜMSİAD Genel Başkanı Yaşar Doğan ve AK Parti İl Başkanı Fikret Yeni, TÜMSİAD Adana Şubesi'ni ziyaret etti. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Başkan Yakup Kutluca, misafirlerle "Adana'nın Sorunları ve Çözüm Önerileri"ni kapsayan birer rapor sundu. Kutluca konuşmasında, TÜMSİAD Adana Şubesi yayını olan "İlk'lerin, Tek'lerin ve En'lerin Şehri Uyuyan Dev Adana" isimli 350 sayfalık eserin özeti olan bu raporda, Adana ekonomisinde meydana gelen sosyal ve ekonomik gelişmelerin ayrıntılı olarak ele alındığını belirtti. Ayrıca, Adana'nın mevcut potansiyeli-

nin de gözler önüne serildiğini belirten Kutluca, "Bu rapor, Adana'nın geleceğine ışık tutacaktır" açıklamasında bulundu. Cevdet Yılmaz da raporu inceleyeceği sözünü vererek TÜMSİAD Adana yöneticilerine ekonomiye olan katkılarından dolayı teşekkür etti.





**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](http://www.guvenpanjur.net)



# Unilever Paydaş Çalıştayı'nda geleceğin **yol haritası** konuşuldu

Unilever'in Sürdürülebilir Yaşam Planı kapsamında geleneksel olarak düzenlediği Paydaş Çalıştayı, bu yıl 'Kadınların ve Gençlerin Güçlenmesi' konuları odağında gerçekleşti.



Unilever Türkiye, Orta Asya ve İran Yönetim Kurulu Başkanı **HARM GOOSSENS**



Unilever Türkiye, Rusya, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya, Kafkasya ve İran Sürdürülebilir İş ve İletişim Direktörü **EBRU ŞENEL ERİM**

**K**amu, sivil toplum, akademik çevreler ve iş dünyasından 50'ye yakın uzmanın bir araya geldiği çalıştayda, kadınların ve gençlerin güçlenmesi konusunda istenen ilerlemenin sağlanabilmesi için özel sektörün ekosistemini harekete geçirmesi gerektiği vurgulandı. Unilever, sürdürülebilirliği işinin merkezine koyarak hayata geçirdiği 'Unilever Sürdürülebilir Yaşam Planı' doğrultusunda kaydettiği ilerlemeyi duyurmak, aynı zamanda ekosistemindeki etkiyi büyüterek yaygınlaştırmak amacıyla her yıl paydaşlarıyla bir araya geldiği çalıştayı, bu yıl 21 Haziran'da İstanbul'daki Merkez Ofisinde gerçekleştirdi. Çalıştay, kamu, sivil toplum, akademik çevreler ve iş dünyasından 50'ye yakın uzman ismin katılımıyla yapıldı. 'Kadınların ve Gençlerin Güçlenmesi' konularına odaklanan çalıştayda, alanında uzman isimler bugünün tablosunu ortaya koyarak, geleceğin yol haritasını belirlemek üzere çözüm önerilerini tartıştı.

Unilever Sürdürülebilir Yaşam Planı'nın altıncı yılında düzenlenen çalıştayın açılış konuşmasını yapan Unilever Türkiye, Orta Asya ve İran Yönetim Kurulu Başkanı Harm Goossens, Unilever'in William Lever'den bu yana 'paylaşılan refaha' odaklandığını, o günden bu yana şirket misyonunun değişmediğini, Sürdürülebilir Yaşam Planı'yla da tüm değer zincirini kapsayan ve sürdürülebilir büyümeyi merkezine yerleştiren farklı bir iş modeli ortaya koyduklarını söyledi.

## **DAHA İYİ BİR DÜNYA YARATABİLİRİZ**

Unilever'in paydaşlarıyla yürüttüğü çalışmalar sayesinde, Sürdürülebilir Yaşam Planı kapsamında globalde 50'den fazla hedefin yüzde 80'ini gerçekleştirdiğini kaydeden Goossens, sözlerine şöyle devam etti: "Biz sade ve alçak gönüllü bir şekilde yardımınızı istiyoruz. Güven ve karşılıklı saygıya dayalı, dahiliyetçi ve kuşaklar arası düşünceye dayalı derin iş birlikleri içindeyiz. Bu sayede birçok zorluğumuzu çözebileceğimize inanıyoruz. Her zamankinden daha çok, amacımızı yaşatmaya ve sürdürülebilir yaşam planımızın sorumlu büyümenin itici gücü olmasında kararlıyız. Çünkü birlikte, bugünkü ve gelecek kuşaklar için daha iyi bir dünya yaratabiliriz. Daha iyi bir gelecek yaratmak için bundan daha iyi bir zaman yok."

ya yaratabiliriz. Daha iyi bir gelecek yaratmak için bundan daha iyi bir zaman yok."

## **SÜRDÜRÜLEBİLİR YAŞAMI DESTEKLEYEN MARKALAR**

Unilever Türkiye, Rusya, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya, Kafkasya ve İran Sürdürülebilir İş ve İletişim Direktörü Ebru Şenel Erim de çalıştayda, Sürdürülebilir Yaşam Planı doğrultusunda Türkiye'de kaydedilen ilerleme hakkında bilgi verdi. "2016 yılında, sürdürülebilirliğin, şirketimizin büyümesini güçlendirdiğini görmeye devam ettik" diyen Erim, büyümenin yüzde 70'ten fazlasının Sürdürülebilir Yaşamı Destekleyen Markalardan geldiğini, tarımsal hammaddelerin (poşet çay, yerel sebze ve baharatlar, domates) yüzde 100'ünün sürdürülebilir kaynaklardan tedarik edildiğini, 70 milyon TL tasarruf sağlandığını, Türkiye'deki tüm fabrikalar, depolar, dağıtım merkezleri ve ofislerin 'Çöplüğe Sıfır Atık' kategorisinde faaliyet gösterdiğini söyledi.

## **AMAÇ, KİMSEYİ GERİDE BIRAKMAMAK**

Çalıştayın konuk konuşmacısı Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu Bölge Direktör Yardımcısı Rastislav Vrbensky, "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri için Gençliğin, Kadınların ve İş Dünyasının Kritik Rolü" başlıklı bir sunum yaptı. Vrbensky, Bin Yıl Kalkınma Hedefleri'nin misyonunu tamamladığını, Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin ise çok daha cesur olduğunu vurgulayarak, "Geçen yıl yürürlüğe giren Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri, yoksulluğu sona erdirmeyi, gezegenimizi korumayı ve barış ve refahı tüm insanlara ulaştırmayı hedefliyor. Ana hedefimiz kimsenin geride bırakılmaması olduğu için, hükümetlerle beraber özellikle gençler ve kadınların güçlendirilmesi konularına eğilmemiz gerekiyor. Gündemimiz çok iddialı, bu nedenle de gelişmekte olan ülkelerde milli gelirin yüzde 60'ına, istihdamın ise yüzde 90'ına kaynaklık eden özel sektörün gücü ve sahip olduğu yetenekler, teknoloji ve inovasyon da küresel hedeflerin başarılmasında kritik bir önem taşıyor" dedi.



**RASTISLAV VRBENSKY**







[www.uluisikplastik.com.tr](http://www.uluisikplastik.com.tr)

[vedatuluisik@hotmail.com](mailto:vedatuluisik@hotmail.com)

YEŞİLOBA MAHALLESİ ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ SİTESİ 46209 SOKAK NO: 1/L SEYHAN/ADANA

TEL: 0.322 429 41 42

FAX: 0.322 429 27 70





## DİMES dünya pazarlarında yüzde 100 meyve suyu ile büyüyor

DİMES, uluslararası meyve suyu pazarlarında büyümesini sürdürüyor. Kendi markasıyla 80 ülkeye, 30 milyon TL'nin üzerinde ihracat gerçekleştiren DİMES, 2017 yılında ihracat gelirlerini yüzde 30'un üzerinde artırmayı hedefliyor.

**T**ürkiye'nin ilk yerli sermayeli meyve suyu ve önde gelen içecek markası DİMES, 2016 yılında 30 Milyon TL düzeyinde gerçekleşen ihracatını, 2017 yılında 40 milyon TL düzeyine çekmeyi hedefliyor. DİMES'in ihracat gerçekleştirdiği yüze yakın ülke arasında İngiltere, Almanya ve Hong Kong başı çekiyor.

### KATMA DEĞERLİ İHRACAT

DİMES Grup CEO'su Ozan Diren, katma değerli ihracatla tarım ekonomisine katkı yapmanın öncelikleri arasında yer aldığını belirterek, "Hayata Başka Bak felsefemiz, işimizle ilgili tüm tercihlerimizi ve kararlarımızı doğrudan etkilemektedir. Mucizesine inandığımız meyvelerin yurt içinde ve ihracat pazarlarımızda her an her yerde tüketilebilir olabilmesini sağlayan ürünlerimizle kazandığımız ticari başarıyı, tarım sektörüne ve ülkemize sağladığımız katma değerle ölçüyoruz. Türkiye'de yerli portakallardan %100 ve sıkma meyve suyu üreten ilk firmayız. Bunun için Aydın üretim tesisimizde özel bir üretim hattı kurduk" dedi.

### KATKISIZ ÜRÜNLERLE REKABET AVANTAJI

Kanada'dan Kamboçya'ya farklı coğrafyalarda, farklı önceliklere sahip tüketicilere hitap ettiklerini dile getiren Diren, "Sağlıklı yaşam bilinci tüm dünyada yükseliyor. Bu doğrultuda, dünyanın dört bir yanında farklı damak tatlarına tüketicilerin katkısız ürünlere gösterdiği ilgi artıyor. Örneğin katkısız sıkma meyve suyu bugün ABD ve Kanada pazarında yükselen bir trend. Daldaki meyveye en yakın meyve suyu olan DİMES Moments Sıkma ürünlerimizle Kuzey Amerika'da büyük başarıları imza atıyoruz. Avrupa'da ise, şeker kullanımına hassasiyet ve bu yöndeki regülasyonlar, katkısız ürünlerimizin öne çıkmasına yardımcı oluyor. Sıkma ürünler, İngiltere'de de giderek büyüyor. Fidandan ürüne kaliteyi güvence altına alan dikey entegre üretim sistemimiz ve katkısız yüzde 100 meyve suyu ürünlerimizle, dünya sathında ihracat pazarlarında rekabet avantajı kazanıyoruz. Böylece ülkemizin tarım ürünlerini katma değere dönüştürüyoruz" diye konuştu.

### DÜNYANIN YENİ GÖZDESİ OLABİLİR

Dünya çapında sıkma ürünlere ve yeni lezzetlere artan ilginin, büyük bir potansiyel oluşturduğunu söyleyen Diren, sözlerine şöyle devam etti: "DİMES'in kurucu ilkeleri arasında bereketli toprakları-

mızın ve çiftçinin emeğinin ürünü meyvelerin, ülkemiz ekonomisine ve insanlığa değer sunması var. Meyve suyuna dünyada artan ilgi, bu açıdan önemli bir potansiyel. DİMES Premium yüzde 100 Nar Suyu ürünümüz, farklı ihracat pazarlarımızda büyük ilgi görüyor, bir trend olma yolunda ilerliyor. Katma değerli nar suyu ihracatı, bu değerli ürünün ülkemize ekonomik fayda sunmasını sağlayabilir."

### UZAK DOĞU'DA POTANSİYEL YÜKSEK

DİMES, ihracatının yüzde 26'sını, en çok ihracat yaptığı ilk üç ülkeden biri olan Hong Kong'un yanı sıra Japonya, Çin, Malezya ve Filipinler'i de içine alan Uzak Doğu pazarına gerçekleştiriyor. Japonya'ya, ülkenin güçlü ekonomik dinamiklerinin de etkisiyle, yılda yaklaşık 60 milyar dolar düzeyinde gıda ithalatı gerçekleştirdiğini hatırlatan Ozan Diren, Uzak Doğu pazarını şu sözlerle değerlendirdi: "İşimize ve hayata farklı bakış açımızın kaynağı Doğaya ve İnsana Saygı ilkimiz, bu coğrafyada güçlü şekilde karşılık buluyor. Bu bölgedeki tüketiciler ve iş ortaklarımız, ürün kalitesini ve üretici felsefesini ince eleyip sık dokuyarak uzun uzun düşünüp karar veriyorlar. Öte yandan, onların güvenini kazanabilerseniz ve bu güveni sarsmadan sürdürebilerseniz, potansiyel çok büyük. Ürünlerimiz tüketicilerin ağız tadına, ürün kalitemiz ve felsefemiz de onların akıllarına ve kalplerine hitap ediyor. Sağlığı ve doğallığı, yaşam tarzlarının merkezinde tutan Uzak Doğular, hayata bizim gibi başka bakıyorlar. Yüzde 100 meyve suyu ürünlerimize artan tüketici ilgisi, bu ortak noktamızdan kaynaklanıyor."

### ÖĞRENCİLERE ELMA SUYU

DİMES'in bir diğer önemli ihracat pazarı da, 1,5 milyonluk nüfusuna rağmen yaklaşık 32 bin ABD Doları düzeyindeki kişi başı geliriyle dikkat çeken küçük ada ülkesi Trinidad Tobago. Bu ülkenin, okullarda öğrencilere sağlıklı meyve suyu dağıtım programı yürüttüğünü dile getiren Diren, "Katkısız yüzde 100 Elma Suyu ürünümüz, Trinidad Tobago'da öğrencilere dağıtılıyor. Bu ülkeye yüksek ihracat hacmimizin bir kısmı buradan geliyor" dedi.

### FUARLARA DİMES DAMGASI

Dünyanın dört bir yanında bir Türk markası olarak tüketiciye ulaşan DİMES, gıda sektörünün farklı ülkelerdeki önemli fuarlarında da ülkemizi temsil ediyor. DİMES'in 2017 yılında fuarlara katıldığı ülkeler arasında Almanya, Japonya, İtalya, Kanada, Dubai (B.A.E.), Endonezya, Çin Halk Cumhuriyeti, Tayland, Vietnam ve Myanmar da yer alıyor.



DİMES  
Grup CEO'su  
**OZAN DİREN**





# Depremiñ çözümi, nitelikli kentsel dönüşüm

Ülkemiz tarihinin en acı ve unutulmaz felaketlerinden biri olan 17 Ağustos depreminin üzerinden tam 18 yıl geçti. Resmi verilere göre, Türkiye’de son 114 yılda büyüklüğü 6 ve üzerinde gerçekleşen 56 depremde, 81 bin 637 kişinin yaşamını yitirdiğini hatırlatan Çukurova Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Son, yaşanan depremlerin nitelikli kentsel dönüşüm için ikaz niteliği taşıdığını ifade etti.



Çukurova Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı **TAMER SON**

**A**dım adım yaklaşan Marmara depremine de dikkat çeken Tamer Son, olası bir depremde yaşanabilecek kayıpların önlenmesi için 6,5 milyon binanın acilen yenilenmesi gerektiğinin altını çizdi. 17 Ağustos depreminin 18. yıldönümü kapsamında açıklamalarda bulunan Çukurova Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Son, Türkiye’nin yüzölçümünün yüzde 92’sinin deprem kuşağında bulunduğunu ve nüfusun yüzde 95’inin deprem tehdidi altında yaşadığını hatırlattı. Resmi verilere göre, Türkiye’de 1903 yılından bu yana geçen 114 yılda büyüklüğü 6 ve üzerinde gerçekleşen 56 depremde, 81 bin 637 kişinin yaşamını yitirdiğini söyleyen Tamer Son, yaşanan depremlerin kentsel dönüşüm için ikaz niteliği taşıdığını vurguladı.

Henüz geçmiş acıların yaralarını saramamışken adım adım yaklaşan Marmara depremi başta olmak üzere olası tüm depremlerin çözümünün nitelikli kentsel dönüşüm olduğunun altını çizen Tamer Son, sözlerine şöyle devam etti; "Türkiye’nin 20 milyonu aşan yapı stoğunun yüzde 67’si ruhsatsız ve kaçak, yüzde 60’ı ise 20 yaşın üzerindeki konutlardan oluşuyor. Bu duruma çözüm olarak 2012 yılında başlatılan kentsel dönüşümde yenilenmesi hedeflenen 6,5 milyon binaya karşın, bugüne kadar kentsel dönüşüm sürecine girebilmiş bina sayısı 120 binde kaldı. Olası bir depremde yaşanabilecek kayıpların önlenmesi için öncelikli olan bu 6,5 milyon binanın acilen yenilenmesi gerekiyor. Bu noktada kentsel dönüşüm sürecinde Deprem Yönetmeliği’ne uygun güvenli binaların inşa edilmesi kritik önem taşıyor."

## **KENTSEL DÖNÜŞÜM, FIRSAT YARIŞINA DÖNÜŞMEMELİ!**

6306 Sayılı Kentsel Dönüşüm Yasası’nın uygulama yönetmeliğinde yapılan radikal değişikliklerle bina yenileme sürecinin artık çok

daha hızlı ilerleyeceğine dikkat çeken Son, "Ülkemiz için yolu, altyapısı, yeşil alanı ve sosyal imkanları ile planlı, sağlıklı ve sürdürülebilir şehirler ancak kentsel dönüşümle sağlanabilir. Şehir planlamasını bütüncül ve sistematik bir anlayışla yapmak, gelecek nesillere kaliteli yaşam imkanı tanımak ve olası felaketlerde kayıpları en aza indirmek için kentsel dönüşüm fırsatını iyi değerlendirmek gerekiyor. 2012 yılında başlatılan bu süreç aslında 1999 depremi sonrası kaybedilen onca zamanı bir nebze de olsa telafi edecek gibi görünüyor. Ancak yine de her şey insanımızda bitiyor. Kentsel dönüşümü fırsat yarışına çevirmeye çalışmak yerine çözümçü bir yaklaşımla ilerlenirse tüm hedefler gerçeğe dönüşebilir ve insanlarımız hak ettikleri nitelikli konutlarda güven ve huzur içinde yaşayabilirler" şeklinde konuştu.

## **BİNALAR DEPREMDE SİĞİNILACAK GÜVENLİ LİMANLAR OLMALI**

Binaların deprem anında kaçılacak değil, aksine içine güvenle sığınacak güvenli liman olması gerektiğini belirten Son, "Kentsel dönüşüm, deprem gerçeği ile yaşayan Türkiye için adeta milli bir dava olmalı. Dönüşümle birlikte Deprem Yönetmeliği’ne uygun olarak, kaliteli malzemeler ve en son inşaat teknolojileri ile inşa edilmiş binaların sayısı hızla artacak. Bu noktada tüketicilerin de hem konut seçerken gerekli sorgulamaları yapmaları hem de binalarını yenileme sürecinde mühendislik ve mimarlık hizmetlerine gereken hassasiyeti gösteren güvenilir firmaları tercih etmeleri çok önemli. Zemin etüdünden projelendirmeye, malzeme kalitesinden yapım faaliyetine kadar bina üretim sürecinin her aşamasında alınacak mühendislik hizmetinin yapıların güvenli ve sürdürülebilir olmasının en önemli teminatı olduğunu unutmamak gerekiyor" diyerek sözlerini sonlandırdı.





# Yataş Grup, yeni satış noktalarıyla rekora imza attı

Enza Home ve Yataş Bedding markaları ile son yıllarda büyük bir atılım yapan Yataş Grup, bayi ağını da hızla büyütüyor. 6 ay gibi bir sürede 114 bayi anlaşması yaparak sektörde bir ilke imza atan Yataş Grup, 2017 yıl ortası itibarıyla yurtiçi ve yurtdışında toplam 355 satış noktasıyla rekor bir büyüme gerçekleştirdi.

**M**obilya sektöründe en çok büyüyen firmalar arasında yer alan Yataş Grup, perakendecilikte başlattığı dönüşümle büyümesini sürdürüyor. Satışlarının yüzde 90'ından fazlasını perakendeden sağlayan Yataş Grup, yıl sonuna kadar 120 yeni satış noktası hedefini aşarak, 6 ayda 114 satış noktasını daha bünyesine kattı.

Yataş Grup, Enza Home ve Yataş Bedding markalarıyla dünya markası olma yolunda yurt dışında da çok kısa sürede 100 mağazaya ulaşmayı hedefliyor.

## DÜNYADA DA BÜYÜYECEK

Hem Yataş Bedding hem de Enza Home ürünlerinin trend ve ulaşılabilirliği sayesinde iller haricinde birçok ilçeden de yüksek bayilik talebi aldığını söyleyen Yataş Grup CEO'su Nuri Öztaşkın, markalarının satış noktalarının sektörde bu güne

kadar rastlanmayan bir oranda artış gösterdiğini vurguladı. Öztaşkın, şu değerlendirmelerde bulundu: "Enza Home ortalama 1.700 m2 mağazalardan oluşurken, Yataş Bedding mağazalarımızın ortalaması 250 m2. Bayilik yatırım dönüş süresi ise Enza Home'da 14 ay, Yataş Bedding'de 8 aya düştü. Mobilya sektöründe bir ilke daha imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Anlaşmalarımız neticesinde yıl sonunda 120 yeni satış noktası daha açmayı hedeflemiştik, yıl ortasında neredeyse bu rakamı yakaladık bile. Turquality Programı ile aynı rekor büyümeyi yurt dışında da göstererek, 2021 yılına kadar yurtdışında da 200 mağazaya ulaşmayı amaçlıyoruz."







## Haziran ayı ihracatı 12,1 milyar dolar oldu

**T**ürkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Haziran 2017 ihracatı yüzde 1,8 artışla 12,1 milyar dolar oldu. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Şunu gururla söyleyebiliriz ki, Kasım ayından bu yana yani tam 8 aydır ihracatta artış açıklıyoruz. Haziran ayında da Ramazan Bayramı sebebiyle 2 iş günü eksik olmasına rağmen ihracatımızı artırmayı başardık. Atılım Yılı ilan ettiğimiz 2017'nin başından beri istikrarlı bir artış elde etmemiz bizler için büyük bir mutluluk kaynağı" diye konuştu.

İhracat rakamları Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in katılımıyla Gaziantep'te, TİM 1000'de 30. sırada yer alan Altunkaya Şirketler Grubu tesislerinde açıklandı. TİM Başkanı Büyükekşi, "Dünya ticareti yeniden canlanırken, çevre ülkelerle aramızdaki sorunlar Hükümetimiz tarafından çözülürken, ihracatçılarımıza her koldan verilen teşviklere her gün bir yenisi eklenirken tabi ki 2017 Atılım Yılı'nın hakkını vereceğiz" dedi.

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), Haziran 2017 ihracat rakamlarını Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in katılımıyla Gaziantep'te, TİM 1000'de 30. sırada yer alan Altunkaya Şirketler Grubu'nun bebek bezi üretim tesislerinde açıkladı. TİM verilerine göre Haziran 2017 ihracatı, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 1,8 artışla 12 milyar 70 milyon dolar şeklinde gerçekleşti.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Şunu gururla söyleyebiliriz ki, Kasım ayından bu yana yani tam 8 aydır ihracatta artış açıklıyoruz. Haziran ayında da Ramazan Bayramı sebebiyle 2 iş günü eksik olmasına rağmen ihracatımızı artırma başarısını gösterdik. Atılım Yılı ilan ettiğimiz 2017'nin başından beri istikrarlı bir artış elde etmemiz bizler için büyük bir mutluluk kaynağı" diye konuştu. Büyükekşi, yılın ilk 6 ayında ihracatın yüzde 8,2 artışla 76 milyar 383 milyon dolar ve son 12 aylık ihracatın yüzde 4,5 artışla 147 milyar 329 milyon dolar olduğuna dikkat çekti.

### 'ATILIM YILI'NIN HAKKINI VERECEĞİZ

TİM olarak ihracatı ivmeli bir performansla artırma gayreti içinde olduklarını söyleyen Büyükekşi, sözlerini şöyle sürdürdü: "Çünkü 2017, İhracatta Atılım Yılı. Dünya ticareti yeniden canlanırken, çevre ülkelerle aramızdaki sorunlar Hükümetimiz tarafından tek tek çözülürken, ihracatçılarımıza her koldan verilen teşviklere her gün bir yenisi eklenirken tabi ki bu yılın hakkını vereceğiz."

### 3 BÜYÜK REKOR KIRDIK

TÜİK'e göre yılın ilk 5 ayında ihracatın yüzde 9,5 gibi çok güçlü bir artış gerçekleştirdiğini hatırlatan Büyükekşi, yılın ilk 4 ayı için geçerli küresel verilere işaret ederek "Şu ana kadar 3 büyük rekor kırdık. Dünya ticaretinden aldığımız payı binde 8,9'dan binde 9'a çıkardık. ABD'nin ithalatındaki payımız binde 3'ten binde 3,1'e yükseldi. AB'nin ithalatındaki payımız ise yüzde 1,28'den yüzde 1,29'a çıktı. İnşallah önümüzdeki dönemde rekorlarımıza yenilerini ekleyeceğiz" dedi.

### BÜYÜMEYE DAHA ÇOK KATKI

İhracat camiası olarak net ihracatın büyümeye yarı yarıya destek vermesinin kendilerini mutlu ettiğini ifade eden Büyükekşi, "Önümüzdeki dönemde ise ihracatın katkısıyla daha da yüksek büyüme rakamları yakalayacağımıza olan inancımız tam" diye konuştu.



### ARTIŞ YÜZDE 4,1

Haziran'da miktar bazında ihracat yüzde 4,1, ilk 6 ayda ise yüzde 12,6 artış gösterdi. Haziranda ihracatın lideri yüzde 2,5 milyar dolarla yine otomotiv oldu. Bu sektörümüzün ihracatı haziran ayında yüzde 16,4 artış kaydetti. Otomotivi sırasıyla 1,4 milyar dolarla hırdiyim ve konfeksiyon ile 1,3 milyar dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Haziran ayında en fazla ihracat artışını sanayi ürünlerinde; yüzde 178 ile Gemi ve Yat sektörü elde etti. Tarım ürünlerinde ise en fazla ihracat artışını yüzde 63 artış ile Zeytin ve Zeytinyağı sektörü yakaladı.

### RUSYA'YA ARTIŞ REKORU

En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında

Haziran'da en fazla ihracat artışının yüzde 89,1 ile Rusya'da olduğunu söyleyen Büyükekşi, "Rusya'ya ihracatımızdaki bu artışta bu ülkeye yaptığımız yaş meyve ve sebze ihracatının 5 katına çıkması etkili oldu" dedi. Haziran ayında 122 ülkeye ihracatın arttığını, 109 ülkeye olan ihracatın gerilediğini belirten Büyükekşi, "En fazla ihracat yaptığımız ilk 5 ülkeye bakacak olursak; Almanya'ya ihracatımız yüzde 4,4, İngiltere'ye ihracatımız yüzde 2,1, İtalya'ya ihracatımız yüzde 1,8, ABD'ye ihracatımız yüzde 14,1 ve Irak'a ihracatımız yüzde 4,4, ve artış gösterdi" diye konuştu.

### AB'NİN PAYI YÜZDE 50,5

Haziran ayında AB'ye ihracatın yüzde 2,8 arttığını ifade eden Büyükekşi, "Böylelikle Haziran'da AB'nin ihracatımızdaki payı 50,5 oldu. İlk 6 ayda ise AB'ye ihracatımız 3 milyar dolar artış kaydetti" dedi. Haziran ayında Kuzey Amerika'ya ihracatın yüzde 17,8, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine yüzde 17, Uzakdoğu'ya ise yüzde 21,1 artış gösterdiğini söyleyen Büyükekşi, ilk 6 ayda AB'den sonra ihracata artışına en büyük katkısı 936 milyon dolar artış ile Kuzey Amerika ülkeleri ve 659 milyon dolar artış ile Ortadoğu ülkelerinin verdiğini kaydetti.

### TÜRKİYE DÜNYA İKİNCİSİ

İhracat rakamlarının açıklandığı Gaziantep'in toplam ihracattan aldığı payın 2016'da yüzde 4,5 olduğunu belirten Büyükekşi, "Bu başarıda halı ihracatımızın artışının büyük etkisi oldu. Antep sayesinde Türkiye, dünyanın en fazla halı ihraç eden ikinci ülkesi oldu" dedi. İller bazında ihracatı da değerlendiren Büyükekşi, "İlk 10 ilin 6'sı Haziran'da ihracat artışı gerçekleştirdi. En yüksek artışı ise otomotiv sektöründe yeni yatırımın etkisiyle yüzde 267 ile Sakarya'da görüldü" dedi.

### AR-GE VE İNOVASYON

Rakamların açıklandığı Altunkaya Şirketler Grubu'nun Ar-Ge ve inovasyona dayalı üretim yapısı ile Türkiye'nin önde gelen ihracatçıları arasında yer aldığını söyleyen Büyükekşi, şöyle konuştu: "Özellikle gıda sektöründen içecek sektörüne, tarım ve hayvancılığa kadar birçok alanda Türkiye'yi dış pazarlarda başarı ile temsil ediyor. 50'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Son 10 yılda ihracatını 3 katına çıkardı. 2016 yılında 284 milyon dolarlık ihracatıyla liderler arasındaki yerini aldı."



# OSRAM yenilikçi aydınlatma çözümleri ile BMW Motorsport'un resmi ortağı oldu

İhtiyaca özel ve üst düzey çözümler sunan dünya aydınlatma devi OSRAM'ın biyolojik etkili aydınlatması BMW Motorsport sürücülerini zorlu yarış mücadelesinde yalnız bırakmadı. BMW Motorsport, Almanya-Nürburgring'de 27-28 Mayıs tarihlerinde yapılan 24 saatlik yarış boyunca OSRAM'ın biyolojik etkili aydınlatmasını kullandı.



**B**MW Motorsport'un yeni resmi ortağı olan OSRAM, hem yarıştan önce hem de yarış sırasında canlandırıcı aydınlatma sağlayarak sürücü ve mühendislerin uyanıklıklarını ve konsantrasyonlarını artırmaya yardım etti. LED ışıklı gözlükler ve özel aydınlatma armatürleri şeklinde sunulan ürünler sürücü ve mühendislerin zorlu 24 saatlik yarış sırasında tam ihtiyaçları olduğu zaman enerjilerini harekete geçirmek ve dikkatlerini keskinleştirmeye yardım etmek için tasarlandı.

## MUTLULUK DUYUYORUM

OSRAM CTO'su Stefan Kampmann "BMW Motorsport'un bizim yenilikçi aydınlatma çözümlerimizi tercih etmiş olmasından mutluyuz. Üst düzeyde rekabetçi sporlar optimum performans gerektiriyor ve bizim aydınlatma uzmanlığımızın yarış takımına yardım edebileceği yer de tam olarak burası" dedi. BMW Motorsport Direktörü Jens Marquardt "Nürburgring'de gerçekleşen 24 saatlik rekabet yarış tarihinde olmadığı kadar yoğun. Bu da detayları çok daha önemli hale getirdiği için OSRAM'ın resmi ortak olarak bize katılmasından gerçekten mutluluk duyuyorum. Yenilikçi çözümleri ve aydınlatma alanındaki deneyimi ile OSRAM sürücülerimizin yarış sırasında geceleri Nordschleife'in benzersiz zorluklarına adapte olmalarına büyük bir katkıda bulundu" dedi.

## BİYOLOJİK ETKİLİ AYDINLATMA

LED ışıklı gözlükler sürücülerin yarışlara hazırlanmasına yardımcı olmak için kullanılıyor. Mavi LED ışık merkezi sinir sistemini uyarak onları yarışmak için hazırlıyor. Ayrıca, ortak mahal ve pit duvarı kontrol merkezine hem sürücülerin hem de mühendislerin yararlanacak özel aydınlatma armatürleri takılıyor. Bunlar yüksek mavi ışık vererek gece bölümlerinde bile konsantrasyon seviyelerini yükseltmeye ve korumaya yardımcı oluyor. Biyolojik etkili aydınlatmanın kullanıldığı tek alan spor değil. Bu teknoloji, uzun uçuşlarda ortaya çıkan jet-lag rahatsızlıklarını azaltmak için uçaklarda da kullanılabiliyor. Doğru kullanıldığında, kendine gelme hızını günde bir saatlik zaman farkından -ışık desteği olmadan- günde üç saate çıkarabiliyor. Ayrıca okullarda da kullanılarak öğrencilerin konsantrasyonunu artırmaya yardımcı oluyor. Huzur ve bakım evlerine kurulduğunda gündüz/gece döngüsünün takibini yitirmiş olan demans hastalarını stabilize etmeye yardım edebiliyor. Biyolojik etkili aydınlatma teknolojisi, içindeki ışık renk ve yoğunluğunu adapte eden özel aydınlatma armatürleri ve sistemleri kullanarak ofis çalışanlarının da performans ve konsantrasyon seviyelerini optimize ediyor. Mavi ışıklı gözlüklerin canlandırma etkisi, kırmızı ışıklı olanların ise sakinleştirici etkisi var. Böylece sürücüler yarışlardan önce daha zinde olabiliyor, molalarda ise daha iyi rahatlayabiliyorlar.





## Baharat ihracatçılarından Avrupalılara **güçlü Türkiye** mesajı

Türk baharat ihracatçıları Avrupa Baharat Birliği (ESA) Genel Kurulu'na katılarak, Türkiye'nin güvenilir ticari partner olmaya devam ettiği mesajını verdi. ESA Genel Kurulu'na Türkiye'den 20 baharat ihracatçısı katıldı ve Türkiye'nin Avrupa'ya olan baharat ihracatını arttırmak için çaba gösterdi.



**A**vrupa Baharat Birliği (ESA)'nın 2017 yılı Genel Kurul Toplantısı Fransa'nın Bordeaux kentinde yapıldı. Yaklaşık 190 kişinin katıldığı ESA Genel Kurulu'na Türkiye'den Ege Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Nurettin Tarakçıoğlu Başkanlığı'nda 20 ihracatçı katıldı.

Ege İhracatçı Birlikleri ve 5 ihracatçı firmanın ESA genel kurul delegesi olduğu beliren Ege Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Nurettin Tarakçıoğlu, Türkiye'nin sahip olduğu bitki çeşitliliği ile büyük bir potansiyele sahip olduğunu, bu potansiyeli katma değere dönüştürmek için Avrupa Baharat Birliği Genel Kurulu'nun büyük bir fırsat olduğunu kaydetti.

Tarakçıoğlu, "15 Temmuz süreci sonrasında yabancı alıcıların Türkiye'ye gelme konusunda tereddütleri var. O nedenle bu dönemde, bu tür organizasyonlara katılım Türkiye imajı açısından çok daha önemli hale geldi" dedi.

### **TUZ YERİNE BAHARAT KULLANIMI ÖNE ÇIKIYOR**

Türkiye'nin 2016 yılında baharat ihracatından 175 milyon 15 bin dolarlık döviz elde ettiğine işaret eden Tarakçıoğlu, "Baharat ihracatımız 2015 yılında 153 milyon 950 bin dolar seviyesinde idi. Baharat ihracatımız yüzde 14 artış gösterdi. Baharat ihracatımızda Avrupa Birliği ülkeleri Almanya, Belçika, Hollanda, Fransa en fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında. Doktorların tuz yerine baharat kullanımını tavsiye etmeleri baharat sektörü açısından büyük fırsat. Baharat çeşitliliğimizi daha etkin pazarlayarak kısa sürede milyar dolar mertebesinde ihracata ulaşabiliriz" diye konuştu.

ESA Genel Kurulu'nun baharat sektöründe tüm sektör bileşenlerini bir araya getirdiği bir etkinlik olduğuna vurgu yapan Tarakçıoğlu, şöyle devam etti.

"Sektörün ana oyuncularını ve onların küresel tedarikçileri bir araya gelip, fikirlerini birbirleriyle tartışıp, olasılıkları ortaya koyarak endüstriyi güçlendirme için ortam yaratıyorlar. ESA, Avrupa Birliği'nde bilinirliği ve yaptırım gücü üst seviyede bir kurum. Türkiye'nin ESA'ya verdiği destek bize ihracat olarak geri dönüyor."







**TGSD'den Anadolu'daki üreticilere çağrı:**

## 3 milyar dolarlık anlaşmaya birlikte imza atalım

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) 10. İSTANBUL MODA KONFERANSI'nı bu yıl, 11-12 Ekim 2017 tarihlerinde Çırağan Palace Kempinski İstanbul'da "Why Turkey" teması ile gerçekleştiriyor. Konferans'ta Türkiye'de hazır giyim sektörünün gücü, sürdürülebilirlik anlayışı ve bölgede rakipsiz bir iş ortağı olarak yetkinlikleri vurgulanacak.



TGSD  
Başkanı  
**ŞEREF  
FAYAT**

**K**onferansın ikinci günü düzenlenecek B2B- İkili İş Görüşmeleri Platformu ise önemli iş anlaşmalarına zemin hazırlayacak. B2B- İkili İş Görüşmeleri Platformu'nun yerli üreticiler için önemli iş fırsatları barındırdığına dikkat çeken TGSD Başkanı Şeref Fayat "Anadolu hazır giyim üretimi açısından çok stratejik öneme sahip. Hazır giyim ihracatından en yüksek payı alan iller arasında İstanbul'dan sonra İzmir, Denizli, Bursa, Adıyaman, Mardin, Tekirdağ, Gaziantep, Kahramanmaraş, Şanlıurfa, Batman, Adana, Malatya, Ordu, Kırklareli, Tokat ve Mersin yer alıyor. Anadolu'da faaliyet gösteren tüm üreticilere çağrı yapıyoruz, ekim ayında bir arada olalım. Üretim gücümüzle, 3 milyar dolarlık anlaşmaya birlikte imza atalım" dedi.

### ÖNEMLİ FIRSATLAR

Dünyanın en büyük marka ve alım gruplarının üst düzey yöneticilerinin konuşmacı olarak katılacağı konferansta deneyimler ve beklentiler paylaşılacak. Konferansın birinci gününde moda ve tasarımdan sürdürülebilirliğe sektörün öncelikli gündem konuları tartışılacak.

### CİDDİ ZEMİNLER HAZIRLAYACAK

Konferansın ikinci gününde ise B2B-İkili İş Görüşmeleri Platformu oluşturulacak.

Konferansın ayrılmaz bir parçası olan ve geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da binin üzerinde ikili görüşmeye sahne olması beklenen Platform katılımcılardan büyük ilgi görüyor. Boyner, DeFacto, Koton gibi yerli, Bestseller, El Corte Ingles, Hermes Otto, Marks & Spencer, New Look, Pimkie, Spring Near East Manufacturing, Varner ve VF gibi yabancı hazır giyim sektörünün çok önemli alım ofisleri ve markalarını ağırlayacak olan platformun çok sayıda iş anlaşmasına ortam hazırlaması TGSD'nin en önemli hedeflerinden biri.

### "WHY TURKEY?"

Konferans hakkında bilgi veren TGSD Başkanı Şeref Fayat, "Why Turkey?" sloganıyla, bölgenin en gelişmiş hazır giyim sektörüne

sahip ülkesi olan Türkiye'nin, 2017 ve devamında hazır giyim alanında en ideal iş ortağı olduğunu vurgulamak istediklerini söyledi. Fayat şöyle devam etti: "Why Turkey? sloganı itici gücümüz olacaktır. Ülkemizin hazır giyim alanında gücünü ve vazgeçilmezliğini dünyaya duyurmak istiyoruz. Diğer yandan Konferansımızın bu yıl da iş anlaşmalarına da zemin hazırlayacak B2B- İkili İş Görüşmeleri Platformu ile benzeri organizasyonlardan farklılaşacağına ve somut getirilerin elde edildiği bir iş ortamı olacağına inanıyoruz."







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

# GÜR-SU

PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



**İMALATLARIMIZ**

**PVC BORU VE  
EK PARÇALARI**



**Fabrika:**

Adana H. Sabancı Organize Sanayi Bölgesi

OSB Caddesi No: 8 **Sarıçam/ADANA**

**Tel.:** 0322 394 34 15

0322 394 34 25 - 26

**Faks:** 0322 394 34 92

**GSM:** 0533 778 30 15

**E-mail:** [gps\\_gursuplastik@hotmail.com](mailto:gps_gursuplastik@hotmail.com)

[info@gur-su.com.tr](mailto:info@gur-su.com.tr)



# Türkiye Hazır Beton Birliği 'Hazır Beton Sektör Raporu'nu açıkladı

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), hazır beton sektörünü bilimsel olarak analiz eden 'Hazır Beton Sektör Raporu'nu açıkladı. T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve T.C. Merkez Bankasının verileri ışığında hazırlanan rapor, sektörün beklenen gelişimini, büyüme performanslarını, fiyat, rekabetçilik ve etki analizlerini içeriyor. Rapor, deprem kuşağındaki Türkiye için ilk defa iktisadi olarak "hazır beton sektörü kalite denetim sisteminin" önemini ortaya çıkarıyor.



**H**azır beton sektörünün 2009 yılı finansal krizin etkilerini, üretim miktarı olarak değerlendirildiğinde 2014 yılında aşmayı başardığını belirten Rapor, girişim başına düşen üretim miktarı olarak ele alındığında sektörde dengeli bir büyüme trendinden bahsetmenin mümkün olmadığına, sektörün yükseliş trendini iki yıldan daha uzun süre devam ettiremediğine ve bu durumun üreticiler açısından önemli bir sorun teşkil ettiğine dikkat çekti. İnşaat sektöründe yaşanan olumsuz gelişmelerin hazır beton sektörünü daha derinden etkilediğini ve hazır beton sektöründeki dalgalanmaların inşaatla kıyasla daha derin olduğunu ortaya koyan Rapor, sektördeki volatilitenin yüksek olmasının da üretici firmaların projeksiyon yapmalarına engel olduğunu gösterdi.

## SEKTÖR KARLILIĞI ARTMALI

Rapor, 2010 sonrası dönemde üretim miktarının ciddi bir artış göstermesine karşın fiyat düzeyinin oldukça sınırlı bir artış gösterdiğini belirtti. Piyasada faaliyet gösteren girişim sayısının artmasına bağlı olarak sektördeki rekabetin artması, bu sınırlı artışın sebeplerinden biri olarak gösterildi. Rapor'da yapılan analizler, 2018'de hazır beton sektörünün her yıl yaklaşık %10'luk bir büyüme sergileyerek 20 milyar TL'lik bir ciro rakamının üzerine çıkması gerektiğini gösterdi. Sektörün kârlılığını inceleyen Rapor, 2006-2014 yıllarının tamamında hazır beton sektörünün kârlılığının, imalat sanayi ortalamasının bir hayli altında olduğunu gösterdi. 2010 sonrası dönemde hazır beton sektörünün kârlılığında bir artış görürse de bu artışın yeterli görünmediği ifade edilen Rapor'da, 2006-2014 döneminde hazır beton sektörünün kârlılığının ortalamada imalat sanayinin %41 altında olduğu görüldü.

## REKABETTE HAZIR BETON İLK SIRADA

Hazır Beton Sektör Raporu ile ilgili görüşlerini açıklayan Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) ve THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, hazır beton sektörünün 109 milyon metreküpük üretim ve 16 milyar TL'nin üstünde ge-

lir hacmiyle inşaat sektörünün en önemli parçası olduğunu söyledi. Türkiye'nin beton üretiminde 2009'dan bu yana Avrupa'nın lideriyken, Çin ve ABD'nin ardından dünyanın üçüncü en büyük hazır beton üreticisi olduğuna dikkat çeken Yavuz Işık, sektörün bu performansı ve 38 bini aşan istihdam hacmiyle ülke ekonomisine büyük katkı sağladığını ifade etti. Rapor'da sektörde yaşanan rekabetin boyutunun karşılaştırmalı analizinin gerçekleştirildiğini söyleyen Yavuz Işık, bunun için hazır beton, inşaat, imalat ve çimento sektörlerindeki rekabet düzeylerinin karşılaştırıldığını ve 4 sektör arasından rekabetçilik derecesi en yüksek olan sektörün ise hazır beton sektörü olduğuna dikkat çekti.

## KONUT SEKTÖRÜ ZARAR GÖREBİLİR

Yavuz Işık, Rapor ile ilgili değerlendirmelerine şöyle devam etti: "Fiyata duyarlı bir talebin olduğu ve aynı zamanda göreceli rekabet düzeyinin yüksek olduğu hazır beton sektöründe üreticilerin fiyatı düşürmek sureti ile rekabetmeleri, ürün farklılaştırmasının oldukça sınırlı olduğu sektörde üreticilerin kaliteden ödün vermelerine neden olacaktır. İnşaat ve imalat ortalamasının üzerinde bir rekabet seviyesi, hazır beton gibi yapı güvenliği açısından kritik bir üründe olumsuz sonuçları beraberinde getirecektir. Türkiye gibi deprem kuşağı üzerinde yer alan bir ülkede hazır beton sektöründeki rekabetin fiyat odaklı olduğu kadar kalite odaklı da gitmesi gerekmektedir. Sektördeki fiyat rekabetinin, kaliteden ödün vermeyen firmalar aleyhine işlememesi için kalite denetiminin tüm hazır beton üreticilerini kapsayacak şekilde uygulanması gerekmektedir. Aksi durumda fiyata duyarlı hazır beton sektöründeki yoğun fiyat rekabeti yalnızca sektöre değil konut sektörüne ve dolayısı ile tüm tüketicilere zarar verir hale gelecektir. Söz konusu piyasa başarısızlığının engellenmesi ve aynı zamanda piyasada sağlıklı bir rekabet ortamının tesis edilmesi için, kalite denetim sisteminin tüm hazır beton üreticilerini kapsayacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir.







# SERA DAĞITIM

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

**HIZLI**

**KALİTELİ**

**GÜVENİLİR**

**ZAMANINDA TESLİMAT**

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

[seradagitim@seradagitim.com](mailto:seradagitim@seradagitim.com)

Reşatbey Mah. 5 Ocak Caddesi Türk Amerikan Derneği  
Karşısı Karayalı Apt. Zemin Kat No: 17 Seyhan / ADANA  
TELEFON: 0.322 458 55 56 (Pbx) FAKS: 0.322 458 00 29

**MERSİN ŞUBE**

Palmiye Mah. 1207 Sk. No: 41 D: 1 Yenişehir / MERSİN  
TELEFON: 0.324 328 65 58 FAKS: 0.324 328 65 59



# Türkiye'nin geleceğine 5 milyon dolarlık yatırım: **Hamdi Ulukaya'dan Türkiye'ye girişimcilik aşısı**

Chobani markasıyla ABD'de gıda sektörünün en büyükleri arasına giren iş adamı Hamdi Ulukaya, girişimcilik vizyonunu Türkiye'ye taşıdı.



Chobani  
CEO'su  
**HAMDİ  
ULUKAYA**



**5** yıl için toplam 5 milyon dolarlık bütçeyle oluşturulan Hamdi Ulukaya Girişimi (HUG), hayallerini hayata geçirmek isteyen girişimci adaylarına ve dünyaya açılmak isteyen startaplara Türkiye ve Amerika'da eğitim ve danışmanlık desteği verecek. İlk olarak bu yıl açılan iki ayrı programa Türkiye'nin dört bir yanından 3300 girişimci adayı ve aralarında küçük, orta ve büyük ölçekli şirketlerin de olduğu toplam 394 startup başvuru yaptı. Girişimci destek programlarından bu yıl 24 girişimci adayı ve 6 startup tamamen karşılıksız olarak yararlanacak.

## **YENİ GİRİŞİMCİLER KAZANDIRACAK**

Geçtiğimiz aylarda TIME dergisi tarafından dünyanın en etkili 100 kişisi arasında gösterilen Hamdi Ulukaya, hayallerini ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştürmek isteyen Türkiye'li genç girişimciler için harekete geçti. Chobani markasıyla sıfırdan başlayan bir girişimci olarak 10 yıl içerisinde ABD'de gıda devleri arasına giren Ulukaya, vizyonunu Türkiye'ye taşıyarak ülkeye yeni girişimciler kazandırmayı ve mevcut girişimleri dünya piyasasına çıkarmayı hedefliyor. Hamdi Ulukaya Girişimi (HUG) adıyla oluşturulan Girişimci Adayı ve Startup Destek Programları, her yıl Türkiye'nin dört bir yanından başvuru olarak karşılıksız eğitim ve danışmanlık desteği verecek. 5 yıl için toplam 5 milyon dolarlık bütçeyle oluşturulan programlara ilk yılında Türkiye'nin dört bir yanından başvuru yağdı. Girişimci Adayı Destek Programı'na 3.300 kişi başvururken Startup Destek Programı'na başvuran küçük, orta ve büyük ölçekli şirketlerin sayısı 394 oldu. Değerlendirme sürecinin ardından seçilen 24 girişimci adayı ve 6 startup sahibi 12 genç, İstanbul'da başlayan eğitimlerini üç hafta boyunca New York'ta sürdürmek üzere ABD'ye gitti.

## **TOPLUMA FAYDA SAĞLAMA FIRSATI**

Hamdi Ulukaya, konuya ilişkin açıklamasında Chobani'yi kurduğu ilk günden beri ticari başarıyı toplumsal fayda ile ölçtüğünü vurgulayarak "10. senesini tamamladığımız Chobani serüvenimiz boyunca öğrendiğim en önemli şey, girişimciliğin hem geleneksel anlamda ticari başarının yolunu açtığı hem de topluma yarar sağlama konusunda bir fırsat verdiği oldu. Hamdi Ulukaya Girişimi

(HUG) bu anlamda yaptığımız işlerin son halkalarından biri. Bu girişim benim için çok özel bir yere sahip çünkü bu sefer hedefimiz Türkiye'de bir fark yaratmak ve bunu da girişimcilik üzerinden gerçekleştirmek." dedi.

## **BÜYÜK HAYALLER KULUÇKAYA YATACAK**

Ulukaya, HUG'un Türkiye'nin girişimcilik ekosistemine yeni girişimciler kazandırmayı ve var olan girişimleri dünya piyasasına çıkartmayı amaçladığını belirterek şunları söyledi: "Bu girişimi benzerlerinden ayıran en önemli özellik programa başvurmak için İngilizce veya üniversite diploması gibi kriterlerin aranmıyor olması. Çünkü asıl amacımız büyük hayalleri olan gençleri destekleyerek geleceğin fark yaratan girişimcilerini yetiştirmek. Bu kriterler yerine adaylara en büyük girişim hayallerini veya daha önce sosyal sorumluluk projelerinde yer alıp almadıklarını sorduk. Benim hayalimse, Türkiye'nin dört bir yanından gelen girişimci gençlerimize Chobani ve Amerika'nın kapılarını açmak. Bunun için Türkiye'den 24 girişimci adayı ve 6 adet startup'ı seçip iki özel program hazırladık. Programlar boyunca, her biri kendi alanlarında çok başarılı olmuş uzman ve girişimcilerin Türkiye ve ABD'de deneyimlerini paylaşmalarını ve sadece bu gençlere değil bu örnekleri gören insanlarımıza da ilham vermelerini hedefliyoruz. Programların sonrasında da katılımcılara destek vermeye devam edeceğiz."

## **ORTAK HEDEF, TÜRKİYE'DEN BİR DÜNYA MARKASI ÇIKARMAK**

Bu yıl HUG programlarına katılmaya hak kazanan gençlerin ortak hedefi, Türkiye'den bir dünya markası çıkarmak. Katılımcılara, bir yıl boyunca başta Chobani CEO'su Hamdi Ulukaya olmak üzere sektör liderleri tarafından mentorluk sağlanacak ve her katılımcıya bir mentor atanacak. Programların bugün (3 Temmuz 2017) başlayan üç haftalık Amerika ayağında genç girişimciler Chobani'de uygulamalı çalıştaylara, New York Üniversitesi'nde seminerlere katılacak, çeşitli şirket, startup ve hızlandırma merkezlerine planlı ziyaretler gerçekleştirecekler. Startup Destek Programı'na katılan şirketlere Chobani'nin New York SoHo'daki Kuluçka Merkezi'nde kendileri için ayrılan özel alanda şirketlerini geliştirmeye olanağı sunulacak. Genç girişimciler HUG programlarına tam burslu olarak katılıyor ve tüm giderleri Chobani tarafından karşılanıyor.





# Seyhan Belediyesi

## 120 engelli vatandaşa **akülü sandalye** dağıttı

Her fırsatta sosyal belediyeciliği lütuf değil görev olarak gördüklerini belirten Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar, Adana'da 120 engelli vatandaşa akülü tekerlekli sandalye dağıttı.



**S**osyal belediyecilik anlamında önemli hizmetlere imza atan Seyhan Belediyesi, Ramazan Bayramı öncesi 120 engelli vatandaşı sevindirdi. Yaşar Kemal Kültür Merkezi önünde düzenlenen tören ile ihtiyaç sahibi bedensel engelli vatandaşlara akülü tekerlekli sandalye hediye edildi. Törene Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar ile engelli vatandaşların yakınları da katıldı.

### LÜTUF DEĞİL, GÖREV

Her yıl düzenli olarak tekerlekli sandalye dağıttıklarını belirten Başkan Zeydan Karalar, yaptıklarının sosyal belediyecilik olduğunu ve sosyal belediyeciliği bir lütuf değil görev kabul ettiklerini söyledi. Başkan Zeydan Karalar, "Bugün 120 akülü tekerlekli sandalye dağıtıyoruz. Arkadaşlarımız 'bayramdan sonra dağıtalım' dediler, ben bayramdan önce dağıtılmasını istedim. Ben istedim ki sizler 2 bayramı birlikte yaşayın. Bütçesi bizden çok olan belediyeler yılda 100 araba dağıtıyor biz yılda 2 kez 120 olmak üzere, 240 adet akülü tekerlekli sandalye dağıtıyoruz. Türkiye-

yaşlının yanında olan belediye yok. Şehrin belli noktalarında şarj istasyonları kurduk. Araçlarınızı kurduğumuz şarj istasyonlarında rahatlıkla şarj edebilirsiniz" şeklinde konuştu.

### ENGELLİ DOSTU BELEDİYE

Başkan Zeydan Karalar, sosyal belediyecilik anlamında yapılan hizmetler ile ilgili bilgi verdi. Başkan Karalar, "Biz yaptığımız projelerle Türkiye'de en engelli dostu belediye olduk. Geçtiğimiz aylarda Cumhuriyet Halk Partisi Genel Başkanı Sayın Kemal Kılıçdaroğlu'nun katılımı ile 'Seyhan Halk Kart' projemizi hayata geçirdik. Bu Türkiye'de yapılan ilk uygulama oldu.

Kimse yatağına aç girmesin diye 1500 aileye halk kart dağıttık. Hiç geliri olmayan aileye 600 lira, daha aşağı geliri olanı da 600 liraya tamamlıyoruz. Bir kredi kartı gibi istediğiniz ihtiyacınızı karşılıyoruz. Yine AB destekli evde yaşlı bakım hizmetini başlattık. Atalarımızı, babalarımızı, analarımızı ihtiyaç duyan vatandaşların evde bakım hizmetini gerçekleştiriyoruz" dedi.

Konuşmaların ardından ihtiyaç sahibi 120 engelli vatandaş akülü sandalye-



ye'de Seyhan Belediyesi kadar araç dağıtan, çocuğun kadının

ye-leri teslim edilerek nasıl kullanılacağı konusunda bilgi verildi.





## ‘Uluslararası Sürdürülebilir Turizm Yılı’nda ‘Yeşillenen Oteller’ turistlerden tam not alıyor

Çağlar boyu medeniyetlere ev sahipliği yapan, dünyanın en önemli kültür ve turizm merkezleri arasında yer alan ülkemize ilgi her geçen gün artıyor. Birleşmiş Milletlerin “Kalkınma İçin Uluslararası Sürdürülebilir Turizm Yılı” ilan ettiği bu yıl; yeşillenen oteller ile turistlerden tam not alan Türkiye, turizmde sürdürülebilirliği hedefliyor.

**D**ünyadaki uluslararası ihracatın yüzde 7’sini gerçekleştiren, dünyadaki toplam istihdamın on birde birini sağlayan ve dünya ülkelerinin GSYİH rakamlarının içinde yüzde 10’luk pay sahibi olan turizm sektörünün, sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkısına dikkat çeken Birleşmiş Milletler; 2017’yi, “Kalkınma İçin Uluslararası Sürdürülebilir Turizm Yılı” ilan etti. Turizm sektörünün iyi yönetilmesinin Türkiye’de, ekonomik büyüme sağlayacağına, sosyal gelişime katkı sağlayacağına, kültürel ve doğal varlıkların korunacağına dikkat çeken TUROB ve Sürdürülebilirlik Akademisi, “Yeşillenen Oteller” projesi ile önemli bir çalışma başlattı. Konaklama tesislerinin yeşil olması ile ilgili belgelendirme projesi olan “Yeşillenen Oteller (Greening Hotels) Projesi” TUROB ve Sürdürülebilirlik Akademisi işbirliği ile hayata geçirildi.

### TÜRKİYE İÇİN BİR KALKINMA PROJESİ

TUROB Yönetim Kurulu Üyesi ve Greening-hotels Proje Sorumlusu Levent Erdoğan, Yeşillenen Oteller projesi için şöyle konuştu: “Sürdürülebilir turizmin devamlılığı adına doğaya saygılı, çevreci ve bilinçli tüketim sağlamamızı öngören böyle bir proje kapsamında yer almak oteller açısından büyük önem taşımaktadır. Yeşillenen Oteller (Greening Hotels) Projesi, turizm sektörünün sürdürülebilir çevre konusunda farkındalığını ve konaklama tesislerinin çevre duyarlılığını artırmayı hedefliyor. Yeşillenen Oteller (Greening Hotels) Belgesi sahibi olmaya aday tesisler; Enerji Yönetimi, Su Yönetimi, İç Hava Kalitesinin Artırılması, Atık Azaltımı ve Geri Dönüşüm alanlarında değerlendiriliyor. Değerlendirmeden başarıyla geçen turizm tesisleri Bronz, Gümüş ve Altın ‘Yeşillenen Oteller’ Belgesi almaya hak kazanıyor. Sürdürülebilirlik Akademisi, yaptığı tüm çalışmalarda olduğu gibi bu projede de, Çevreye Duyarlı Konaklama Tesisleri’nin sayısının artırılmasını; konaklama tesislerinin daha yeşil olması konusunda bilinçlendirilmesi ile ilgili kamu kuruluşları, sektör dernekleri ve özel sektör kuruluşlarıyla işbirlikleri yapmayı hedefliyor.”

Bugün sektörde rekabet gücünün yükselmesinin en önemli yolunun turizm sektörünün sürdürülebilir turizm ilkeleriyle hareket etmesinden geçtiği bilinciyle; sürdürülebilir turizmin gelişmesine önemli katkılar sağlayan Yeşillenen Oteller (Greening Hotels) Projesi, çevreye duyarlı tüketici sayısını da artırarak, tesisleri daha yeşil olmaya teşvik ediyor.



# Balık, Anadolu'da 5 bin yıllık tarihe sahip

Her yönüyle zengin bir besin kaynağı olan balık, bilinenin aksine Anadolu uygarlıklarının ve Türkler geldikten sonra Türk medeniyetlerinin değişmez bir besin kaynağı olarak sofraların hep baş tacı olmuş.



NEDİM ATILLA



SİNAN KIZILTAN

**B**alığın tarihi, Başta levrek olmak üzere Anadolu'da 5 bin yıl öncesine kadar gidiyor. Türklerin balık yemediğine, denizle barışık olmadıklarına dair yanlış bir inancın olduğunu ifade eden Mutfak Araştırmacısı Nedim Atilla, Türklerden önceki tüm Anadolu uygarlıklarının, Türkler geldikten sonra kurulmuş olan Türk uygarlıklarının da balıkla gayet yakın bir ilişki içinde olduklarını söyledi.

Milas'taki Beçin Kalesi'nin duvarlarında balıklı bayrak figürleri göreceğinizi belirten Atilla, "Bir Türk beyliği olan Menteşe Beyliği'nin bayrağında balık figürü vardı. Beyliğin başkenti Beçin Kalesi'nde duvarlarda bununla ilgili çok materyal bulursunuz. Türkler de, Türklerden önceki Anadolu uygarlıkları da balıkla yakın ilişki kurmuş uygarlıklardı. Çünkü hareketli bir yaşam sürdüren insanların kaliteli proteine ihtiyaçları vardır, bu kaliteli proteinin alınacağı ürünlerin başında da balık gelir" diye konuştu.

## LABRİX'TEN LEVREĞE

Türklerden önce bu topraklarda yaşayan İyonyalılar, Karyalılar ve Likyalılar, yani kıyı bandında yaşayan milletlerin balık tüketiminin yanında ona kutsal anlamlar da yüklediğini anlatan Atilla, Bafa Gölü üzerinde, Milas içinden çıkılan Labranda Antik Kenti'nde Apollon rahiplerinin balık üzerinde fal baktığı, balık üzerinden kehanetler de bulunduğu dikkat çekiyor. Bu rahiplerin levrek dediğimiz balığın hareketlerinden insanların geleceğine dair kehanette bulunduklarını mitoloji kitaplarından bildiklerini ifade eden Atilla, levrek balığının ismine dair de önemli bir anekdotu şöyle aktarıyor: "Bu arada Levrek balığı, adını Karyalılardan alır. Karyalıların, hem de Karyalıların daha sonra gidip uygarlık yarattıkları Girit Minoan Uygarlığı'nda Labrix kültürü çok yaygındır. Labrix nedir, baltadır. Karyalıların baltası

çift yüzlüdür ve ona Labrix denir. Bugün dilimizdeki levrek sözcüğünün adı da buradan geliyor. Levrek balığının yüzü bu baltaya benzer. Labrix zamanla levreğe dönüşmüştür. Yani şunu rahatça söyleyebiliriz ki insanlar en azından 5 bin yıldır levrek'e levrek diyerek bu balığı tüketiyorlar"

## ÇUPRA KIZILDENİZ'DEN

Çupra'nın ise nispeten yeni bir balık olduğunu, aslında Kızıldeniz'den Süveyş Kanalı'nın açılmasıyla Akdeniz'e geldiğini ifade eden Atilla, "Aslında Akdeniz'in batısında, Barcelona Körfezi'nde var Çupra. Bu taraflara geliş Süveyş Kanalı ile oluyor. O dönemde entere-san balıklar gelmeye başlıyor. Fakat Kızıldeniz balıkları Çupra haricinde Akdeniz'e uyum gösteremiyor. O zamandan beri de bizim sofralarımızın önemli bir konuyu konumunda çupra" diye konuştu.

## HAFTADA İKİ GÜN BALIK YAŞAM BOYU SAĞLIK

Haftada iki gün balık yiyen bebeklerde; otizm, hiperaktivite, dikkat eksikliği gibi rahatsızlıkların etkilerinin azaltılabildiğinin bilimsel olarak kanıtlandığı bilgisini paylaşan Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Kızıltan, protein kaynağı, omega-3 zengini balık tüketiminin daha sağlıklı bir nesil kazandıracağını anlattı. Türkiye'de 8 kg. olan kişi başı balık tüketiminin 15 kg. 'a çıkması için çaba gösterdiklerini dile getiren Kızıltan, "Haftada iki gün balık, yaşam boyu sağlık" sloganıyla tanıtımlarımızı sürdüreceğiz. Vatandaşlarımızın fast food yiyecekler yerine aynı paraya sağlıklı bir besin olan balığı tüketmesi Türkiye'nin yıllık 100 milyar lirayı bulan sağlık harcamalarını da aşağıya çekecektir" şeklinde konuştu.



## HOLLANDA, İTALYA VE ALMANYA İLK ÜÇTE

Türkiye, 2016 yılında 80 ülkeye 793 milyon dolarlık su ürünleri ihraç ederken Hollanda 160 milyon 175 bin dolarlık tutarla ilk sırada yer aldı. İtalya, 108 milyon 701 bin dolarlık su ürünleri ihracatı ile ikinci olurken, Almanya'ya yapılan su ürünleri ihracatı 86 milyon 866 bin dolar olarak kayıtlara geçti. Bu ülkeleri İngiltere, Japonya, Rusya, İspanya, ABD, Lübnan ve Fransa izledi.



# DACIA, Türkiye’de 300 bininci otomobilini teslim etti

Dacia satışları, markanın 2004’te Renault Grubu çatısı altında lanse edilmesinden bu yana dünyada ve Türkiye’de sürekli artış gösteriyor.



Türkiye marka sıralamasında 6. sırada yer alan Dacia, büyümeye devam ediyor. Türkiye’nin 4x4 lider markasının 300 bininci satışı bir Duster EDC olarak gerçekleşti. 300 bininci Dacia müşterisi Saim Alabalık, anahtarını Dacia Satış Müdürü Cenk Hallaç’ın elinden aldı. Duster 4x2 1.5dCi EDC 110bg Blackshadow satın alan Saim Alabalık, Duster modelini tasarımı, sağlamlığı ve zengin ekipman seviyesi ile ulaşılabilir bir SUV olduğu için tercih ettiğini ifade etti. Türkiye’de Duster ile 2013’ten beri 4x4 lider markası olan Dacia, beklenen otomatik vitesli modeli Duster

EDC’yi Nisan ayında pazara sundu. Duster, C SUV segment lideri konumunda yer alıyor.



## Diyetisyenlerden uyarı: Obezite küresel bir sorun!

Dünyada salgın hastalıklar arasında gösterilmeye başlanan obezite, Dünya Sağlık Örgütü tarafından da 21. yüzyılın en önemli sağlık sorunu olarak ilan edildi. Türkmenbaşı Tıp Merkezi’nde Beslenme ve Diyet Uzmanları Dyt. Sıla Artural ve Dyt. Tilbe Akın’a göre gereken önlemler alınmazsa obezite küresel bir sorun haline gelecek.

Dyt. Sıla Artural ve Dyt. Tilbe Akın yaptıkları ortak açıklamada obeziteyi besinlerle alınan enerjinin harcanan enerjiden fazla olması sonucu vücut yağ kitlesinin anormal derecede artması ile ortaya çıkan kro-

nik bir hastalık olarak tanımlıyor. Vücut ağırlığının obeziteyi tanımlamada tek başına yeterli olmadığını bildiren Dyt. Artural ve Dyt. Akın, Dünya Sağlık Örgütü kriterlerine göre Beden Kitle Endekse (BKİ) değeri 30 üzerinde olan bireylerin obez olarak sınıflandırıldığını ifade ettiler.

### BİRÇOK HASTALIĞA SEBEP OLABİLİR

Dengesiz beslenme, fiziksel aktivitede azalma, yaş, cinsiyet, genetik ve hormonal bozuklukların obeziteye neden olabildiğini hatırlatan Dyt. Artural ve Dyt. Akın, obezitenin

özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde hızla yayılırken önümüzdeki yüzyıllar içinde tüm dünyaya yayılacağını belirttiler. Ayrıca obezitenin kardiyovasküler hastalıklar, tip2 diyabet, hipertansiyon, dislipidemi, metabolik sendrom, kanser gibi çeşitli hastalıklar için risk oluşturduğunu da hatırlatan Türkmenbaşı Tıp Merkezi Diyetisyenleri Dyt. Sıla Artural ve Dyt. Tilbe Akın, obezitenin tedavisine yönelik şunları kaydetti: “Kişiye özel tıbbi beslenme programı oluşturulmalıdır. Fiziksel aktivite arttırılmalı, uygulanan beslenme programı ve fiziksel aktivitenin bir yaşam şekli olarak benimsenmesi sağ-

lanmalıdır. Uzmanlar tarafından gerekli görülmesi durumunda farmakolojik tedavi veya cerrahi tedavi uygulanabilmektedir. Obezitenin tedavisinde yeterli ve dengeli bir diyet; bireyin sağlıklı kiloya ulaşmasına ve bu kiloyu korumasına yardımcı olur. Bireyin toplam yağ alımını sınırlandırarak sağlıklı yağları tercih etmesini sağlar. Günlük beslenme alışkanlığı içerisinde 4 temel besin grubunu dahil ederek dengeli öğünler yaratıp doğru miktarlarda ve kombinasyonlarda besin ögesi alımını sağlar. Sağlıklı nesillerin gelişmesini sağlayarak, kronik hastalıkların görülme sıklığının azalmasını sağlar.”







"Çözüm Ortacağınız"

**ÇUKUROVA**

KARGO VE LOJİSTİK HİZMETLERİ

[destek@cukurovakargo.com.tr](mailto:destek@cukurovakargo.com.tr)

**TÜRKİYE'NİN  
HER NOKTASINA  
YURT İÇİ  
TAŞIMACILIKTA  
KAMYON-TIR  
TEDARİĞİ**

ADANA NAK. SİT:  
0.322 445 31 70 - 71  
MERSİN NAK. SİT:  
0.324 221 86 35 - 36

**Çukurova Kargo** ile  
Türkiye'nin her noktasına  
ulaşım imkanı

## ÇUKUROVA KARGO VE LOJİSTİK HİZMETLERİ

Haydaroğlu Mh. 328 Sk. Yalçın İş Merkezi D Blok. No: 36/3 Yüreğir / ADANA  
Doğu Sevkiyat 0.322 311 33 29 (pbx)  
Batı Sevkiyat 0.322 435 79 03 - 0.322 435 93 06 - 0.322 431 45 95

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

**İstanbul-Adana  
Adana-İstanbul  
16 SAATTE  
Express Servis**





PP-PE Film Yıkama ve Granül Hattı

Kırma Makinesi

Yıkama Havuzu

Aglomer Makinesi

PP-PE Film Yatay Sıkma Makinesi

Granül Makinesi

Shredder

ADRES: Yeşiloba Mah.  
Mehmet Başpınar Orta Ölçekli  
Sanayi Sitesi 46249 Sokak  
No: 20 Seyhan/ADANA/TÜRKİYE

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

TELEFON: +90 (322) 428 01 45  
+90 (322) 428 01 55  
FAX: +90 (322) 429 64 92  
feydas@feydasmakina.com