



Adana Ticaret Odası Başkanı **Şaban Baş**, Kobigündem Dergisi Genel Yayın Yönetmeni **Hayati Çetinkaya** ile paylaştığı düşüncelerinde; havayolu şirketi girişiminden işsizlik sorununa kadar birçok konuya değindi.

ŞABAN BAŞ'IN OLUMLU GÜNDEMİNDE GELİŞMELER VAR

● RÖPORTAJ 32'DE

**ALTEK'ten
Adana'ya 5 milyon
dolarlık yatırım**
➤ 6'DA

**Base Mühendislik
hedef büyütüyor**
➤ 8'DE

**Çelik Helezon'un
gücü, 30 yıllık
tecrübe ve kalite**
➤ 10'DA

**Medical Park
sağlıktaki
tecrübesiyle Tarsus'ta**
➤ 20'DE

**HKM ISI-SAN'dan
enerji tasarrufu**
➤ 12'DE

**GÜR-SU Plastik'in
pusulası dünya
pazarlarını gösteriyor**
➤ 16'DA

**40 milyon liranın
17,5 milyon lirası
KOBİ'lere dağıtılacak**
➤ 30'DA

LİDER ZAMAN

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

Li-per
08:30
Biometrik Çözümler



Parmak İzi - PDKS & Güvenlik Telnolojiler

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



YILBOR

BORU PLASTİK SAN. T. A. Ş.

BORU



EN ISO 9001:2008

«Sorumluluğunun Bilincinde»

www.yilbor.com

info@yilbor.com



Fabrika Mersin Organize Sanayi Bölgesi Rüştü Kazım Yücelen Cad. No: 14
Tarsus / MERSİN / TÜRKİYE Tel: +90 324 676 44 06 - 07 Fax: +90 324 676 40 91



Kobigündem Dergisi'nin 5'inci sayısında, **KOBİ**'lerle yapmış olduğumuz görüşmelerde **2010 yılının** nasıl geçtiğini ve **2011 yılında** neler yapacaklarını, beklentilerini ve yatırımlarına devam edip edemeyeceklerini konuştuk. Özellikle bölgemizdeki **BTC Projesi (Bakü-Tiflis-Ceyhan Petrol Boru Hattı)** ile ilgili **KOBİ**'lerin buna yönelik beklentilerini de sorduk. Önümüzdeki dönemde bölge, hareketlilik kazanacağı gibi, bu durumun **KOBİ'lere yansımaları** da olacak. **Adana ve çevresi**, yerli ve yabancı yatırımcılar için **çekim merkezi** haline gelecek. Görüştüğümüz iş adamları, genel olarak **2011'den umutlu** olduklarını, yatırım yapacaklarını ve stratejik planlama içerisinde olacaklarını dile getirdi.

Yine başta bölgemizdeki **KOBİ**'lerin, yatırımlarına devam edecekleri kararlılığı içinde olduklarını gördük. **Geleceğe yönelik stratejik planlarını hayata geçirme gayreti içerisinde olmaları sevindirici**. Biz de **Kobigündem Dergisi** olarak, yapmış olduğumuz doğrudan firma görüşmelerimizde, **KOBİ**'lerin **2011'de** de yatırımlarına devam edecekleri kararlılığını destekliyoruz. Bunun yanı sıra, 2010 yılında birçok işletmenin **yeni** veya **ek tesis** olarak **milyon dolarlık yatırımlarını tamamlayarak** devreye aldıklarına da tanık olduk.

2010 yılının ikinci yarısında **toparlanma sürecine giren KOBİ'lerin**, ihracatta **önemli noktalara ulaştığını** ve **yeni pazar arayışı** içerisinde olduklarını gözlemliyoruz. Özellikle **iç piyasadan kaynaklı tahsilatlarda sıkıntı içerisinde olan KOBİ'lerin** yöneticileri, ihracata büyük ölçüde ağırlık vermeye başladıklarını söylüyor. Dolyısıyla ihracatta istedikleri hedeflere ulaşma çabası içerisinde. İhracata ağırlık verdiklerini ve yeni pazarlara yönelme çalışmalarını sürdürdüklerini söyleyen iş adamları ve yöneticiler önümüzdeki dönemden umutlu olduklarını dile getiriyor.

KOBİ'lerin beklentileri ise şöyle: Çoğu, **vergi oranlarının yüksek olmasının** sıkıntısını yaşıyor. Vergi oranlarının makul seviyelere düşürülmesi **en önemli beklentileri**. Piyasadaki nakit sıkışıklığı nedeniyle **tahsilatlarda problem olması** da ciddi sorunlara yol açabiliyor. **Hammadde fiyatlarındaki değişiklik**, fiyatlandırmada müşterilerine karşı zor durumda bırakıyor. Ayrıca işletmeler, **devlet destekli kredilerin** ve **teşviklerin devam etmesini** istiyor. KOSGEB desteklerinin çeşitlendirilerek her sektöre yaygınlaşması da bir diğer **KOBİ** beklentisi. Koşulların iyileştirilmesi ve bürokratik işlemlerin azaltılması halinde, **KOBİ'lerin yatırımlarına ara vermeden devam edeceğine** inanıyoruz.

Bizim de umudumuz, başında olduğumuz **2011'in KOBİ'lerin sorunlarının çözümünde önemli adımların atıldığı bir yıl** olması. Çünkü biliyoruz ki **başta Adana olmak üzere** ülkemizdeki **küçük ve orta boyutlu işletmeler**, yüksek hareket kabiliyetleri ve deneyimleri sayesinde, şartlar iyileştiğinde çok önemli atılımlar yapabilecek güçteler. Yaklaşan **genel seçimler nedeniyle** seçim ekonomisi uygulanmazsa, dünyada da beklenmedik gelişmeler olmazsa, **KOBİ**'lerimize ilişkin istatistiklerin daha iyiye gideceğinden kimsenin endişesi olmasın.

Hayati ÇETİNKAYA
Kobigündem Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni



**KOBİ GÜNDEM REKLAMCILIK
VE YAYINCILIK HİZMETLERİ**

kobigündem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 1 SAYI: 5

OCAK - ŞUBAT 2011

İmtiyaz Sahibi:

Azize ÇETİNKAYA

**Genel Yayın Yönetmeni ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:**

Hayati ÇETİNKAYA

GSM: +90 532 736 26 94

İstanbul Temsilcisi:

Zeki Gökhan ÖNER

+90 532 522 66 86

info@kobigjans.net

Antalya Temsilcisi:

Ertuğrul ÇETİNKAYA

+90 538 346 54 22

tugrulcet@hotmail.com

Görsel Tasarım:

Mustafa MORKOYUN

+90 546 483 20 87

child_play@windowslive.com

Yayın Danışma Kurulu:

Kadir EKREN - ÖZKA A.Ş. Yön. Krl. Bşk.

Murat G. ŞAHİN - Avukat

M. Çağrı BAGATUR - Avukat

İshak ARIÖĞLU - Avukat

Hukuk Danışmanı:

Av. Murat G. ŞAHİN

+90 (322) 457 20 41

Mali Müşavir:

Musa YILMAZ

+90 (322) 457 71 49



**KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ**

Narlıca Mah. 56037 Sok. No: 39

Seyhan / Adana

www.kobigundem.com

kobigundem@kobigundem.com

+90 532 736 26 94

Baskı:

Eren Ofset Matbaa

+90 (322) 351 25 73

Dağıtım:

Sera Dağıtım Ltd. Şti.

+90 (322) 458 55 56

www.seradagitim.com

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

Kuzey Irak'taki potansiyel Türk işadamlarını bekliyor

**Tüm Sanayici
ve İş Adamları
Derneği
(TÜMSİAD)
Adana
Şubesi'nin
organizasyonu,
Ortadoğu İş
Kadınları ve
İş Adamları
Derneği'nin
katkılarıyla
Kuzey Irak'a
giden 35
girişimci,
mutlu döndü**



TÜMSİAD'ın Ortadoğu İş Kadınları ve İş Adamları Derneğinin katkılarıyla Kuzey Irak'a düzenlediği iş gezisine katılan iş adamları, Adana'ya keyifli döndü. Bu arada

TÜMSİAD bir ilke imza atarak, Adana'da KOS-GEB desteğiyle iş gezisi düzenleyen ilk dernek oldu. Organizasyonu yapan derneklerin üyelerinin yanı sıra Adana Sanayici ve İş Adamları Derneği (ADSIAD) üyeleri ile Metal Sanayi Sitesi ve Hatay-Aydın-Edirne'den iş adamlarının katıldığı iş gezisinde, olumlu gelişmeler yapıldı.

ÖNEMLİ ZİYARETLER YAPILDI

Kuzey Irak Sanayi ve Ticaret Bakanı Sinan Çelebi, Ticaret Ateşesi Deniz Kutlu, Duhok Ticaret Odası Başkanı Ayad Abdulhalim, Erbil Ticaret Oda Başkanı Dara Jelil Al'khayat, Süleymaniye Ticaret Odası Başkanı Hasan Baqi Hawrami ile Süleymaniye İhracatçılar Birliği Başkanı Şih Mustafa'nın ziyaretleri esnasında TÜMSİAD Adana Şube başkanı Ümit Özlü'ye plaketler verildi. Her toplantı sonrası yapılan ikili iş görüşmelerinde iş adamları bağlantı yaptı.

EKONOMİK ÇİZGİ YOK

Kerkük asıllı tek Türkmen bakan olan Sanayi ve Ticaret Bakanı Sinan Çelebi, Türkçe olarak yaptığı konuşmada "Aramızda siyasi çizgi var, ama ekonomik çizgi yok. Aslında Kuzey Irak Anadolu'nun bir uzantısı. Dış mihraklara kapılmayalım" dedi. Kuzey Irak'ta yeni bulunan petrolün Kuveyt'e eşdeğer olduğunu da anlatan Bakan Çelebi, zengin bir geleceklerinin olduğunu altını çizdi. Bir soru üzerine sınırdaki zorluklara ve yolların durumuna da değinen Çelebi, "Bu hususta Erbil, Bağdat ve Ankara mutabakat sağlamalıdır" diye konuştu.





Yale®

Yaletex



RIDGID

Makita



YILDIZ
GAZ ARMATÜRLERİ

BOSCH



weissenfels

ASKAYNAK

- Çelik halat ve çelik halat sapan çeşitleri
- Yale Kaldırma Ekipmanları
- Elektrikli Vinç
- Zincirli Çektirme
- Zincirli Ceraskal
- Yatay ve Dikey Saç Kapmalar
- Zincirli Şaryo



- YDS Çelik Burunlu İş Ayakkabıları
- İş Tulum ve İş Kıyafetleri
- Kaya Emniyet Kemerleri
- Baret Çeşitleri
- Kaya Dağcılık Tırmanma Halat Ve Aksesuarları
- Şok Absorber Çeşitleri
- Gözlü ve Sonsuz Polyester Sapanlar

- Elektronik Vinç Kantarı
- Hidrolik, Manuel ve Akülü İstif Makineleri
- Hidrolik Uzaktan Kumandalı Krikolar
- Loc Hidrolik, Akülü ve Manuel İstifleme Makineleri
- Weissenfels Grade 80 Zincir ve Aksesuarları



- Metabo, Bosch, Makita Elektrikli El Aletleri
- Ridgid, USAG, Klein, Ceta-Form, İzeltas, Profel El Aletleri
- Devcon Endüstriyel Yapıştırıcılar
- Askaynak Elektrodlar
- Alüminyum ve Fiber Merdiven Grupları
- Yıldız ve Gloor Gaz Armatürleri



3M

DOLMAR

İZELTAS

YDS®
Footwear & Outerwear

egesan

KNIPEX®

BAHCO

CETA FORM®
smar tools

metabo

KLEIN TOOLS

CM



ALTEK

MAKİNE SANAYİ LTD. ŞTİ.

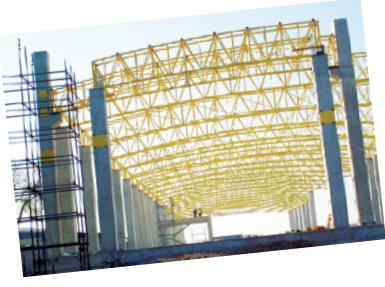
Merkez: Karasoku mah. Kızılay cad.
No: 96 Seyhan, 01010 Adana / Türkiye
Tel : +90 (322) 359 0808 (pbx)
Fax : +90 (322) 359 5886
Atölye: Yeni Sanayii 6. Blok No: 22 Adana
Atölye Tel: +90 (322) 429 7060
E-Mail : altek@altekmak.com
Web : http://www.altekmak.com

Güvenliğiniz için kaliteyi seçin



TS EN 13414-1





İnşaat, nalburiye ve hırdavat malzemesi satışında 1980'den bu yana Adana'da faaliyet gösteren ALTEK MAKİNE yaklaşık 5 milyon dolarlık yeni tesisi devreye almak üzere.



ALTEK'ten Adana'ya 5 milyon dolarlık yatırım

ALTEK Makine Sanayi LTD Genel Müdürü Ömer Tekdemir, 3 ay içinde yeni tesisin faaliyete başlayacağını söyledi. Adana'da 1980 yılında 80 metrekarelik küçük bir yerde ticari faaliyetlerine başlayan firma, 1998'de merkezi Adana'da olmak üzere üç katlı bin metrekarelik bir alanda faaliyetlerini sürdürmeye devam etmiş, 2004 başlarında mevcut 3 katlı binayı satın alarak büyüme sürecine girmişti.

SÜREKLİ BÜYÜYOR

Aratan iş hacmi nedeniyle işletmenin yan kısımlarında yer alan büroları da satın alarak ku-

rumsallaşmanın ilk adımını atan Altek, sürekli artan iş hacmi ve müşteri portföyünün genişlemesiyle arayışlarını sürdürürken Genel Müdür Ömer Tekdemir, Kobigündem dergisine şu açıklamalarda bulundu: "Sürekli büyüyen bir grafiğimiz oldu. Bu da bizi yeni yatırımlar yapmaya zorladı. Bu nedenle Adana-Ceyhan kara yolu üzerinde şehir merkezine yaklaşık 6 kilometre mesafede 10 bin metrekarelik bir arsa aldık. Hemen inşaatla başladık. Tesisimiz 10 bin metrekare kapalı alandan oluşuyor. Yüzde 80'ini tamamladık. Üç aylık bir zaman içerisinde yeni tesiste faaliyetlerimize başlayacağız."

YAPI MARKET OLACAK

Yeni tesisi aynı zamanda bir yapı marketine dönüştüreceklerini vurgulayan Ömer Tekdemir, "Pratiker, Koçtaş, Tekzen, Beahouse, Baumaks, tarzı bir yapı marketi olacak şekilde dizayn edeceğiz. Otopark problemi olmayan, yani müşterilerimizin rahatlıkla girebileceği alışveriş yapabileceği güvenli, kaliteli ve refah bir ortam sağlayacağız" diye konuştu. Şu anda bünyelerinde yaklaşık 30 kişinin çalıştığını ifade eden Genel Müdür Ömer Tekdemir, "Yeni tesisle birlikte yaklaşık 70 kişiye iş istihdamı sağlamış olacağız. Çağrımız odur ki bu tür yatırımların artması. Yaşadığımız kent ve ülkemiz açısından işsizliğin azaltılması en önemli beklentilerimizden" dedi.

YELPAZE GENİŞ

Geniş bir ürün yelpazesiyle hizmet veren Altek Makine'nin satışını yaptığı ürünlerin her biri dünyada markalaşmış ürün gruplarından oluşuyor. Ana hatlarıyla kaliteli el aletleri, inşaat makineleri ve her türlü inşaat malzemelerini kapsıyor. Endüstriyel ihtiyaca yönelik özelik arz eden bir çok malzemeyi de temin ettiklerini kaydeden Genel Müdür Ömer Tekdemir, "Yük kaldırma ekipmanı olarak bir çok alanda fabrikalarda, limanlarda ve vinçlerde

kullanılan çelik halat sapanları üretimini de kendi bünyemizde yapıyoruz" diye konuştu.

İHRACAT ARTIŞI YOLDA

Müşteri gurupları içerisinde çok büyük kurumsal firmaların da olduğunu söyleyen Genel Müdür Ömer Tekdemir, "Hedefimiz daha çok hizmet kalitesi rekabetçi fiyat politikasıyla müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak" dedi. Türkiye'nin her yerine hizmet verdiklerini söyleyen Ömer Tekdemir, "Yurt geneli satışlarımız iyi seviyede Yurtdışı ise Ortadoğu ülkeleri ağırlıklı olarak ihracat yapıyoruz. Yeni tesisi devreye almamızla birlikte ihracata yüzde 50 gibi bir artış öngörüyoruz. Yurtdışı pazar arayışımızı hızlandırarak yeni pazarlara açılmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

YATIRIMLAR SÜRECEK

Yatırımlarının devam edeceğini ve Ar-Ge çalışmalarına büyük önem verdiklerini dile getiren Ömer Tekdemir, "Ar-Ge çalışmalarına ağırlık vererek yeni projeler geliştirmeyi öncelikli hedeflerimiz arasına aldık. Yine, yeni tesisle birlikte bütün standartları, TSE, ISO 9001, ISO 14001, CE tüm kalite sistemi belgeleri ile kalitemizi ve firmamızı en üst noktalarla taşıma gayretindeyiz" dedi.



ASLANLAR[®]

ALÜMİNYUM

- 50000 m² AÇIK
20000 m² KAPALI ALAN
- 1200, 1000 ve 900 tonluk
Alüminyum
Ekstrüzyon Presleri
- Ayık 450 ton Elektrostatik
Toz Boya tesisi
- 500 Ton kapasiteli
Eloksal tesisi



ASLANLAR METAL ALM. PVC. PLAS. 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
aslanlarmetal@aslanlarmetal.com / www.aslanlarmetal.com



europa
PVC KAPLI VE PENCERE SİSTEMLERİ

winas
PVC KAPLI VE PENCERE SİSTEMLERİ

Aslanlar Alüminyum Kuruluşlarıdır.

Kaldırma ve iletme makinelerinin imalatını yapan **BASE MÜHENDİSLİK**, makine parkurunu yenileyerek hedef büyütüyor. Firma, 800 bin liralık makine yatırımı yaptı

base mühendislik

H E D E F B Ü Y Ü T Ü Y O R

Adana Organize Sanayi Bölgesi çıkışında konuşlanmış olan Base Mühendislik, kurulumunu yaptığı yeni makinelerle Adana'yla birlikte Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi ve Iskenderun Bölgesindeki müşterilerine ve tüm sanayicilere hizmet veriyor. Base Mühendislik Genel Müdürü Nail Kızıldaş, "16 mm kalınlığında 6 metre boyunda kesme ve bükme tezgahımızı yine 200 mm kalınlığında oksijenle kesme ve 65 mm kalınlığında açılı kesme plazma tezgahlarını hizmete aldık." dedi. Üretimini yaptıkları vinçlerin saclarını, kesme ve bükme işlemini kendi bünyelerinde yaptıklarını dile getiren Genel Müdür Nail Kızıldaş, "Ayrıca gelen taleplere bağlı olarak en mükemmel şekilde piyasanın sac kesme ve bükme işlemini de yine bünyemizde yapacağız" diye konuştu.

VİNÇTEK MARKASINI OLUŞTURDU

Adana'da 2000 yılında kurulan Base Mühendislik, 2006 yılında Adana-Ceyhan karayolu üzerinde yaklaşık 10 bin metrekairelik fabrika sahasına geçiş yaparak artan iş hacmine ve gelen taleplere en iyi şekilde cevap vermeye başladı. Artan iş hacmi ve gelen talepler doğrultusunda Ar-Ge birimini kurdu. Yaklaşık bir yıl süren Ar-Ge çalışmaları neticesinde kaldırma ve taşıma makinelerinin üretimine başladıklarını söyleyen Nail Kızıldaş, "2007 yılında VİNÇTEK markasını oluşturduk. VİNÇTEK olarak, kaldırma ve

taşıma makineleri imalatına başladık. Firmamızı daha hızlı ve kesintisiz servis organizasyonu ile tüm bölgeye yaydık" dedi.

DÜNYA MARKALARININ TEMSİLCİSİ

Her türlü vinç, transfer sistemleri, özel amaçlı kaldırma ve taşıma makineleri, çelik konstrüksiyon imalat ve montajını yapan Base Mühendislik aynı zamanda sana-



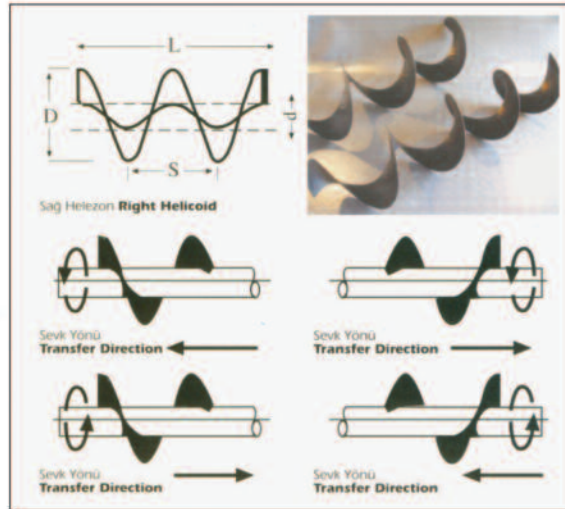
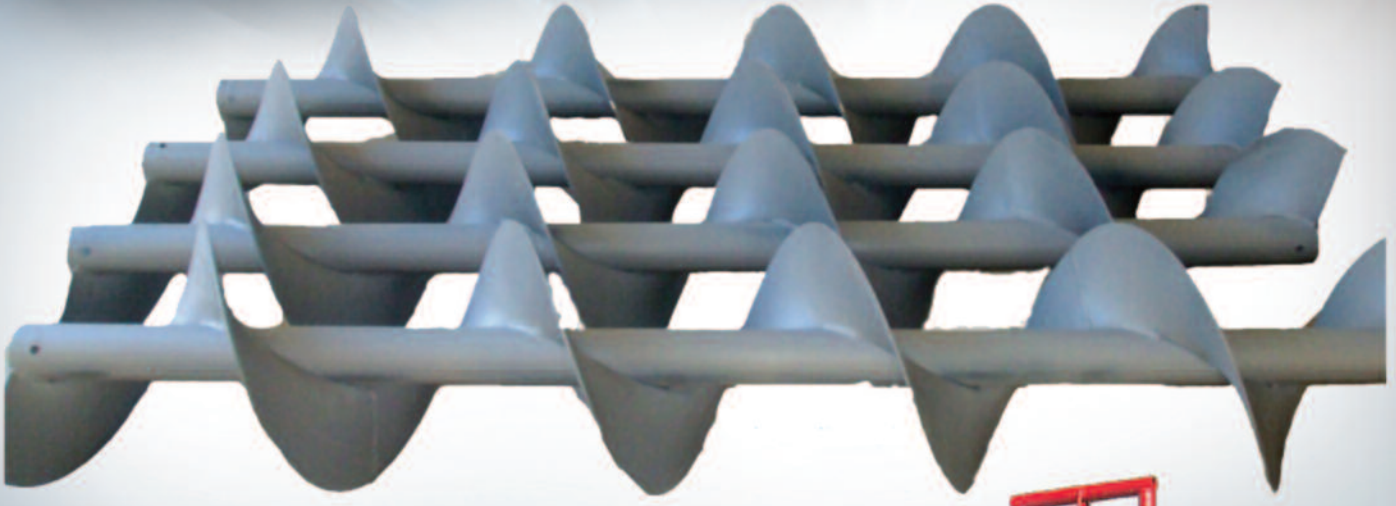
yi yapılarını da temelden başlayarak projelendirerek tamamını yapıyor. Dünya markalarının Türkiye temsilcilikleriyle kapsamlı çözüm ortaklığına girdiklerini ifade eden Nail Kızıldaş, "Yurtdışı ve yurtdışından ürünlerin satış ve satış sonrası servis hizmetlerini de yürütmekteyiz. Bu sayede güney illerinde oluşan bu açıklık fir-

mamız ile giderilmektedir" şeklinde konuştu.

KURUMSALLAŞMA ÖN PLANDA

Kurumsallaşmayı sürekli ön planda tuttuklarını bildiren Nail Kızıldaş, "Firmamız çağdaş yönetim tekniklerine uygun olarak hizmet veriyor. VİNÇTEK markamızla geniş bir müşteri portföyüne sahibiz. Modern anlayış ve üstün hizmet ilkesini benimseyerek kurumsallaşma yolunda çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi. Yurtdışı ve yurtdışı pazarda satışını yaptıkları ürünlerin yanı sıra servis desteği de verdiklerini dile getiren Nail Kızıldaş, "Müşteri memnuniyetini sürekli ön planda tutmak ve disiplin anlayışı içerisinde kurumsallaşmaya doğru emin adımlarla ilerlemektir hedefimiz." dedi.





D	Ø	d	D	Ø	d
Dış Çap mm.	Helix mm.	İç Çap mm.	Dış Çap mm.	Helix 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	270	270	60
150	150	42	270	270	76
160	160	49	280	280	60
160	160	42	280	280	76
165	165	34	300	300	76
165	165	42	300	300	90
165	165	49	315	315	76
170	170	42	330	330	76
170	170	49	330	330	90
180	180	33	350	350	90
180	180	42	380	380	115
180	180	49	400	400	90
180	180	60	400	400	115
			425	425	115



**ÇELİK
HELEZON**

Adres: Çay Mah. Cumhuriyet Bulvarı No: 42 Mersin / TÜRKİYE

TEL: (0.324) 221 72 87 - 221 72 95

FAX: (0.324) 221 72 62

www.celikhelezon.com

celik.helezon@hotmail.com

ÇELİK

HELEZON'un gücü:

30 YILLIK TECRÜBE ve KALİTE

Mersin firması
Çelik Helezon
Sanayi ve Tic. Ltd.
30 yıllık tecrübesi
ve belgelendirilmiş
yüksek kalitesiyle
sektörde yurt
genelinde farkını
ortaya koyuyor

Mersin'de faaliyetlerini sürdüren Çelik Helezon Sanayi ve Ticaret Ltd.Şti. Durmuş Erol Sümer ve Mehmet Badem yönetiminde sektörde 30 yıllık tecrübeyle hizmet veriyor. TSE ve ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Standartlarında üretim yapan firma, ürünlerini Türkiye'nin dört bir yanına gönderiyor. Firma, helezon, tarım makineleri, tekerli-tekersiz helevatör, U tipi helevatör, konveyör, besi çiftlikleri için yem karma makineleri imalatı yapıyor.

AĞIRLIK HELEZON ve HELEVATÖRDE

Ortaklardan Durmuş Erol Sümer, yaklaşık bin metrekairelik bir alanda yılda 60 bin metre helezon üretimi yaptıklarını kaydederek "Helezon ve diğer imalatlarımızda kalitemizi hep yüksek tutuyoruz. Satış ve satış sonrası servis hizmetlerimizin yanı sıra, müşterilerimize en kısa sürede ulaşmak, problemi yerinde tespit edip çözüme kavuşturmak, müşteri memnuniyetini hep ön planda tutmak şirketimizin ana kuralları" diye konuştu. Sümer, "Ağırlıklı üretimi-miz helezon ve helevatör üzerine. 50 mm çaptan 450 mm çapa, 3 mm'den 6 mm kalınlığına kadar helezon imalatı yapıyoruz. Ayrıca özel istek doğrultusunda istenilen çap ve kalınlıktaki ölçülerini de parça olarak üretiyoruz" dedi.

PAZARDA İYİYİZ

Çelik Helezon ortaklarından Mehmet Badem ise özellikle yem karma makinelerinin, besi çiftlikleri için, çeşitli yemlerin karıştırılmasında çok büyük bir kolaylık sağladığını söyledi. Yurt genelinde pazarda iyi noktalara geldiklerini belirten Mehmet Badem şöyle konuştu: "Yurtiçi pazarın yanı sıra ürünlerimiz dolaylı olarak da yurtdışına gönderiliyor. Ancak gerekli altyapı çalışmalarına başladık. İlerleyen süreç içerisinde direkt olarak ihracat yapmayı hedefliyoruz.

Mevcut işletmenin yanı sıra yaklaşık 2 bin metrekairelik bir alan oluşturma çalışmalarını devam ediyor. Makine ve ekipmanlarımız iyi durumda olmasına rağmen daha modern ve teknolojik makineler almak için araştırmalarımızı devam ediyor. Bu makinelerin bir kısmını da kendi bünyemizde imal edeceğiz."

YELPAZE GENİŞLEYECEK

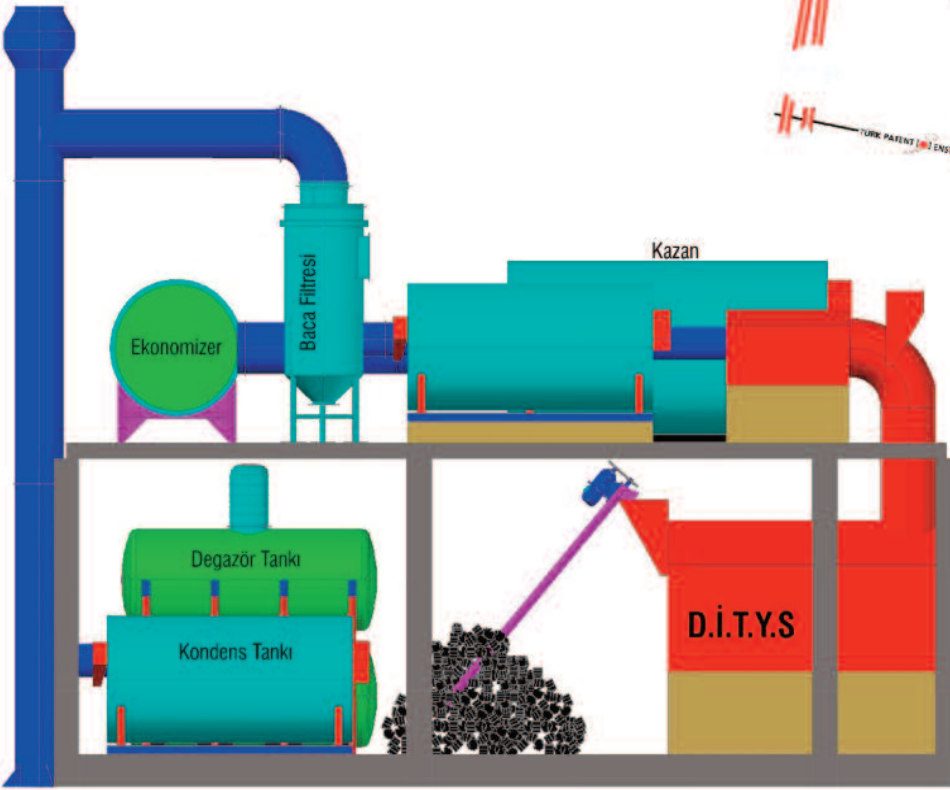
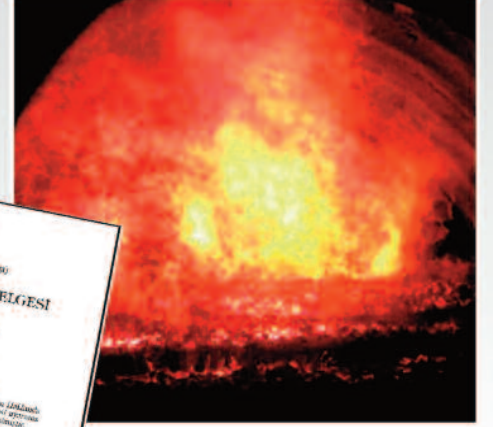
Ürün yelpazesini genişletmeyi düşündüklerini ve bu doğrultuda Ar-Ge çalışmalarına ağırlık verdiklerini söyleyen Mehmet Badem, "Çünkü büyük firmaların Ar-Ge ile ürünlerini geliştirip ayakta kaldıklarını görüyoruz. Biz de ürün yelpazemizi ve makine parkurumuzu Ar-Ge çalışmalarıyla yenilemeyi düşünüyoruz. Çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz" şeklinde konuştu. Sektördeki sıkıntıları da dile getiren Mehmet Badem, "Sürekli Tarım ve hayvancılığın yanı sıra KOBİ'lere gereken önemin verilmediğini düşünüyoruz. Bu tür işletmelerin ülkeyi ayakta tutacağına inanıyoruz. Değişen malzeme fiyatları ve piyasadaki nakit sıkıntısı KOBİ'leri zor durumda bırakıyor" dedi.





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

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



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



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

www.hkmisisan.com

Isı ve ekipmanları imalatında yaklaşık 40 yıllık bir tecrübesi ve iki yeni makine projesiyle kapasite artırımına giden **HKM Isı-San**, yeni çalışmasıyla fabrikalarda enerji tasarrufu sağlayacak.



HKM ISI-SAN'DAN ENERJİ TASARRUFU

HKM Isı-San, üzerinde çalıştığı yeni projeye, sanayi kuruluşlarının en önemli gider kalemlerinden olan enerjide büyük tasarruflar sağlayacak. Firmanın Üretim Müdürü Ali Kemal Yaman koordinatörlüğünde yürütülen projede 5 yılı geride bırakan firma, 2011 yılında 10 adet Dik İtimli Katı Yakıt Yakma Makine (D.İ.T.Y.S) satışı gerçekleştirmeyi hedefliyor. HKM Isı-San Üretim Müdürü, Makine Mühendisi Ali Kemal Yaman, "Kızgın yağ, sıcak su ve buhar kazanlarında katı yakıt yakabilmemiz için geliştirdiğimiz bu modelle enerji tüketiminde fabrikalarda ciddi tasarruf sağlanıyor. Türkiye'de sıvı yakıtın pahalı olması nedeni ile bu makinede ağırlıklı olarak iç pazarı hedefliyoruz. Aynı şekilde daha geliştirilmiş olan şif yakma makinesini de proje tamamlandıktan sonra pazara sunacağız" şeklinde konuştu.

ENERJİYE DÖNÜŞTÜRÜYOR

Adana Hurdacılar Sanayi Sitesi'nde 2 bin metrekarelik bir alanda faaliyetlerini sürdüren HKM Isı-San Isı Makineleri Sanayi Ltd. Şti. Üretim Müdürü Makine Mühendisi Ali Kemal Yaman, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne şu açıklamalarda bulundu: "Yeni geliştirdiğimiz makine modelleri, el değmeden full otomatik şekilde kömür, toz kömür ve çerez kabuklarını akışkan bir şekilde tam anlamıyla enerjiye dönüştürme imkanı sağlıyor. Faydalı Model belgesi aldığımız bu üründen 4 adet yıl içerisinde satışını gerçekleştirdik. Gelen talepler oldu. Tekliflerimiz değerlendirme aşamasında. Yakın bir zaman içerisinde olumlu yansımalarını göreceğiz" dedi.

ŞİF DEĞERLENDİRİLECEK

İkinci olarak projesi devam eden şif yakma makinesiyle ilgili Ar-Ge çalışmalarını aralıksız sürdüren firma şifin buhar üretiminde yakıt olarak kullanıla-

cağını tespit ederek bir ilke de imza attı. Şif yakma makinesi ile nebati yağ ve pamuk fabrikalarına hitap etiklerini söyleyen Ali Ke-

rikaların buhar üretme sistemlerinde gerekli olan yakıtı kendi bünyesinde üretme imkanı sağlamış oluyoruz. Böylece yakıt giderlerinde yüzde 95 oranında bir azalma sağlamış oluyoruz" dedi.

ENTEĞRE TESİS OLACAK

Yıllık 700 ton sac işleme kapasitesine sahip olduklarını bildiren Yaman "2010'u, 2008 ve 2009'un 5 katı kadar bir ciroyla kapattık. 2011 yılı üretim hedefimiz ise bin ton sac alıp işlemek" şeklinde konuştu. Kendi bünyelerinde 80 tonluk vinç yapımının da tamamlanmak üzere olduğunu açıklayan Yaman, "Yeni geliştirdiğimiz makinele- rin yanı sıra, yatırım maliyeti 150 bin dolar civarında olan devreye alacağımız vinçle her şeyi kendi bünyemizde gerçekleştiren bir entegre tesis konumuna gelmış olacağız" dedi.

IRAK'TA POTANSİYEL BÜYÜK

Yurtiçi pazarın yanı sıra Irak, İran, Suriye ve Arabistan Ülkelerine de hizmet sunduklarını bildiren Yaman şöyle devam etti: "Hedef pazarımız Irak. Irak'ta önemli bir potansiyel oluşuyor. Burada yeni petrol rafinerileri kuruluyor. Ham petrolü alıp işliyorlar. İmalatını yaptığımız buhar ve kızgın yağ kazanları da bu alanda kullanılıyor. Dolayısıyla Irak pazarı bizim açımızdan önem arz ediyor. Önümüzdeki dönemlerde Irak pazarında bir yoğunlaşma öngörüyoruz."

UZMAN EKİPLE ÇALIŞIYOR

Sektöründe geniş bir yelpazede faaliyet gösteren HKM Isı-San Ltd. Şti. başta tekstil yağ ve meyve suyu fabrikalarına, sıvı gaz yakıtlı buhar kazanları, katı yakıtlı buhar kazanları, kalorifer kazanları, kızgın yağ kazanları ve kömürden verimli yanmayı sağlamak için dizayn edilen otomatik sulu hareketli izgaralı yakıt yakma sistemleri gibi birçok alanda hizmet sunuyor. Firma, konusunda uzman 20 kişilik bir ekiple çalışmalarını sürdürüyor.





VİNÇ ve MAKİNA



BASE KALDIRMA VE İLETME MAKİNALARI LTD. ŞTİ.

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

ARTI TANITIM VE DANIŞMANLIK HEDEF BÜYÜTÜYOR

arti
tanıtım & danışmanlık

2005 yılında Adana'da kurulan Artı Tanıtım ve Danışmanlık Hizmetleri, Mersin, Hatay ve Osmaniye'de yeni oluşumlar içerisine girmeyi ve temsilcilikler açarak buradaki müşterilerine daha sağlıklı hizmet sunmayı hedeflerine aldı. Merkezi Adana'da olan Artı Tanıtım ve Danışmanlık hizmetleri, İşletme sahibi Yusuf Ekinci, "2011 yılı sonlarına doğru Mersin, Hatay ve Osmaniye'deki müşterilerimize hem yakın olmayı hem de daha sağlıklı hizmet sunmayı planlarımız arasına aldık. Önümüzdeki dönemlerde bu illerde de temsilcilikler açmayı hayata geçireceğiz" dedi.

DEVLET DESTEKLERİNDE DANIŞMANLIK YAPIYORUZ

Devlet tarafından verilen başta KOSGEB destekleri olmak üzere, yurtiçi yurtdışı hibe ve kredi destekleri alanında tanıtım ve danışmanlık hizmetleri veren Artı Tanıtım ve Danışmanlık işletme sahibi Yusuf Ekinci, KOBİ-GÜNDEM Dergisine şu açıklamalarda bulundu. "Yerel, ulusal ve dünya ekonomi piyasasında yer almanın yolu farklılık, kalite ve düşük maliyetten geçmektedir. Artık sadece dünyanın önde gelen sanayi markaları değil, KOBİ'ler de ciddi bir şekilde rekabet edecek bir konuma gelmişlerdir" Ülkemizde ise yenilikçiliğin yaygın olduğunu dile getiren Yusuf Ekinci, görüşlerini şu şekilde dile getirdi. "Yapılan yeniliğin maliyetli olmasının farkında olan KOBİ'ler finansman sorununu ortaya koyup ve bu noktada çözüm arayışlarına girmektedirler. Bizde Artı Danışmanlık olarak tam bu noktada devreye girerek ülke çapında proje bilincinin artırılmasını, Ülke sanayisinin işbirliği ve güç birliği bilincinin kazanmasını ve proje çalışmalarının kamu desteklerinden faydalandırarak finanse edilmesini sağlamaktır" diye konuştu.

DANIŞMANLIK VE AJANS HİZMETLERİ

Adana Kızılay caddesindeki, 140 metreka-
relilik kapalı modern ofisinde konusunda uzman bir ekiple faaliyetlerini sürdüren işletme, aynı zamanda danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra ajans hizmetleri de veriyor. Adana, Mersin, Hatay ve Osmaniye'de büyük kurumsal firmalarla çalıştıklarını söyleyen Yusuf Ekinci, "KOSGEB, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı ve Kalkınma ajansı gibi devlet desteklerinde ilgili mevzuata uygun proje, yazılım ve koordinasyonla ilgili bir çok alanda firmalara katkıda bulunuyoruz. Ayrıca müşteri-

rilerimizin markalaşma sürecine yönelik kurumsal kimlik, katalog, tanıtım cdsi ve ambalaj gurubu gibi markalaşmaya yönelik tanıtım ve ajans hizmetleri de veriyoruz" dedi. İşletmelerin mevzuata uygun destek taleplerinin yüzde 98'ini gerçekleştirdiklerini bildiren Yusuf Ekinci, "Sektörümüzde bir çok firmada olamayan, TSE'den almış olduğumuz sanayi ve hizmet sektörü için, hizmet yeterlilik belgesi ile kalitemizi ön planda tutuyoruz. Belgelendirme konusunda TSE, ISO ve CE gibi kalite yönetim sistemi belgelendirme konusunda da firmalara hizmet veriyoruz" dedi.

KOBİ'LERİN ÖNEMİ

Son olarak KOBİ'lerin küresel ekonominin en önemli lokomotifleri olarak değerlendirildiğini vurgulayan Yusuf Ekinci, "Krizler döneminde büyük işletmeler ölçek küçültme stratejisini benimsediler. KOBİ'ler ise istihdam yaratabilen az sayıda firma arasında yerlerini korumaya çalıştılar." AB'de olduğu gibi Türkiye ekonomisinin de temel taşlarını da KOBİ'lerin oluşturduğunu ifade eden Yusuf Ekinci, "Girişimciliğin teşvik edilmesi ve uygun iş ortamlarının sağlanması oldukça önemli. KOBİ'ler Türkiye'deki ekonomiye enerji sağlamak, istihdam yaratmaktan AB ile Türkiye arasında köprü oluşturmaya kadar birçok alanda önemli bir rol üstlenmektedir." dedi.



markanız, markamızdır

NAUTILUS • ADANA BALE MEHİR • CEVİZ MUTFAK • ÇALIŞIR • ÇALIK GRUP • DAMAR YEMEK • KARDE • KAYI BOYA • BIRKA •
ADASIS • ADRES TOPTAN MARKET • TÜRK • EFES YAPIL • EFKİM • EKO • FAK • MAMURE OTEL • MAYA •
SEED • DAREN KAGIT • AKPARTİ • AL • ELLES • EMPA • ERKEZİ • MOJITO • MÜGEM • ARMA •
• LEOTİ • İFT • AR • M • TEZK • JNRURKÖ • STİL KART •
İNŞAAT • A • ENEKS • M • TOYMO • MİMARİ • ÖSP YAZ •
UNİVER • NDİSLİK • AUHENE • KEBAL • OTEL • YAZLIK •
BAŞAR • ZYAZ KA • EL • HA • MERKE • SEBAT •
• BEYM • GÜRP • EPE Dİ • MÜGEM • STONE •
TROPİ • ELSAN • HASTANESİ • BŞR • VİLLAL • KART •
• BURÇ • SULLARI • ÇALIK PEN • C • İSANA TV • ERAS RE •
BİLDİR • LO GROU • ANIK • ST • IDANCE • ATAT • ÇEŞ •
ÇUKUR • TEKNİK • KAMİL ÇEKEM NAKLİYAT • PANEL ELEKTRİK • İL • TİBAŞI • UNAL OTO • VURANKAYA •
YEMEK • TSLER • KARLIOVA BAL EVI • SAĞLIK MÜDÜRLÜĞÜ • WATERJET GERMANY • MER •
EFKİM • TEKSTİL • KAYI BOYA • SAHRA BORDUR • KE •

sizlerden aldığımız güçle
büyümeye devam ediyoruz...

POLO
TAŞARIM

www.polotasarim.com

Ziyapaşa Bulvarı Seyhan/ADANA
Tel : 0.322 459 22 01
Fax : 0.322 459 22 46
info@polotasarim.com



Adana'da PVC atık su borusu imalatı yapan
GÜR-SU Plastik Sanayi Tic. Ltd. Şti.
üretiminin yüzde 80'ini ihraç ediyor



GÜR-SU PLASTİK'in pusulası dünya pazarlarını gösteriyor

Faaliyete 1997'de başlayan GÜR-SU Plastik, 2004 başlarında Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki (AOSB) 7 bin metrekarelik alandan oluşan tesisinde üretimini artırdı. Firma şu anda yılda bin ton kapasiteyle PVC atık su borusu imalatı yapıyor. İhracatta önemli noktalara ulaştıklarını bildiren firma sahibi

Cemal Nurhaklı, "Mevcut üretimimizin yüzde 80'ini, Ortadoğu ülkeleri ve Türk cumhuriyetleri olmak üzere yurt dışına ya-
pıyoruz" dedi.

BÜYÜME SÜRÜYOR

İç ve dış pazarda büyümesini sürdüren firma teknolojiyi yakından takip ederek Ar-

Ge çalışmalarına ağırlık verdiklerini kaydeden Cemal Nurhaklı, içerideki mevcut rekabet ve maliyetlerin artması, tahsilatların zor olması gibi sıkıntılara dikkat çekti. Nurhaklı, "Sektörümüzde yurtiçi piyasada yaşadığımız bu sıkıntılar bizi yurtdışı pazarda daha aktif olmaya zorladı" diye konuştu.

FİTINGS GİRİŞİMİ

Q 50'den Q 225 çaplarında 3,2 mm ürün standartlarında PVC boru ve ek parçalarını üreten GÜR-SU Plastik Sanayi, fittings (ek parçalar) ünitesini kendi bünyesinde kurarak üretim yapmayı planlamaya almış durumda. Firma sahibi Cemal Nurhaklı, "2011'de yapacağımız makine yatırımları ile fittings ünitesini kurarak kendi bünyemizde üretimini yapmayı hedefliyoruz" dedi. TÜRKAK ISO IEC 17021 Kalite Yönetim Sistemleri ile üretim yaptıklarını söyleyen Cemal Nurhaklı şöyle devam etti: "Kalitenin, varılması gereken bir hedeften ziyade, devamlı gelişme ve süreklilik göstermesi gereken bir süreç olduğu inancını taşıyoruz. İç ve dış pazar payımızı artırarak PVC Boru sektöründeki pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz."



BELGE TÜRÜ

P1

Ulaştırma Bakanlığı 'nın şehir içi dağıtım yapmak için verdiği **Yetki Belgesi'** ne sahip SERA DAĞITIM, 1994 yılından bugüne hızlı ve güvenli gönderi dağıtımını yaparak profesyonel hizmet üretmektedir.

Açılış, Kutlama, Sergi, vb. davetiyelerinin dağıtımı

Periyodik yayınlar (Gazete/Dergi/Bülten)

Faturalar

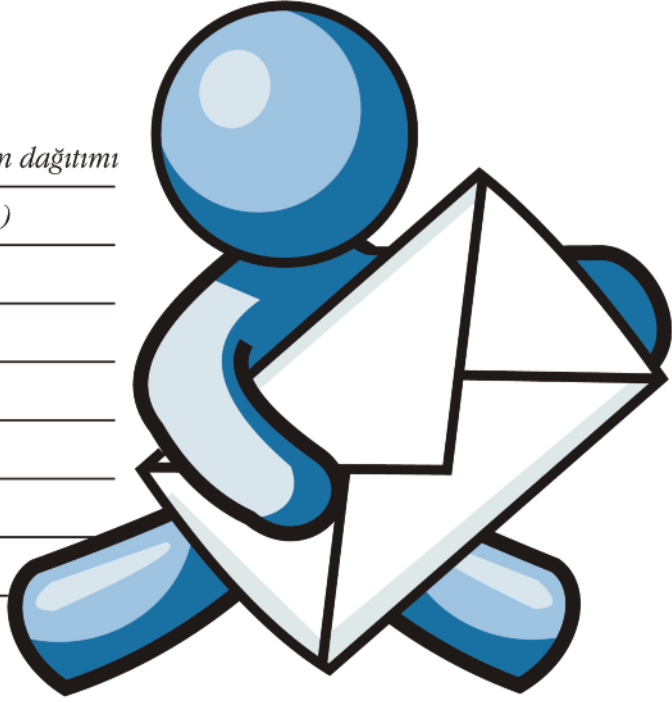
Kampanya duyuru broşürleri

Banka ve Mağaza kredi kartları

Banka ve mağaza hesap bildirimleri

Yılbaşı eşantyonları

Küçük Promosyon ürünleri



SERA DAĞITIM

0322 458 55 56

Reşatbey Mah. 5 Ocak Cad. Karayalı Apt. Zemin Kat No: 17 Seyhan / ADANA
Faks : (0 322) 458 00 29 • seradagitim@seradagitim.com

www.seradagitim.com

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

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





BÜROSAN®

444 55 88 • www.burosan.com

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

MEDICAL PARK

sağlıktaki tecrübesi ile

TARSUS'ta

Medical Park Hastaneler Grubu'nun 15'inci hastanesi olarak hizmete geçecek olan Tarsus Hastanesi hasta kabulüne başlıyor. Genel Müdür Ahmet Uyan, "Medical Park'ın sağlık sektöründeki tecrübesini bölgeye taşıyacağız. Günde en az bin hastaya hizmet hedefliyoruz" dedi.



Medical Park Hastaneler Grubu, kuruluşunun 15'inci yılında 15'inci hastanesini hizmete açıyor. Grubun yeni zinciri olan Tarsus Hastanesi çok yakında hasta kabulüne başlıyor. Medical Park Tarsus Hastanesi Genel Müdürü Ahmet Uyan, bölge sağlık sektörüne yeni bir hastane kazandırdıkları için heyecanlı olduklarını söyledi. Grubun sağlıktaki tecrübesini bölgeye aktaracak olmaktan dolayı gurur duyduklarını belirten Uyan, hastaneyle ilgili şunları kaydetti: "Hastanemiz 12 bin metrekare kapalı alanıyla 8 kattan oluşuyor. Hemen hemen tüm branşlar var. 157 yatak kapasitesine sahibiz. Üst düzey tıbbi donanımlarla desteklenmiş 46 yoğun bakım yatağımız ve hemen hepsi tek kişilik odalarda bulunan 87 servis yatağımız var. Ayrıca gününbirlik hastaların takibinde kullanılmak üzere 24 gözlem yatağımız mevcut. Cihaz ve ekipmanlarımızın tamamı son teknoloji ürünü."

400 KİŞİ İSTİHDAM EDECEK

Medical Park Tarsus Hastanesinde yaklaşık 40'ı hekim, 150'si sağlık personeli olmak üzere 400'ü aşkın kişinin istihdam edileceğini kaydeden Genel Müdür Ahmet Uyan, amaçlarının bölgeye en iyi şekilde hizmet vermek olduğunu ifade etti. Genel bir hastane olacaklarını ancak, kalp ve damar cerrahisi bölümünün özellikli birimleri arasında yer alacağını anlatan Ahmet Uyan, "Kalp damarlarındaki tıkanıkların erken tanı ve tedavisinde ön plana çıkarak, en etkili yöntem olan koroner anjiyografi ve açık kalp cerrahisi uygulayacağız. Ayrıca varis tedavi merkezimiz olacak. Bu bölümde de detaylı sağlık hizmetlerimiz olacak" dedi.

HERKES FAYDALANACAK

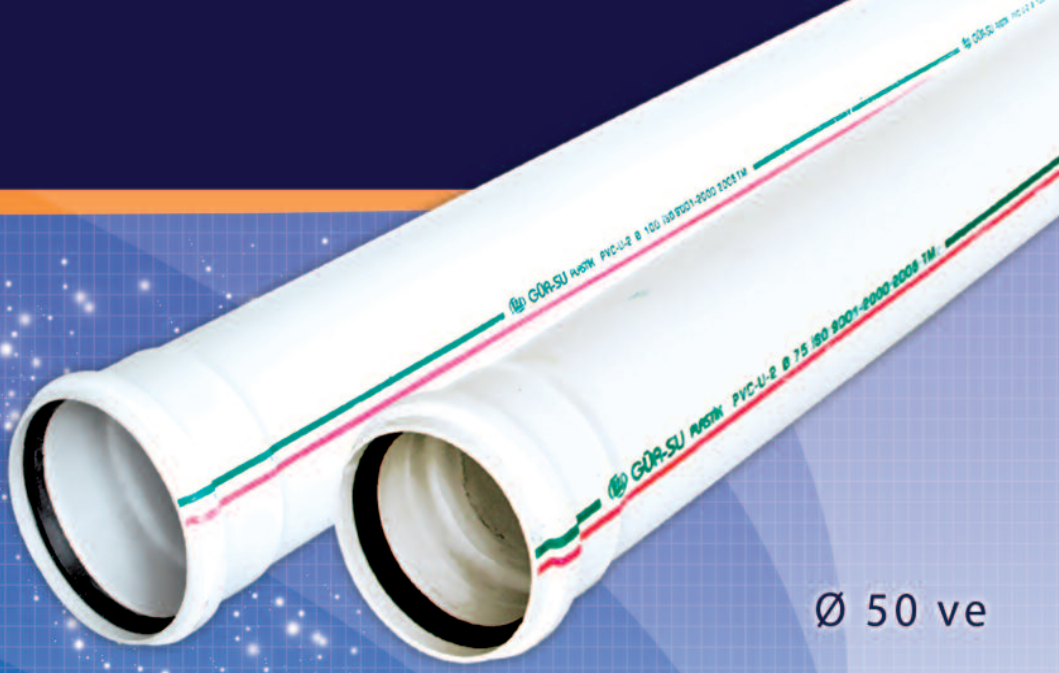
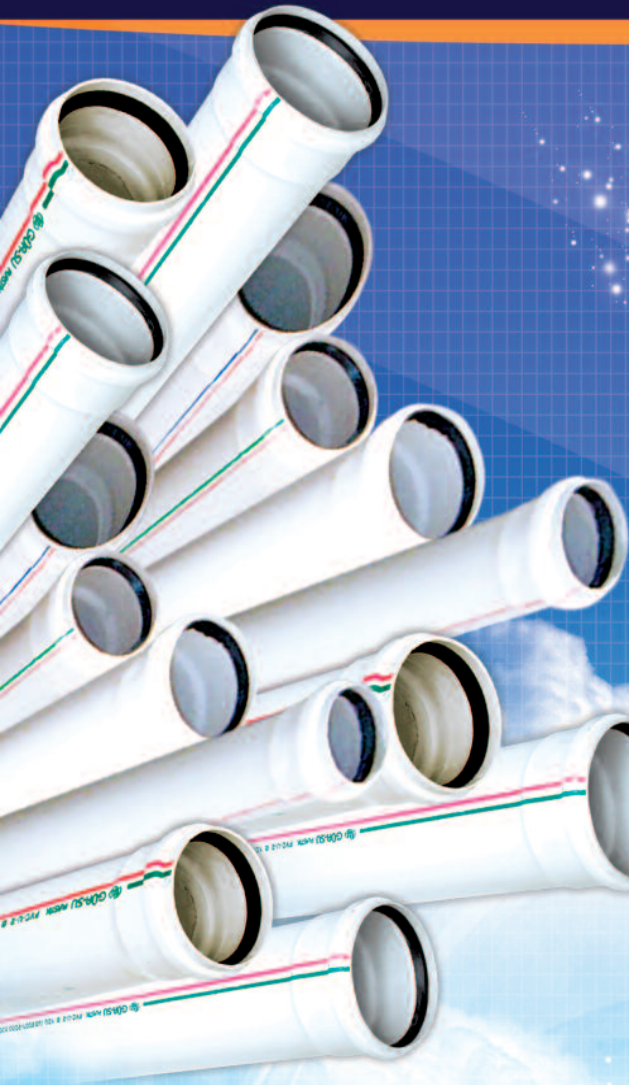
Grup hastanelerinin tamamında tüm branşlarda Sosyal Güvenlik Kurumu'yla (SGK) anlaşmaların olduğunu, Tarsus Hastanesinin de SGK güvencesiyle hizmet vereceğini belirten Ahmet Uyan, "Sloganımız: Herkes İçin Sağlık. Dolayısıyla SGK güvencesinde olan herkes sağlık hizmetlerimizden kaliteyle faydalanabilecek. SGK'yla anlaşmanın yanı sıra özel sağlık sigortaları ve anlaşmalı kurumlarla da işbirliğimiz olacak. Bölgemizden her yerden hasta bekliyoruz" diye konuştu.

BÖLGEDE BÜYÜYECEK

Bu arada Medical Park Hastaneler Grubu'nun bu bölgede büyüme planlarının olduğundan da bahseden Genel Müdür Ahmet Uyan, "Grubumuz, Mersin, Adana, Hatay veya İskenderun'a hastane yatırımı planlıyor" dedi.



www.gursupvcboru.com



Ø 50 ve

Ø 200

ÇAPLARINDA

3.2 MM

ÜRÜN

STANDARDINDA

PVC BORU VE

EK PARÇA

ÜRETİMİ



GÜR-SU

PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



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

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

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

Adana Sanayi Odası'nın (ADASO) Cezayir'e düzenlediği iş heyeti ziyaretinin ilk olumlu sonuçları alındı. Özgümüş Döküm Sanayi, elektrik motoru gövdesi ihracatına başladı.

CEZAYİR ÇIKARMASI sonuç vermeye başladı

ADASO'nun geçtiğimiz Ekim ayında gerçekleştirdiği Cezayir İş Heyeti Ziyareti'nin olumlu sonuçları alınmaya başlandı. 35 sanayicinin katıldığı iş heyeti ziyaretinde gerçekleştirilen ikili görüşmeler sonucu, Özgümüş Döküm Sanayi ve Ticaret A.Ş., Cezayir'e ilk ihracatını gerçekleştirdi. Cezayir'den elektrik motor gövdeleri siparişi alan firma, ilk partiyi gönderdi.

DİĞER SEKTÖRLER SIRADA

İş heyeti ziyaretinin ardından kendi firmasının da başarılı bağlantılar kurmasını

dan dolayı ayrıca mutlu olduğunu ifade eden ADASO Başkanı Ümit Özgümüş, "Beklentilerimizin çok üzerinde verimli geçen Cezayir iş seyahatinde ve sonrasında yapılan görüşmeler sonucunda önemli ihracat bağlantıları gerçekleşti. Önümüzdeki süreçte diğer sektörlerdeki firmalarımız da ürünlerini ihraç etmeye başlayacak" dedi.

PAZARDA BOŞLUK VAR

Özgümüş, firmasının Almanya, Hollanda, Avusturya, İsrail gibi ülkelerden sonra Cezayir ile Afrika pazarına da açıldığını ve pazar araş-



tırmasının devam edeceğini belirterek, "Cezayir gezisine karar vermeden önce Cezayir, Fas, Tunus ve Sudan'ı inceledik ve Cezayir pazarının bizim için uygun olduğuna karar verdik. Oraya gittiğimizde de seçimin çok doğru olduğunu gördük, pazarda inanılmaz bir boşluk var. Bundan sonraki dönemde de yine Afrika başta olmak üzere, birçok ülkeye iş heyeti ziyaretleri gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi.

CEZURUZ ama şartlar kötü

Adana Sanayi Odası (ADASO) Başkanı Ümit Özgümüş, Türkiye'nin kendi işini kurma konusunda yüzde 53 oranla en cesur ülke olduğunu ancak ekonomi politikaları ve bürokrasi nedeniyle girişimci sayısının düşük kaldığını söyledi.

Çukurova Üniversitesi İşletme Bölümü öğrencilerine konferans veren ADASO Başkanı Ümit Özgümüş, 11 Avrupa ülkesi arasında yapılan araştır-



mada, Türkiye'nin girişimciliğe olumlu bakma ve kendi işini kurma konusunda yüzde 53 oranla en cesur ülke olduğunu belirtti. Özgümüş öte yandan, uygulanan ekonomi politikaları ve bürokratik işlemler nedeniyle girişimci sayısının potansiyelin çok altında yer aldığını söyledi.

BU BİR TUTARSIZLIK

Konuşmasında 72 milyonluk ülkede sadece 1 milyon 200 bin civarının girişimci olduğunu vurgulayan Özgümüş, "En cesur" sıfatına sahip olmamıza rağmen sayının bu kadar az olması bir tutarsızlıktır. Üretimi, sanayiye karlı ve cazip olmaktan çıkartan yanlış ekonomi politikaları ve bürokratik engeller girişimciler için caydırıcı, yıldıracı ve bıkırtıcı nitelikte. Birçok ülkede işyeri açma, üretim tesisi ve fabrika kurma

gibi işlemler internet ortamında tek tuşla gerçekleşirken, ülkemizde bu işlem neredeyse 8-10 ay sürmekte" dedi.

RİSK HESAPLARI ŞART

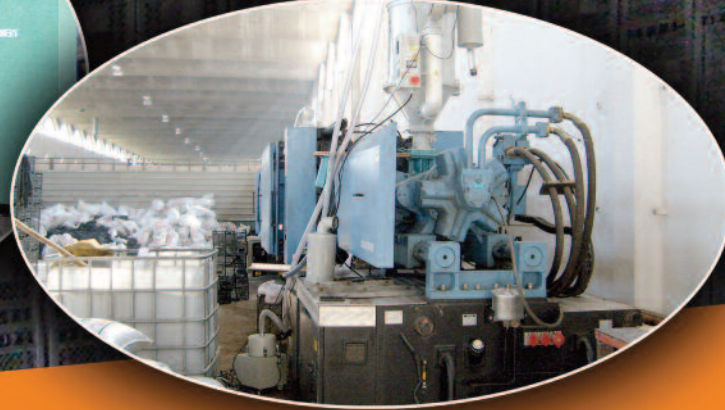
Girişimcilik konusunda üniversite öğrencilerine görüşlerini aktaran Özgümüş, girişimci olabilmek için kendine güven, fiziksel ve zihinsel dayanıklılık, sebat, sabır ve kararlılığın olması gerektiğini belirtti. Özgümüş, "Bu özelliklere sahipseniz, hepimiz girişimci olabilirsiniz. Kendinizi her an geliştiriyorsanız, okuldan aldığınız eğitim dışında sürekli donanımınızı artırıyorsanız, biraz da şanslıysanız başarılı olmamanız için hiçbir neden yok. Ancak burada he-deflerin doğru konulması, risk hesaplarının iyi yapılması şart, yoksa yaptığınız girişimcilik değil, maceracılık olur" diye konuştu.





PIYA PLASTİK

Dünyayı Taşıyoruz...



PIYA PLASTİK LTD. ŞTİ.

Haydaroğlu Mah. 325 Sok. Köseoğlu Sitesi A Blok No: 10/11 YÜREĞİR / ADANA

Tel: (0.322) 311 40 22 Fax: (0.322) 311 40 23

www.piyaplastik.com.tr

piya@piyaplastik.com.tr



Adana Sanayisinin suyu ve tuzu eksik

Kemal
USTOK

AVRUPA BİRLİĞİ UZMANI

Adana Sanayisinin suyu ve tuzu eksik, yıldır eksik ve bu eksik Adana'mızın ticaret hacminin **yıldan 30 km mesafede** olup ürettiği ve / veya üreteceği mamulü **100 km taşımak zorunda olan Türkiye**'de başka bir şehir bulunmamaktadır. Dağlara doğru şehrimizin genişlemesi, şehir planlığı açısından **nasıl değerlendirilir** bilemem ama henüz havaalanını bile **Tuzla ve / veya Karataş**'a bağlayamayan bir şehirdir.

ADANA DENİZ TİCARETİ YAPABİLMELİ

Dünya Ticaretinin %75'nin bir şekilde dahil olduğu deniz ticareti Adana için hayati önem taşımaktadır. Yapacağımız **25 km'lik yol** Adana ticaretine **10 yıl içerisinde** kaba bir hesaplama ile **5 milyar dolar** kazandırabilir. Yıllık **500 milyon dolar**. Ama bu pastadan herkes nasibini alırken **İskenderun, Mersin vs ..** Adana Hinderland şehri özelliğini bile kaybederek **bu pastadan pay alamamaktadır**. **KOBİ**'ler ve üretim yapan tüm firmalar için **lojistik maliyeti azımsanmaması** gereken maliyeti ifade etmektedir. Adana'ya **liman kazandırmamız** gerekiyor. Adana'yı temsil eden tüm kurumların bunun için **çaba sarf etmesi** gerekiyor. Organize sanayimizi **Adana içerisinde** ve **yakınında** yer alan tüm **KOBİ**'lerimizin tedarik imkânlarını arttıracak ve pazarlama kabiliyetlerini arttıracak bir **Büyük Liman** ve **Serbest Bölge**'ye ihtiyacımız var. Liman ile birlikte Adana'nın sosyo-ekonomik çehresi hızlı bir değişime girecektir. Sanayi için olduğu kadar sosyal imkânların da artacağı, hem **sanayi** olarak hem **hizmet sektörü** olarak şehre hizmet edeceği kesindir. Örneğin liman ile birlikte Adana'nın daha cazip olan imkânları Adana'yı tekrar eski günlerdeki gibi aynı zamanda **hinderland şehri** yapacaktır.

TÜM SEKTÖRLER ETKİLENECEKTİR

Romorkaj, yükleme ve depolama işlem kapasitesi büyük bir limanın Adana'ya hizmet verdiğini düşünelim. Dünyanın büyük firmalarının **Serbest Bölge**'mizde ofis açtığını ve **tedariklerinin büyük bölümünü** şehrimizden yaptığını düşünelim: **Tarım - Tekstil - Plastik vs vs...** Tüm bu imkanlar ile birlikte Adana esnafı da dahil herkesin **yüzü gülecektir**. Şu anda çok uzak bir ihtimal gibi dursa da Adana'nın **bu işi yapabilecek kadar büyük bir lobisi mevcut** olsa gerek. Yani **Karataş**'a otel yapmakla maalesef Adana Ticaretine minimize katkı sağlayabiliriz. Ama eğer çözümü temelden alırsak zaten otel, işyeri, serbest bölge, ulaşım imkanları, beraberinde gelecektir. Biz **en son yapmamız gerekeni ilk başta yaparsak** atıl proje üretmiş oluruz. Otel yapmak, yani barınma imkanı oluşturmak istiyoruz. Ne için? Turizmi canlandırmak için. Ama şunu unutuyoruz: Canlandırmak istediğimiz turizmin **şehrimize katkısı ne olabilir?** **KOBİ** ve **sanayilere** faydalı olacak bir liman ile birlikte kurulacak barınma tesisleri (**Oteller**), Hizmet Alanları (**Restaurant-Alışveriş Mağazaları**) Adana'ya **çok daha katkılı ve faydalı olacaktır**. Dış Ticaret; serbest bölgede başlar serbest bölgede biter. Dış Ticaret mevzuatı ve yasal tüm işlemler limanlarda görülür. Dış Ticaret, **dünyada olduğu gibi** ülkemizde de liman şehirlerinde yoğunlaşmakta ve şehrin ekonomisine katkıda bulunmaktadır. **Mersin, İskenderun, İzmir, Antalya, İstanbul, Samsun vs...** örnekler artırılabilir. Serbest Bölgeler limanlarla anlam kazanırlar. Denize bu kadar **yakın olup** bir o kadar **uzak olan** başka bir şehir bulunmamaktadır. Bu yüzden Adana sanayicisi **bu durumu fırsata dönüştürmeli** ve yıllarca Adana'yı denize getirmeyenlere inat elbirliği ile projeler üreterek **Adana ile denizi bütünleştirmelidirler**.



Yasal Korunma yöntemleri anlatıldı

Adana Sanayi Odası ve Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı işbirliği ile düzenlenen toplantıda, sanayiciler "İthalatta Yasal Korunma Önlemleri" ile ilgili bilgilendirildi.

ADASO Toplantı Salonu'nda yapılan toplantının açılışında konuşan Adana Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Gerdan, ticaret politikası araçlarının sanayiciler tarafından daha iyi anlaşılması ve bu araçlardan sanayicilerin etkin bir şekilde yararlandırılmasını sağlamak amacıyla düzenlendiğini söyledi.

GÜMRÜK VERGİSİ DÜŞÜK

Dış Ticaret Müsteşarlığı İthalat Genel Müdürlüğü Dış Ticaret Uzmanı Gülşüm Soydemir Aktaş, ülkemizde yüzde 4.2 oranında uygulanan Gümrük Vergisi oranının diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha düşük seviyede bulunduğunu belirterek, yerli üreticilerin haksız ithalata karşı korunmasını sağlamayı amaçladıklarını bildirdi. 1989 yılından bu yana ithalat ile ilgili açılan 310 dumping soruşturmasından 172'sinde kesin önlem alındığını ifade eden Aktaş, halen 122 adet dumping önlemi uygulamasının sürdürüldüğünü, 13 şikayet ile ilgili soruşturmanın sürdürüldüğünü belirtti. Aktaş, dumping önlemi uygulanan ülkeler arasında Çin, Tayvan, Hindistan, Malezya, Endonezya ve Güney Kore'nin ilk sıralarda yer aldığını kaydetti.





artı değer yaratır...

DEVLET
DESTEKLERİNDE
ARTI'NİZ_{OLSUN}

DANIŞMANLIK VERDİĞİMİZ DESTEKLER

- ARGE DESTEKLERİ
- KALKINMA AJANSLARI
- KOSGEB DESTEKLERİ
- AB HİBELERİ
- YATIRIM TEŞVİKLERİ
- DTM DESTEKLERİ
- İHRACAT TEŞVİKLERİ
- UYGUN KREDİLER
- KIRSAL KALKINMA



Niteliksiz iş gücü büyümeyi engeller

Kadir EKREN

Öz-Ka Kaynak
Hırdavat A.Ş. sahibi

Nitelikli eleman bulmakta en çok zorlanan sektörlerin başında **makine, elektrik ve elektronik otomasyon, kimya gibi sektörler** geliyor. Yine imalat sanayide ileri teknoloji kullanılan alanlar; **bilgi işlem, yazılım, telekomünikasyon, inşaat sektörü, çağrı merkezi hizmetleri, mağazacılık, sağlık, sigorta, lojistik taşımacılık, gıda, tasarım, eğitim gibi alanlarda** ön plana çıkmaktadır. **Almanca, Fransızca, Rusça, Arapça ve Çince** dillerini iyi bilen nitelikli eleman çok az sayıda bulunmaktadır. Özellikle illeri düzeyde **yabancı dil kullanmayı gerektiren bağlantılarda** ciddi sıkıntılar yaşanmaktadır.

Aranan elemanlar listesinin başında **İngilizce bilen ve muhasebe alanında deneyimli olan** kişiler başta geliyor. İstihdamın çok önemli bir oranının **sanayi işletmeleri** ve **KOBİ'lerden** oluştuğu göz önünde bulundurulduğunda, **mesleki eğitim programlarının hazırlanması da** dikkate alınması gerekir. İşletmelerin ihtiyaç duyduğu **iş gücünün niteliği ve niceliği** tam ve gerçekçi olarak tespit edilmelidir. Böylece **iş gücündeki talep ve eğitim arzı** arasındaki uyumsuzluk **ortadan kalkmış olacaktır**. Mesleki yeterlilikler belgelendirilmeli; mesleki eğitim standartları ve mesleki eğitim programı geliştirme çalışmaları bu doğrultuda devam etmelidir. Böylece istihdam yaratılması **daha sağlıklı bir zeminde** mümkün olacaktır.

Uluslararası platformlarda **güçlü bir ekonomiye sahip olabilmemizin yolu** istikrarlı bir ekonomiye sahip olmaktan geçmektedir. Bunun için de ülkemizin kaynaklarının **ihracat-ithalat rakamlarının** yanı sıra, **insan kaynakları** olarak bilinen **beşeri sermayemizin** üretim sürecine doğrudan katılımını sağlamak gereklidir. Ekonomi politikalarının geliştirilmesinin istihdamın mesleki eğitim çalışmaları ile desteklenmesi ve iş gücü piyasasının ihtiyaç duyduğu **nitelikli ve yeterli sayıda iş gücünün yetiştirilmesi** son derece gereklidir.

Yaşam boyu eğitim kavramının oldukça ön plana çıktığı günümüzde istihdamın sürekliliğini sağlamak açısından **iş gücünün yenilenmeye, yeni ve güncel bilgilerle donanmaya** açık olması zorunludur. Bu çerçevede yenilikçi güncel mesleki eğitim programları etkin ve nitelikli eleman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak hazırlanmalı ve uygulanmalıdır. Ülkemizde **iş gücü piyasasında** insan kaynaklarının geliştirilmesinde büyük ölçüde **İŞKUR** sorumludur. Sanayinin beklentilerini tespiti konusunda ve yeni istihdam yaratılmasında **Sanayi ve Ticaret Bakanlığı** başta olmak üzere **KOSGEB** ve **STK'larla** birlikte çalışmaların yapılması önem arz etmektedir. İstihdam yaratılmasında **kamu kurumlarının** yanı sıra **tüm sivil toplum**

AGİD üyelerine destekler anlatıldı

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Adana Merkez Müdürü Hamit Sucu, Anadolu Girişimci İşadamları Derneği (AGİD) üyelerine KOSGEB desteklerini anlattı.

AĞİD salonunda gerçekleştirilen toplantıda konuşan Sucu, yeni KOSGEB destek sistemi ve destek modelleri ve destek programları hakkında bilgiler verdi. Sucu, "KOSGEB olarak işadamlarımıza imkanlar sunma gayretindeyiz. Bu vesileyle sizlere verdiğimiz imkanları sunmak için buradayım. KOSGEB 1990 yılında, o günkü şartlarda ülke ekonomisinin temel taşı olan imalat sektörünün geliştirilmesi amacıyla kurulmuş bir kamu hizmet kurumudur. O günden bu güne gelene kadar, gerek dünyadaki gelişmeler, gerekse ülkemizdeki gelişmeler ve işletmelerimizin ihtiyaçları doğrultusunda hizmet sunma gayreti içerisindeyiz. KOSGEB dünyadaki ve ülkemizdeki rekabet ortamına göre kendisini yenilemiştir." diye konuştu.

İLK TOPLANTI TEKSTİL İÇİN

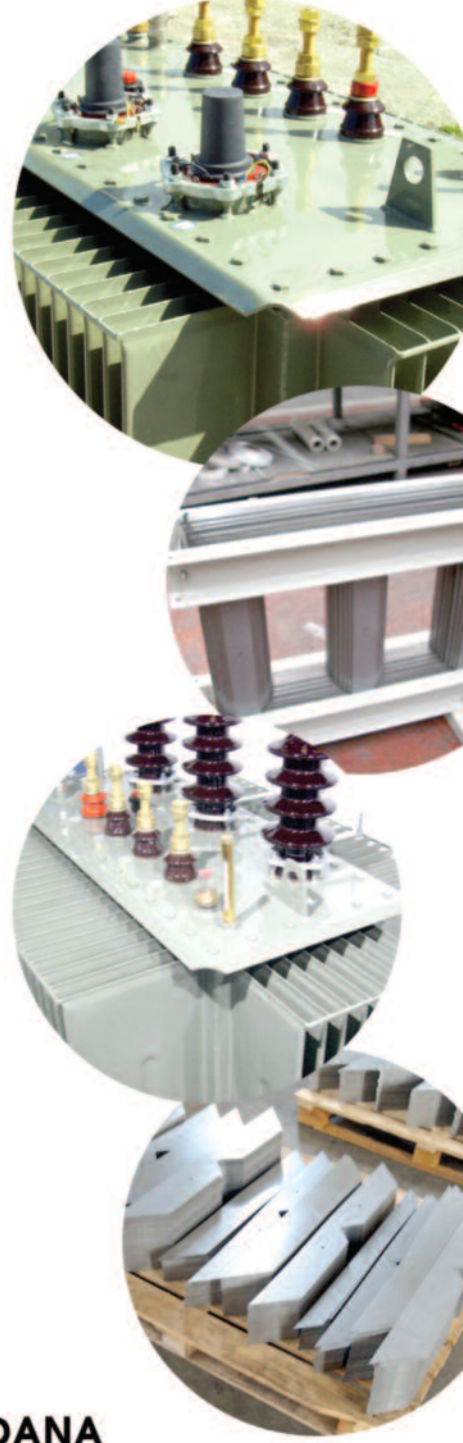
Toplantının açılış konuşmasını yapan AGİD Genel Sekreteri Mustafa Kılıçel, yeni hizmet binasındaki ilk toplantıya katılımın yoğun olmasının sevindirici olduğunu belirtti. 2010 yılında derneğin yoğun faaliyetler içerisinde işlevini gerçekleştirdiğini söyleyen AGİD Yönetim Kurulu Başkanvekili Mehmet Özdoğru da "TUSKON 2010 yılına kadar dış ticaret toplantılarını İstanbul'da yapıyordu. 2011 yılında ise Federasyon aracılığıyla veya büyük şehirlerdeki dernekler vasıtasıyla yapacak. Kentimizde yapmayı planladığımız dış ticaret toplantılarının ilki tekstil sektöründe olacaktır. Dünya ülkelerindeki tekstil konusunda uzman ve işadamlarını kentimize davet edeceğiz. AGİD olarak dış gezilerimize de ağırlık vereceğiz. Her ay bir gezi planlıyoruz. Ocak ayında Lübnan, Şubat'ta Sırbistan, arkasından Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Amerika Birleşik Devletleri ve Çin'e gezi organize edeceğiz. Gezilerimize katılarak işinizi geliştirebilirsiniz." diye konuştu.





TRANSFORMATÖR
FABRİKASI

SAMİ TRANSFORMATÖR FABRİKASI



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

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

www.samitrafo.com info@samitrafo.com



Çukurova ile Ortadoğu ve Afrika ülkelerini direkt uçuşlarla birbirine bağlayacak olan Çukurova Bölgesel Havayolu Projesi'nin fizibilite çalışmaları tamamlanarak, tanıtım faaliyetlerine başlandı. Adana Ticaret Odası'nın, Çukurova Bölgesel Havayolu Projesi kuruluşuyla ilgili olarak son bir yıldır sürdürdüğü çalışmalar ve sonuçlandırılan fizibilite çalışmaları, Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Baş ve Havacılık Mühendisi Özerk Ünlü tarafından Meslek Komitesi ve Meclis üyelerine kapsamlı bir şekilde anlatıldı.



Bölgesel Havayolu Projesi başlatıldı

PROJEMİZ TÜM İŞADAMLARINA AÇIKTIR

Toplantının açılışında yaptığı konuşmada, bu konuda kurulacak bir firma için geniş katılımlı bir ortaklık yapısını hedeflediklerini kaydeden ATO Başkanı Şaban Baş, "Projemiz ortak olmak isteyen tüm işadamlarına açıktır" dedi. Havacılık firmasının ilk aşamada 25 milyon dolar sermaye ile kurulmasını öngördüklerini, sermayenin daha sonra ise 50 milyon dolara çıkarılmasını planladıklarını belirten Şaban Baş, "Şu iyice bilinmelidir ki biz bu projeye diğer uçak firmalarıyla bir rekabet oluşturmayı amaçlamıyoruz. Biz diğer havayolu firmalarının gitmedikleri yerlere uçuş planlıyoruz" diye konuştu. Projenin içerisinde yer almak isteyen işadamlarının her adedi 10 bin TL olarak belirlenen hisselerden belirli sayıda alabileceklerini belirten Şaban Baş, "Bundan sonraki amacımız projemizin etkin bir şekilde duyurulması ve Çukurova iş dünyası tarafından sahiplenilmesidir. Çünkü bu projenin hayata geçirilmesi için en önemli şey; birlik ve beraberlik ruhunun en üst boyutlara taşınarak ortak akılda buluşulması ve ülkemize örnek bir ortak projenin iş alemi tarafından nasıl sahiplenildiğinin ortaya konulmasıdır. Bu projenin, maddi kazanç beklentisinin ötesinde, her şeyden önce bir sosyal sorumluluk projesi olarak görülmesi ve değerlendirilmesi gerektiğine inanıyorum" dedi.

Şaban Baş konuyla ilgili açıklamasında daha sonra şu görüşlere yer verdi: "Bölgemiz için böylesine önemli bir projenin ortaya çıkmasındaki en büyük etken, Adana'da fuarcılık için 2003 yılında başlattığımız hareketliliğin, kentteki tüm kurum ve kuruluşlar tarafından sahiplenilmesi sonucu bugün ortaya çıkan tablodur. Aradan geçen uzun sayılmayacak süreçte fuarcılık alanında dev komplekslere sahip olan Adana, ülkemizin olduğu kadar Ortadoğu'nun da önemli bir fuar kenti olma yolunda hızla ilerlemektedir. Ancak, ürettiğimiz ürünleri uzak coğrafyalara ulaştırarak bölgemizin potansiyelini değerlendirmenin yanı sıra, bölgemizin yabancı yatırımlar için cazibe üssü haline getirilmesi çalışmalarına önemli bir katkı sunabilmek uğruna yapılması gereken en önemli şeylerden birisi ise

Adana'ya direkt uçuşlar düzenlenerek coğrafi anlamdaki uzaklıkları yakınlaştırmaktır. Böylelikle Çukurova'daki metropol kentlerden direkt uçuşlarla bölgemizin potansiyelini taşıyabileceğimiz belli noktalara gidilebilmesinin sağlanacağı bir zemin ve bölgeye yatırım yapmak isteyen yabancı yatırımcılar açısından yaşanan sıkıntılı sürece bir çözüm yaratma fırsatı doğacaktır. Bu kapsamda, Adana'nın da içinde bulunduğu altı Çukurova kentini kapsayan Çukurova Bölgesel Havayolu Projesi, özellikle Çukurova'dan Ortadoğu ve Afrika ülkelerini direkt uçuşlarla birbirlerine bağlayacak ve bu ülkelerle kentimiz ve bölgemiz arasında önemli birer ticaret köprüsü oluşturabilecektir. Böylelikle; havayolu, limanları, fuar alanlarıyla zaten önemli bir cazibe merkezi konumunda bulunan Çukurova bu proje ile tamamen dünyaya açılacak, önümüzdeki süreçte Avrupa'yla Ortadoğu'nun buluştuğu bir merkez haline de gelebilecektir."

2012 NİSAN'DA BAŞLIYOR

Toplantıda projenin fizibilite çalışmalarıyla ilgili bir sunum gerçekleştiren Havacılık Mühendisi Özerk Ünlü de, havacılık firmasının kurulum süreçleri, uçulması planlanan hatlar ve uçuş ağına ilişkin bilgi verdi. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün 1 Temmuz 2007'de yayınlanan yeni yönetmeliğinin bölgesel havayolu için ortaya koyduğu avantajlar nedeniyle bu konuda önemli bir fırsat olarak değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Özerk Ünlü, projenin hayata geçirilmesiyle yurtiçi veya dışındaki istenilen noktalara uçuşlar gerçekleştirilebileceğini, bu noktalar arasında Bağdat, Erbil, Şam, Lazkiye, Ciddi, Kahire, Telaviv, Amman, Tebriz gibi dış merkezlerin de bulunduğunu söyledi. Havayolu şirketinin kurulum süreçlerine ilişkin bilgi veren Özerk Ünlü, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü izninin ardından alınacak Fransa-İtalya ortak yapımı 72-78 kişilik ATR 72-600 veya Kanada üretimi Q400 Next Gen model uçaklarla uçuşların 2012 Nisan ayında başlamasını hedeflediklerini, seferlere ilk aşamada 2 uçakla başlamayı planladıklarını, uçak sayısının bir yıl sonra 3'e, 2016'da ise 8'e çıkarılmasını hedeflediklerini kaydetti.

MAZLUM BORU



MAZLUM MANGTAY A.Ş.

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



40 milyon liranın 17,5 milyon lirası KOBİ'lere dağıtılacak



Adana ve Mersin'e yönelik faaliyet gösteren Çukurova Kalkınma Ajansı'nın (ÇKA) 2011'de uygulayacağı 2010 yılı Mali Destek Programında çağrıya çıktı. Düzenlenen bilgilendirme toplantılarında tanıtılan programda, İktisadi Kalkınma, Sosyal Kalkınma ve Küçük Ölçekli Altyapı başlıkları altında, özel sektör, sivil toplum ve kamu kurumlarını projelerine toplam 40 milyon lira kaynak aktarılacak.

Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) Genel Sekreteri Veysel Parlak, 40 milyon liranın 17,5 milyon lirasını KOBİ'lere dağıtacaklarını söyledi. Anadolu Girişimci İşadamları Derneği (AGİD) toplantı salonunda organize edilen sohbet toplantısına katılan ÇKA Genel Sekreteri Parlak, 23 Aralık 2010'da açıkladıkları destek programlarından özel sektörün de yararlanmasını istedi.

BAŞVURULAR 23 ŞUBAT'A KADAR

Çukurova Kalkınma Ajansı'nın yapısı amacı ve çalışması hakkında da bilgiler veren Parlak, "Aralık ayında açıkladığımız destek programı kapsamında tarım, gıda (Sera kurulumu, organik tarım gibi), kimya sanayi (Plastik üretimi, temizlik, kozmetik gibi), tekstil (Ev tekstili, giyim vb.), Lojistik ve turizm alanında verilecek projeleri kabul edeceğiz. Sunulan projenin yüzde 40'ını hibe olarak veriyoruz. Bu miktar 400 bin lirayı geçemiyor. Yani 2 milyon liralık bir proje de olsa 400 bin lira yardım yapabiliyoruz. En düşük 40 bin liralık projeye destek sağlıyoruz. Projeleri 23 Şubat'a kadar kabul

edeceğiz. Projeler kendi aralarında yarıştıkları için çok iyi hazırlanması gerekiyor. Bize sunulan projeleri Türkiye'nin her yerinden gelen uzmanlar değerlendiriyor. Projeyi önce 2 ayrı uzman grup değerlendiriyor. Bu grupların, aynı projeye verdiği puanlar arasında çok fark varsa üçüncü bir uzman grubuna daha inceletiyoruz." diye konuştu.

ÖDEMELER BÖLÜM BÖLÜM YAPILIYOR

Kazanan projelere ödemelerin peyderpey yapıldığının altını çizen Parlak, "Bütçemizin yüzde 85'i genel bütçeden, diğer yüzde 15'i de yerel bütçeden karşılanıyor. Kazanan projelere ödemenin tamamı hemen yapılmıyor. Projenin hayata geçiriliş aşamasına göre bölümler halinde ödeme yapıyoruz. Verdiğimiz desteklerle kurulan işletmelerde oluşturulan istihdamla ekonomiye geri dönüşüm sağlanıyor. Ayrıca hazırlatacağınız projeleri en az 5-10 kez okuyup tekrar tekrar inceleyin. Proje konunuz güzel olabilir ama iyi yazılmayan bir proje ile projeyi okuyan uzman değerlendiricilerimizi ikna edemeyebilirsiniz." şeklinde konuştu.



'Birlikten GÜÇ doğdu'

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB) Adana Merkez Müdürü Hamit Sucu, iş adamlarına K.İrak gezisini düzenleyen TÜMSİAD Adana Şube Başkanı Ümit Özlü'ye ile Ortadoğu işkadınları ve işadamları Derneği Başkanı Sıdika Halıcıoğlu'na yurtdışı gezisinde katkıda bulundukları gerekçesiyle birer plaket verdi.

KOSGEB Adana Merkez Müdürlüğünde düzenlenen ödül töreninde TÜMSİAD Adana Şube Başkanı Ümit Özlü ile Ortadoğu işkadınları ve işadamları Dernek başkanı Sıdika Halıcıoğlu, 35 iş adamıyla birlikte hareket ederek K.İrak'ın Erbil kentinde kiraladıkları Showroom'da üyelerinin mallarını sergiledi. Başkanlar Özlü ve Halıcıoğlu, yaptıkları ortak açıklamada "İrak'ta Ticaret ve güvenlikte sorun yok, sosyal hayat Adana gibi. Orada çalışırken kazanan Adana olacaktır" dedi. TÜMSİAD Adana Şube Başkanı Ümit Özlü K.İrak'a gerçekleştirdikleri iş gezi-

sinden mutluluk ve gurur duyduklarını söyledi. Özlü, K.İrak Bölgesine düzenlenen bu ticari geziye ilk başta pek sıcak bakmayan işadamlarımız, gidip gördükten ve birebir ticari ilişkilerden sonra yarın, bugünden geç olabilir birlikten güç doğar" düşüncesiyle, tekrar K.İrak'a gitmek için hazırlıklara başladıklarını kaydetti.

ÖRNEK OLDUNUZ

KOSGEB Adana Merkez Müdürü Hamit Sucu da, K.İrak İş Gezisi değerlendirilmesinden sonra, Adana'dan yurt dışına KOSGEB destekli ilk ticari gezi düzenleyen dernek başkanı olması nedeniyle TÜMSİAD Adana Şube Başkanı Ümit Özlü'ye teşekkür etti. Sucu, daha sonra K.İrak iş gezisi için gösterilen katkılardan dolayı TÜMSİAD Başkanı Ümit Özlü ile Orta Doğu işkadınları ve işadamları Dernek başkanı Sıdika Halıcıoğlu'na birer plaket verirken "Diğer derneklerimize ve iş adamlarımıza örnek oldunuz sizi kutluyorum" dedi.



FORKLİFT ve İŞ MAKİNALARI ATAŞMANLARI

Özel Amaca Yönelik;

Forklift

ve **iş makineleri**

Ataşmanlarında

Dünya Lideri

Markaların Tercihi...

Bims ve Briketlerinizi,
Kilit ve Parke Taşlarınızı,
Alçı Torbalarınızı,
Yağ Varillerinizi, Pamuk
Kağıt v.b. Balyalarını,
Kağıt Bobinlerinizi
**Kolayca
Taşıyabilirsiniz**

- BİKET ATAŞMANI • VARİL ATAŞMANI
- BALYA ATAŞMANI • HİDROLİK KOVA ATAŞMANI
- KİLİTTAŞI ATAŞMANI • SIDE SHIFTER
- 360° KAĞIT BOBİN ATAŞMANI
- 90° DÖNER AYNA • İTME ÜNİTELİ ÇATAL ATAŞMANI
- 180° DÖNER AYNA • SÜNGER ATAŞMANI
- HALI ATAŞMANI • KARTON KUTU ATAŞMANI



Genel Müdürlük (Fabrika)
T.Cemal Beriker Blv. (Adana-Mersin
karayolu 17. km) Zeytinli Mah. No.673
01210 Seyhan - ADANA / TÜRKİYE
T : +90 322 441 0644 (pbx)
F : +90 322 441 0648
www.leotec.com.tr
alfa@leotec.com.tr

İstanbul Bölge Md.
Esenşehir Mh. Kadosan San. Sitesi
N Blok No.3 Y.Dudullu,
Ümraniye - İSTANBUL / TÜRKİYE
T : +90 216 527 7782
F : +90 216 527 7785
M : +90 530 342 4556
istanbul@leotec.com.tr

ALFA-TEK
MAKİNA LTD. ŞTİ.



ŞABAN BAŞ'IN GÜNDEMİNDE OLUMLU GELİŞMELER VAR

KOBİGÜNDEM Dergisi'nin sorularını yanıtlayan Adana Ticaret Odası (ATO) Şaban Baş, hem il hakkındaki son gelişmeleri sayılarla özetledi, hem de havayolu şirketi girişiminden işsizlik sorununa kadar bilgi ve düşüncelerini paylaştı. Şaban Baş'a göre Adana iş dünyası Afrika pazarını iyi değerlendirmeli. Diğer yandan bölgesel havayolu şirketinin de kapılarının herkese açık olduğunu belirtip detay verdi.

Adana'nın dış ticareti şu anda ne durumda?

Adana'nın ihracatı 2008 yılında 1 milyar 540 milyon dolar düzeyindeyken, 2009 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan global krizin etkisiyle 1 milyar 64 milyon dolara geriledi. 2010 yılının ilk 11 ayında gerçekleşen 842 milyon Dolarlık ihracat rakamı ise 2009 yılının aynı dönemine göre % 8.8'lik bir artışı ifade ediyor. Bu da Adana ekonomisinin ve dış ticaretinin 2009 yılının yaralarını sarmaya başladığının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. İthalatımız 2009 yılının ilk 11 ayında 1 milyar 343 milyon dolar iken, 2010'un ilk 11 ayında 1 milyar 735 milyon dolara yükseldi. Söz konusu dönem içerisinde ithalatımızın yüzde 29.2 oranında yükselmesini ise bölgemiz için kuşkusuz olumlu bir değerlendirme olarak algılamamız mümkün değil.

İhracatta ağırlıklı olarak hangi ülkeler var?

Dünyanın 177 ülkesine Adana'dan ihracat yapılıyor. En fazla ihracat 105 milyon dolarla Irak'a yapılırken, ülke grubu olarak en fazla ihracatımız 480 milyon dolarla Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleşiyor. Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere ve İspanya sırasıyla ilimizden en fazla sevkiyat yapılan ülkeler.

KOŞULLAR ELVERİŞLİ

BTC Ham Petrol Boru Hattı'nın Adana ve Çukurova ekonomisine yansımaları ne boyutta?

10 Mayıs 2005 yılında petrol pompalanmaya başlayan Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) Ham Petrol Boru Hattı Adana'yı geleceğin enerji üssü haline getirecek olan çok büyük bir proje. 3,6 milyar dolara mal olan 1176 kilometre uzunluğundaki boru hattı yıllık 50

milyon ton ve günlük 1 milyon varil Hazar petrolünü taşıma ve boşaltma kapasitesine sahip. Yumurtalık Serbest Bölgesi'nin ve Toros Limanı'nın sağladığı lojistik avantajlar sayesinde ham petrol taşımacılığının yanı sıra önümüzdeki yıllarda petrol rafinerileri ve kimya sanayi ile ilgili diğer yatırımlarında bu bölgeye gelmesi bekleniyor. Türkiye'nin altıncı büyük ekonomisine sahip olan Adana, yerli ve yabancı yatırımcılara Mersin Serbest Bölgesi, Yumurtalık Serbest Bölgesi, Botaş Limanı, Uluslararası Havalimanı, otoyollar ve demiryolları ile lojistik açıdan son derece elverişli koşullar sunuyor. Bu uygun koşulların etkisiyle Adana 142 yabancı firma ile Türkiye'de en fazla yabancı yatırım çeken 4'üncü bölge olmayı başardı. Adana ili Türkiye'nin ihracat stratejisi içerisinde önemli bir yeri olan komşu ülkelerle ticaretin canlandırılması açısından Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Suriye ve Irak pazarlarına olan yakınlığı, bilgi birikimi, teknolojisi ve tecrübesiyle yerli ve yabancı lojistik firmalarının ilgi odağı olmaya devam ediyor.

Adana, geçtiğimiz yıllarda Financial Times dergisi tarafından yatırıma en uygun dünya şehirlerinden birisi seçildi. Bu konudaki düşüncelerinizi alabilir miyiz ?

Adana; Ticaret Odamız tarafından hazırlanan bir raporla katıldığı, "European Cities and Regions of the Future 2006/07- Geleceğin Avrupa Şehirleri ve Bölgeleri 2006/07" yarışmasında birincilik ödülünü kazanarak son dönemde gerçekleştirdiği uluslararası başarılarına bir yenisini ekledi. Böylelikle Adana, Financial Times tarafından Avrupa genelinde yapılan ekonomik yatırıma uygunluk açısından tüm kriterlerin esas alındığı bir değerlendirmede, sadece Türkiye'nin değil, aynı zamanda Avrupa kıtasının da en iyi bölgesi seçilmiştir. Adana'nın yatırımlar bakımından ne kadar elverişli olduğunun anlatılması bakımından Financial Times Dergisi tarafından yapılan sadece bu değerlendirmenin bile başlı başına önemli bir gerçeği ortaya koyduğuna inanıyorum. Bu vesileyle KOBİ Gündem derginiz aracılığıyla Türk ve yabancı yatırımcıları bölgemize beklediğimizi ve onlara her türlü yardım ve destekte bulunmaya hazır olduğumuzu bir kez daha vurgulamak istiyorum.

AFRİKA PAZARININ POTANSİYELİ

Asya ve Afrika ile ticaretin gelişiminde Adana'nın potansiyeli nedir?

Asya ve Afrika pazarlarının Türk ekonomisi için öneminin farkındayız ve buna bağlı olarak daha önce birkaç kez değişik ülkelerle temasa geçtik. Ancak dış ticaret, iki heyetin biraya gelmesiyle hemen gerçekleşmiyor. Firmalar önce birbirlerini tanıyor, güven sorununu ortadan kaldırıyor ve karşılıklı ticarete başlıyor. Doğal olarak bu süreç biraz uzun sürebiliyor. Adana, Asya ve Afrika ülkeleriyle birçok alanda ticaret yapabilecek potansiyele sahip. Kuşkusuz bunun için işadamlarının birbirlerini tanımaları ve karşılıklı güven ortamının oluşturulması, bu nedenle karşılıklı ticaret heyeti organizasyonlarının sık sık düzenlenmesi ve bu alanda ilk adımların atılması gerekiyor. Örneğin, ekonomik krizin ağır bir şekilde hüküm sürdüğü 2009 yılında Türkiye'nin dış ticareti 132 milyar dolardan 102 milyar dolara geriledi. Dış ticaretin yüzde 30 daraldığı anlamına gelen bu dönemde, Afrika

ülkelerine yapılan ihracatın ise yüzde 15 artış göstermesi son derece çarpıcı bir gelişme. Türkiye halen 10 milyar dolar seviyelerinde bulunan Afrika ülkeleriyle ticaret hacmini yürütülecek etkin çalışmalarla 20 milyar dolara çıkarabilir.

Adana Ticaret Odası, fuarcılıkta öncü girişimleriyle örnek oldu. Fuarların Çukurova ekonomisine etkisi nedir?

Dünyadaki bir çok kentin ekonomisi fuarlara dayalı. Adana da bu anlamda hak ettiği payın alınabilmesine yönelik olarak 2003 yılında ciddi bir atılım içerisine girdi. Adana Ticaret Odası olarak bu eksikliğin bir an önce giderilmesi için 2003 yılında 1. Çukurova Sanayi ve Ticaret Fuarı'nı hayata geçirdik. Ardından 2. ve 3. fuarları yaptık. Bu çalışmalarımızı daha profesyonelce, Çukurova'nın tümüne hizmet verebilir hale getirmek için Çukurova Fuarçılık A.Ş.'yi kurduk. Ardından da Türkiye'nin fuarcılık alanındaki en köklü firmalarından biri olan TÜYAP ile işbirliğine girerek bugünkü noktayı yakaladık. 79 yıl

boyunca bir tek fuar düzenlenemeyen Adana, bugün yılda yaklaşık 20 ayrı sektörü buluşturan bir merkez haline geldi. Bu çalışma, Adana'nın üretim potansiyelinin en iyi şekilde sergilenmesini sağlıyor. Geline noktanın olumlu yansımaları da başta konaklama olmak üzere bir çok alanda kendini hissettiriyor.

GÖSTERGELER OLUMLU

Küresel krizin iş dünyasına yansımaları ne durumda. Krizin etkileri gerçekten hafifliyor mu?

İçerisinde bulunduğumuz dönemde Türkiye'nin dünya, Adana'nın da Türkiye ekonomisindeki yerini belirleyen göstergelerin olumlu seyrettiğini görmek çok güzel. Hükümet'ten beklentimiz, istikrar ortamının devamını sağlayarak aynı etkinin piyasaların yanı sıra vatandaşlara da yansıtılmasıdır. İçinde bulunduğumuz dönem Türkiye açısından çok önemli. Çünkü, 2009'un ilk yarısında ekonomisi yüzde 11.1 küçülen Türkiye, bu yılın ilk yarısında yüzde



11'lik büyüme ile dünyada Çin'le birlikte zirveyi paylaştı. Yine aynı dönemde faiz oranları yüzde 13.8'den 8.5'a, işsizlik yüzde 13'den 10.5'a, bütçe açığı yüzde 23.2'den 15.4'e düştü. 2009'un ilk yarısıyla bu yılın aynı döneminde, ihracat 51.4 milyar dolardan 58.4'e çıktı. Önümüzdeki döneme ilişkin ekonomik büyüme konusundaki beklentiler olumlu seyrediyor. Bu yıla ilişkin büyüme tahminleri de genellikle yüzde 6 ile 7 arasında değişiyor. Sürekli olumsuz gelişmelere örnek gösterilen Türkiye'nin yakaladığı bu başarının gözardı edilmemesi gerektiğini düşünüyorum. Bu kapsamda, Adana'nın ekonomik göstergeleri de Türkiye'ye paralel bir gelişme gösteriyor. En önemli verilerden biri olarak gösterilen ihracatımız, krizin etkisini hissettirdiği 2009 yılının ilk altı aylık diliminde, 2008'in aynı dönemine göre yüzde 31 azalış göstererek 508 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Ekonominin tekrar rayına girdiği günümüzde ise ihracatımız 2010'un ilk 6 ayında, 2009 yılının aynı dönemine göre yüzde 10 artış kaydetmiş ve 561 milyon dolara yükseldi. Adana ekonomisinin lokomotif konumundaki Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde kullanılan enerji oranı da krizin hüküm sürdüğü 2009 yılının ilk 6 ayına oranla elektrikte yüzde 35, doğal gazda da yüzde 31'lik artış göstererek istikrarın habercisi olmuştur. Protesto edilen senet sayısındaki göstergeler de geçtiğimiz yılın ilk 6 aylık döneme göre 2010 yılında yüzde 35.6 oranında azalma gösterdi.

İşletmelerin temel sorunu nedir?

Sanayici, imalatçı ve tüccarın şu dönemdeki en büyük sıkıntısı, hiç kuşkusuz sermaye. Bu konuda bankalara büyük görev düşüyor. Kredi kullanılırken uygulanan yaptırımların hafifletilmesinde yarar var. Çünkü aynı bankanın Adana'daki şubesi, kredi kullanıracak kişi ya da işletmeden her türlü ödeme garantisine almasına karşın kredi vermeyebiliyor. Oysa aynı koşullardaki İstanbul firması, anında kredi kullanabiliyor. Bankaların, kredi kullanımında taşra-gelişmiş kent ayrımına son vermesi gerekli.

Ayrıca, ekonominin sağlam temellere dayandırılması, işverenin maliyetleriyle de direkt ilgilidir. Vergi, SGK primi vs. gibi girdilerin artışı, krizden kurtulabilme çabası içinde işletmeler için çok büyük bir engeli oluşturuyor. Alınacak somut tedbirlerle, krizden tam olarak kurtuluşun süresi daha da kısaltılabilir.

EKONOMİYE KAZANDIRILMALI

TÜİK rakamlarına göre Adana işsizlikle şampiyon bir kent haline geldi. Sizin işsizliğin çözümüne ilişkin düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Son açıklanan işsizlik rakamları, aslında Adana'nın sorunlarının çözümünün yatırıma ve üretime bağlı olduğunu, bu olmadıkça istihdamın da artırılamayacağını bir kez daha ortaya koydu. Başta pamuk olmak üzere tarımsal üretim alanlarının daralması, buna paralel çirçir fabrikaları ve tekstil sektöründeki sıkıntı ve sonunda fabrikaların kapanması, emek yoğun bu sektörlerde yıkıma sebebiyet verdi. Bu durumun son örneği, Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesinde tekstil üretim fabrikalarının önemli bölümünün küresel krize karşı duramaması ve kapanması oldu. İşsizliğin azaltılması konusunda Hükümete düşen en önemli görev, istihdam üze-

rindeki vergi ve sosyal güvenlik primlerinin azaltılması yoluna gidilmesidir. Örneğin; teşvik sistemi nedeniyle, Osmaniye'de işçi başına 150 lira sigorta primi ödenirken, bu rakam Adana'da 300 liradır. Bu nedenle Adana'daki işletmeler bile 80 kilometre uzaktaki Osmaniye'ye taşındı. Böyle olunca Adana'da işsizler arttı, Osmaniye'de ise azaldı. Ayrıca, kaynak yetersizliğinden dolayı üretimine ara veren, kapanmaya yüz tutan ya da kapanmak zorunda kalan fabrikaların desteklenerek mutlaka tekrar ekonomiye kazandırılması sağlanmalıdır. Çünkü işsizlik ancak yatırımlar arttıkça engellenebilecektir. İşsizliğin azaltılabilmesi için bu alanda öne çıkan kentlerdeki bölgesel üretime dair adımlar atılmalı, bunun sağlanabilmesi için de teşviklerde son derece cömert davranılmalıdır.



Nitelikli işgücü sıkıntısı nasıl çözülebilir?

Avrupa Birliği, ekonomik yapısını mesleki eğitim üzerine kurmuş bulunmaktadır. Bu kapsamda üniversite eğitimi alacak olanlarla diğerleri ayrıştırılarak mesleki eğitime tabi tutulmaktadır. Dolayısıyla iki taraftan eğitilmiş insanlar yetiştirip, sanayilerindeki ara ve kalifiye eleman sorununu çözmektedirler. Bizim de aynı yolu takip etmemiz ve bütün kurumların da bu konuda güçbirliği yapması gerekiyor. Bana göre, bu konuda yapılması gereken ilk şey, eğitim sistemimize çeki düzen verilmesi. Üniversite mezunlarının iş bulamamasından, ilköğretim okullarındaki şiddet olaylarına varıncaya kadar bir çok sorunun kökeninde sistemin bozukluğu yatıyor. Her birey, sürdürebileceği alanda eğitim alabilmeli. Mühendisi, idarecisi üniversiteye yönelmeli, işçisi de mesleki formasyonunu tamamlayıp kalifiye eleman olmalıdır. Aksi takdirde bir yandan işsizlik, diğer yandan da yetişmiş eleman sıkıntısı çözüme kavuşamaz.

SAHİBİ DEĞİL, ÖNCÜSÜYÜZ

Son dönemde bir havacılık şirketinin kurulması konusunda çalışmalar yaptığınızı biliyoruz. Bize biraz da bu konudan bahsedermisiniz?

Adana'nın da içinde bulunduğu altı Çukurova kentini kapsayan Çukurova Bölgesel Havayolu Projesi'yle ilgili çalışmalarımız sürüyor. Çukurova'dan Ortadoğu ve Afrika ülkelerini direkt uçuşlarla birbirlerine bağlayacak projede fizibilite raporu tamamlandı ve tanıtım faaliyetlerine hız verildi. 2011 yılı içinde sırasıyla; havayolu

markası belirlenecek ve akabinde havayolu ortaklarının belirlenmesi, şirketin resmi kuruluşunun yapılması, şirket yönetim kurulu üyeleri ile üst düzey yöneticilerin göreve başlatılması, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nden izin alınması gibi süreçler hayata geçirilecek.

2011 yılı Mart ayı ile Temmuz ayı arasında almayı öngördüğümüz iznin ardından; Şubat ve Mart 2012'de teslim edilecek üç adet kesin ve 2014 yılında teslim edilecek iki adet opsiyonlu ATR ya da Q400 uçakları için üretici firmalarla Temmuz 2011'de anlaşma yapmayı planlıyoruz. Ticari uçuşların başlaması için ise 2012 yılının Nisan ayını hedefliyoruz.

Havayolunun, şirket kuruluşu için başlangıç öz sermayesi 25 milyon dolar olarak hedefleniyor ve ticari uçuşlar başlamadan önce toplamda 50 milyon dolara kadar artırılması planlanıyor. Havayolu şirketindeki personel planlamasına değinecek olursak, organizasyon şemasına göre havayolunda 5 yılın sonunda istihdam edilecek toplam personel sayısının 254 olacağı öngörülmüyor. Bölgemizden şehirler arası en uzak direkt uçuş mesafesinin 1 saat 45 dakika olduğu düşünüldüğünde, aktarma ile yapılacak uçuşta kaybedilen zaman en az 3 saati buluyor. Bu durum da, işadamlarımız için önemli bir kayıp zaman teşkil ediyor. Bu durum, bölgemize yakın komşu ülkelerin önemli şehirlerine yapılacak uçuşlar için düşünüldüğünde aktarma uçuşları ile yaklaşık 8 saati bulan zaman kayıpları meydana geliyor. Ancak bölgesel havayolu projesi ile yapılacak direkt uçuşlar ile 1 ila 2 saatte istenilen noktaya uçuşlar gerçekleştirilebilecek. Bu noktalar arasında Bağdat, Erbil, Şam, Lazkiye, Ciddi, Kahire, Telaviv, Amman, Tebriz gibi önemli kentler bulunuyor.

KAPIMIZ HERKESE AÇIK

Kimler bu yapılamaya katılabilir?

Şunu özellikle vurgulamak istiyorum ki, projemiz, ortak olmak isteyen tüm Çukurovalı işadamlarına açık. Bu kapsamda Adana, Mersin, Osmaniye, Kahramanmaraş, Hatay ve Gaziantepli işadamlarına, ortaklaşa kuracağımız bu şirketin bir parçası olmaları için çağrıda bulunuyorum. Çünkü bu proje, Çukurova bölgesinde dış ticaretin artması, bölgeye gelecek yatırımların hız kazanması ve turizm sektörünün hareketlenmesini sağlayacak önemdedir. Bölgesel işbirliğiyle oluşturulacak havayolu ile bundan böyle, İstanbul aktarması nedeniyle bölgeye kazandırılmayan yabancı sermaye Çukurova'da kalacak, bölgede bu anlamda bir sinerji oluşacaktır. Burada son olarak altını özellikle kalın harflerle çizmek istediğim bir nokta var. Adana Ticaret Odası bu projenin sahibi değil, öncülüğünü yapan kurumdur. Bu konuda aksine bir yanlış anlaşılma oluşmamalı.

Dergimize yönelik bu özel açıklamalarınız için teşekkür ediyoruz.

Kobigündem Dergisi'ni ilk sayısından beri büyük bir zevk ve ilgi ile takip ediyorum. Tüm üyelerimize de öneriyorum. Bu içerikteki yorumların başta bölgemiz olmak üzere ülke ekonomisine katkı anlamında önemli bir misyon üstlendiği kanaatindeyim. Bu vesileyle düşüncelerimi derginin aracılığıyla kamuoyuna ve iş dünyasına aktarma fırsatı verdiğiniz için şahsınıza şükranlarımı sunar, size ve yönetiminizdeki ekibinize başarılar dilerim.

özkanlar

b a s k ü l

Vizyonumuz

Sektöründe iç ve dış pazarda yenilikçi yaklaşımı, kalite standartı ve sınırsız hizmet anlayışı ile lider bir kuruluş olmak.

Misyonumuz

Kalite ve deneyimimizi birleştirerek müşterilerimizin hedeflerine ulaşabilmelerini sağlamak ve her aşamada dost kazanmak.



Kalite Politikamız

Müşteri memnuniyetini sürekli kılmak
Her aşamada sürekli iyileştirmeyi prensip edinmek
Müşterilerimize hızlı, zamanında ve eksiksiz üretim ve servis sunmak
Müşterilerimizden aldığımız güvenle sektörde öncü , lider bir firma olmak.



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

Bizim gözümüzde her firma ve proje, bir insan gibi kendine has ihtiyaçları ve çözümleri olan bir yapıdır. Uzman mühendislik ekibimiz de iyi bir doktor gibi ihtiyaçlarınıza özel reçeteyi, projelerinize özel çözümleri üretiyor.

Yatırımlarınız için en iyi çözüm Hidromatik mühendisliğinin uzmanlık alanı.

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

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



hidromatik
Paylaşılan Uzmanlık