

RADÜS

ARAÇ, ARAÇ USTU EKİPMAN, İŞ MAKİNALARI, TREYLER VE DÖRSÜ İMALATÇILARI DERGİSİ

ISBN: 21471754 • OCAK / 2013 • YIL: 1 • SAYI: 3 • 64

"ARÜS-DER'in
faaliyetlerini
yakından izliyoruz"



Volvo Trucks ve Renault Trucks
Güçlerini Birleştiriyor!



Temiz Çevre için
1,5 Milyarlık Yatırım



İsimizde Uzmanız

Uzmanlar
Platform





Dünyanın Dört Bir Yanında

Tam 51 yıldır, bu topraklarda ürettiğimiz değeri dünyaya ihrac ediyoruz.
51 yıldır, Türkiye'yi yurtdışında başarıyla temsil ediyoruz.

Destek veren herkese teşekkürler.





Burhan FIRAT

Radus Dergisi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
burhan.firat@radusdergisi.com

"YAPTIĞINIZ İŞİN ÇIRAĞI OLMALISINIZ"

Değerli Okurlarım,

Frigya Kralı Midas'ın efsanesini bilmeyen yoktur. Frigya toprakları dillerde destan gül bahçeleriyle ünlüdür. Tanrı Dionysos'un adamlarından biri Midas'la tanışır. Midas onu tanır ve günlerce sarayında misafir eder. Daha sonra beraberce Tanrı Dionysos'un yanına giderler. Bu ziyarete çok sevinen Dionysos, Midas'a bir iyilik yapmak istер ve ona her dileğini gerçekleştireceğini söyler. Kral Midas ise hiç düşünmeden şu dileği diler: "Tuttuğum her şey altın olsun." Ve Dionysos, sözünü tutar. Midas çok mutludur; ama bu mutluluk çok uzun sürmez. Yiyecek dolu masaya oturan Midas, ağızına atmak için aldığı her lokmanın, içeceğin altına dönüştüğünü görür görmez na-

sil bir hata yaptığı fark eder. İlk başlarda ona mutluluk veren bu şey, daha sonra onun mutsuzluğunun kaynağı olur. Hiç zaman kaybetmeden Dionysos'a gidip kendini bu dertten kurtarması ve onu eski haline getirmesi için yalvarır. Dionysos'da ona, Sardes'e giderek burada topraktan çakan sularla yıkamasını söyley. Ve Kral Midas denileni yaptıktan sonra nihayet eski haline kavuşur.

Bu bir efsane olsa da aslında anlatılmak istenen çok gerçekdir. Emek vermeden, kolay yoldan bazı şeylere sahip olmayı isteyen insanlar hepimizin çevresinde var. Bir işe çıraklıktan başlamadan, yaptığı işe emek vererek, tırnaklarını kazıyrak zirveye gelmenin mutluluğunu tadamamışlar-

dir. Merdivenleri birer birer çıkmadan en tepede oturmayı istiyor ve sihirli bir değneğin size o dileğiniz hayatı sunmasını bekliyorsanız bu düşünmenizden kısa zamanda vazgeçmeli siniz. Bir işe adım atmak istiyorsanız bir alt yapınız ve bilgi birikiminiz olmalı. İstediğiniz kadar okullar bitmiş olun (öğrenim hayatını önemsemedigim anlaşılmassisin), çok kültürler görün, yabancı diller bilin... Öncelikle yaptığınız işin çrağı olmalısınız. Dürüst olmak, yılmadan çalışmak, her tökezlediğinde gitmek yerine kalma cesaretini göstermek...

Sevgili okurlarım, işte budur başarıının ve kalıcı olmanın anahtarları. Cesaretin ve emekle kazanılmış mutluluğun hep yanınızda olması dileğiyle...

Yayın Sahibi
HİZ MEDYA

Sorumlu Yayı İşleri Müdürü
Burhan FIRAT
burhan.firat@radusdergisi.com

Genel Yayın Koordinatörü
S. Gökhan GÜÇLÜ
gokhan.gucu@radusdergisi.com

Yayın Koordinatörü
Seçkin KESİNBAŞOĞLU
seckin@radusdergisi.com

Yayın Kurulu
Burhan FIRAT
burhan.firat@radusdergisi.com
Candan GENCEROĞLU
candan.gencero glu@radusdergisi.com
Engin PİRİNÇÇİ
engin.pirincici@radusdergisi.com
Mezin ÜNAL
mezin.unal@radusdergisi.com
Tuğba GÜZEL
tu gba.guzel@radusdergisi.com

Editor
Yasemin ARSLAN
editor@radusdergisi.com

Yazarlar
Candan GENCEROĞLU
Dr. Zekeriya BABAOĞLU
Duygu TECİM
Engin PİRİNÇÇİ
Furkan ÇALIŞKAN
Gülbaz GÜRER
Hüseyin TUNÇ
S. Gökhan GÜÇLÜ
Tugba GÜZEL
Vahap AKAR
Ercümen GÜL
Erol ŞAHIBAZ
Mehmet BILGIN

Reklam Koordinatörü
Mezin ÜNAL
mezin.unal@radusdergisi.com
reklam@radusdergisi.com

Görsel Tasarım
Rabia AKKAYA EÖRJ
grafik@radusdergisi.com

Yayın ve İdare Merkezi
Birlik Mahallesi 285. Sokak No: 30/13
06610 Çankaya - Ankara - TÜRKİYE
Tel: 0312 440 2 449 • Fax: 0312 440 6 446
info@radusdergisi.com

Vil: 1 / Sayı: 9
Ocak 2013 (2013/01) Fiyat: 6.
Radus Dergisi ayda bir yaynlanır.

Başlık Merkezi
Sincan Mahlası Zübeyde Hanım Mahallesi
Büyükk Sanayi 1. Caddé Elif Sokak
Sütçü Kemal İş Merkezi No: 7/241 İskider - Ankara
Tel: 0312 384 56 88 • Fax: 0312 384 53 37

Radus Dergisi İlaç Modül iklelerine uygunlaştı. Dergideki
yazmaların yan ve sağlarında yerlendirilen linklerden, konular
belirtildiğinde konu veya konulara ulaşılabilir.

İÇİNDEKİLER

S30

Orman Genel Müdürlüğü
Karba İtfaiye Araçlarıyla
Güçleniyor



S34-36

Temiz Çevre için
1,5 Milyarlık Yatırım



S47

ARÜS-DER '13 Fuarına
Türkiye Belediyeler Birliği'nden
Destek



S52-54

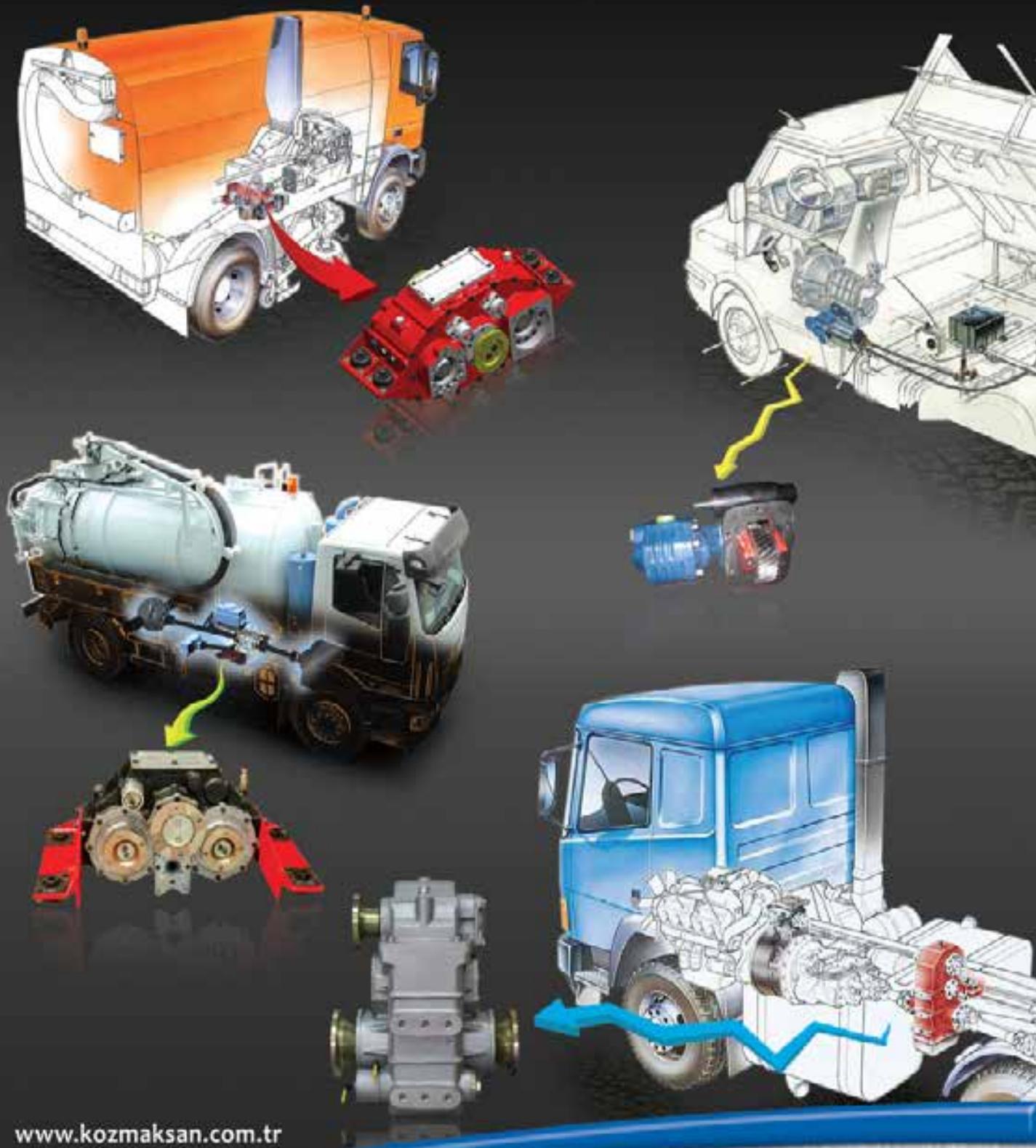
*ARÜS-DER'in faaliyetlerini
yakından izliyoruz*



S70

İsimizde Uzmanız

Aracınıza Güç Katar...



www.kozmaksan.com.tr



KOZANOĞLU
KOZMAKSAN

HYDRAULIC PUMPS & POWER TAKE-OFFS MANUFACTURING LIMITED CO.

TURKEY 10125 Ankara 5. Mah. 50. Sokak No: 10/1 D: 1047

Offs : 7. Sokak No:9 (06370) Ostim-Ankara -TURKEY
Fab. : 14. ASİD 058 Eskişehir Cad. No:6 06935 Sincan -Ankara -TURKEY

Tel:+90 312 - 351 95 39 - pbx Fax:+90 312 - 351 34 59
Tel:+90 312 - 367 39 71 - pbx Fax:+90 312 - 367 38 71



36 Yıldır
Sizinle
Size Özel
Tanker İmalatı



Mahmutbey Yolu Kocasinan Sanayi Sitesi B 2 Blok No: 18

Bahçelievler / İSTANBUL

Tel: 70 70 652 (212) 90+ Faks: 30 40 451 (212) 90+



AYSEL PAPATYA SIGORTA

"Ayrıntılar Fark Yaratır..."

Aysel PAPATYA Sigorta Aracılık Hizmetleri Limited Şirketi

- Trafik Sigortaları
- Sorumluluk Poliçeleri
- Yangın Sigortaları
- Sağlık Sigortaları
- Mühendislik Sigortaları
- Kasko
- Nakliyat Sigortaları
- DASK
- Ferdi Kaza Sigortaları
- Tanım Sigortaları

MAKSİMUM
HİZMET
SPOR TACİLGİ
ANADOLU
SIGORTA

Axa

Allianz

HDI
SIGORTA

İnönü Caddesi Yuvarlı İşhanı No:113/110 Kat :2 Osmangazi / BURSA
Mail : info@papatyasigorta.com.tr

Tel : 0 (224) 272 92 92
Faks : 0 (224) 251 83 83

Ankara Büyükşehir Belediyesi Karla Mücadelede Daha Güçlü



Ankara Büyükşehir Belediyesi tarafından karla mücadele için Kolumn Motorlu Araçlar San A.Ş. firmasından alımı yapılan 50 adet unimog, 25 adet "kirkayak" diye tabir edilen damperli kamyon ve 7 adet mini kaldırımlı temizleme aracı Melih Gökçek'in katıldığı törenle hizmete girdi.

Atatürk Kültür Merkezi'nde düzenlenen törene Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek ile İlçe belediye başkanları, Büyükşehir Belediyesi Meclis üyeleri, bürokratları ve karla mücadelede çalışan elemanlar katıldı.

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek törende yaptığı açılış konuşmasında büyük bir mutluluk yaşadıklarını vurgulayarak, "Belediyemiz olarak büyük bir mutluluk yaşıyoruz. Karla mücadelede Başkentlilere büyük bir fayda sağlayacak dev bir filoyu Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne kazandırmamın büyük bir gururu yaşıyoruz. Daha önceki senelerde olduğu gibi Ankara yine karla mücadelede birinci olarak adını duyuracaktır" dedi.

Kolumn Motorlu Araçlar Tic ve San. A.Ş'den alımı yapılan karla mücadele araçları ile ilgili konuşan Gökçek, "50 adet Unimog

diye tabir edilen karla mücadele aracı aldık. Ayrıca 25 adet "kirkayak" denilen kamyon, yine karla mücadele için 7 adet de kaldırımlı kar küreme aracı aldık. Bütün bu takviyelerle birlikte toplam olarak 472 araçla karla mücadele hizmeti vereceğiz" dedi.

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanlığı ihalesini yaptığı 50 adet Çok Amaçlı Yol Bakım Aracı ve Ekipmanlarını tarafından 13.09.2012 tarihinde ihalesi yapılan 50 adet Çok Amaçlı Yol Bakım Aracı ve Ekipmanları alımı işi uhdesinde kalan Kolumn Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. ile birlikte araçların ve ekipmanların teslimatını gerçekleştirmiştir.

Karla mücadele faaliyetlerinde kullanılacak olan Unimog kamyonlar kar bıçağı ve tuz serici ekipmanlar ile donatılmıştır. Bunun yanı sıra teslim edilen ön süpürge ve tünel yıkama ekipmanları ile araçlardan dört mevsim farklı amaçlarla faydalansılması amaçlanmıştır. Onceki yıllarda teslim edilen araçlara ek olarak bu yıl teslim edilen 50 adet araç ve ekipmanlarla Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin karla mücadele konusunda araç filosu güçlendirilmiştir.



SEHA OTOMOTİV

SEHA İŞ BİRİMİDİR • BUSINESS UNIT OF SEHA

Kamu Kuruluşlarına Özel Hizmet Araçları



Üretici Tarafından Onaylanmış Üstyapıcı



SEHA MÜHENDİSLİK MÜŞAVİRLİK TİC. VE MAKİNA SANAYİ LTD.ŞTİ.

Şaşmaz Oto Sanayi Sitesi 2549 Sk (Eski 44. Sk.) No:3 Etimesgut / Ankara

Tel: (312) 278 80 85 (Pbx) Faks: +90 (312) 278 80 84 otomotiv@seha.com.tr info@sehaotomotiv.net www.sehaotomotiv.net



Vahap AKAR
vahap.akar@radivedergisi.com

Serbest Kürsü

İnovasyon

Merhabalar,

Bu sayımızda size son dönemde iş dünyasında oldukça popüler olan bir kavramdan bahsetmek istiyorum. İnovasyon. Hepimizin son dönemde sıkılıkla duyduğu bu kavram acaba ne anlama geliyor ve ne önemi var.

Bazen düşünüyorum da özellikle yurt dışında insanlar ve şirketler sıkıldan böyle yeni cılıcılı kavramlar üretiyorlar, olsan sonra yapacak başka işleri güçlen yokmuş gibi insanların bu kavramların peşlerinden koşutuyorlar. Bunlarla oylanacaklarına adam gibi işlerini yapsalar daha faydalı olmaz mı? Hayır tabii ki olmaz.



Her sene Dünyanın en büyük 500 markasının listesi yayınlanır, 2012 yılı için bu liste yeniden yayınlandı ve dünyanın en büyük 500 markası içinde ne yazık ki yine bir Türk markası yok. Bu listeye baklığınız zaman bizim ülkemizde de bilinen markalar olduğu gibi, tanınmayan da bir sürü marka var. Biz niye giremiyoruz bu listelere bir türlü acaba diye sormadan edemiyorum. Bizimde bir sürü büyük şirketlerimiz var. Aslına bakarsanız yakın zaman içerisinde dünya arenasında ülkemize ait markaları görmeye başlayacağımız yönünde inancım yüksek. Neysse çok da uzatmayalım inovasyon diyoruz.

İnovasyon "yeni değişik bir şey yapmak" anlamına gelmektedir. Tam olarak karşılığı "yenilenme" denilebilir. IBM tarafından tüm dünya genelinde yapılan bir araştırmada 765 CEO inovasyonun en önemli konu olduğunu söylüyor. Global McKinsey araştırmasına katılan 3470 tepe yönetici, bugünün iş dünyasında değişim etki eden en önemli faktörün inovasyon olduğu düşünücsinde. Aslında çok da basit bir anlamı varmış bu kelime.

menin, peki neden bu kadar önemli bu inovasyon. Yani yenilik ıte, yeni bir şeyle yapmak, bu zaten bizim bildiğimiz bir kavram değil mi? Biz ülke olarak yeniliğe açık değil miyiz? Bizim bildiğimiz bu kavramı adamlar yeni keşfetmişler adına da "inovasyon" demişler bize satıyorlar.

Şöyle bir düşünelim bakalım, bugün dünyada kullanılan ve/veya dünyaya yön veren hangi yenilikte bizim payımız var. Elektrik, televizyon, araba, bilgisayar, internet, telefon, çamaşır makinesi, mikrodalga fırın, saç kurutma makinesi, barut, toplu işne, atac, post it. Daha sayabilirim ama gerek yok herhalde, dünya arenasına sunduğumuz, elle tutulur ne var acaba? Hiç.

Şimdi düşünüyorum; yani imkansız, bunca yıllık dünya arkadaş, hiçbir şey mi olmaz? Yok gelmiyor akıma, mümkün değil. O zaman kesin bu işte bir iş var birileri bizi engelliyor ya da bize fırsat verilmiyor, adamlar her şeyi bulmuşlar bize bulacak bir şey kalmamış.

İğin şaka kısmını bir kenara bırakırsak ne yazık ki bugüne kadarki olan durum bundan ibareti; ancak son dönemde bu konu biraz değişmeye başladı gibi. Özellikle bazı büyük gruplar inovasyona ve ARGE'ye çok önem vermeye bu konulara önemli bütçeler ayırmaya başladılar. Hatta kendi personellerinden fikirler toplayıp bunları değerlendirmeye başladıklarını da duyuyoruz.

Yeni fikirler çok önemli, yeni çözümler çok önemli, bu ille de yeni bir buluş, ya da çok önemli bir icat olmak zorunda değil, bir konu hakkındaki pratik bir çözüm bile olabilir. Önemli olan fark yaratmak, ürününüüz pazarda diğerlerinden bir adım öteye taşıyacak farklı koymak. Bu farklı kim için önemli değil belki ama bu farklı önem veren kişiler de olacaktır. Hatta sizin ortaya koyduğunuz bu ürünü kullanan kişiye yeni bir fikir verecek ve oda başka bir yenilik ortaya koyarak bambaşka şeyle ortaya koyacaktır.

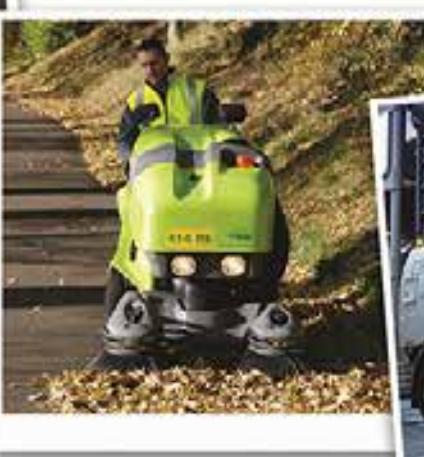
İşte bu yabancı şirketler bu kavramları geliştirek kendilerini hep dinamik ve bir adım önde tutmaya devam ediyorlar. Dünya arenasında daha fazla geride kalmamak için bizimde artık bir şeyle yapma ve bu bizim ürünümüz bunu biz bulduk deme zamanımız geldi.

Görüşmek üzere.

Uğurel

Yol Süpürme Araçları

" Temizliğin En Prestijli Yüzü "



Uğurel

Elektrikli Hizmet Araçları

Johnston | Applied 414 RS

" % 100 Elektrik, % 0 Emisyon "





Türkçe Diliyle
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı



Türkçe Diliyle
Ekonomi Bakanlığı

2013 ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI KONGRESİ

19-20 EYLÜL 2013 / İSTANBUL

www.vizyon2023turkiye.org



THE SHINING PEARL OF THE WORLD
DÜNYANIN PARLAYAN İNCİSİ TÜRKİYE
KONGRENİN ANA BAŞLIKları

KENTSEL DÖNÜŞÜM

GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ
VE MEVZUATLAR

ENERJİ SEKTÖRÜ

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜ

İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ

YATIRIM PROJELERİ

EĞİTİM ve İNSAN KAYNAKLARI

TEŞVİK ve FİNANSMAN

2013 Dakar Ralisi için Zorlu Etap ve Iveco Yarış Takımı



Gerard de Rooy: "Günümüzde degildim, hem de hiç. Daha yarışın başında kuma sıkışık ve Mikki Biasion yardıma gelene kadar yaklaşık on dakika bekledik. Bunun ertesinde de olmayan bir geçiş aradığımız nüvagasyon hatasını yaptık. Ceri dönerken ilk lastiğimiz patladı ve herkes bizi geçti. Sonrasında kayalık arazide giderken ikinci lastiğimiz de patladı. Daha fazla lastiğin patlamaması için daha şakin devam etmek zorundaydım."

Hans Stacey: "Bir süre Gerard'in arkasındaydım ama onu takip edemedim. Birkaç kasiste aldığım darbelerden dolayı boynum incindi. Bu yüzden biraz yavaşlamak zorunda kaldım ve sonrasında yine Biasion'un aracını çekmek zorundaydım. Birkaç kez takla atmıştı ve oldukça hasar vardı; ama devam edebilirdi. Neyse ki bugün Iveco kamyonumuzla hiç teknik sorun yaşamadık. Umarım böyle devam eder daha yarışın bitimine çok var."

Moi Torrallardona: "Kesinlikle çok zor bir gündü; birçok katılımcının pes ettiğini gördüm. Özellikle başlangıç çok zordu, kassisler ve kum. İlkinci kısım da kayalarıyla oldukça zorladı. Miki orada bizi bekliyordu, Hans Stacey'e yardım etmiş ve devam etmek için yedek parça ihtiyaci vardı. Ancak ona yardım edemedik. Bittiğe doğru bir lastiğimiz daha patladı ve zaman kaybettirdi. Arma genel olarak bakacak olursak kötü değildi. Bence René bugünle gurur duyabilir."

Bir sonraki ve beşinci olan etap Arequipa'dan Arica'ya 172 kilometrelük bir kısmı kapsıyor. Programda rallinin Peru kısmı geride kalırken oldukça zorlu etaplardan oluşan Şili kısmı başlıyor.

Dakar Rallisi'nde heyecan tüm hızıyla devam ederken Gerard de Rooy, Dakar Rallisinin kamyon sıralamalarındaki liderliğini yitirdi.

Yarışın Nazca'dan Arequipa'ya uzanan 4. etabında De Rooy iki çukur, nüvagasyon hatası ve kumda sıkışma nedeniyle oldukça değerli 26 dakikasını kaybederek yarış 7. sırada bitirdi. Hans Stacey'nin de sert geçtiği birkaç kassis dolayısıyla boynunu incitti. Ayrıca aracı takla atan Mikki Biasion'u araçtan çıkarmak için de yarışa bir süre ara verdi. René Kuipers ise bir lastik patlaması dışında iyi bir gün geçirdi ve iyi bir yarış çaptı. Kılavuzu Moi Torrallardona'ya göre kumda sıkışan ve soğutma problemi yaşayan birçok otomobil ve kamyon vardı.





Gürbüz GÜRER
gurbuz.gurer@produşdergisi.com

Değişim

Tekrarlardan kaçmayın...

Oğlum aynı çizgi filmi tekrar tekrar izlemeyi istediği zaman, O'na kızmıştım. Bir gün bana dedi ki, "Baba senin aynı şarkıyı defalarca dinlediğin olmuyor mu, işte ben de aynı çizgi filmi tekrar seyretmek istiyorum. Arada hiçbir fark yok."

Haklıydı. Ne diyeceğini bilemedim.

Ben zevk aldığım, bana farklı duygular hissettiğim şarkıları defalarca dinliyordum, beni duygulandıran, alıpambaşa dünyalara götürüren şirleri defalarca okuyabiliyordum. O zaman, benim oğlum neden çizgi filmleri defalarca seyretmesin...

Nicedir oğlumla bu konuda tartışmıyorum.

İnsanlar kendilerini mutlu hissettiğleri müddetçe, birçok şeyi defalarca yapabilir, birçok yere defalarca gidebilir, aynı müziği defalarca dinler, aynı filmi defalarca seyredebilirler. Hatta bazen iyi bildiğimiz şeyler, başkaları için de faydalı olması için tekrar tekrar animsamlı, hatta çevremizdeki kilerde defalarca anlatabilmeliyiz.

Bugün sizlere, daha önce belki defalarca duyduğunuz daha verimi araç kullanımı ile ilgili bazı hususları hatırlatmak istiyorum. Malum kiş aylardayız, hava şartları zorlu.

Araç kullanımında en önemli husus; gaza basarken de, freni kullanırken de neler hissettiğimizdir. Ben ikisine de sevgi ile dokunuyorum. Hiç alır gibi davranmıyorum.

Motoruma da sevgi ile yaklaşıyorum, hoyrat değilim. Aşın hız yapmaktan, yüksek devirlerde kullanımdan kaçınıyorum.

Dedim ya fren de gaza da sevgi ile yaklaşıyor; ani frenden de, ani gaza basmaktan da kaçınıyorum. Önümde bakıyorum, trafik lambalarını

oldukça uzaktan takip ediyor, bir de üzerinde işığın yanma süresini gösteren kronometreler varsa işim kolaylaşıyor, kırmızı ışığın yanmasına yakın ayağımı gazdan çekiyorum. Önündeki aracın duracağına fren lambalarına bakarak anlayınca, ayağımı gazdan çekiyorum, ani frenle basmak yerine, aracımın kendi kendine yavaşlamasını bekliyorum.

Aracımın vitesini neredeysse hiç boş aıtup da yol almasını sağlayamıyorum. Yokus aşağı inerken, daima o eğimi geçebildiğim vites ile inmeye çalışıyorum. Kontağı kapatmak mı, aklıma bile getirmiyorum.

Aracında taşıdığım yükü azaltmaya çalışıyorum. Bagajında boşuna yük taşıymıyorum. Aracının rüzgar dirençlerini artıracak ekleneleri gerekmektedir kullanıyorum. Kullanmam gerektiği zaman ise; gerektiği mesafede kullanmakta, sonrasında aracımın üzerinden çıkarmaktayım.

Aracımın hava filtresini de bakım aralıklarında kontrol ederim, gereklirse değiştiririm de...

Lastiklerim; en önemli kısımlar, sık sık kontrol ederim, ettiğim. Dış derinliklerinin azalıp azaldığını, çatlakların olup olmadığını, yoldaki keskin objelerden dolayı yara alıp olmadığına dikkat ederim. Hava sıcaklıklar 7-8 derece altına düşmeye başladığında, kar yağışlarını bekleymeden kiş lastiklerimi kullanmaya başlıyorum.

Yoldaki sıkışıklarda, aracımın motorunu durdururum. Hem keseme zarar vermemiş hem de doğaya daha az atık madde salınmasına neden olurum. Şimdiye de bir çok araç, ışıkta veya trafik sıkışlığında belli süre kaldığı an, motorunu otomatik olarak durdurur, şoförün ayağını frenden çekmesi ve gaza dokunması ile zaman kaybetmeden tekrar çalışmaya başlayan motorlara sahip.

Tekrarlara devam edeceğim.

ERDEMİ

ERDEMİ MAKİNA
Vakumlu Yol ve Pist Süpürme Makinaları

Konusunda Ülkemizin Lider Kuruluşu

"Kentlerimizin temizliği için her boyutta kamyon üzeri, traktör çekmeli veya hidrostatik kompakt tip vakumlu yol süpürme makinaları üretimi"



ERDEMİ

ERDEMİ MAKİNA SANAYİ ve TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

Organize Sanayi Bölgesi, Salih Aydin Bulvarı No: 3 ÇOBUM Tel: 0364 254 97 23 (3 Hat) Faks: 0364 254 95 32
www.erdemlimakina.com.tr - info@erdemlimakina.com.tr

Takdir Treyler Üretim Kapasitesini Artırıyor

2000 yılında Araç Üstü İmalat sanayisinde tamir ve bakım hizmeti vermek amacıyla kurulan Takdir Treyler, 2001 krizi sonrası üstyapı sektöründe yaşanan hızlı büyümeye ile treyler üretimine başladı. Firma, faaliyetlerini 1600 m² kapalı alanda 25 kişi ile aylık 20 adet treyler üretim kapasitesiyle sürdürüyor.

Kapasite artışı ile birlikte yeni pazar arayışlarını da devam ettiğimizde, diyen Takdir Treyler Genel Müdürü Kazım Öğünmez, "Var olan ekipmanlarımızı genişleterek, mevcut yapımızı kurumsal kimliğe kavuşturmak için gerekli çalışmalarını sürdürüyoruz. Takdir Treyler olarak tedarikçilerinin ve müşterilerinin güvendiği, sektörde marka değerini kazanmış bir firma olarak hedeflerimiz doğrultusunda ilerlemektedir". Diyerek yaptığı açıklamada: Damper Treyler, Kamyon Üstü Damper, Konteyner Şasi, Tanker Şasi, Havuz Treyler, Kuruyük Treyler imalatı şeklinde sıraladı.

"Kalite ve fiyatın paralel ilerlediğine inanıyoruz"

Müşteri talepleri doğrultusunda özel Araç Üstü Damper imalatına ağırlık vereceklerini ifade eden Öğünmez, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Yeni üretimlerimiz elbette olacak. Bununla birlikte Takdir Treyler olarak Araç Üstü ve Kamyon Üstü Damper imalatı yapacağız. Çok kısa bir süre içerisinde farklı özellikleri ile ön plana çıkacak Kamyon Üstü Damperin de piyasaya tanıtımı yapmayı



planlıyoruz. Firma olarak kalite ve fiyatın paralel ilerlediğine inanıyoruz. Sektörde 'o üründe çalışıyor bu üründe çalışmıyor' diye bir yanlış ortaya çıktı. Oysa çalışmak ve kaliteli ürün farklı şeyler. Kaliteli ürün talebi ile müşteri yan yolda kalmama riskini satın almış oluyor. Konya'da treyler üretmek oldukça kolay hale geldi; çünkü treylerin tüm ekipmanları neredeyse Konya'da faaliyet gösteriyor. Bu durum stok ve nakliye giderleri açısından oldukça önemli. Yerli treyler yedek parça üretilmeleri oldukça kaliteli. Biliyoruz ki tedarikçilerimiz ne kadar kaliteli ürün üretirlerse bizim ürünümüzde o kadar kaliteli olur. Treylerde çok fazla dışa bağımlılık kalmadı. İnanıyoruz yakında ithal ettiğimiz birkaç parça da tamamen yerleşmiş olacak. Böylece ülke ekonomisine daha çok katma değer sağlamış olacağız.

Ancak bir konuya vurgulamak istiyorum. Treyler üretiminde fiyat odaklı rekabet sektörümüzün tüm temsilcilerine zarar vermektedir. Bir an evvel fiyatla rekabetten kurtulup kalite ile rekabet eder hale gelmemeliyiz. Kalitenin artmasını, müşterilerimizin ise kaliteye önem vermesini ümit ediyoruz. İçerisinde bulunduğuımız yılı tüm meslektaşlarınızın bereketli gördüklerini ümit ediyoruz".



işİ UZMANINA BIRAKIN...

Eğitimli, uzman personelimiz,
gerçek orijinal parça garantimiz ve kusursuz hizmet kalitemizle
yükünüzü hafifletmek için çalışıyoruz.



SEÇKİNLER OTOMOTİV

Merkez: Büyük Kayaş Mah. 19 Mayıs Bulvarı No: 268 Kayaş - Mamak - Ankara

Tel: 0312 373 25 25 - 373 25 18 Faks: 0312 373 25 11

Şube: İvedik Merkez Sanayi Sitesi 34. Cad. No:7 İvedik - Ankara

Tel: 0312 394 13 36 - 394 13 39 Faks: 0312 394 13 08



www.hyundaitruck.com.tr
Karsan Pazarlama A.S.

*Sektörümüzde Nitelikli ve Güvenli
Eğitimin Adresi*

T.C. M.E.B.
ÖZEL
**İŞ MAKINALARI MÜHENDİSLERİ
BİRLİĞİ MESLEK KURSU**



EĞİTİM PROGRAMLARIMIZ

- Temel Hidrolik – Mobil Hidrolik Eğitim Programları
 - Mühendisler ve Tamir Bakım Grubuna Yönelik
 - İş Makinaları Operatörü
 - Yetiştırme ve Belgelendirme Programları
 - Şantiye Mühendisleri
 - Uyum Programları
 - İş Güvenliği Eğitim Programları
 - İş Makinası Tamir Bakım Usta Yetiştırme Geliştirme Programları
 - İş Makinası Elektrik-Elektronik Eğitim Programları
 - İş Makinası Lastikleri Eğitim Programları
 - Yağıcı Bakımı Yetiştırme Programları
 - Ambarcı Tedarikçi Eğitim Programları
- Programlı Eğitimler Dışında**
- İsteğe bağlı program harici kurslar
 - İş yerlerinde iş başında eğitim programları



Bilgi ve Başvuru İçin

T.C. M.E.B. ÖZEL İMMB MESLEK KURSU

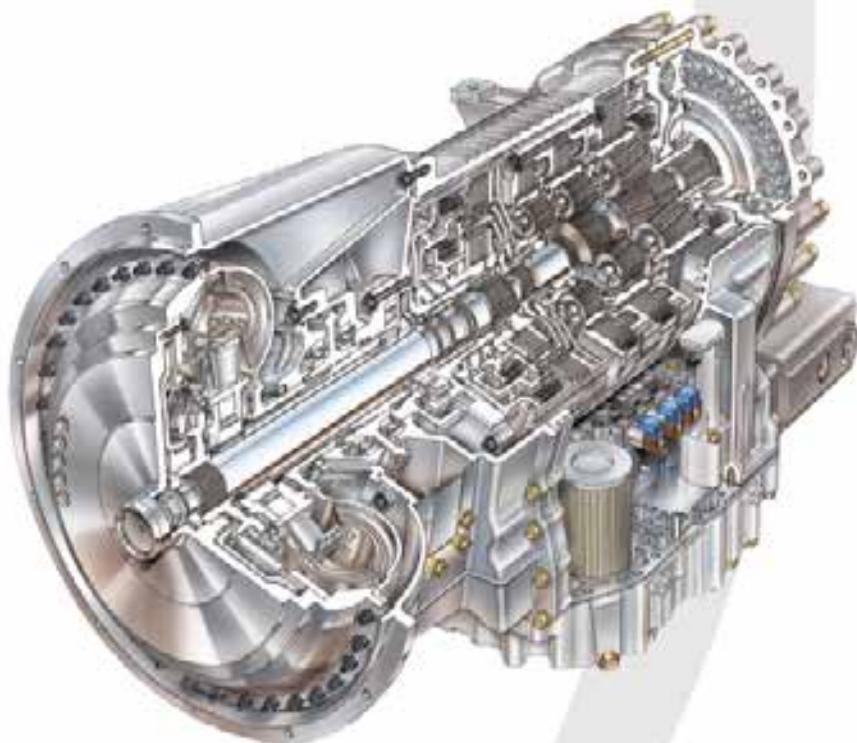
Adres: Uzayağı Caddesi No: 62/5-6 Ostim/ANKARA

Tel: (0312) 385 78 94 • Faks: (0312) 385 78 95 • E-posta: bilgi@ismakinalari.org.tr

Web: www.ismakinalari.org.tr

Çalışanlarının eğitim seviyesini yükseltmek ve belgelemek isteyen,
Eğitsizsiz elemanların verdiği zararları onları eğiterek minimuma indirmek isteyen,
Eğitimli elemanlarla çalışma verimliliklerini artırmak isteyen FİRMALAR ve
Piyasada geçerli bir meslek edinmek ve bunu belgelemek isteyen KİŞİLER
Sizi çok yakından tanıyan, sorunlarınızı bire bir bilen Derneğiimiz yönetimindeki

Meslek Kursumuz Hizmetinizdedir.



Geliştirilmiş Verimlilik, Düşük İşletme Maliyetleri, İyileştirilmiş Güvenlik ve Konfor

Allison Tam Otomatik Şanzıman - Filoların Her Zaman Kazanan Tercihi

Türkiye'deki filo işletmeleri için en iyi çözüm, Allison'in tork konvertörlü ve tam otomatik şanzımanlı araçlara sahip olmalıdır.

Allison'in yenilikçi teknolojisi; yüksek güvenirlik ve minimum duruş süreleri, gelişmiş müşteri hizmetleri, azaltılmış bakım masrafi, yüksek filo kapasitesi ve düşük yatırım maliyeti sağlamaktadır.

Sadece bu özellikler bile dünyada birçok aracın Allison şanzımanlı olarak tercih edilmesinin en önemli nedenidir.

www.allisontransmission.com

 Allison
Transmission.



Emel ŞAHBAZ
emel.sahbaz@producdengeli.com

Bugünden Geleceğe

İş Güvenliği Yasası

Merhaba,

Bir yılı daha geride bıraktık. Yeni yılın herkese sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini diliyorum.

Yeni yıl, insan kaynaklarının yakından takip ettiğ, yürürlüğe girdi giriyor derken 'İŞ GÜVENLİĞİ YASASI' ni da beraberinde getirdi. En büyük değişiklik yıllarca klasik olan "50 ve üzeri çalışan sahip olan işletmeler, iş yeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı çalıştmak zorundadır" hükmü değişti. Artık çalışan sayısına bakılmaksızın İşletmeler kaç çalışanı olursa olsun iş yeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı çalıştmak zorunda. Çalışılacak iş güvenliği uzmanları, yapılan işlerin tehlike derecesine göre A Sınıfı (çok tehlikeli işlerde), B sınıfı (tehlikeli işlerde), C sınıfı (az tehlikeli işlerde) belgeye sahip olmaları gerekiyor.

İşverenlerin, iş güvenliği uzmanı ve iş yeri hekime görevlerini yerine getirmelerine yardımcı olacak araç, gereç, mekan vb. ihtiyaçlarını da karşılaması gerekiyor.

Yine bu kanun çerçevesinde işverenin yükümlülüklerinin arasında çalışanlarına "iş sağlığı ve güvenliği" eğitiminin alındması gerektiği de yer alıyor ve eğitimlerde geçen süre de çalışma süresinden sayılacak. Eski kanunda olduğu gibi eğitim maliyeti hiç bir şekilde çalışanlara yansıtılmayacak.

Bir önemli nokta da mesleki eğitim gerektiren işlerde, eğitim belgesi olmayan kişiler çalıştırılamayacak.

Bakanlık kanunun bazı maddeleri için belli bir geçiş süresi tanıyor. Arma bir an önce insan kaynak-



ları uzmanlarının aynen bir şekilde yeni yasayı incelemeleri ve gerekli düzenlemeleri yapmaları gerekiyor. Çünkü yeni yasa, yükümlülüklerini yerine getirmeyen işverenlere ağır cezalar veriyor. Sadece işverenler de değil iş yeri hekimleri ve iş güvenliği uzmanlarının da "çalışanın ölümü veya maluliyetine neden olan iş kazası veya meslek hastalığının" meydana gelmesinde ihmali tespit edilirse yetki belgesi askıya alınıyor.

2013 yılının iş kazalarının olmadığı, güvenli çalışma ortamlarının olduğu bir yıl olması dileğimle...

Hoşçakalın

Sevgilerimle...



Dünyayı Seviyoruz, Sizin İçin Temizliyoruz



- 🕒 İleri Teknoloji Vakum Sistemi
- 🕒 Özel Ses İzolasyonu (67dBa)
- 🕒 Uzun Fırça Ömrü

- 🕒 Hidrolik ve Mekanik Sistem Seçeneği
- 🕒 %15 Daha Fazla Yakıt Tasarruf Sistemi
- 🕒 3m³'ten 8m³'e Kadar Farklı Kapasite Seçeneği



24
SERVİS
YEDEK PARÇA SAAT İLE
TELEFON İLE

Topçular Kuşlu Caddesi No: 37/49 Eyüp / İstanbul
Tel: 0212 613 54 48 (Pbx) Faks: 0212 613 54 49
Fabrika: A.O.S.B. 10032 Sokak No: 12 Çığlı / İzmir
Tel: 0232 328 11 66-44 Faks: 0232 328 12 34

 **CEKSAN**
YOL SÜPÜRME MAKİNALARI
www.ceksanmakina.com

Doğuş Otomotiv'e Kurumsal Yönetim Ödülü



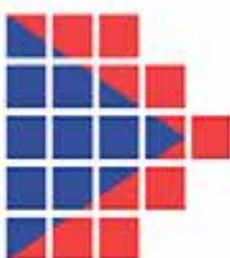
Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği tarafından verilen "Kurumsal Yönetim Ödülleri" sahiplerini buldu. Doğaş Otomotiv, İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ne göre "Notunu En Çok Artıran Kurum" ödülünü aldı.

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) tarafından İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'nde bulunan 44 şirket arasından yapılan değerlendirme sonucunda verilen "Kurumsal Yönetim Ödülleri",

VI. Uluslararası Kurumsal Yönetim Zirvesi kapsamında düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Değerlendirmede Doğaş Otomotiv, 2012 yılında Kurumsal Yönetim Endeksi'ne göre notunu en çok artıran kurum olarak ödülüne layık görüldü. Doğaş Otomotiv geçen yıl 7,80 olan kredi derecelendirme notunu bu yıl 8,63'e yükseltti. Doğaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Aclan Acar, ödülü Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç'un elinden teslim aldı.



Türkiye
Kurumsal
Yönetim
Derneği
Corporate
Governance
Association
of Turkey



GÜVENLE GELEN HİZMET



Anıl Damper

“Kalitede Süreklilik Önemli”

1986 yılından bu yana 80 kişilik kadro ile kaliteden ödün vermeden hizmet anlayışını sürdürmeye devam eden Anıl Damper; damper, trolley, çöp kağıt konteynerleri üretimi gerçekleştiriyor. Firmanın temel ilkesi ise, müşteri memnuniyetinin sürekliliğini sağlayacak kalitede ürünler sunmak.

Yasal standartlar ve mevzuat koşulları ile ilgili uyumlu bir kalite yönetim sisteminin etkin şekilde kullanılması, sürekli iyileştirilmesi için gerekli kaynakların sağlanması ve tüm çalışanların katılım, eğitimi ve gelişimi temel prensibimizdir diyen Anıl Damper Yönetim Kurulu Başkanı Muhammed Tütüncü, “Geçen sene ARGE çalışmasını bitirdiğimiz civatalı çelik esnek şaseli hafif dorselerimizi ARÜS-DER'12 Fuar'ında görücüye çıkarttık. Çok olumlu geri dönüşler aldık. Ürünlerimiz geliştirmek ve bunları müsteriye en uygun şekilde sunmak bizim için çok önemli. Müsteri bekentileri doğrultusunda ürettiğimiz ürün ve karşıladığımız hizmetlerin tümünü, en verimli ve ekonomik şekilde, istenilen zaman süreci içerisinde müsteriye sunarak tam müsteri memnuniyetini sağlamaya çalışıyoruz.” diyerek sözlerini şu şekilde sürdürdü:

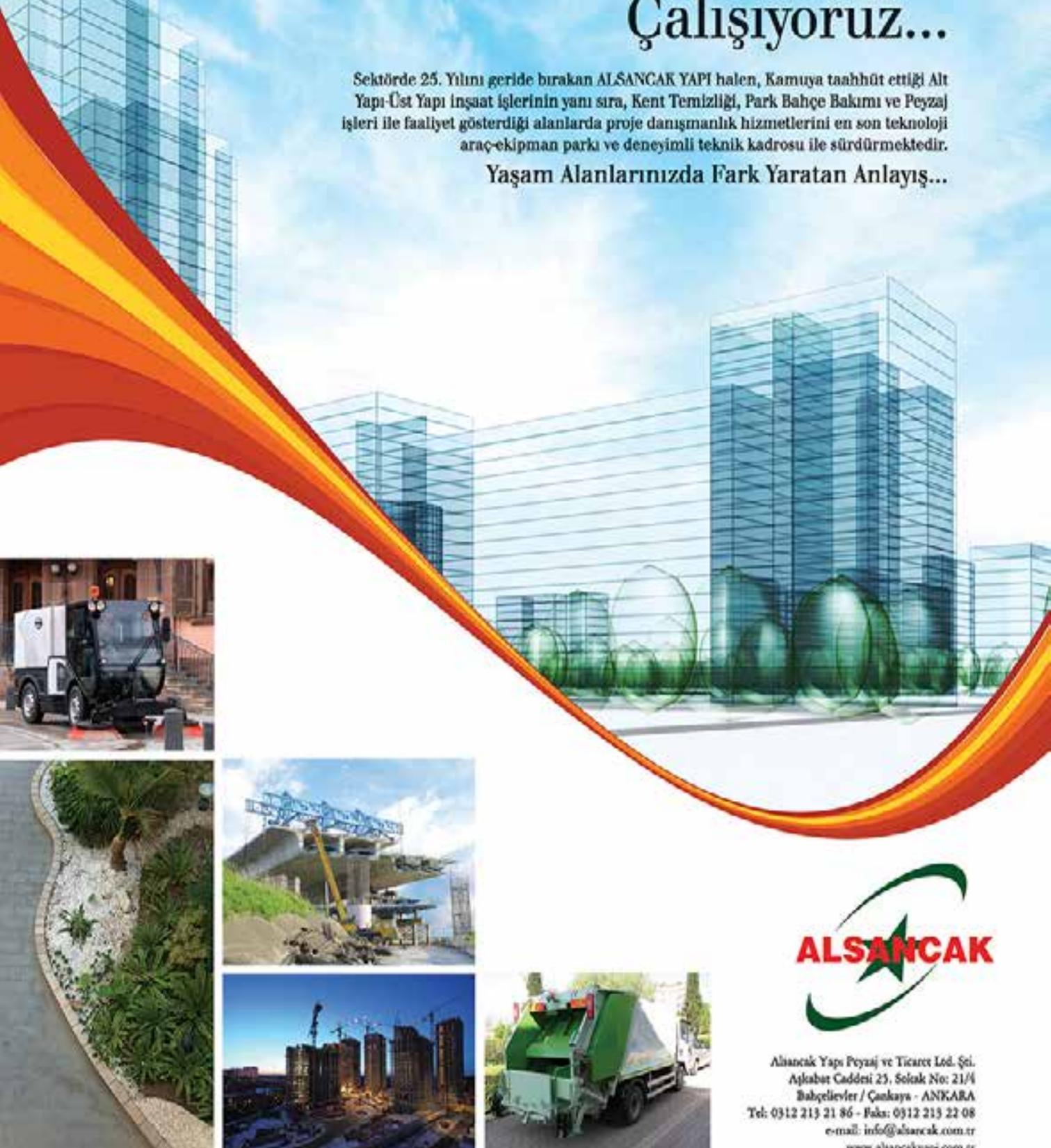


“Kalitede sürekliliği sağlamak için; teknik teknolojik gelişmeleri takip etmeyi, faaliyetimiz sırasında iş sağlığı ve güvenliği şartlarını yerine getirmeyi ve tüm çalışanların sisteme katılımını sağlama-ya taahhüt ediyoruz.” Müsterilerinin bekentileri doğrultusunda, en iyi hedeflediklerini belirten Tütüncü, “Sürekli gelişim anlayışında yenilikleri ve teknolojiyi takip edip sisteme adapte etmeyi, sektörümüzdeki teknik ve teknolojik her türlü gereksinimi sağlayarak kurumsal kimliğimizi ortaya koyabilmeyi amaçlıyoruz.” Kalitemizden ödün vermeden hizmet sunmaya önem verdiklerini ifade eden Tütüncü, “250 m² lik alanda başlamış olduğumuz faaliyetimize bugün, 6000 m² kapalı alan ve 9000 m² açık alan ile devam etmekteyiz. Her yeni dampere ilk yapılan dampermiş gibi itina ile yaklaşarak üstlendiğimiz misyonu yerine getirmek inanancındayız.”

Kaliteli Hizmet ve Memnuniyetiniz İçin Çalışıyoruz...

Sektörde 25. Yılımı geride bırakan ALSANCAK YAPI halen, Kamuya taahhüt ettiği Alt Yapı-Üst Yapı İnşaat İşlerinin yanı sıra, Kent Temizliği, Park Bahçe Bakımı ve Peyzaj işleri ile faaliyet gösterdiği alanlarda proje danışmanlık hizmetlerini en son teknoloji araç-ekipman parkı ve deneyimli teknik kadrosu ile sürdürmektedir.

Yaşam Alanlarınızda Fark Yaratan Anlayış...



Alsancak Yapı Peyzaj ve Ticaret Ltd. Şti.
Ağkabat Caddesi 23, Solak No: 21/A
Büyükelievler / Çankaya - ANKARA
Tel: 0312 213 21 86 - Faks: 0312 213 22 08
e-mail: info@alsancak.com.tr
www.alsancakyapi.com.tr

Manisa Belediyesi'nden Balıkesir Belediyesi Temizlik İşleri'ne Ziyaret



Temizlik faaliyetleri, temizlik araç ve ekipmanları ve özellikle ye-raltı çöp konteyner sistemi hakkında bilgi almak ve incelemelerde bulunmak amacıyla; Manisa Belediyesi Temizlik İşleri Müdürü Orhan Haşim Elmalı, Çevre Mühendisi Gökhan Çevik ve Teknisyen Gökhan Aslan, Balıkesir Belediyesi'ne ziyarete bulundu.

Yer altı konteyner sistemi ilk kez Balıkesir'de

Cerçeken ziyarette, Balıkesir Belediyesi'nin temizlik faaliyetleri hakkında bilgiler veren Belediye Temizlik İşleri Müdürü Mustafa Aktaş, Balıkesir'de uygulanan ve kısa adı "Yerkon" olan yer altı konteyner sisteminin, ülkemizde ilk kez Balıkesir'de kullanıldığını ve dört yıldan bu yana sorunsuz olarak kullandığını dile getirdi. Sistemin, şehrimizde, özellikle yapalaşma ve ticari faaliyetin yoğun olduğu çarşı bölgesinde yaygınlaştığını söyleyen Aktaş, bunların sayısının 100'ü aştığını belirtti. Batı Ülkelerinde, kentsel katı atıkların, çağdaş yöntemlerden biri olan ve 3 bin litre hacme sahip bulunan yerkonlarla toplandığını ve böylelikle hem depolamadan kaynaklanan koku ve sinek oluşumunun, hem de görüntü kirilikinin önlenmesini, bunun yanı sıra atıkların kolayca nakledilme imkanının elde edildiğini söyledi. Daha sonra konuklarıyla birlikte araç parkında, müdürlüğünün araç filosunda bulunan temizlik araçları hakkında

bilgiler veren Aktaş, müdürlük bünyesinde büyükлю-küçüklu 29 temizlik aracının bulunduğu ve şehrin temizliğinin 160 personel ile gerçekleştirildiğini ifade etti.

Temizlik İşleri Müdürlüğü ziyaretinden sonra Balıkesir Belediye Başkan Yardımcısı Ali Öztozlu'yu da ziyaret eden Manisa Belediyesi Temizlik İşleri Müdürü Orhan Haşim Elmalı ve beraberindekiler, Öztozlu ve ekibini başarılı çalışmalarından dolayı kutlayarak kendilerine gösterilen ilgi ve anlayış nedeniyle teşekkür etti.





HEPSİNİN ÜSTÜNDE

Radyum; yıllardır sizin için size özel iş kıyafetleri hazırlıyor.

İş verimini artıran "kaliteli" çözümler sunuyor.

Bu yüzden Türkiye ve dünyada her geçen gün daha fazla firma,

Radyum iş kıyafetlerini giyiyor.

www.radyum.com.tr

 RADYUM
workwear

2013'de Araç Muayenesinde Yeni Dönem



TÜVTURK Kasım ayında başlattığı gece muayene hizmetini, yoğun talep üzerine yeni yılda da devam ettiriyor. İstanbul Anadolu yakasındaki Samandıra ve Avrupa yakasındaki Hadımköy Araç Muayene İstasyonları 2013 yılında da sabah 4'e kadar hizmet verecek.



T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı denetiminde Türkiye genelinde araç muayenelerinden sorumlu olan TÜVTURK, çalışma saatleri sırasında araçlarını muayeneye getirecek zaman bulamayan araç sahipleri için Kasım ayında başlattığı hizmeti devam ettirme kararı aldı. Samandıra ve Hadımköy'deki araç muayene istasyonları, 2013 yılı boyunca sabah 04.00'e kadar araç muayene hizmeti vermeye devam edecek. Bu hizmet için hiçbir ek ücret veya tarife uygulanmayacak. Araç sahipleri tüm araç türlerine hizmet verebilen iki istasyondaki gece muayeneleri için www.tuvturk.com.tr internet sitesinden randevu alarak da muayeneye gelebilecek.

Ticari araçlar için büyük kolaylık

TÜVTURK Genel Müdürü Kemal Ören, "Çalışma şartları nedeniyle araçlarını mesai saatleri içinde muayeneye getiremeyen araç sahipleri için 2012 Kasım ayından itibaren başlattığımız gece muayenesi uygulamasına yoğun talep oldu. Bize gelen olumlu geri dönüşler nedeniyle, bu hizmetimizi yeni yılda da sürdürme karar aldık" dedi. TÜVTURK Genel Müdürü, bu hizmetten kamyon, kamyonet gibi ticari araçların, otobüs, dolmuş, taksi gibi yolcu taşıyan araçların ve filo araçlarının yararlandığını da ifade etti.

Muayenesiz araçlar trafikten men edilebiliyor

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın ilgili mevzuat ile belirlediği kurallara göre hususi, resmi binek otomobil ve motosikletler, ilk 3 yaş sonrasında 2 yıldır bir, ticari araçlar ise ilk yaş sonunda ve sonrasında her yıl periyodik araç muayenesine gelmek zorunda. Traktör muayene süresi ise ilk üç yılın sonunda ve sonrasında her 3 yılda bir. Yapılan kontrollerde geçerli bir muayenesi olmadığı tespit edilen araçların sahibine para ve puan cezai kesilmesi, araçlar trafikten men edilebiliyor.





11 Yıldır

Daha Temiz Çevre için
Çözümler Üretiyoruz



Yeni Yatırımlar ve
Yenilikler ile
Geliyoruz

- Yesi Çop Treyleriniz Artık Full Otomatik; Çekiciden veya Kasgomazdan Aşağı İnceyeceksiniz.
- Kamera Sistemi, Ceri Görlüş Kameralı Sistem.
- Çift Kath Oto Taşıyacınız,
- Tıbbi Mük. Tesis,
- Yakıt Tankeri, Gida Taşıyıcı,
- Arkaas Yükleme Çop Treyleri,
- Big Press Yesi Altama İşlemiyle Treyleriniz.





Hüseyin TUNÇ
Huseyin.Tunc@rodudergisi.com

Düz Köşe

“Satışçının Dünyası”

Satış ve pazarlama ekibini oluşturan çalışanların, özellikle satış odaklı kurumlarda her zaman el üstünde tutulduğundan bahsedilir. Her ne kadar satış öncesi yapılan işin esas ismi “pazarlama” da olsa, biz onlara en kolay şekilde direkt “satıcı” deriz.

Doğrudan müşteri ile iletişim halinde oldukları için, aslında her kurumun görünen yüzüdür, vitrinidir satıcılar. Şirketlerin başanlarında en yüksek payeyi onlar alır. Dışarıdan bakıldığında oldukça keyifli ve rahat bir ışık yapıkları. Sürekli farklı yerlerde gezerler, farklı insanlar tanırlar, farklı ortam-



larda bulunurlar. Birçok farklı yemeği tadabilir, birçok farklı şehirde konaklayarak keyif sürebilirler. Hayat onlara güzeldir... Mi acaba?

Sabah saat 05:00. Soğuk, karanlık bir kış sabahı. Sıcak yatağınızdan bin bir zorlukla kalkarken, aslında en zor kısmı geride bıraktığımızı bilmek. Çünkü evden bir çıkışa, gerisi kendiliğinden gelecek. Akşamdan hazırladığınız, içersinde yığınla kataloglarınız ile gysilerinizin karışık halde olduğu valizinizi, çantalarınızı alarak adımlarınızı zorlayıp kendinizi dışarı atabilmek. Kapıdan çıkışmadan son bir defa daha allenize, belki çocuklannıza, eşinize, sevdiklerinize sessiz bir bakışla veda etmek. Biliyor musunuz, o her zaman neşeli, canlı ve dinamik gördüğünüz, öyle gözükmek zorunda olan satıcıların aslında pek de kolay olmayan günleri genelde böyle başlar.

Bazen sabahları uyamp da nerede, hangi şehirde, hangi otelde olduğunu idrak etmek için geçmesi gereken 0 5 - 10 saniyelik süre. Arabadan inerken ayakkalarınızın geri geri gitmek istemesi. Bazen de sunum yapılacak yere doğru adımlarınızı atarken, ne ile, kim ile karşılaşacağınızı tam olarak kestirememenin getirdiği bilinmezlik. Ya da kilometrelere yol yaptıktan sonra 1 dakika içerisinde yüzünüzü kapinan kapılar. Saatlerce süren bekleyişlerin sonunda koca "0"lar ile biten ziyaretler.

Tüm bunlar; bir sabıqının parlak ve neşeli dünyasının, dışından algılanamayan, görülemeyen sadece "ufak" bir kısmı.

Aşında her iş kolu için bakan, her zaman emek ister. Sürekli çalışmak, çabaşmak gereklidir. Ama bilinmesini isterim ki, kendini içine adamış bir satıcı için, günlerin ve haftaların biriktirdiği, sürekli bir müşteriye yetişmeye çalışmanın getirdiği o fiziksel ve ruhsal yorgunluğun üstesinden gelmek aslında hiç de kolay değildir.

Bu yüzden satış ve pazarlama ekibinde emek verenlere, veya kendi deyişimiz ile sabıqlara hep biraz daha farklı bakanım. Evime ya da çalıştığım kuruma gelen, farklı sektörden de olsa bir satıqının gözünün içine baktığında, aslında biraz önce anlatmış olduğum dünyasını, tüm yorgunuşunu nasıl da arkada bırakarak sunumu, tamamı için motive olduğunu görür, tanıtmaya uğraştığı ürün ile ilgilenmemesim de her zaman onu dinlemeye ve teşvik etmeye çalışırım.

Evet, bugün bir "satıqının" dünyasına kısa bir gezinti yaptık. Kim biiir bir sonraki gezintimiz nereye..

Gelecek ay görüşmek üzere..



Orman Genel Müdürlüğü Karba İtfaiye Araçlarıyla Güçleniyor

KARBA
OTOMOTİV MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.
AUTOMOTIVE MACHINE IND. AND TRADE LTD. CO.

Orman Genel Müdürlüğü KARBA tarafından; yüksek, engebeli ve zorlu orman koşullarına hizmet edecek şekilde tasarlanmış 9 adet itfaiye aracını kadrosuna dahil ederek gücüne güç kattı.



MAN Marka 18.250 tip 4x4 araçlar üzerine monte edilen itfaiye ekipmanları tasarılanırken zorlu arazi şartları göz önünde bulunduruldu. Kullanıcının ergonomisine yönelik olarak dizayn edilen ekipmlarda aynı zamanda kullanıcılara araç üzerindeki donanımlara kolay ve rahat bir şekilde ulaşma ve kullanma imkanları da sunuluyor.

Araçlarda, zorlu koşullarda sorun çıkarmadan ve kolayca kullanılacak donanımlar tercih edilirken; itfaiye araçlarının kalbi olan "Yangın Pompası" Karba, kendi imalatı olan "KRB3000NH Yangın Pompasını" kullandı. Daha önceki birçok defa çeşitli testler ile kendisini ispatlaşmış olan Karba Yangın Pompaları, araçların kabulu esnasında gerçekleştirilen testlerde kendisini bir kez daha ispatlaşmış oldu. Orman Genel Müdürlüğü yetkilileri, araçları zorlu testlere tabi tutarken; araçlar bütün testlerden başarıyla geçti.



IVECO

Stralis'in hedefi ,
Bugünün profesyonellerinin taşımacılık ihtiyaçlarını,
bütün görevlerin üstesinden en iyi şekilde gelebilen ,
geniş kapsamlı bir ürün gamı ile karşılaşmak ve ilerisine gitmektir.

YİNE STRALİS - YENİ STRALİS - YENİDEN STRALİS



Şimdi düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı,

420 – 450 ve 500 Beygir Gücünde tek - çift çeker ve Treyler Mixer seçenekleri ,
inanılmaz fiyatları ile

IVECO ÇEKİCİLER ÖZ GÖZDE' de...



www.ozgozde.com.tr

ANKARA MERKEZ

Ahmetli Bulv. 34.sok. No:3/K-1.
G:31
OSTİM ANKARA / Türkiye
Tel : +90 312 354 03 47

ANKARA ŞİRINEVLER

Sarızı Mah. Fatih Sultan Mehmet
Bulv. No:221 Yenimahalle /
ANKARA
Tel : +90 312 346 74 42

BURSA ŞİRINEVLER

İzmir Yolu Dumluğunu Mah.
Görükle San.Biliç. Kanuni Cd. Lafeli
Sk.No:7/1 Görükle - Nilüfer /
BURSA
Tel : +90 224 413 67 67
Fax : +90 224 413 67 76

ESKİŞEHİR ŞİRINEVLER

Organic San.Biliç Teksan
San.SR. A-5 Blok No:1
ESKİŞEHİR
Tel : +90 222 228 15 01
Fax : +90 222 228 16 06

TAYSAD,

Üyelerini Alternatif Finansman Yöntemlerini Kullanmaya Çağırıldı

'Güçlü Sanayi, Güçlü Marka' sloganıyla otomotiv tedarik sanayini küresel bir gürce dönüştürmek isteyen Tapt Araçlan Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), üyelerini küresel markalaşma yolunda sermaye yapılmasını güçlendirmeye ve yeffaflasmasına çaba gösterken, farklı finansal enstrümanlara da dikkat çekiyor.

Tedarik sanayicilerinin finansal yapılını güçlendirebilmeleri için halka arza birlikte İMKB'yi ve girişim sermayesi fonlarını işaret eden TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, bunun otomotiv endüstrisinde yerli marka yaratmadan katkı sağlayabileceğine işaret etti.

TAYSAD, 2013 yılının ilk üye toplantılarında tedarik firmalarıyla bir araya geldi. Başkan Dr. Mehmet Dudaroğlu, 2012'de üyelerinin 17,5 milyar dolarlık ciro, 6 milyar dolarlık doğrudan ihracat gerçekleştirdiğini hatırlatarak otomotiv endüstrisinin en dinamik sektör olduğunu işaret etti. Göreve başladığından bugüne 'Güçlü Sanayi, Güçlü Marka' sloganıyla ilerlediklerini aktaran Dudaroğlu, her platformda üyeleri arasından küresel markalar çarkmak hedefiyle çığlıklarını vurguladı.

Katma değer artacak, Türk markası çıkacak

Dudaroğlu, "Markalaşmış yereliken kureseliye, düşük matrah ve yüksek katma değerle ulaşacağız. ARGE yetkililerimizin gelişmiş, yenilikçi ve katma değeri yüksek ürünlerimiz artıkça marka değerimiz de artacaktır. Türk markası böyle yaratılacaktır" diye konuştu.

Avrupa'daki üretimin bu bölgeden yükselen pazarlara doğru kaçınılmaz hale getirilen TAYSAD Başkanı, Türkiye'nin bunu çok iyi kullanması gerekliliğinin altını çizdi. Avrupa'ya kalitesi, verimliliği, yetişmiş insan kaynağı, dizayn ve ARGE yaratımları ile hizmet verebilecek en yakın ve rekabetçi ülkenin Türkiye olduğunu vurgulayan TAYSAD Başkanı, 2023 hedeflerine dikkat çekerek, "Hükümetimizin gelecek vizyonu çerçevesinde firmalarımızın ihracatla büyütülebilmesi



İçin, adet ve katma değer artışı sağlanması gerekiyor. Buna in motor aktarma organları, elektrik elektronik parçalar, gizlilik yazılım sistem tedarikçiliği ve yeni nesil malzeme konularında yatırım yaparak katma değerli ürün yapısına yönelik" şeklinde konuştu.



Halka arz ve girişim sermayesi fonlarının önemi anlatıldı

Yatırım için de sermaye yapısının güçlü olması gerekliliğine işaret eden Dudaroğlu, üyelerine alternatif finans kaynaklarından erişimini sağlamak için halka arza birlikte İMKB ve girişim sermayesi fonlarını önerdi. Üye toplantılarının konuları arasında yer alan İMKB Kotasyon Müdürü Sertaç Karaağaçlı da tedarikçilere halka arz süreçlerini ve firmalara sağlanacak avantajları anlattı. Karaağaçlı'nın yanı sıra Avukat Baran Gen ise girişim sermayesi fonlarıyla ilgili TAYSAD üyeleri bilgilendirecek, finansal açıdan güçlenebilme için farklı enstrümanların önemine değırdı. Bu arada TAYSAD, 2013 yılında arac üretiminin bir milyon ile bir milyon 100 bin arasında, iç pazar satışlarının 800 bin adet seviyelerinde, ihracatın ise 20 milyar dolar düzeyinde gerçekleşeceğini öngördü.



PROF
KA

Nurmak, en zorlu şartlarda bile ihtiyaç duyulan performansı kesintisiz ve en üst seviyede sağlayabilen ürünlerıyla sektörün tercih edilen ve güvenilen markasıdır.



Temiz Çevre için 1,5 Milyarlık Yatırım



Başbakan Erdoğan, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın Ankara Spor Salonu'nda düzenlenen "Çevre Yatırımları Açılışı ve Temizlik-Denetim Araçları Dağıtımları" töreninde yaptığı konuşmada, açılışı yapılan hizmet ve eserlerin ülkeye, millete hayırlı olmasını diledi ve Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar başta olmak üzere emeği geçenlere teşekkür etti.

Toplu açılış töreniyle 365 tesis ve yatırımlının resmi olarak hizmete alındığını, 389 temizlik ve hizmet aracının teslim edildiğini belirten Erdoğan, ülkeye toplamda 1,5 milyar liralık hizmet ve eseri kazandırdıklarını söyledi.

Erdoğan, Türkiye genelinde 311 belediye ve 21 özel idaresine 60 milyon lira değerinde 332 çöp toplama aracı, 55 çevre denetim aracı ve 2 vidanjör verildiğini anlatarak, 212 atık su arıtma tesisinin enerji sarfiyatı giderlerinin yüzde 50'sine katkıda bulunulduğunu, 100 belediye ve bir organize sanayi bölgесine ait atık su atma tesisleri ve kanalizasyon şebekelerinin inşasına 55 milyon liralık hibe katkı sağladıklarını bildirdi.

Ayrıca, 2 bin 200 belediyesinin altyapı çalışmalarına bu törenle 324 milyon liralık hibe verdiklerini dile getiren Erdoğan, Marmara Bölgesi'ne kurulan 39 farklı hava kalitesi ölçüm istasyonu, 5 katlı atık düzenli depolama tesisi, geri dönüşüm tesisleri, tıbbi atık tesislerini de hizmete aldılarını kaydetti.

Erdoğan, İller Bankası tarafından yaptırılan 629 milyon liralık 211 farklı altyapı tesisi de bugün resmi olarak açıklarını belirtti.

"Bizde kent diye bir kavram yoktur, şehir vardır"

"Kent" ve "şehir" kavramlarını karşılaştıran Erdoğan, şöyle konuştu:

"Bati medeniyetlerinde kent sadece zenginlerin, asilzadelerin, soyulların yaşayabildiği, yoksulların, taşralıların, köylülerin dışında tutulduğu ya da sadece hizmetkar olarak bulunabildiği bir yerdidir. Kentte yaşayanlar medeni, kent dışında yaşayanlar vahşi kabul ediliyordu. Bizim medeniyetimizde ise bunun tam tersi bir anlayış söz konusuydu. Bir kere bizde kent diye bir kavram yoktur. Bizde şehir vardır. Şehir medeniyetin doğduğu yer olduğu kadar aynı zamanda medeniyeti şekillendiren de bir yerdir. Bizim şehirlerimiz tarihte hiçbir zaman dışlayıcı olmadı. Bizim şehirlerimiz sosyal sınıfına, iktisadi durumuna bakmadan içindeki her insanı kuşatan, kucaklayan mekanlar oldu. Bizim tarihi şehirlerimiz medeniyetimizin özyüle şekillenirken, içinde yaşayan insanı da medeniyetimizin özüne, ruhuna uygun biçimde potasında eriten şehir oldu. Bir kere biz gına inanıyoruz, vahşi her yerde vahşidir, medeni her yerde medenidir. İnsan eğer yaşadığı şehre bir şey katmayıorsa, tam tersine yaşadığı şehri hızla tüketiyorsa şehirde de yaşasa o vahşidir. Ama insan yaşadığı yere bir şey katıyor, aldığı kadar da veriyorsa işte o da köyde dahi yaşasa medenidir."

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, "Tabiattan aldığımız kadar tabiatı vermemi, bize bir emanet olan tabiatı en iyi şekilde muhafaza etmemi kendimiz için, gelecek nesiller için, partimiz ve hükümetimiz için vazgeçilmez bir sorumluluk olarak görüyoruz" dedi.



Başbakan Erdoğan, şehirleri şehir yapan unsurun insan olduğunu, insanın huzuru, mutluluğu ve güvenliği olduğunu ve şehirlerin insanlarla zenginleştiğini söyledi.

"Bizde şehir söyle bir şeydir ki merhum Ahmet Hamdi Tanrı'nın deyişiyle konuşurken sohbetinize girer, yaşamınızı etkiler, rüyalarınıza, hülyalarınıza istikamet verir" diyen Erdoğan, çamurun içinde ya da asfaltın üzerinde oynayan bir çocuk ile ulu bir çınann gölgesinde oyun oynayan bir çocuğun muhayylesi, dünyaya Selimiye, Süleymaniye, Fatih ve Hacı Bayram camilerinin penceresinden bakan bir çocuk ile yoğun araç trafiğinin kirli, puslu havanın, sokakta akan kanalizasyonun arasından bakan çocuğun tasavvurunun, sokağa çıktıığında korna sesleriyle gürültüyle bağırsız çağışır ile karşılanan bir çocukla, sokağa çıktığında sebillerle, çesmelerle, ağaçlarla huzurlu sokaklarla birbirine gülümseyen, selam veren insanlarla karşılaşan bir çocuğun muhakemesinin aynı olamayacağını vurguladı.

"Güçlü şehirleri sağlam taşlar inşa etmez, güçlü şehirleri güçlü insanlar inşa eder. Biz ise böyle şehirlerin hayalini kuruyoruz" dedi.

"Gelecek 20 yılda 6,5 milyon yapıyı dönüştürmeyi hedefliyoruz"

Başbakan Erdoğan, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın afet riskli alanların dönüşümü çerçevesinde 5 Ekim 2012 tarihinde 35 ilde 75 farklı noktada 3 bin 169 binanın dönüşümü çalışmalarının başladığını, Türkiye genelinde riskli binaların yıkıldığını ve bunun devam edeceğini anıtlarak, gelecek 20 yılda 6,5 milyon yapıyı dönüştürmeyi hedeflediklerini söyledi.

Şehirlerin altyapısını baştan sona ele aldıklarını, içme ve atık su sorunlarının kökten çözüldüğünü ve bugün Türkiye'nin nüfusunun yüzde 72'sine atık su arıtma hizmeti verildiğini ifade eden Başbakan Erdoğan, söyle konuştı:

"2003 yılında sadece 15 olan katı atık düzenli depolama sayısı bugün 68'e ulaştı. Bu tesislerle 879 belediyede 44 milyon kişi hizmet veriyoruz, insallah 2023 yılında belediye sınırlarında yaşayan tüm vatandaşımız katı atık hizmeti alabilecek, yani çöp sorunu, çöp depolama sorununu tamamen ortadan kaldırıyoruz. 2012 yılı itibarıyla 1956'ya ulaşan geri kazanım tesisleriyle ekonomiye yıllık 1 milyar liralık katma değer sağlıyoruz. Denizlerdeki kirliliği 208 istasyona ölçüyor, anında gerekli tedbirleri alıyoruz. 2012 yılı itibarıyla 81 ilde 122 noktada hava kalitesi ölçümü yapıyoruz. Ülke genelinin yüzde 97'sinde çevre düzeni planlarını tamamladık. Ülke genelinde 8 bin 400 enerji kimlik belgesi uzmanı yetiştirdik. 2011 yılında enerji kimlik belgesi uygulamasını başlatarak, bugüne kadar 32 bini yeni bina olmak üzere toplam 34 bin 270 binaya enerji kimlik belgesi düzenledik. Artık yeni yapılan binaların enerji tüketimleri eski binalara göre yüzde 40 tasarruf sağlıyor, böylelikle ülkemizde yaşanan enerji kaybını yüzde 16 azaltmayı hedefliyoruz. Yeni binaların denetimini, tapu kadastro çalışmalarını, afet risklerini çok yakından takip ediyor; sağlam, sağlıklı huzurlu binalar inşa ediyor, inşa edilmesini sağlıyoruz."

"Bize, bizim tarihimize bir tane Mimar Sinan yetmez"

Her alanda olduğu gibi çevre ve şehircilik alanında da slogan değil, somut üreticilerine işaret eden Başbakan Erdoğan, "Tabiattan aldığımız kadar tabiatı vermeye, bize bir emanet olan tabiatı en iyi şekilde muhafaza etmeye kendimiz için, gelecek nesil için, partimiz ve hükümetimiz için vazgeçilmez bir sorumluluk olarak görüyoruz" diye konuştu.

Başbakan Erdoğan, bir hedef belirlediklerini ve kendilerinden sora gelecek nesillerin bu yoldan yürüyerek, bu hedeflere doğru emin adımlarla ilerleyerek, çok daha yaşanabilir şehirler inşa edeceklerini, çevreyi çok daha güçlü şekilde muhafaza edeceklerini belirtti.

Mimar Sinan ile her zaman iftihar ettiklerini ve etmeye devam edeceklerini söyleyen Erdoğan, "Gençler, bizim bugün de yanı da yeni Mimar Sinanlara hem de çok sayıda Mimar Sinanlara ihtiyacımız var. Bize, bizim tarihimize bir tane Mimar Sinan yetmez. Bizim Selimiye gibi, Süleymaniye gibi nice muhteşem eserlerimiz bulunuyor; bunlara bakarak, bunların arasında oynayarak büyümüz, bunlar kadar güzel eserler ortaya koyabilecek ustalarla ihtiyacımız var. Eğer biz, bu mimarları, bu ustaları yetiştirebilsek çocukların, gençlerimize bu vizyonu verebilsek, Allah'ın izniyle gelecek çok daha farklı olacaktır" dedi.

Erdoğan, açılışı yapılan hizmet ve eserlerin hayırlı olmasını dileğerek, bu hizmet ve eserlerin ortaya çıkmasında emeği geçen başta Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar olmak üzere tüm bakanlık çalışanlarına ve yüklenici firmaların her kademe çalışanlarına teşekkür etti.

Başbakan Erdoğan, konuşmasının ardından değişik partilerden 13 belediye başkanına tüm belediyeleri temsil eden çevre temizlik ve denetim araçlarının anahtarını teslim etti.

Erdoğan, Bosna Hersek Visoko Belediye Başkanı Amra Babic'e de çöp toplama aracının anahtarını verdi. Visoko Belediyesi'ne teslim edilecek araca Babic ile binen Başbakan Erdoğan, aracı bir süre kullanarak, inceledi.

Başbakan Erdoğan daha sonra uzaktan bağlantı yoluyla Ordu, Kahramanmaraş, Afyonkarahisar, İstanbul, Manisa ve Niğde'deki katı atık bertaraf tesisleri ve atık su antma tesislerini hizmete açtı.

Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, kentsel dönüşüm sürecinde, şehirleri afet riski taşıyan binalardan kurtarmanın ve çevreye duyarlı teknik altyapısını tamamlamış hale getirmenin ana hedefleri olduğunu belirtti.

Bayraktar, Bakanlık olarak hizmetleri tüm il ve ilçelere yaydılarINI, vatandaşlara daha iyi hizmet vermek için gayret gösterdiklerini söyledi.

Açılışı yapılan yatırımların 875 milyon liralık bütçemizin Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü, 625 milyon liralık bütçemizin ise İller Bankası AŞ (İllbank) tarafından gerçekleştirildiğini ifade eden Bakan Bayraktar, şöyle devam etti:

"Yerel yönetimlere ait atık su antma tesislerinin enerji giderlerinin yüzde 50'sinin Bakanlığımızca karşılanması kapsamında 2012 yılı için yaklaşık 27 milyon lira ödendi. Çöplerimiz yüzde 60 oranında modern tesislerde ve düzenli şekilde depolanıp bertaraf ediliyor. Öte yandan 956'ya ulaşan geri kazanım tesisleriyle ülke ekonomisine yıllık 1 milyar lira katma değer sağlar hale geldik."

Bayraktar, İlbank'ın Hazine'den aldığı ödeneği belediyelere aktarmanın yanında gelir getirici projelerden elde edecekleri ilave kaynakla belediyelerin çevreye duyarlı ve öncelikli yatırımlarına daha çok destek vereceğini anlattı.



Kentsel dönüşümlerin başarıyla yürütülmesi ve yaşanabilir çevrelerin oluşturulması için Bakanlığın merkez teşkilatıyla Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü ve İlbank'ta heyecanlı, titiz ve üretken bir yapı oluşturduklarını dile getiren Bakan Bayraktar, şunları kaydetti:

"Bu doğrultuda yürütmekte olduğumuz kentsel dönüşüm sürecinde, şehirlerimizi afet riski taşıyan binalardan kurtarmak ve çevreye duyarlı teknik altyapısını tamamlamış hale getirmek ana hedefimizdir."

Törenle Cida, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker, Gürbük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, Milli Savunma Bakanı İsmet Yılmaz, Orman ve Su İşleri Bakanı Veysel Eroğlu, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım da katıldı.

"Temiz çevre için 1,5 milyarlık yatırım"

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın çevre kirliliğinin önlenmesi için yerel yönetimlere yaptığı yatırımların toplam maliyeti 1,5 milyar lira buluyor.

Bu kapsamda, Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü'nce 311 belediye ve 21 il özel idaresine 332 çöp toplama, 2 virdanjör, 55 çevre denetim olmak üzere toplam 389 temizlik ve hizmet aracı dağıtıldı. Mobil denetim araçlarıyla çevre kirliliği yaşanan yerden nüfus alınlarak, anında analiz yapılacak.

Törende, 365 tesis ve diğer yatırımların hizmete sunulmasının yanı sıra 212 atık su antma tesisinin enerji sarfıyatı giderinin 27 milyon liralık kısmı ödendi. 100 belediye ve 1 organize sanayi bölgesinin atık su antma tesis ve kanalizasyon şebekesi için 55 milyon lira, 2 bin 200 belediyyenin altyapı ve kanalizasyonu için 324 milyon lira hibe yardımında bulunuldu.

İller Bankası'nda yatırımı tamamlanan 211 kanalizasyon şebekesi, atık su antma ve derin deniz deşarjı tesis, ayrıca İstanbul, Kocaeli, Bursa, Sakarya, Balıkesir, Çanakkale, Bilecik, Yalova, Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli'nde toplam 39 hava kalitesi ölçüm istasyonu açıldı.

Törende 5 katı atık düzenli depolama tesis, tehlikeli ve tehliksiz atık geri kazanım, tehlikeli atık ara depolama, metan gazından enerji elde edilmesi, ambalaj atıkları geri dönüşüm tesisiyle Adana, Elazığ, Kastamonu, Manisa, Mersin, Yozgat'ta 6 tıbbi atık sterilizasyon tesis de hizmete sunuldu.



ANFİSAN®

Ankara Fırça Makina Sanayi



**Dünya'yı
Süpürüyoruz...**

istenilen Ebat ve
Renk Seçenekli Fırça İmalatı



Adres : Keresteciler Sitesi C Blok 1135 Sokak (Eski 231) No: 6 Ostim / Y. Mah. / ANKARA / TÜRKİYE
Tel: +90312 354 02 71 - 818 00 60 - 818 00 61 • Fax: +90312 345 01 31

Başkent'te ihracat Patlaması

Ankara, 2012 yılında ihracatını en fazla artıran ikinci il oldu





Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD) Ankara Başkanı Banu Aydin, Başkent'in yüzde 10,5 ile ihracatını en fazla artıran ikinci il olmasına sevindirici bulduklarını; ancak yeterli görümediklerini belirterek, "Başbakanımızdan savunma sanayi yatırımları ile ilgili müjde, Ekonomi Bakanımızdan da ihracatçıya pozitif aynmcılık sağlayacak adımlar bekliyoruz" dedi.

Banu Aydin, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) açıkladığı verileri değerlendirdirken, Ankara'nın 2011'de 5 milyar 951 milyon dolar olan ihracatını, 2012'de yüzde 10,5 artırarak 6 milyar 550 milyon dolara yükselttiğini bildirdi. Aydin, ihracatın lokomotifi konumundaki illerden İstanbul'da artışın yüzde 3, Kocaeli'de yüzde 4'te kaldığını, Bursa'da ise yüzde 5 gerilediğini kaydetti.

ihracatını en fazla artıran ikinci il Ankara

Gaziantep'in ardından ihracatını en fazla artıran ilin Ankara olduğunu belirten Aydin, şunları söyledi:

"Ankara'dan ihracat edilen ürünler incelendiğinde Başkent sanayisindeki gelişme çok daha net görülmekte. 27 sektörde 6,5 milyar dolar olarak gerçekleşen toplam ihracatın 1 milyar 252 milyon dolarnı kimyevi maddeler, 939 milyon dolarnı makine ve aksamları, 844 milyon dolarnı çelik, 666 milyon dolarnı taşıt araçları ve yan sanayi, 531 milyon dolarnı savunma ve havacılık sanayi, 520 milyon dolarnı elektrik-elektronik, 510 milyon dolarnı da demir ve demir gibi metaller oluşturuyor. Türkiye ihracatının ton başı ortalaması değeri bin 600 dolarken, Ankara'nın ihracatının ton başı değeri 23 bin 500 dolara ulaşmaktadır. Bunda Ankara Sanayi Odası Başkanı Sayın Nurettin Özdebir, çok değerli yönetim kurulu üyeleri ve Ankara'nın başarısı için her türlü fedakarlığı yapmaya her za-

man hazır sanayicilerin çok büyük payı var. Herkese emekleri için çok teşekkür ediyoruz. Gelenen bu noktada Ankara'ya özel önem veren Ekonomi Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan'ın da hakkını teslim etmemiz gerekiyor. Kendisini her zaman yakınımızda hissediyoruz. Ankara sanayisinin nitelik olarak gelişiminde Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'a da verdiği destek nedeniyle teşekkür ediyoruz."

"İhracatçıya pozitif ayrımcılık"

"Ankara'nın ihracatını yüzde 10,5 artırması sevindirici, ancak yeterli değil" diyen TÜGİAD Ankara Başkanı Banu Aydin, sözlerine şöyle devam etti: "Başkent'in bu artışa rağmen en fazla ihracat yapan iller arasında 5. sıradaki yeri değiştemiştir. TÜGİAD olarak Ankara'nın yerinin, İstanbul'un hemen altı olması gereklüğine inanıyoruz. Bunun için de yatırımlara ağırlık verilmeli. Başbakanımızdan savunma sanayi yatırımları ile ilgili müjde, Ekonomi Bakanımızdan da ihracatçıya pozitif aynmcılık sağlayacak adımlar bekliyoruz. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Ankara ile ilgili projeleri açıklarken savunma sanayi circa hedefinin 8 milyar dolar olduğunu, bunun 6 milyar dolarlık kısmının Ankara'da gerçekleştirileceğini açıklamıştı. Ankara'daki büyük savunma sanayi firmaları, yan sanayi ve KOBİ'lere büyük oranda iş imkanı sağlıyor. Sadece Ostim'de yerlesik 70'ten fazla firma savunma sanayisine yüksek katma değerli üretim yapıyor. Savunma sanayine yönelik projelerin hayata geçirilmesi, Başkent ekonomisini, dolayısıyla ihracatını hak ettiği yere getirecektir." 2013 yılında tüm ekonomi aktörlerinden ihracata destek olmalarını beklediklerini anlatan Aydin, "Finans kesimi, ihracatçının yanında olmalı, Merkez Bankası da cesur adımlar atmalıdır. İhracatçının Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'dan büyük beklenileri var. Türkiye ekonomisini tehdit eden unsurların başında gelen cari açık, ihracat sayesinde geriledi. İhracatçıya pozitif ayrımcılık sağlayacak düzenlemeler hayatı geçirilmeli" diye konuştu.





Duygu TECİM
duygu.tecim@od-enerji.com

Dünya Sektörü

“Biz büyündük ve kirlendi dünya”

Öncelikle herkes için yeni yılın mutluluk ve sağlıkla geçmesini diliyoruz. 2013 yılının ilk yazısında farklı bir konuyu ele alıyorum. Biraz daha “bize” yönelik bir yazı. Kaybettiklerimizi buluruz belki.

En sevdiğim animasyon filmlerinden bir tanesi Wall-E'dır. Filmede insanlık dünyayı bir çöp yığını haline getirir ve kendine uzay gemilerinde yeni yaşam alanları açar. Dünyadaki bu çöp yığınından derleyip toparlamak da sevimli ve duygusal bir robo-ta hıralılmıştır. Sabahtan akşamaya kadar çöplerden dev kuleler yaparıp Wall-E beğendiyi her ne varsa

kendine aynır. Çocukları romantik aşk filmleri seyreden, Bir gün birlikte rastlar ve onu bir sakuya dikenler. İnsanlar dünyada yeniden yaşansa yaşanamayacağını öğrenmek için Wall-E'den çok daha teknolojik bir robot gönderir. İste hikaye Wall-E'nin bu robota aşık olması ve daha önce bulduğu bittiği ona hediye etmesiyle başlar.



Belki bu güne kadar yapılmış en iyi animasyon filmi değil fakat günümüz dünyasına ve kaybettığımız değerlere dair net mesajlar içermiyor bu film. Günümüz insanı artık özgürlüğü tüketim sanıyor. Tükettikçe yeni arayışlar içine giriyor ve yazık ki bu arayışlar karşılık veriyor. Bugün daha iyisine ve yenisine sahip olabilmek aslında derdimiz. Şişirilmiş egolarımız hep daha fazlasını hak ettiğimizi söylüyor. Şuursuzca koşturuyor, acımasızca saldıryoruz. Bizden önceki nesli hatalarıyla anep bizden sonraki nesle ne bırakacağımı konusundan hep kaçıyoruz. Tek bildiğimiz "büyük balık küçük balığı yutar". Ya yutmak için büyüyoruz ya da yutulmamak için kaçıyoruz. Bu da günün kurtarmaktan daha fazlasını getirmiyor. Öz benliğimizi cebimizdeki paraya, elimizdeki telefonla, giydığımız gömlekle kuruyor. Dünyadaki varoluş sebebimizi unutuyoruz. Ünlü edebiyatçımız Sait Faik Abasıyanık böylesine bir dünyada sıkışık kalmışlığını "ne kadar üstü bağı dülzünler, suratı ciddiler, hali aza metiler içinde kalmışım ki bir türlü hikayeme yanaşamıyorum" diye anlatıyor. Hepimizin farklı hikayeleri vardı aslında. Çocukken kurduğumuz hayaller, gelecek için umutlanızın gerçek olabilseydi hamaşka hikayeler yaşıyor olacaktuk. Büyüklere kandık, rekabet içine girdik. "Daha çok, daha iyi, daha güzel" dedikçe azalıyoruz, kötüleşiyoruz, çırınçılıyoruz.

85 yaşındaki köylü nine 85 yıldır organik sebze ve meyve tüketiyor ama organik tarım ne demek bilmiyor. Biz her şeyi çok bilen modern insan önce hormonu icat edip sonra da organik tarım diye bir sektör yaratıyoruz. Yapay dünyalarımızda kosır döngüler içindeyiz adeta. Bir kara delik var iç dünyamızda. Her geçen gün merhametimizi, vefamızı, vicdanımızı, iyi niyetimizi içine çeken. Artık mutluluklarımda da sabun köpüğü gibi... O an geliyor ve geçiyor. Bütünyle modern bir kölelik hayatı bu aslında. Maddiyata olan köleliğimiz, gerçekten mutlu olabilmeyi satın alabileceğimize de iannadırıyor bizi.

Bugün her birimiz bir sürü sebep yüzünden bu kurgulanmış yatırlar içinde yaşıyoruz. Kimimiz akıl gücüyle fikir, kimimiz beden gücüyle ürün üretiyor ama Karl Marx'ın "Eğer sevgi üretmiyorsa yureğiniz, başarılı bir üretici değilsiniz" sözü unutulmamalı diye düşünüyorum. Herkese "daha iyi" bir yanın dileğiyle...



Sağlam ve Dayanıklı Mitsubishi L200, Avrasya Tarım Fuarı'nda Boy Gösteriyor

Mitsubishi Motors'un pick-up segmentindeki güçlü temsilcisi sağlam ve dayanıklı L200, 7. Avrasya Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı'nda ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

7. Avrasya Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı, geçtiğimiz günlerde Beylikdüzü Tüyap Fuar Merkezi'nde düzenlendi. Segmentinde sürdürdüğü başanlar ile ön plana çıkan ve sınıf lideri özelliklere sahip olan toprak kadar bereketli Mitsubishi L200, 4x4 Instyle versiyonu ile Mitsubishi Motors'a ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi.

Mitsubishi L200

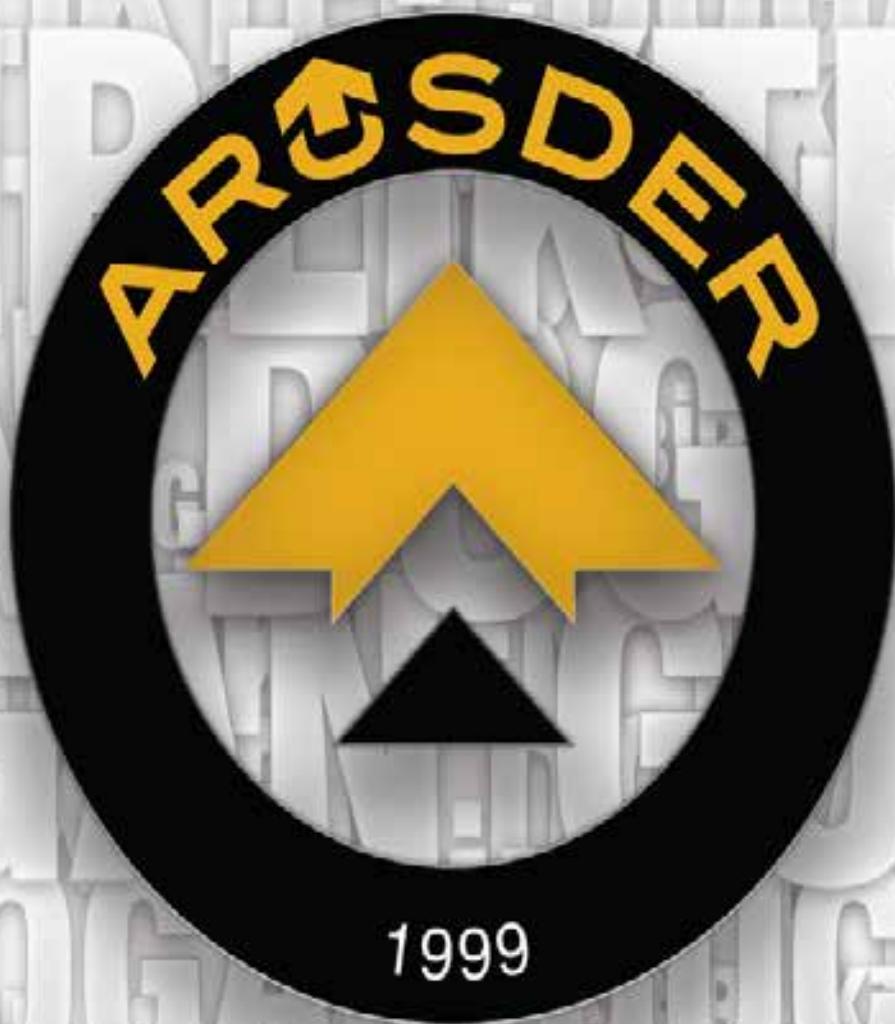
Mitsubishi L200 zor koşullarda çalışan üretici ve çiftçilerin işlerini kolaylaştırmak için üstün donanım özellikleri ile sürüs konfor da sunuyor. Kullanıcılardan hem iş, hem de özel kullanımla ilgili tüm beldentilerini karşılamak üzere tasarlanan Mitsubishi L200, bir kamyonetin sağlamlığını ve dayanıklılığını yanı sıra sınıfında öncü konfor ve güvenlik özelliklerine sahip. Mitsubishi Motors'un altmış yıllık pick-up, yetmiş yıllık 4x4 teknolojisinin mirası olan L200, RISE gövde yapısı ve darbe emici şasisi sayesinde rahatlık-

la her türlü zorluğun üstesinden geliyor. L200'ler bir tonluk taşıma kapasitesi ile de her türlü işin ve yükün altından kolaylıkla kalkabiliyor.

L200 4x4 Intense ve Instyle modellerinde Super Select 4x4 dört kademeli sürüs sistemi bulunuyor. Super Select dört kademeli sürüs sistemi sayesinde L200, hem arazi koşullarında arazi dört çeker hem de normal yol koşullarında ve yüksek hızlarda sürekli dört çeker olarak hareket edebiliyor. L200 4x4 Instyle ve Intense modellerinde sırası ile sınıfında lider ASTC ve arka diferansiyel kilidi Off - road donanımı olarak sunuluyor. ASTC (aktif stabilité çekiş kontrolü) güvenlik sistemi, hem aracın virajlarında savrulmasını engelliyor, hem de patinaja düşmesini engelleyerek çekiş artırmıyor.

Yüksek kalite, kullanıcı dostu özellikler, çarpıcı iç ve dış tasarımını da L200'ü bir adım öne çıkarıyor. Tüm bu özelliklerle sınıfında tartışmasız lider olan L200, ikinci eldeki yüksek değeri ile de kullanıcısına kazandırmaya devam ediyor.





BİRLİKTEN DOĞAN GÜC

ARUSDER

ARAÇ ve ARAÇ USTU EKSPRES ve İŞ MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ

www.arusder.org.tr

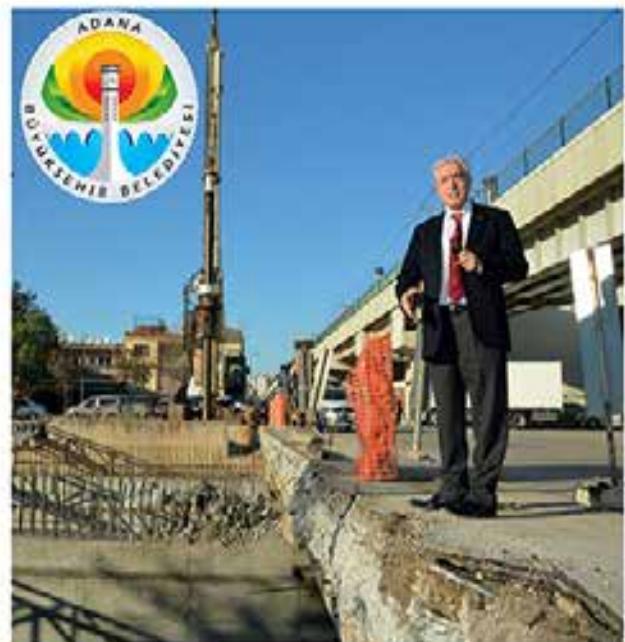
“HER ŞEY ADANALI’NIN RAHATI İÇİN”

Adana Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Zihni Aldırmaz, kent trafiğini rahatlatacak “Akıllı Dokunuş Projesi” çalışmalarını denetledi.

Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Zihni Aldırmaz, Kırıboyu Bulvarı'ndaki metro ile DSİ sulama kanalının kesiştiği noktada yer alan köprü genişletme çalışmalarını yerinde denetleyerek bu çalışmanın bölge trafiğinin rahatlamasına büyük katkıda bulunacağıını söyledi.

“Akıllı Dokunuş Projesi” kapsamındaki çalışma tamamlandığında, özellikle sabah ve akşam saatlerinde aşırı yüklenmeden dolayı bölgede yoğunlaşan trafiğin önemli ölçüde rahatlayacağına dikkat çeken Aldırmaz, “Bir süre önce bağlayan köprü genişletme çalışmalarında, 41,5 metre olan köprü her iki tarafından 8,5 metre ge-

nışletilecek ve 58,5 metreye ulaşacak, bu da o bölgede günün belli saatlerinde yoğunlaşan trafiği önemli ölçüde rahatlatacak. Hızla süren bu çalışma kısa bir süre sonra tamamlanacak ve hemşerilerimizin hizmetine sunulacak” dedi. Akıllı Dokunuş Projesi kapsamında şimdiden kadar 46 kavşakta çalışma yaptıklarını ve aynı kapsamında 23 köprünün yapımını tamamladıklarını kaydeden Aldırmaz, “Bu yaptığımız çalışmalar sonucu kent içi trafikte önemli bir rahatlama sağlandı. Büyükşehir Belediyesi ekipleri gece gündüz demeden her gün şehrin 100'ü aşkın noktasında çalışma yürütüyor. Her şey Adanalı'nın rahati için” şeklinde konuştu.



PROFIMAK

profesyonel iş makineleri



Made in Germany
teltomat



HAAS
Recycling-Systems

Birlik Mahallesi 265, Sokak No: 30/13 Çankaya - Ankara Tel: 0312 441 61 72-73 Faks: 0312 441 61 76

info@profimak.com.tr - www.profimak.com.tr

DYO'dan 58'inci Yıla Çifte Kutlama

Yaşar Topluluğu'nun 67'inci, Dyo Boya Fabrikaları'nın 58'inci kuruluş yıl dönümü, Gebze ve İzmir'de yapılan törenlerle kutlandı.



Türkiye'nin ilk yerli boyacı fabrikası olarak 1954 yılında üretime başlayan Dyo, sektörde 58 yılı geride bırakırken kuruluş yıl dönümü beyecanını İzmir Çigli ve Dilovası fabrikalarındaki çalışanları ile paylaştı.

Yıllık 150 bin tona yaklaşan üretim hacmi, yenilikçi ürünleri ve istikrari marka çizgisi ile büyümeyi sürdüren Dyo, Türkiye'deki iki fabrikasının yanında Rusya, Romanya ve Mısır'da satış ve üretim olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Türkiye'nin sahip olduğu en eski markalardan biri olan Dyo'nun 58'inci kuruluş yıl dönümü kutlamalarına; Yaşar Topluluğu Onursal Başkanı Selçuk Yaşar, Yaşar Holding Yönetim Kurulu Başkanı İdil Yiğitbaşı, Yaşar Holding

İcra Başkanı Dr. Mehmet Aktaş, Yaşar Holding Boya Grubu Başkanı Ahmet Yiğitbaşı, Dyo Boya Fabrikaları Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Serdar Oran ile Dyo çalışanları katıldı.

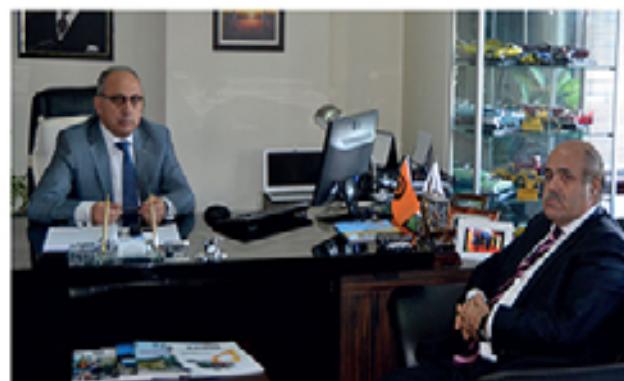
Son iki yılda yüzde 100 büyüyen ve boyacı sektörünün üzerinde bir büyümeye ulaşan Dyo'nun, 2012 yılındaki faaliyetleri ve 2013 yılına yönelik hedeflerinin de aktanlığı törende, Dyo'da 5 yaşından 25 yaşa kadar görev yapan 138 çalışan, Hizmet Onurlandırma Sertifikası ile ödüllendirildi. Dyo 58'inci yıl kutlamaların, 2012'de Kocaeli Sanayi Odası'nın Çevre Ödülü'nü alarak önemli bir başarıya da imza atan Dilovası fabrikasının çalışanlarından oluşan koronun müzik ziyafeti ile renklendi.

ARÜS – DER '13 Fuarı'na Türkiye Belediyeler Birliği'nden Destek

ARÜS-DER'13 için çalışmalarını tüm hızıyla devam ettiren Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat, Yerel Yönetimler ziyaretlerinin ardından 23. Dönem Tokat Milletvekili Hüseyin Gülsün ile de bir araya geldi.

Yerel Yönetimlerden sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Menderes Türel ve Yerel Yönetimler Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Sekmen ile geçtiğimiz günlerde bir araya gelen ARÜS-DER Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat, Milletvekili Hüseyin Gülsün ile de ARÜS-DER'13 Fuarı hakkında görüştü. ARÜS-DER'13 Fuarı'ni önemsemediğini ve her türlü desteği vermeye hazır olduklarını belirten Gülsün, "Derneğin çalışmalarını yakından takip ediyoruz. Sektor için çok önemli çalışmalar yapıyorsunuz. Türkiye Belediyeler Birliği, Türk Dünyası Belediyeler Birliği' de çalışmalarınızı yakından takip ediyorlar ve size her türlü desteği vermeye hazırlar. Dernek olarak yürüttüğünüz çalışmalarınızla üstyapı sektörünün Türkiye için ne kadar önemli olduğunu bir kez daha tüm kalemlere göstermiş olduğunuz. Bu bağlamda yerli ve yabancı pek çok belediye başkanının da fuarı ziyaret edeceğini inanıyorum."

Yerel Yönetimlerden sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Menderes Türel ve Yerel Yönetimler Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Sekmen'in desteklerini almakta mutlu olduklarını belirten Fırat, "Türkiye Belediyeler Birliği'nin de desteklerini almak bize güç katıyor. Milletvekili Hüseyin Bey'e de desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum" dedi.



www.cnrrarusder.com

01 - 05 MAYIS 2013
3. ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN FUARI
CNREXPO!

ARUSDER
ARAÇ ve ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN ve İŞ MAKİNALARI ÖĞRENCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ

"Türkiye'nin en kapsamlı belediye hizmet araçları ve ekipmanları fuarı"

TÜDAM ile Güvenli Atıklar



TÜDAM

DEĞERLENDİRİLEBİLİR ATIK
MALZEMELER SANAYİCİLERİ DERNEĞİ



TÜDAM Değerlendirilebilir Atık Malzemeler Sanayicileri Derneği, TAT ve GDT Lisanslı firmalarının katılımı ile 2007 yılından beri İstanbul'da faaliyetlerini sürdürmektedir. Derneğin amacı ise; ülke genelinde oluşan evsel ve endüstriyel nitelikteki ambalaj atıklarının sağlığı ve sürdürülebilir bir sistemde kontrol altına alınmasının yanında, çevre ve ülke ekonomisine katkı sağlamak.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 2004 yılında yayınlanan Ambalaj ve Ambalaj Atıkları Kontrolü Yönetmeliği gereği, lisanslı firmalar tarafından kurulan TÜDAM, firmaların bilgi ve birimleri之间的 paylaşacakları bir platform oluşturmayı hedefliyor. Derneğin Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Kılıç, yürüttükleri faaliyetler hakkında şunları söyledi: "Dünyanın pek çok yerinde benzerlerini gördüğümüz derneğimiz, Lisanslı Toplama Ayırma Tesisleri ve Geri Dönüşüm Tesisleri'nin bir araya gelmesiyle, sektörde kurumsal bir kimlik

kazandırmayı amaçlıyor. Her geçen gün bünyemize katılan yeni üyeleri birlikte, sektörde karşılaştıran sorunlar için çözüm yolları arıyoruz. Geçtiğimiz yıl 50 üyesizle birlikte yurt içi yurt dışı fuar ve seminerlere katılım gösterdik. Bu yılda faaliyetlerimizi artırarak yola devam edeceğiz. Yaşanan sıkıntıları azaltabilmek, çözüm yollarına birlikte ulaşabilmek için tüm lisanslı Toplama Ayırma ve Geri Dönüşüm tesislerini, derneğimizin çatısı altında buluşturmaya davet ediyorum.



Gelecek
İleriyi
Görenlere
Kazandırır



Weidmüller



EATON
MOELLER



TECO
Westinghouse

ELEKTRİK
TPlast

Lovato
electric

HİZMETLERİMİZ

- ✓ Proje - Taahhüt
- ✓ Elektrik Panoları
- ✓ Güç kaynakları
- ✓ Kablo kanalları
- ✓ Ray basaklı devre ve buat klemensleri
- ✓ Aydınlatma sistemleri
- ✓ El aletleri
- ✓ Sanayi tipi fış ve prizler
- ✓ Soketler
- ✓ Alçak gerilim şalt ve otomasyon cihazları
- ✓ Yüksekler - Papuçlar
- ✓ Kablo bağları - Spiraller



Alpan Elektrik İnşaat Taahhüt San. ve Tic. Ltd. Şti.



Candan GENCEROĞLU
candan.gencero glu@radusdergisi.com

Perspektif

En Değerli Kaynak Zamandır



Bir iş yaparken o işin ortaya çıkarılması, geliştirilmesi, başarılması için, maddi ve maddi olmayan kaynakları kullanarak gerçekleştiririz. İşte bunlar içinde en önemli kaynak zamandır. Zamanı iyi kullanmak, verimli yönetmek işin başanılması için en belirleyici unsurdur. Zamanı iyi kullanamamak birçok insanda, yaşam dengelerini bozarak, asıl yapılması gereken işlere yeterince zaman ayırmamalarına neden olacaktır. Hayatımızın büyük bir bölümünü yapmamız gereken işler alır bu nedenle ailemize, dostlanımıza hatta kendimize bile yeterli zaman ayıramayız. Yeterince dinlenme olmazsa mutlu olmakta mümkün olmaz. Büttün hafta boyunca her gün saatlerce çalışıp zinde ve verimli kalmak mümkün değildir. İşte zamanı verimli kullanarak başarısızlık, verimsizlik, yorgunluk ve mutsuzluk gibi birçok olumsuz koşulların olmasını da ortadan kaldırırız. Önemli olan en değerli kaynağımız olan zamanı israf etmeden kullanmaktır.

Herkes ancak sınırlı zamanda iyi işler yapabilir. Önemli olan çok çalışmaktan ziade bu sınırlı zamanı iyi ve etkili kullanmaktır. Zamanımızı iyi kullanamadığımız gün işi bitirememenin moral bozukluğu ile biter. İşler bitmemiş, yapılması gerekenler bitirilmemiş, ya da bir sonraki güne bırakılmıştır, daha da kötüsü geç saatlere kadar çalışarak bitirmeye çalıştığımızda yorgunluk ve gerginlikten dolan, düşük kalitede bir işin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Zaman, tefafsi mümkün olmayan çok değerli bir kaynaktır. Etkili bir yönetici olmanın en temel yollarından biri, zamanı iyi kullanmanın yollarını bilmek ve uygulamaktan geçer.

Zamanı iyi kullanmanın birçok yöntemi ve programı vardır. Bunları hayatı geçirdikçe hem hayatımıza kolaylaştıracak hemde kendimize olan güvenimiz artacaktır. Böylece kendi kapasite sınırlarımızın potansiyelini öğrenerek, onları geliştirmenin yollarını da öğrenmiş oluruz. Bu kıymetli kaynağa yaklaşım ve kullanma yöntemi, başarılı veya başarısızlık arasındaki ibreyi de belirleyerek, sağlıklı ya da gergin biri olmamızda belirleyici olacaktır.

Zaman yönetimi aslında çok uzun bir konu olmasına rağmen burada kısada olsa anlatmaya çalışalım. Zamanı iyi kullanmamıza engel faktörler bir göz atalım. Eminim birçoğumuz bu hatayı farkında olmadan her geçen gün mükemmelleştirerek yapmaktadır. Bunların başında aktivite tuzağı gelmektedir. Zamanı iyi kullanamayan her yönetici her zaman en mesgul olan hatta hiç zamanı olmayan belki de en çok çalışan görünümündeki kişidir. Aktivite tuzağından nelere takılmış? Bunların bazıları kısaca kiriz yönetimi, herkesin tamamlayıcısı olmak, rutince yaklaşım olarak karşımıza çıkar.

Kriz yönetiminde bir yöneticinin en çok karşılaştığı durumdur. Bunda bir sorundan diğerine koşmak çikan sorunlara kalıcı olmayan geçici çözümler bulmak, krizin içinde olan herkesin gerilim ve stres içinde olması, zamanı iyi yönetemeyenin önemli yönlerinden bazilandır. Zamanımızın birçoğunu ortaya çıkan sorunlara ayıryorsak, bir süre sonra asıl görevimizin ne olduğunu unuturuz. Buna paralel asıl önceliklerimizin ne olduğunu bilmek gereklidir. Sorunlar ortaya çıktıktıklarında geçici çözümler yerine, sorunların çıkış noktasına eğilmek ve neden kaynaklandıklarını iddlememiz gereklidir. Diğer çalışanlarda bu sürecin içine katarak sorunlara uzun vadeli ve kalıcı çözümler bularak gelecekte zaman kaybinin önüne geçmemizi sağlayacaktır.

Herkesin tamamlayıcısı olmak her işte kendini gözümüzün yetkilisi görmekten geçer. Bu yöntem başkalarının işini önlenderek tek odak haline gelmektedir. Diğerlerinin inisiatif kullanımını engelleyerek gelişmelerini de olumsuz etkilemektedir. Böylece sorunun sahipleri sorunu çözmekten uzak kalarak işten kaytarmak işyerlerinde bahaneler üretilmesine vesile olurlar. Bu sorunu çözmek için kişileri sorunlarını çözmeye teşvik ederek, inisiatif kullanımına alıstırmak gereklidir. Zamanı etkin kullanmayı sağlamış olacaktır. Sorumluluk ve çözüm kişilerin, işlerinin bir parçası haline gelecektir.

Rutin yaklaşımında ise her gün her hafta aynı işi yapmaktan dolayı ortaya çıkan ve yaratıcılıktan uzak bir durumun yaşanmasıdır. Aynı işi yapan yöneticiler yaptıkları işin bir süre sonra sıkılırlar. Yaratıcılıktan uzaklıklarını ve genel olarak yeteneklerini yeterince gösteremediklerini düşünürler. Bu durum onlarda moral bozukluğunundan kaynaklı bir baskı altına girmelerine yol açar. Bunun çözümü de yapılan rutin işlerden bağımsız kaldırıp yaptığımız işin, yapabileceğimiz ve yeteneklerimizi gösterebileceğimiz işlerle bağlantısı olup olmadığına bakmaktadır. Akılçıl ve zaman planlaması eşliğinde belirlediğimiz yeni hedeflere ulaşmaya çalışmaktadır. Kısaca değişimiz bu üç durumda bizi yanlış bir sorumluluk anlayışı ile veya



alışkanlık olduğu için aslı görevlerimizin dışında, bir takım yanlış işleri yapmaya iter. Buna kısaca aktivite tuzağı da diyebiliriz. Bu taktan kurtulabilmek için zamanımızı en etkili şekilde nasıl kullanmalyız ve neler yapabiliyoruz?

Zamanı etkin ve planlı kullanmanın iki yüzü vardır. Bunlar: yapmamız gerekenler ve yapmamamız gerekenlerdir. Sunları yapmalıyız:

- İşimiz ve ailemiz için ayırdığımız zamanı ölçülu ve uygun ayırmak.
- İşyerinde geçen zamanı etkili kullanmak.
- Mevcut zamanda daha çok iş yapabilmek.
- Zamanı planlamak ve yönetmek konusunda, kendimizi daha rahat ve güvende hissetmek.

Sunları da yapmamak kaçırmamalıyız: zamanı israf etmek, toplantılar geç kalmak, önemli işler yapmayı unutmak, belirlenen sürede işleri bitirmemek, kendimize olan güveni kaybedip sınırlenmek gibi durumlar bize zaman yönetimi tarafında handikaplar yaşatır. Birçok yönetici zaman tarafından tehdit altında tutulur. İşlerin zamanında yetiştiğimemesi acil işlerin üst üste çakışması, gibi nedenlerden dolayı bunalır daha iyi işler çıkaramama endişesiyle baskı altında kalırlar.

Bu kadar uzun bir konuyu kısaca özetlersek zamanımızı iyi kullanmaya ve yönetmeye başladığımız zaman hayatımızın tüm kesimlerinde önemli gelişmeler görmemiz mümkündür. Yapığımız işleri acil kılan tek şey, zamanında yapmayı ertelediklerimizdir.

Bugünün sorunları dünün çözümlerinden kaynaklandığını unutmamamız gereklidir.

Candan Genceroglu

“ARÜS-DER’in faaliyetlerini yakından izliyoruz”

“ARÜS-DER’in faaliyetlerini yakından izliyoruz ve sektör için önemli bir sivil toplum örgütü olduğunu ve güzel şeyler yaptığı düşünüyoruz. Bakanlık olarak da ARÜS-DER’le son dönemlerde özellikle çok yakın çalışıyoruz” diyen Sanayi Genel Müdürü Süfyen Emiroğlu, “Önümüzdeki mart ayı içerisinde sektörü kamuyla bir araya getireceğimiz bir çalıştay gerçekleştirmeyi düşünüyoruz. ARÜS-DER’in de bu çalıştayda etkin rol almasını istiyoruz; aynı zamanda ARÜS-DER’13 Fuarı’nın da açılışını gerçekleştireceğiz” dedi.



“ARÜS-DER’in faaliyetlerini yakından izliyoruz ve sektör için önemli bir sivil toplum örgütü olduğunu ve güzel şeyler yaptığını düşünüyoruz.” diyen Sanayi Genel Müdürü Süfyen Emiroğlu ile Üstyapı Üreticilerinin Türk Sanayisindeki yeri ve ARÜS-DER’in yürüttüğü çalışmalar üzerine Radüs dergisi olarak keyifli bir söyleşide gerçekleştirdik.

Sanayi Genel Müdürlüğü'nün misyon ve vizyonundan bahsedebilir misiniz?

Ülkemiz sanayisinin gelişimi ve dünya ile rekabet edebilecek seviyelere ulaşması için tüm olanaklarını seferber etmekte ve Türk Sanayisinin 2023 hedeflerine doğru adımlarla ilerleyebilmesi için gerekli stratejileri belirlemeyi ve hayatı geçirmeyi en önemli gö-

revimiz olarak addetmektedir. Bakanlık olarak vizyonumuz; girişimcilijke bilimsel gelişmeye ve yüksek katma değerli teknoloji üretimine dayalı, bilgi tabanlı ve rekabetçi ekonomik yapıyla dünyanın en gelişmiş on ülkesi arasında yer alan bir Türkiye'nin oluşumunda öncü olmaktır. Misyonumuz ise;

- Bilim, sanayi ve teknoloji alanında politika, strateji, plan ve programlar geliştirmek ve uygulanmasını sağlamak,
- Bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde, bilimsel bilgiye dayalı düşünmenin özendirilmesini sağlamak,
- Yüksek teknolojiye dayalı, verimli, çevreye duyarlı, dışa bağımlılığı azaltan, yüksek katma değerli, güvenli ve sürdürülebilir bir üretim yapısının olmasını sağlamak,

- Üniversite-sanayi İşbirliğini geliştirmek, başta KOBİ'ler olmak üzere girişimciliğe, yenilikçiğe ve ARGe çalışmalarına verilen desteklerle, ülke sanayisinin teknolojik altyapısını güçlendirmek ve rekabet gücünü artırmak,

- Haksız rekabeti önlemeye ve kullanıcıları korumaya yönelik olarak güvenli ürün arzını ve dolaşımını sağlamak.

Bahsetmiş olduğumuz misyon ve vizyon çatısı altındaki hedeflerimize ulaşabilmek ve 2023 hedeflerine adım adım ilerleyen daha üretken bir Türkiye yolunda çalışmalarımızı sürdürmektediriz.

Üstyapı üreticilerinin Türk Sanayisindeki yerini nasıl değerlendireyorsunuz?

Üstyapı sektörünün başlıca faaliyet alanlarını; taşıyıcı araç, araç parçaları, araç üstü ekipman, iş ve inşaat makineleri üretimi oluşturmaktır; sektör firmaları çoğunlukla kamyon ve çekiciler için gerekli olan üstyapı üretimini gerçekleştirmektedir. Türkiye'de üstyapı sektörü, hem büyuyen ülkemizin iç dinamikleriyle hem de artan yurt dışı pazar payıyla önemini her geçen gün artırmaktadır. Özellikle ülkemizde karayolu taşımacılığının önemini ve ağırlığının sürekli artmasından dolayı bu sektördeki ürünlere ihtiyaç artmaktadır; bu ihtiyaca paralel olarak da sektörde faaliyet gösteren işletme sayısında artış gözlenmektedir. Üstyapı sektörünün ülkemiz için değerini rakamlarla ifade etmek gereklidir; Araç Üstü Ekipman sektörünün 2010 yılı toplam ihracatı 6.038 adet iken, toplam ithalatı 7.114 adet şeklinde gerçekleşmiştir. Bu dış ticaret neticesinde sektör, 356.895.107 TL ihracat gerçekleştirirken, ithalat toplamı 964.672.562 TL'ye ulaşmıştır. Rakamlardan da anlaşılanca üzere; sektörün her geçen gün büyümesinin yanı sıra ithalat rakamları da önemli seviyelerde seyretmektedir. Sektörün gücünü, ülkemiz sanayisinin hedefleri doğrultusunda daha etkin şekilde kullanarak, ihracat oranlarının artırılması ve Türk Sanayisi içerisindeki payının hak ettiği düzeylere ulaşması gerekmektedir.

Ülkemizdeki üstyapı sektörünü dünyadan neresinde görüyorsunuz, Türkiye'deki üstyapı üreticilerinin artı ve eksileri nelerdir?

Türkiye üstyapı sektörü, şu anda beş kıtada 50'ye yakın ülkeye ihracat yapar hale gelmiştir. Bugün özellikle Asya, Avrupa ve Afrika'da adından söz ettirmeye başlayan bu sektör, ihracat ağına yeni ülkeler katmaya devam etmektedir. Son yıllarda; Rusya, Ortadoğu Ülkeleri, Güney Afrika, Türk Cumhuriyetleri ve Avrupa ülkeleri, sektörün gözde ihracat bölgelerini oluşturmaktadır. Bu sektörün ihracat ürünler; vidanjör, cankurtaran, temizleme araçları, römork, damper, tanker, frigorifrik kasa, transmikser, araç üstü vinç, yardımcı ekipmanlar başta olmak üzere, geniş bir yelpazeden oluşmaktadır. 2011 yılında 32 bin aracın üstyapısını üreten sektör, 2012 yılı sonunda bu sayıyı 50 binin üzerine çıkarmayı hedeflemektedir.

Sivil Toplum Örgütlerinin çalışmalarını nasıl değerlendirdiyoysunuz?

Biz bakanlık olarak sivil toplum örgütleriyle çok yakın çalışıyoruz; çünkü nihayetinde kamu, bürokrasi, devlet memurları ya da uzmanlar olarak biz masanın bir tarafındayız. Karşı tarafta da bu işin esas pratiğini, sıkıntısını yaşayan, sorunları daha yakından gören, hayatı yaşayan insanlar var ve bu insanların oluşturduğu sivil toplum örgütleri var. Bunlar kuruluş itibarıyle de kendi üyelerinin menfaatlerini gözetme, sorunlarını çözme amacıyla kurulan ve kamuyla ya da ilgili kurum kuruluşları işte sanayici- üretici- imalatçı arasında köprü olan kuruluşlardır. Bu yönyle bütün sivil toplum örgütleriyle ve daha çok sanayide faaliyet gösterenlerle çok yakın çalışıyoruz. Hatta biz yönetim mekanizmalarına onları ortak etmiş duruyoruz. Teknik komiteler dediğimiz komisyonlarımız var. Örneğin Motorlu Araçlar Teknik Komitesi, Makine Teknik Komitesi... Burada kamuyla beraber ilgili sivil toplum örgütleri de yer almıyor. Ve sektörün sorunlarını, geleceğini, içinde bulunduğu mevcut durumu, mevzuat ihtiyacını, sektördeki denetimi... Bütün bunları teknik komitelerde konuşuyoruz. Bu alanda neler yapacağımıza hem sektörle hem ilgili kamu kurumu kuruluşlarıyla beraber karar veriyoruz. Biz bunu kendi Bakanlığımız ve Genel Müdürlüğümüzde etkin bir şekilde gerçekleştiriyoruz. Sivil toplum örgütlerinin bir ülke için, demokratik hayat için önemli olduğu hep söyleyen. Ülke ekonomisi içinde, ülke sanayisi içinde sivil toplum örgütleri son derece önemlidir; çünkü nihayetinde kamu karar alırken ya da bir mevzuat yaparken ya da herhangi bir şekilde yeniden bir düzenlemeye girdiğinde sivil toplum örgütlerinden yararlanması çok faydalı olduğunu düşünüyorum.

ARÜS-DER ile birlikte yürütmeniz düşündüğünüz projeleriniz var mı?

Biz ARÜS-DER'ı 1,5 yıldır daha yakından tanıyoruz. Türkiye'de Araç Üstü Ekipmanları dediğimiz sektör otomotivin altında bir alt sektör ama gerçekten önemli ve baktığımız zaman ciddi ihracatı olan, ciddi bir ticari hacmi olan bir alan. ARÜS-DER'in faaliyetlerini yakından izliyoruz ve sektör için önemli bir sivil toplum örgütü olduğunu ve güzel şeyle yaptığı düşünüyoruz. Bakanlık olarak da ARÜS-DER'le son dönemlerde özellikle çok yakın çalışıyoruz. Bu alan gerçekten önemli ve bu alanda ciddi bir boşlukta var. Hem denetim açısından bir boşluk, standart ve mevzuata uygun üretim noktasında bir sıkıntı var hem de sektörün şöyle bir derlenip toparlanması ve geleceğe taşınması, bir ufuk olması, bir yol haritası oluşturulması noktalarında sıkıntılar var. Biz ARÜS-DER'le hem bu konuları çalışıyoruz hem de aynı alanda faaliyet gösteren diğer sivil toplum örgütlerini de bir araya getirerek ortak şeyle yapmayı arzu ediyoruz. Bunun ilkini de belki önümüzdeki mart ayı içerisinde sektörü kamuyla bir araya getireceğimiz bir çalıştáyla gerçekleştiriyorum. ARÜS-DER'in de bu çalıştáda etkin rol almasını istiyorum.

ARÜS-DER'in gerçekleştirdiği fuarlar hakkında neler düşünüyorsunuz?

30 Mayıs – 2 Haziran 2012 tarihleri arasında ARÜS-DER(Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği), İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği(İSDER), Türk Standartları Enstitüsü(TSE) , İş Makinaları Mühendisleri Birliği (İMMB) ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Gelişirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSCEB) desteğiyle düzenlenen ve Türkiye'de faaliyet gösteren 104 firmaların katıldığı 2. Araç Üstü Ekipmanları Fuarı, bu sektördeki oyuncuları bir araya getirmekle kalmayıp, sektörün ülkemizdeki önemini ve gücünü dünyaya tanıtmak adına büyük öneme sahiptir. Üstyapı sektörü ülkemiz sanayisindeki yerini üst noktalara taşıyarak kendi ihtisas fuarını düzenleyecek ve sesini profesyonel bir şekilde duyuracak seviyeye gelmiştir. Bu fuarda firmalar, kendi maharetlerini sergilerken, aynı zamanda dünyaya seslerini beraber duyurdukları sektör firmaları ile buluştukları ortak bir platform elde etmişlerdir. Ülkemizdeki Üstyapı firmaları ele alındığında, yapı itibarıyle dünya ile farklılıklar görülmektedir. Örneğin; tüm Avrupa'da toplam üstyapı firması sayısı 200 civarında iken, ülkemizde bu sayı 3000'ün üzerindedir. Bu, çok ciddi bir durum. İsimizde uzmanlaşırken yapı itibarıyle profesyonelleşmeye ve dünya ile rekabet edecek kurumsal firmalar oluşturma yolunda ilerlemeye de önem vermek durumundayız.

Türkiye'deki üstyapı üreticilerinin artı ve eksileri nelerdir?

Türkiye'deki üstyapı üreticilerinin artı ve eksilerinden bahsetmek gereklirse; üstyapı sektörünün dinamik yapısı, sektörün üretim ve ihracat hacminin artış yönünde olması, Orta Doğu ülkelerine olan yakınlık, üretim maliyetleri artan Avrupalı üreticilerin Türkiye'de üretim yapmayı tercih etmesi, sektörün artı yönlerine örnek oluyorken, diğer taraftan firmaların kurumsallaşma problemlerinin devam etmesi, sektörde uygunsuz ve merdiven altı diye tabir edebileceğimiz üretim gerçekleştiren firmaların varlığı, firmaların teknik mevzuat takip etme konusundaki eksiksliği, bazı firmaların ihracat konusunda yeterli bilgi ve birikime sahip olmaması, sektörün gelişimini olumsuz yönde etkilediğini ifade edebiliriz.

Gelecek dönemde uygulamaya geçirmeye düşündüğünüz projeleriniz var mı?

Treyler ve Üstyapı sektörü, son yıllarda üretim kapasitesinin yanı sıra meydana getirdiği ve sürekli olarak geliştirdiği yeni ürünlerle kendi dinamигini yakalamış durumdadır. Ayrıca, Avrupa piyasasında var olan ve çok çeşitli ülkelere ihracat gerçekleştiren şirketlerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Sahip oldukları ürün kaliteleri ve kapasiteleriyle dünya markalarıyla birlikte çalışan sanayicilerimiz ve sistem üreticilerimize yakından baktığımızda, özellikle treyler/ üstyapı endüstrilerinde ve bunların yan sanayilerinde yaşanan geliş-

melerin ancak Avrupa standartlarının yakalandığı ölçüde gerçekleştileceği görülmektedir. Bu gelişmeleri gerçekleştirebilen firmalar ise hem ülkemizde hem de dünya pazarında adından söz ettirebilecektir. Bu noktada söz konusu standardı ve kaliteyi sektörün büyük küçük her nezdinde yakalamayı amaçlayarak; çalışmalarımızı bu hedef doğrultusunda, sektörün talep ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak sürdürmekteyiz. Diğer taraftan; sektörün büyük sorunlarından biri olan merdiven altı üretim yapan firmalar konusunda gerekli denetim mekanizmalarımızı kullanmaktadır. Mevzuat kapsamında Bakanlığımızın "Sürekli Doğrulama İşlemleri"ni her an gerçekleştirmeye yetkisi olmakla birlikte sıkıntılı görülen ya da hissedilen alanlarda bu denetimleri gerçekleştirmeye başlayacağız. Ayrıca; yine Bakanlığımız bünyesinde bulunan "Sanayi Ürünleri Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü" ile koordineli olarak piyasa gözetim ve denetim faaliyetleri etkin bir şekilde devam edecektir.



Üstyapı üreticileri ile yürütme düşündüğünüz çalışmalarıınız var mı?

Hedefimiz, yüksek katma değerli teknoloji üretimine dayalı, bilgi tabanlı ve rekabetçi ekonomik yapıyla dünyanın en gelişmiş ülkesi arasında yer alan bir ülke konumuna gelmektedir. Bu kapsamında temel amacımız, ilgili tüm sektörlerin dinamiklerine hareket ve ivme kazandıracak faaliyet ve projeleri yürütmektir. Bu çerçevede 11.01.1997 tarihli ve 22874 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Tekerlekli Araçlar ile Bu Araçlara Takılan ve veya Araçlarda Kullanılan Aksam ve Parçalar ile ilgili Teknik Mevzuatın Uygulanmasına Dair Yönetmelik kapsamında; ürünler ile ilgili teknik mevzuat düzenlemeleri ve uygulama ile ilgili konularda Onay Kuruluşu'na önerilerde bulunan komite olarak Motorlu Araçlar Teknik Komitesi (MARTEK) kurulmuş olup, önemizdeki aylarda 116. Toplantısını yapması planlanan söz konusu komite bünyesinde, sektörün talepleri ve önerileri kamu ve özel sektör ile birlikte konuya ilgili tüm paydaşların görüşlerinin ifade edildiği bir platform oluşturulmuştur.

RADUS



FUARLAR

20 13

FUARIN ADI	BASŁAMA TARİHİ	SONUÇ TARİHİ	YERİ	DESTEKLEME
Türkçe Autobon	9 Kasım 2013	13 Kasım 2013	3. Türkiye Otomobil Ticaret Kongre, Motosiklet, Bisiklet, Motosiklet, Aksesuarları Fuarı	Külliye Giresun Külliye Fuar Alanı Ruski Parkçılık
Egypt Auto	16 Kasım 2013	20 Kasım 2013	Otomotiv ve Ticaret Fuarı	Paris Paris Cevizlik
Liman Autobon	22 Ekim 2013	27 Ekim 2013	Otoservis ve Ticari Aşçılar Fuarı	Izmir İzmir İzmir Fuarçılık
Fuaristan	28 Ekim 2013	1 Kasım 2013	19. Uluslararası Ulaşım Fuarı	Sao Paulo Sao Paulo Etkinlik Organizasyonu
Motox Show	5 Kasım 2013	9 Kasım 2013	Otomobil Fuarı	Dubai Dubai DwTC
Cosmoca İstanbul 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	4. Türk Aşçılar, Otootom ve Yem Sanayi Fuarı	Istanbul İstanbul Topyap İST
OutDoor 2013	5 Aralık 2013	8 Aralık 2013	19.Uluslararası Olimpiyat Yatırımları, Yedek Parça, Alışveriş ve Servis Ekipmanları Fuarı	IFEMA Vigo İspanya IFEMA Vigo İspanya SINE Fuarcılık
Kodim	27 Mayıs 2013	30 Mayıs 2013	Landscaping Fuarı	Eskişehir Eskişehir Mevse Ziraat



Güzel Çevre

Atık Yönetimi-2

Tuğba GÜZEL

tugba.guzel@indudergisi.com



Geçtiğimiz ay genel özellikleri ile bahsettim 05.07.2008 tarihli ve 26927 sayılı Resmi Gazete'de ATIK YÖNETİMİ GENEL ESASLARINA İLİŞKİN YÖNETMELİK hükümlerini daha detaylı olarak izah etmeye çalışacağım.

Geçtiğimiz ay atık kodlarının kategoriler halinde söz konusu mevzuatta yer aldığından bahsettim. Peki bu kodlar ne işimize yaramaktadır?

Çevre Mevzuatı kapsamında yer alan diğer atık mevzuatlanna işk tutar Atık Yönetimi Genel Esaslarına ilişkin Yönetmelik...

Örneğin, Tehlikeli Atıklann Geri Kazanımı Yönetmeligi, Bazı Tehlikesiz Atıklann Geri Kazanımı Tebliğ ve diğer atık ile ilgili yönetmelik ve tebliğlerde, atık kodlarının ve geri kazanım bertaraf yöntemlerinin belirtilmesi gerekmektedir.

Sektörlerne göre değişen atık kodları belirlenir, gerekli D ve R kategoriler kapsamında sanayi sektörleri atık gönderimlerini gerçekleştiriyor. Bunaann ber yil ocak-mart ayları arasında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından açılan beyan sistemi kapsamında bildirilmesi gerekmektedir.

Firmalar, bünyelerinde oluşan atıklara söz konusu mevzuat kapsamında uygun bir kod numarası bulur. Sonrasında o kod numarası atığ alacak lisanslı firmalar arazilerde.

Daha sonrasında, ilgili mevzuat kapsamında gerekli prosedürleri yerine getirerek atık gönderimini gerçekleştiriyor. Fakat burada önemli olan uygun kod seçimi ile R ve D kategorilerini belirlemektir.

Bu aşamada Çevre Görevlileri önemli rol oynamaktadır. Yanlış yazılan kod numaraları ile R ve D kodları sonraki bildirimlerde sıkıntılara yol açmaktadır.

Peki R ve D kategorileri nedir?

Yönetmeliğin Ek II-A ve E II-Binde, geri kazanım ve bertaraf yöntemleri belirtilmektedir. Bu kategoriler aşağıda belirtilmiştir.

Bertaraf Yöntemleri

D1 Toprağın altında veya üstünde düzenli depolama (örneğin, düzenli depolama ve benzeri),

D2 Arazi ıslahı (örneğin, sıvı veya çamur atıklarının toprakta biyolojik bozulmaya uğraması ve benzeri),

D3 Derine enjeksiyon (örneğin, pompalanabilir atıkların kuylarına, tuz kayalarına veya doğal olarak bulunan boşluklara enjeksiyonu ve benzeri),

D4 Yüzey doldurma (örneğin, sıvı ya da çamur atıklarının kuylara, havuzlara ve lagünlere doldurulması ve benzeri),

D5 Özel mühendislik gerektiren düzenli depolama (gewreden ve herbiri ayrı olarak izole edilmiş ve örtülmüş hücresel depolama ve benzeri),

D6 Deniz/oceanus hariç bir su kütesine boşaltım

D7 Deniz yatakları dahil deniz/oceanuslara boşaltım

D8 D1 ile D7 ve D9 ile D12 arasında verilen işlemlerden herhangi biri yoluyla atılan nihai bileşiklerin veya karışıklarının oluşmasına neden olan ve bu ekin başka bir yerinde ifade edilmeyen biyolojik işlemler,

D9 D1 ile D8 ve D10 ile D12 arasında verilen işlemlerden herhangi biri yoluyla atılan nihai bileşiklerin veya karışıklarının oluşmasına neden olan fiziksel-kimyasal işlemler (örneğin, buharlaştırma, kurutma, kalsinasyon ve benzeri),

D10 Yakma (Karada)

D11 Yakma (Deniz Üstünde)

D12 Sürekli depolama (bir madende konteynerlerin yerleştirilmesi ve benzeri),

D13 D1 ile D12 arasında belirtilen işlemlerden herhangi birine tabi tutulmadan önce harmanlama veya karıştırma,

D14 D1 ile D13 arasında belirtilen işlemlerden herhangi birine tabi tutulmadan önce yeniden ambalajlama,

D15 D1 ile D14 arasında belirtilen işlemlerden herhangi birine tabi tutuluncaya kadar depolama (atığın üretildiği alan içinde geçici depolama, toplama hariç)

EK II B

Geri Kazanım İşlemleri

R1 Enerji üretimi amacıyla yakıt olarak veya başka şekillerde kullanma

R2 Solvent (çözücü) ıslahı/yeniden üretimi,

R3 Solvent olarak kullanılmayan organik maddelerin ıslah/geri dönüşümü (kompost ve diğer biyolojik dönüşüm prosesleri dahil)

R4 Metallerin ve metal bileşiklerinin ıslah/geri dönüşümü,

R5 Diğer anorganik malzemelerin ıslah/geri dönüşümü,

R6 Asitlerin veya bazların yeniden üretimi,

R7 Kırılığın azaltılması için kullanılan parçaların (bileşenlerin) geri kazanımı,

R8 Katalizör parçalarının (bileşenlerinin) geri kazanımı,

R9 Yağların yeniden rafine edilmesi veya diğer tekrar kullanılması,

R10 Ekolojik iyileştirme veya tanımcılık yararına sonuç verecek arazi ıslahı,

R11 R1 ile R10 arasındaki işlemlerden elde edilecek atıkların kullanımı,

R12 Atıkların R1 ile R11 arasındaki işlemlerden herhangi birine tabi tutulmak üzere değişimi,

R13 R1 ile R12 arasında belirtilen işlemlerden herhangi birine tabi tutuluncaya kadar atıkların depolanması (atığın üretiltiği alan içinde geçici depolama, toplama hariç)

Bu kategorilerin belirlenmesinde atık üreticisi, çevre görevlisi ve lisanslı firmalar ortak çalışma yaparak tespit edilmelidir. İleride sorun yaşamamak için doğru kod ve bertaraf/ geri kazanım yöntemi seçilmelidir.

Volvo Trucks ve Renault Trucks Güçlerini Birleştiriyor!

Ticari araç sektörünün iki öncü markası Volvo Trucks ve Renault Trucks, yeni yapılanmasıyla Türkiye'de iddiasını arttıracak südürecek

Uluslararası taşıma, yurt içi dağıtım, inşaat gibi lokomotif sektörlerin çözüm ortağı olan dünyanın lider ticari araç üreticileri Volvo Trucks ve Renault Trucks, son on iki yıldır Volvo Grup çatısı altında aynı organizasyonlar olarak ancak aynı kurumsal kültür ile faaliyetlerine devam ediyordu. Bu iki marka, yeni bir yapılanma ile hizmet ağlarını birleştirerek ağır ticari araç sektöründe önemli bir sinerji yaratmayı hedefliyor.

Türkiye'nin de dahil olduğu, stratejik bir öneme sahip olan EMEA (Avrupa, Orta doğu ve Afrika) bölgesinde Volvo Trucks ve Renault Trucks, Volvo Group Trucks çatısı altında müşterilerine sundukları geniş ürün yelpazesi ve kapsamlı çözümler ile lider bir servis ağı yaratmayı hedefliyor.

Bu birleşme genel bir büyümeye stratejisinin parçasıdır

Dünya genelinde Volvo Trucks ve Renault Trucks dışında Mack Trucks, Eicher, UD Trucks markalarını çatısı altında bulunduran Volvo Group Trucks, Türkiye'nin de dahil olduğu birçok ülkede hizmet ağını birleştirerek gerçekleştirildiği yapılanmasıyla genel bir büyümeye stratejisi izliyor. Yeni stratejik yapılanma ile pazar hakimiyetini güçlendirecek ve daha kapsamlı hizmet sunacak olan Renault Trucks ve Volvo Trucks, Volvo Group Trucks adı altında birleşiyor. Yaklaşık bir yıldır birleşme çalışmalarını devam ettiren Volvo Group, yeni uygulamaya Ocak 2013 itibarı ile geçti.

Müşteri ihtiyaçlarına odaklanarak ilerliyoruz

Volvo Trucks ve Renault Trucks hizmet ağlarının birleşmesinin açıklanacağı basın toplantısına EMEA Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükkakıcı, Volvo Group Tru-



cks Satış Sonrası Direktörü Serkan Karataban, Volvo kamyonları Satış Direktörü Şafak Tuğut, Renault kamyonları Satış Direktörü Tolga Küçükymek ve diğer Volvo Group Trucks Türkiye üst düzey yöneticileri katıldılar. Toplantıda müsterilerinin her geçen gün farklılaşarak arttığıının altını çizen EMEA Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Büyükkakıcı: "Müşterilerimin karşı karşıya kaldıkları pazar gerçekleri biz üreticilere yansıyor ve planlamalarımıza yön veriyor. İki hizmet ağının birleşmesi için aldığımız bu önemli stratejik karar tamamıyla müşterilerine en iyi hizmeti sunan, kendisini müşterilerinin yarım ortaşı olarak gören, onların işletme maliyetlerini en aza indirmeyi birinci önceliği haline getirmiş bir grup olmamızdan kaynaklanmaktadır. Yeni yapılanmanın en büyük hedefleri: Müsterilerimize daha geniş ürün yelpazesi, kapsamlı çözümler ve lider servis ağı hizmeti sunabilmektir. Bu sayede müşterilerimize öncelik verebilme kabiliyetimizi artırarak onları kendi alanlarında daha da güçlü ve karlı kılabilmeyi hedefliyoruz" dedi.



Hedefimiz, büyümeye oranı ve müşteri memnuniyetinde liderlik

Volvo Trucks ve Renault Trucks, Türkiye'de aynı satış organizasyonlarına sahip bir firma olarak tek bir genel merkezden faaliyetlerine devam edecek. Büyükkakınç, "Hedefimiz müşteri memnuniyetinde ve büyümeye liderlik. Bu birleşme sonucunda Türkiye'de müşterisine daha da yakın, daha da güçlü bir servis ağına sahip olacağız. İki önemli markanın güçlerini birleştirmesi ile satışlarını artırarak pazar payımızı yükselteceğiz; rakiplerimiz karşısında geniş ürün yelpazemiz ve üstün hizmet kalitemizle lider olmak için tüm gücümüzü ortaya koyacağız" dedi.

Türkiye stratejik açıdan önemli

Her geçen gün güçlenen ekonomik yapısı ile Türkiye, tüm ticari araç üreticileri için stratejik bir öneme sahip bulunuyor. Yüksek hacmi ile Avrupa pazarları arasında önemli bir yere sahip olan Türkiye pazarının yoğun rekabet ortamı bu birleşme ile daha da dinamik hale geliyor. Ayrıca, Volvo Group'un hizmet verdiği sektörler göz önünde bulundurduğunda Türkiye, grubun baştan beklenisinin yüksek olduğu bölgelerden biri olarak ön plana çıkıyor. Renault Trucks ve Volvo Trucks'ın hizmet ağlarının birleşmesi sayesinde Volvo Group, Türkiye pazarında gücünü daha iyi kullanabilecek ve pazardaki rekabete farklı bir denge getirecek.

Hizmet ağlarımız birleşiyor

Birleşmenin amacını, "Oluşturulan ortak enerji ile daha da güçleneceğiz. Varlığımızı daha karlı ve kalıcı bir şekilde devam ettireceğiz. Genel büyümeye stratejimize lider servis ağımla yön vereceğiz" diyerek açıklanan Mete Büyükkakınç, "Bu birleşme sonucunda; tüm Türkiye sathına yayılmış, müşterisine daha da yakın, daha da güçlü bir hizmet ağına sahip olacağız. Böyle bir gelişmeye, doğal olarak iki markanın da satışlarını ve pazar paylarını büyütülmelerine katkı sağlayacaktır" sözleri ile konuşmasına son verdi.

Volvo Group Trucks:

Volvo Trucks ve Renault Trucks markalarının bünyesinde barındıran Volvo Group Trucks, profesyonel ve iş odaklı müşteriler için eksiksiz ulaşım çözümleri sunuyor. Güçlü ve global hizmet ağı sayesinde 140'i aşkın ülkede; hafif, orta ve ağır segment kamyonlardan oluşan kapsamlı bir ürün gamı, yaygın ve güçlü yetkili bayileri ile satış, servis ve yedek parça hizmetleri sunan Volvo Group Trucks, dünyanın en büyük kamyon, otobüs, iş makinesi, deniz ve endüstri uygulamaları konusunda parça ve servis üreticilerinden biri olan Volvo Group'un parçasıdır. Volvo Group, ayrıca finans ve hizmet sektörü için de çözümler sunarken; çalışmalarının temel değeri; kalite, güvenlik ve çevreye saygıya dayanır. Volvo Group Trucks bünyesinde yer alan Volvo Trucks ve Renault Trucks markaları 2011 yılında 175.000 adetten fazla ticari araç satışı gerçekleştirmiştir.



Melayib Bilgin
melayib.bilgin@radusdergisi.com

Geri Dönüşüm Muhteşem Olsun

Gelişmiş ülkelerde katı atıklar konusunda son yıllarda atık üretmemek en önemli hedefler arasında yer almaktadır. İlk bakişa çok zor, hatta imkansız gibi görünen bu hedefe bazı ülkeler (örneğin Almanya) adım adım yaklaşmaktadır. Daha kolay ulaşılabilir hedefler arasında ise atık azaltımı ilk sıralardadır. Atık değerlendirmeye alternatiflerine baklığımızda, 3R veya 4R kuralı dediğimiz ülkeler üzerinde gelişme gösterdiğini görürüz. Peki bu R'ler ne anlama geliyor?

Reduce: Kaynağında azaltma

Reuse: Tekrar kullanma

Recycle: Geri dönüşüm

ve bu üçünü birden kapsayan

Recovery: Geri kazanım

Üretilen atıkların miktarını ve/veya hacmini azaltan faaliyetler "kaynağında azaltma" olarak tanımlanır.

"Tekrar kullanım" ise bir ürün veya maddenin ekonomik ömrü doluncaya kadar orijinal haliyle birden fazla kullanılmasıdır.

Değerlendirilebilin ürünlerin fiziksel ve/veya kimyasal işlemlerden geçirildikten sonra ikinci bir hammadde olarak üretim sürecine sokulması işlemine ise "geri dönüşüm" denilmektedir.

Bu üç kavramı birden bünyesinde barındıran "Geri Kazanım" ise; atıkların özelliklerinden yararlanılarak içindeki bileşimlerinin fiziksel, kimyasal ve biyokimyasal yöntemlerle başka ürünlere veya enerjiye çevrilmesi olarak adlandırılır.

Geri dönüşümü/ Geri kazanımı mümkün olan atıklar hangileridir?

1. Kağıt/karton
2. Plastik
3. Cam
4. Metal
5. Kompozitler
6. Pil ve aküler
7. Elektronik atıklar
8. Lastik
9. Kablolalar
10. Hurda araçlar
11. Florasan lambalar
12.

Bu atıklardan ilk 4-5 tanesi genellikle bilinen ve yaygın uygulaması olan atıklardır. Fakat bu liste gelişen teknoloji ile birlikte gün geçtikçe uzamaktadır. İlk sıradaki malzemelerin geri dönüşümünün yapıldığını daha çok kişinin bilmesine rağmen, bu kişilerin geri dönüşümme katılma oranı aynı seviyede değildir. Birçok konuda olduğu gibi bu konuda da eğitimin gerekliliği algısı ortaya çıkmaktadır. Fakat özellikle bu konuda eğitim almış kişiler bile geri dönüşüm konusuna gerekli duyarlılığı göstermemektedirler. Bunun sebebi araştırıldığında aslında belediyelere de çok büyük iş düşüğü görülmektedir. "Evimde bu atıkları ayırsam bile belediye karışık olarak topluyor nasıl. Ben neden yürüyüm?" mantığı kişileri haklı çıkarmamalı. Belediyelerin aynı toplama hizmeti olsa bile bunu vatandaşlara yeterince duyuramaması geri dönüşüm verimini oldukça düşürmektedir. Belediye bu çalışmalarını halka doğru olarak anlatmalı ve yüksek katılım için gerekiyorsa ödül veya ceza uygulamasıyla bunu desteklemelidir.

Her zaman duyduğumuz fakat çögümüzün ciddiye almadığı bazı gerçekleri tekrar paylaşmak istiyorum:

- Bir cam şişe doğada 4000 yıl, plastik 1000 yıl süre ile yok olmamaktadır.

- Geri kazanılan her bir ton cam için yaklaşık 100 litre petrol tasarruf edilmiş olacaktır.

Bir ton kullanılmış kağıdın geri kazanılması;

- 16 adet çam ağacının kesilmesini,

- 4100 KW/saat enerjinin kullanılmasına,
- 25.900 litre suyun harcanmasını,
- 30 kg hava kırleticisinin atmosfere bırakılmasını öner.

Sağlıklı bir çevrede yaşamak istiyorsak, önce onu sağılıdı bırakmalıyız.

Esenkalın...





Engin PİRİNÇÇİ
engin.pirincci@producedergisi.com

Mevzuat Bankası

Yeni Türk Ticaret Kanunu İle İlgili Kısa Bilgiler

Değerli okurlarım, geçtiğimiz sayıda dördüncü bölümünü yayınladığım Yeni Türk Ticaret Kanunu ile ilgili yazı dizisinin beşinci bölümünü bu sayıda sizlerle paylaşacağım.

YENİ TTK yürürlüğe girdiğinde, görevde olan yönetim kurulu üyeleri bu görevlerine devam edebilecekler mi?

6103 sayılı Kanun'un 25'inci maddesinde; YENİ TTK'nın yürürlüğe girdiği tarihte görevde bulunan anonim şirket yönetim kurulu üyelerinin, görevden alınmaları veya yönetim kurulu Üyeliğinin başka bir sebeple boşalması hali haric, sürelerinin sonuna kadar görevlerine devam edecekleri, ancak, tüzel kişisinin temsilcisi olarak yönetim kurulu üyesi seçilmiş bulunan gerçek kişinin, YENİ TTK'nın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren üç ay içinde istifa edeceği, onun yerine tüzel kişinin ya da başkasının seçilmesi gerekligi hükmü altına alınmıştır.

Konuya ömeklemek gerekirse,

ABC Anonim Şirketi'nin yönetim kurulu 4 kişiden oluşmaktadır ve bu kişiler şirketin 20 Mart 2012 tarihli genel kurul toplantısında 3 yıl süreyle görev yapmak üzere seçilmişlerdir. Bu kişilerin hiçbirini yükseliköylenimli değildir. Bu durumda, seçilen kişiler görevlerine 21 Mart 2015 tarihine kadar devam edebileceklerdir. Seçilen yönetim kurulu üyelerinden bir veya birkaç şirketin tüzel kişi ortaklarını temsil etmek isteyenler bu durumda bu kişilerin 1 Ekim 2012 tarihine kadar istifa etmeleri gerekmektedir. İstifa suretiyle boşalan kişilerin yerine de şirket genel kurulunda ya şirket ortağı olan tüzel kişi ya da başkaları seçilmelidir.

YENİ TTK'ya göre; yönetim kurulunda bir karar alımlıması için en az kaç üyenin toplantıda hazır olması ve en az kaç üyenin aynı yönde oy kullanması gerekmektedir?

ESKİ TTK'ya göre, yönetim kurulunun bir karar verebilmesi için, üyelerin en az yarısından bir fazlasının toplantıda hazır olması ve kararların da toplantıya katılan üyelerin çoğunluğuyla alınması gerekiyordu. YENİ TTK'ya göre, esas sözleşmede aksine ağırlaştırıcı bir hüküm bulunmadığı takdirde, yönetim kurulu üye tam sayısının çoğunluğu ile toplanıp, kararlarını toplantıda hazır bulunan üyelerin çoğunluğu ile alabilecektir.

Konuya ömeklemek gerekirse;

ESKİ TTK'ya göre, 5 kişiden oluşan yönetim kurulu en az 4 kişiyle ($5 \div 2 = 2,5 + 1 = 3,5 \gg 4$) toplanabilecek ve en az 3 kişinin aynı yöndeki oyuya karar alabilecek iken YENİ TTK'ya göre, en az 3 kişiyle ($5 \div 2 = 2,5 \gg 3$) toplanabilecek ve en az 2 kişinin aynı yöndeki oyuya karar alabilecektir. Oylarda eşitlik olması durumunda konu gelecek toplantıya bırakılacak, ikinci toplantıda da eşitlik olursa söz konusu öneri reddedilmiş sayılacaktır.

Örneğin, 4 kişiden oluşan yönetim kurulu, şirkete ait bir taşının satılması konusunu görüşmek üzere toplantılar ve 2 üye taşının sabılmazı, 2 üye de taşının satılmaması yönünde oy kullanmış ise bu konuda karar alınmayacak ve konu gelecek toplantıya bırakılacaktır. İkinci toplantıda, 3 kişi taşın

satılması yönünde oy kullanırsa taşit satılabilcek yine eşitlik olması halinde taşının satılmasına yönelik öneri reddedilmiş olacak bir başka deyile taşit satış yapılamayacaktır.

YENİ TTK'ya göre; yönetim kurulu toplantıları elektronik ortamda yapılabilecek mi?

YENİ TTK'ya göre, esas sözleşmede düzenlenmiş olmak kaydıyla, yönetim kurulu toplantıları tüm üyelerin bu toplantıya elektronik ortamda katılmaları veya bazı üyelerin fiziken mevcut oldukları toplantılarla diğer üyelerin elektronik ortamda katılımıyla da icra edilebilecektir. Böylece, yönetim kurulu üyeleri fiziki olarak bir araya gelmeden de toplantı yapıp karar alabileceklerdir. Bu toplantılarda alınan kararların geçerli olabilmesi için de yukarıdaki soruda yer verilen çoğunlukların sağılanması gerekmektedir.

YENİ TTK'ya göre; yönetim kurulu üyeleri toplantılara vekil aracılığıyla katılabilirler mi, toplantılarında birbirlerini temsil oy kullanabilecekler mi?

ESKİ TTK'da olduğu gibi YENİ TTK'ya göre de yönetim kurulu üyeleri birbirlerini temsilin toplantılarında oy kullanamayacaklar ve toplantılar da vekil aracılığıyla katılacaklardır. Bir başka deyişle, yönetim kurulu üyelerinin gerek fiziki gerekse de elektronik ortamda yapılacak toplantılara bizzat katılmaları ve oylarını da bizzat kullanmaları gerekmektedir.



2013 YILI İÇİN ASGARI ÜCRETLER BELİRLENDİ

Asgari Öcret Tespit Komisyonunun 27.12.2012 tarihli 2012/1 nolu tarafların 4. ve nihai görüşmesi sonucunda 2013 yılı için uygulanacak asgari ücretler belirlendi. 29.12.2012 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan yeni asgari ücretler aşağıdaki tabloda belirtildiği gibi olacaktır. (Bu tablolar bilgilendirme amaçlıdır.)

ASGARI ÜCRET VE YASAL KESİNTİLER		
(01.01.2013 - 30.06.2013 Dönemi)		
	16 Yaşından Büyükler İçin	16 Yaşından Küçükler İçin
Brüt Ücret	978,60 TL	839,10 TL
Sigorta Primi İşçi Payı	137,00 TL	117,47 TL
İşsizlik Sigortası Primi İşçi Payı	9,79 TL	8,39 TL
Gelir Vergisi Matrahı	831,81 TL	713,24 TL
Gelir Vergisi	124,77 TL	106,99 TL
Damga Vergisi	7,43 TL	6,37 TL
Kesintiler Toplamı	278,99 TL	239,22 TL
Asgari Geçim İndirimi (Bekar ve Çocuksuz)	73,40 TL	73,40 TL
NET ELE GEÇEN (Asgari Ücret + AGİ)	773,01 TL	673,28 TL

Asgari Ücret 2013 yılı Tablosu (2. Dönem):

ASGARI ÜCRET VE YASAL KESİNTİLER		
(01.07.2013 - 31.12.2013 Dönemi)		
	16 Yaşından Büyükler İçin	16 Yaşından Küçükler İçin
Brüt Ücret	1.021,50 TL	877,50 TL
Sigorta Primi İşçi Payı	143,01 TL	122,85 TL
İşsizlik Sigortası Primi İşçi Payı	10,22 TLL	8,78 TL
Gelir Vergisi Matrahı	868,28 TL	745,88 TL
Gelir Vergisi	130,24 TL	111,88 TL
Damga Vergisi	7,75 TL	6,66 TL
Kesintiler Toplamı	291,22 TL	250,17 TL
Asgari Geçim İndirimi (Bekar ve Çocuksuz)	73,40 TL	73,40 TL
NET ELE GEÇEN (Asgari Ücret + AGİ)	803,68 TL	700,73 TL



Furkan ÇALIŞKAN
furkan.caliskan@radusdergisi.com

Farklı Açı

Türkiye'ye Gelen Mal Taleplerinden Bazıları

Her yılın başında olduğu gibi bu yılın başında da yine bir yılı geride bırakmış bulunmaktayız. Yıllar geçiyor ve rakamsal olarak sürekli artmaya devam ediyor. 2012'yi bitirdik, sırada 2013... Peki '2012 nasıl bir yıldı, iyi miydi kötü müydü, güzel miydi çirkin miydi, falan mıydı filan mıydı'?... gibi soruların cevapları kişiden kişiye, sektörden sektör'e değişiklik gösterecektir elbette. Mesela Messi için 2012 yılı kupa kaldırma olarak başarılı olmasa da şahsi olarak yıl içerisinde 91 gol atarak Müller'i geçtiği ve dünyada bir sezonda attılan en fazla gol sayısına ulaştığı güzel bir yıl oldu. Mesela 2012 yılı içerisinde toplamda 1,5 milyardan fazla tweet atıldı. Yine 2012 yılında gerçekleşen Olimpiyatlar için kurulan Londra Olimpiyat Köyü'nde bulunan sporcular 19 günde tam 100 bin ton yemek tüketti. Apple marka değerini %129 artırarak 77 milyar dolar gibi bir piyasa değerine sahip oldu. EURO 2012 Avrupa Futbol Şampiyonası'nda İspanya'nın İrlanda Cumhuriyeti'yle oynadığı grup maçındaki %75,9'luk topa sahip olma oranı, formatın değiştiği 1980'den beri Avrupa Şampiyonalarında görülen en yüksek topa sahip olma oranıdır. İspanya bu maçta ayrıca pas rekoru da kırıldı (Toplam pas 860; bunların 788'i isabetli)... Xavi ise 136 pasının 127'sini kendi takım arkadaşlarına ulaştırarak birleşsel alanda rekora kavuştu. Ya da 2012 – 2013 sezonu için 'FEDA' diyen Beşiktaş JK, geçtiğimiz sezonun yaklaşık 3 katı kombine bilet sattı.

Birkaç genel kültür bilgisinin ardından gelelim gündem konularından bir tanesine: İhracat. Genel olarak yıllık ekonomik ve dengeler açısından rakamsal değerlerin açıklanmasına biraz daha zaman olsa da en azından Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve TİM(Türkiye İhracatçılar Meclisi) Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin yapmış olduğu basın toplantılarında açıklamış olduğu ve 2012 yılı için rekor kırın ihracat rakamlarımızı sizinle paylaşmak istiyorum. 2011 yılına göre %12,6 oranında artış göstererek 152 milyar dolar civarında gerçekleşen ihracatımız, Cumhuriyet tarihi rekorunu bir kez daha kırmış bu-

lunmaktadır. En fazla ihracat kalemi, 19 milyar dolar ile otomotiv sektöründe, en fazla ihracat yapan ilimiz 61 milyar dolar ile İstanbul, ihracatını en fazla artıran şehir ise %19,3 oran artış ile 5,9 milyar dolar ihracat yapan Gaziantep oldu. İhracatın ithalatı karşılık orası ise %64 seviyelerine kadar çıktı. En fazla ihracatımız ise sırasıyla Almanya, Irak ve İngiltere'ye gerçekleşti. İlginç bir veri ise geçen sene 5 milyar dolar dış ticaret açığı veren alım ticareti, 2012 yılında 5 milyar dolar dış ticaret fazlası verdi.

Peki 66 ülkede 37 fasilda rekor kırın ihracatımızda hiç düşündünüz mü hep otomotiv sanayisi, tekstil ya da altın ihracatı mı yapıyor yoksa var mı değişik kalemler de ihracat sepetinin içerisinde?

Türkiye'ye gelen mal taleplerinden bazıları söyle:

ABD: Meyan kökü, kerevit (tatlı su istakozu), kuluçka makinesi, kurtlu elma, dansöz, kriyafeti, şörmek.

Almanya: Meşe palamudu, palamut tırnağı, keçi boynuzu, kurtlu elma, kavun ve karpuz kabuğu, salyangoz, kerevit, şal, çörək otu.

Australya: Eşek derisi.

Birleşik Arap Emirlikleri: Dondurulmuş tavuk eti, kullanılmış ayakkabı, ikinci el buz dolabı.

Bulgaristan: Anık yağı.

Çin: Tavuk bacağı.

Fransa: Ponza taşı, tabut, giyim mağazaları için manken, parfüm için cam şişe, kurbağa bacağı, kavun, karpuz ve turungül kabuğu, meyan kökü, salyangoz, doğadan çıkan bitkiler, geleneksel Türk yemekleri kitapları, antika, sakız hammadde, kemeç yağı, kiraz çekirdeği.

Finlandiya: Ülme cam.

Güney Kore: Dondurulmuş incir, organik pamuk, kurutulmuş kefal yumurtası, tavuk bacağı, balık yemi, kedi bağırsağı.

Hindistan: Traverten ve kalker, doğalgaz taşlar, Antep fistığı, tahn, helva, nargile, koyun yünü.

Hong Kong: Tuz, tuvalet kağıdı, kozmetik ürünler için boş kap. İngiltere: Keçi boynuzu.

İran: Tuz, petrol ve gaz sondaj çamur ve kimyasalları, zimpara taşı, seccade.

İrlanda: File şeklinde torba, iş eldivenleri, kurutulmuş meyve, ipek ve pamuklu kaftan.

İspanya: Meyan kökü, şifalı bitkiler, yılan balığı, keçi kılı.

İsviçre: Meşe palamudu, palamut tırnağı.

Rusya: Vitrin mankeni, ressam gereçleri, hurda, prezervatif ve prezervatif makinesi, deniz tuzu.

Japonya: Dondurulmuş karides, kumaş, Türk şarabı ve rakısı, pasta, nazär boncuğu, namaz takkesi.

Kenya: Duvardan duvara hali.

Kırgızistan: Hayvansal iç yağı.

Kuveyt: Kadife seccade, kadife hali, banyo süngerleri, ayna, araba lastiği.

Lübnan: Mavi boncuk, taklit mücevherat.

Mısır: Maya, sabun, duvar kağıdı, dondurulmuş tavuk, mandira ürünleri, küməs hayvanları, hali kilim.

Polonya: Ayakkabı tabanı için dana ve kuzu derisi, domuz postu, ameliyat masası.

Suudi Arabistan: Yaprak sarması, Türk yemekleri kitabı, başörtüsü, seccade.

Tunus: Taranmış yün.

Ukrayna: Beyaz hardal tohumu

Yeni Zelanda: Kahve kavurma makinesi.

Yunanistan: Döner saçlığı, geri dönüşüm kovası, takı, hali, pil, kozmetik ürünler, saç ve saç eklemeye ürünleri, gelinlik, tabut, antika, Türk hamamı malzemeleri.

Ürün bazında ihracat denildiği zaman artık kafamızda belli başlı kalıpların dışına çıkmak ve kafamızdaki projeleri bir kez daha düzenlemek için bu veriler belki bazı kişileri harekete geçirecektir. Çünkü insan ihtiyacı dünyanın neresinde olursa olsun sürekli bir değişkenlik içerisinde olmaya devam edecektir. Kendinizi ve filigranınızı denginlemeden, 2023 yıl, Cumhuriyet'in 100. Yıl hedefi olan 500 milyar dolar ihracat için her fikre, her çalışmaya ve her faaliyete ihtiyacımız olduğunuz da unutmayın.

Saygılarımla...

Kaynak: AA



Ankara Kalkınma Ajansı'ndan 2. Yenilikçi Ankara Proje Pazarı

Ankara Kalkınma Ajansı tarafından düzenlenen 2. Ankara Yenilikçi Proje Pazarı etkinliği Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz'ın da katılımıyla gerçekleştirildi.



Ankara Kalkınma Ajansı tarafından ilk geçtiğimiz yıl düzenlenen ve büyük ilgi gören Yenilikçi Ankara Proje Pazarı etkinliğinin ikincisi, Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz'ın da katılımıyla düzenlendi. ATO Congresium Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen etkinliğe Kalkınma Bakanı'nın yanı sıra Ankara Valisi ve Ankara Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı Alâaddin Yüksel, Ankara Milletvekili Fatih Şahin, Ankara Milletvekili Ülker Güzel, Çorum Milletvekili Cahit Bağrı, Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Yusuf Tekin, Gümruk ve Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin, Kalkınma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Ahmet Yaman, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ATO Başkanı Salih Bezci, OSTİM OSB Başkanı Orhan Aydin, Ankara Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Dr. Mustafa Lale ve Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Doç. Dr. Asım Balçı katıldı. Etkinlikte ayrıca üniversiteler, organize sanayi bölgeleri ve teknokentlerin yöneticileri ile kamu, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve yabancı misyonların temsilcileri de büyük ilgi gösterdi. Etkinlikte katılan projeler sahipleri kendilerini, iş fikirlerini, şirketlerini; yerli ve yabancı yatırımcılara, ATO ve ASO üyesi kurum/kuruluşlara ve katılımcı diğer yatırımcılara tanıtmayı imkânı buldular.

"Girişimciliği destekliyoruz"

Etkinliğin açılışında konuşan Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Doç. Dr. Asım Balçı Ajansın kuruluşundan bu yana bölgeyi analiz etmeye, paydaşlarla birlikte sorun ve öncelik alanlarına yönelik araştırmalar yapmaya aynı bir önem verdiği belirtti. Balçı

Ankara Kalkınma Ajansı'nın, Ankara'da yer alan mobilya sektöründen, bilişim sektöründen, teknokentlerden OSB'lere, Savunma ve Havacılık Kümelenmesi'nden sağlıkta inovasyon hareketine, girişimciliğin geliştirilmesinden dış ticaret potansiyelinin artırılmasına dek birçok konu ve alanda faaliyetlerini sürdürmeye odaklanacağını söyledi. Bölgede girişimciliğin geliştirilmesi çalışmalarını çok önemsiyoruz. Balcı, "Bu alanda vermiş olduğumuz mali destek programları, girişimcilik eğitimi gibi faaliyetlerin yanı sıra girişimcilerin birbirleriyle ve ihtiyaç duydukları hedef gruplarla bir araya gelebilecekleri ortamları da geliştirmeyi amaçlıyoruz" diye konuştu.

Balçı Proje Pazar ile ilgili de şunları söyledi: "İkincisini düzenlediğimiz Yenilikçi Ankara Proje Pazarının, yenilikçiliği benimsemış genç yaşı herkesin kendinden bir şeyle bulabileceği bir ortamın oluşmasına katkı sağlaymasını umuyoruz. Burada sayısı 150'yi bulan projelerini sorgulayan girişimcilerimiz yaptıkları/gelistirdikleri yenilikçi projelerle sadece kendilerine değil bölgemize ve Türkiye'ye de yeni bir pencere açmaktadır. Ayrıca, girişimcilere destek veren üniversiteler, teknokentler ve OSB'lerin yanı sıra KOSGEB, TPE, TÜBITAK, TSE gibi kuruluşlarımız, iş adamı derneklerimiz de bugün bizimle birlilikte. Bu bakımdan yenilikçiliği ve girişimciliği önemsiyoruz. Kendilerine teşekkür ediyoruz."

Vali Yüksel: "Ankara'nın bölgesel girişimciliğin kapasitesi artırılmalı"

Ankara Valisi ve Ankara Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı Alâaddin Yüksel de 1. Yenilikçi Ankara Proje Pazarı etkinliğinin geçen yıl yine bu tarihlerde düzenlendiğini anımsattı. Geçen yıl takriben 90 projenin sergilendiğini belirten Yüksel, "Bugün bize farklı bir etkinlik. Hem katılımcı sayısı arttı hem de katılımcıların niteliği değişti. Bugün 135 projenin katıldığı bir etkinlik birlikte gerçekleştiriyoruz" dedi.

Yüksel "Ankara'nın bölgesel girişimciliğin kapasitesinin artırılması, proje üretmenin teşvik edilmesi ve proje üretmenlerle firmaların ve üniversiteleri bir araya getirecek II. Proje Pazarı'nın Ankara'ya ve ül-

kemize hayırı olmasını diliyorum" diyerek konuşmasını söyle sürdürdü: "Bu yüzyılda dün konuşulan ve tartışılan hiçbir şey bugün konuşulmuyor ve tartışılmıyor. Bu yüzyılda; Bilgi Tabanlı Toplum, İnsan Kaynaklarını Yönetme, Girişimciliğin Teşvik Edilmesi, Rekabet Yapılanması, Tek Pazar, Sürdürülebilir Kalkınma... gibi önemli başlıklar yer almaktadır. Tüm bu gelişmeler karşılıkla her şehrin ulusal ve uluslararası seviyede rekabet pozisyonlarını belirlemesi ve rekabet stratejilerini somutlaşdırması gerekmektedir. Ankara dünya şehri olmadı, marka şehir olmadı kararlıdır ve rekabet stratejilerini ve rekabet pozisyonlarını belirlemesinde, Kalkınma Ajansı bu görevini layıkıyla yerine getirmektedir."

Ankara Kalkınma Ajansının Başkent'e çok büyük katkıları sağladığını ve bundan sonra daha da etkili çalışmalar ortaya koyacağının söyleyen Vali Yüksel, hep birlikte bu etkinliği geçen yıldan daha başarılı kılma çalışmaları gerektiğini ifade ederek, Kalkınma Bakanı Yılmaz'a da Ankara Kalkınma Ajansı'nın faaliyetlerine verdiği destekten dolayı teşekkür etti.



Bakan Yılmaz: Kalkınma ajanslarımız meyve vermeye başladı

Ankara Kalkınma Ajansı tarafından ATO Kongre Merkezi'nde düzenlenen 2. Yenilikçi Ankara Proje Pazarı etkinliğinde konuşan Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, 26 ilde bulunan kalkınma ajansları ile çok önemli hizmetler verdiklerini söyledi. Bakan Yılmaz, kalkınma ajanslarının şu an 26 bölgede 81 ili kapsayan şekilde faaliyetlerini sürdürdüğünü ifade etti.

Bakan Yılmaz, "Bunu bir fidan dikmeye benzetirsek, 2-3 yıl önce Anadolu'nun 4 bir tarafına bu fidanları diktiğim, şimdilerin çiçeklendiğini, meyve ürettiğini görüyoruz. Bundan da çok mutluyuz. En son dikilen fidanımız olan Ankara Kalkınma Ajansı'nın da bu gibi çok önemli ve başarılı etkinliklere imza attığını görmekte de son derece mutluyuz" dedi.

Bakan Yılmaz: "ARGE'ye ayrılan rakamı 1.8 milyar liraya çıkarttık"

Bu yıl ikinci düzenlenen etkinliğin girişimciliği ve yenilikçi destekleyen önemli bir platform olduğunu belirten Bakan Yılmaz, dünyada yaşanan ekonomik krize dikkat çekti. Türkiye'nin küresel krizi birçok ülkenin yaşadığı şartlarda yaşamadığını belirten Yılmaz, "Birçok ülkede devletler borçlu halde. Krizin getirdiği baskular altında kamu harcamalarının önemli oranda kısıldığını görüyoruz. Özellikle yatırım alanında, ARGE, üniversiteye yapılan harcamalarla birçok ülkede kısıtlamaya gitti. Türkiye'de ise büyümemiz devam ediyor. Borçlanımların yurt外ı hasıla oranı düşüyor ve düşme eğilimde. Bu sene yüzde 36'lara kadar düşmesini bekliyoruz. Avrupa yüzde 90'larda, ABD yüzde 1001'in üzerinde iken, Türkiye'ye de yüzde 36'yi göreceğiz bu sene inshallah" dedi.

Eğitime, sağlığa, üniversiteye ve ARGE'ye harcama yapmaya devam ettiklerini anlatan Bakan Yılmaz, yatırım programında ARGE'ye 10 yıl önce 114 milyon lira ayrılrken bugün bu rakamın 1.8 milyar liraya çıkartıldığını söyledi. Yeni üniversiteler kurulduğunda kendi kriterine, 'Bunlar tabela üniversitesi olacak' dile eyletiride bulunulduğunu anımsatan Bakan Yılmaz, "Ben görevim gereği geziyorum. En geri kalmış yörelerde bile bu üniversitelerimizin nasıl hızla ilerlediğini nasıl yükseldiklerini bizzat görüyorum. O gün o eyletiri ya panların bugün bu üniversiteleri görmelerini isterim" diye konuştu.

Yılmaz, yenilikçi olmak için dış dünyaya, diyaloga açık olunması gerektiğini vurguladı. Girişimciliğin önündeki en büyük engelin hata yapmaktan korkmak olduğunu ifade eden Yılmaz, "Hata yapmaktan korkmayalım. Belki hatalanmadan daha çok şey öğreniyoruz. Sürekli denemeliyiz ancak böyle yenilik yapabiliyoruz. Hata yapmayı sonuç alamamayı gözle almalıyız. Özgürven yenilikçilik için çok önemli" dedi. Yılmaz, yenilikçiliği sadece ekonomik anlamda ele almadıklarını sosyal ve çevresel tüm boyutlarıyla el alındıklarını söyledi.

Konuşmaların ardından 5 ayrı kategoride proje ödülleri verildi. En başarılı kadın teknoloji girişimi ödülünü Esra Canbolat, en yüksek ticari potansiyel vadeden proje ödülünü Selahattin Çelik, teknolojik ödünlük vadeden proje ödülünü Fikret Kuş, katma değeri en yüksek proje ödülünü Şadi Çağatay Öztürk, gelecek vaat eden işletme ödülünü ise Recep Çağrı Yüzbaşıoğlu aldı.

Daha sonra Bakan Yılmaz ve beraberindekiler, etkinliğin düzenlendiği alanda kurulan stantları gezdi. Bakan Yılmaz, tüm stantları tek tek gezerek yetkililerden projelerle ilgili detaylı bilgi aldı. Canlı performansların da renk kattığı stant alanında özellikle Ankara Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen yenilikçi projeler büyük dikkat çekti.

İstanbul'da Marka Zirvesi Tamamlandı

"Marka Tescilinde ve Korunmasında Uluslararası Uygulamalar Sempozyumu", İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin (İTİCÜ) Eminönü Kampüsünde gerçekleştirildi. ABD, İtalya, Japonya ve Almanya'dan gelen katılımcıların marka konusunda birer konuşma yaptığı sempozyum yoğun ilgi gördü.

Sempozyumda, Türk Patent Enstitüsü (TPE) Başkanı Prof. Dr. Halip Asan, İTİCÜ Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren, İTİCÜ Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku Merkezi Başkanı Doç. Dr. Muzaffer Şeker, Av. Dr. Cahit Suluk, Av. Yasemin Kenaroğlu, Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı (WIPO)'ndan Antonina Stoyanova, Avrupa Birliği Marka ve Tasarım Ofisi (OHIM)'nden Stefan Martin, ABD'den Marka Avukatı ve Vekili Matthew R. Mills, Almanya'dan Dr. Björn Bahmann, İtalya'dan Marka Uzmanı Franca Auto, Japonya'dan Dr. Hiromichi Aoki, Paksoy Şirketler Grubundan Dr. Cahit Paksoy, Angelik'ten Serata Köksaldi ve AHK'dan Özgür Koç Kahraman birer konuşma yaptı.

"Marka tescili önemli"

Fikri mülkiyet hakları konusunda Avrupa, ABD ve Japonya'dan gelen uzmanların bilgi ve tecrübelerini dinleyicilerle paylaştıkları sempozyumda; TPE başkanı Sayın Asan, üretim ve pazarlama yapılan ülkelerde marka koruması elde etmeyen firmaların, ciddi riskler algıına dikkat çekti. Markalarının tescil ettirmeksizin başka ülkelerde ticaret yapan firmaların, o ülkelerdeki üretimlerinin durdurulabileceği, mallanın toplatılabilceğinin ve hatta tazminat ve hapis cezaları ile karşı karşıya kalabileceğini vurgulayan Asan, etkin markalaşma stratejisinin ön koşulunun başka ülkelerin marka tescil süreçlerinin bilinmesi olduğunu vurguladı.

Asan; "Uluslararası ticaretteki gelişmelere paralel olarak, firmaların dünyanın hemen her bölgesine ürün pazarlamaya başladığı bir dönemde, markaların sadece ulusal düzeydeki tescillerinin yeteri olmayacağı, etkin bir marka kurulması için hedef pazarların tamamında marka korunmasının gerekliliği aşikardır" dedi.



"Madrid sisteminde büyük kolaylık"

Sempozyumda, BM'ye bağlı Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı (WIPO) danışmanlarından Antonina Stoyanova, WIPO açısından uluslararası marka tescil (Madrid) sistemini anlattı. Türk firmalarının, WIPO'nun marka tescil sistemini (Madrid Sistemini) kullanarak uluslararası marka tescillerini yaptmaları gereğine dikkat çeken Stoyanova, Madrid Sisteminin marka sahiplerine büyük kolaylığı sağladığını vurguladı. Stoyanova, Madrid Sistemindeki yeni gelişmeleri dinleyicilerle paylaştı.

OHIM Temyiz Kurulu Üyesi Stefan Martin ise, önceden tescili gerçekleşen markaların artık tescil edilmemişti, marka tesciline ilişkin kuralların sıkılaştırıldığına dikkat çekti. Özellikle üç boyutlu markalar, ses ve koku markalar gibi sıra dışı markalar bakımından korumanın güçleştirildiğini vurgulayan Martin, OHIM kararlarında son yıllarda bu konularla ilişkin önemli değişiklikler olduğunu belirtti.

"Markalar jenerik haline gelmesin"

Washington D.C.'deki Arent Fox Hukuk Bürosu'ndan Avukat ve Marka Vekili Matthew R. Mills, Amerikan marka sistemini masaya yatırdı. Mills, Amerikan marka korumasının Avrupa'dan farklarını ortaya koydu ve Amerika'da marka hukuku anlamında ayırt edici kavramını açıkladı. Bu bağlamda özellikle üç boyutlu markalar, ses ve koku markalar gibi sıra dışı marka olabilecek işaretlerle ilgili Amerikan uygulamasını dinleyicilerle paylaştı. Aspirin, Escalator ve Thermos gibi markaların jenerik hale gelerek, ölüğüne dikkat çeken Mills, markaların jenerik hale gelmemesi için alınması gereken önlemleri anlattı.

"OHIM sisteminde ya hep ya hiç"

İtalya'daki en büyük fikri mülkiyet hukuk bürosundan katılan marka uzmanı Franca Acuto, Avrupa Birliğinin marka ve tasarım ofisi olan OHIM'i anlattı. Marka tescilinde ve korunmasında OHIM'in avantaj ve dezavantajlarını konu olan sunumuyla Acuto, bu sistemin marka sahiplerine büyük kolaylıklar sağladığını vurguladı. Acuto,

to, sistemin dezavantajı olarak eğer AB'ye üye 27 ülkeyden birinde marka tescil engeli varsa, kalan 26 ülke bakımından da marka başvurusunun reddedildiğini dile getirdi. Başka bir deyişle OHIM sisteminin ya hep ya hiç ilkesi üzerine oturduğuna dikkat çekti. Ancak bu halde başvuru sahibi çok basit bir işlemle kalan 26 ülkeye bireysel başvuruya dönüş yapabileceğini de eldeyerek İtalyan marka sistemini dinleyicilerle paylaştı.

Almanya'nın önde gelen hukuk bürolarından Böhmert & Böhmert'ten katılan Marka Avukatı Dr. Björn Bahmann Almanya'da marka tescil ve korumasını anlattı. Bahmann, Almanya'da marka olarak tescil edilebilecek ve edilemeyecek işaretleri görsel örnekleriyle dinleyicilerle paylaştı. Bahmann, marka koruması için tescil ettirilen markanın kullanma yükümlülüğü olduğuna, bu kullanımın nasıl olması gereğini vurguladı.

Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (AHK) Hukuk Müşaviri Özgül Koç Kahraman, Türk-Alman ekonomik ilişkilerine ilişkin verileri paylaştıktan sonra AHK'nın bu ilişkideki rolüne dikkat çekti. Marka korumasına da değinen Sayın Koç Kahraman, dinleyicilere markanızı uluslararası düzeyde koruyun mesajını verdi.



"Japonya'da marka koruması"

Tokyo'daki Yuasa and Hara hukuk bürosundan ve Hokkaido Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Hiromichi Aoki, Japonya'nın marka tescil sistemini detaylı bir şekilde anlattı. Madrid Sistemiyle yapılan Japonya'daki 2011 yılındaki marka başvurularından yaklaşık 23 bin başvurudan 96 adedinin Türk menseli olduğuna dikkat çeken Dr. Aoki, sunumunun ilerleyen bölümlerinde Japonya'da marka ve haksız rekabet korumasını anlattı. Bazı davalardan örnekler veren Aoki, Japonya'da sıkı bir marka koruması olduğuna dikkat çekti. 1.031 markanın tanınmış marka listesinde kayıtlı olduğuna dikkat çeken Aoki, ülkemize yabancı olan trade dress korumasını da dinleyicilere anlattı.

Arçelik Fikri Haklar Yöneticisi Sertaç Köksalı, Arçelik örneğinden hareketle marka başarı hikâyelerini anlattı. Köksalı, özellikle Topluluk Marka tesciline ilişkin tecrübelerini dinleyicilere paylaştı. OHIM'in zaman zaman farklı yönlerde karar verebildiğine dikkat çeken Köksalı, marka hukukunda ayırt edici nitelik kavramına ve jenerik ifadelere ilişkin çok sayıda örnek paylaştı. OHIM tarafından Vision, Wash&Wear, SmartSense, Freshstore, Comfort Guide gibi markalarının tescil edildiğini ve fakat Greenplus, Greenline, Dry&Save, EcoSmart gibi markalarının da tanımlayıcı bulunarak tescil başvurularının reddedildiğine dikkat çekti.

kat çeken Köksalı, marka hukukunda ayırt edici nitelik kavramına ve jenerik ifadelere ilişkin çok sayıda örnek paylaştı. OHIM tarafından Vision, Wash&Wear, SmartSense, Freshstore, Comfort Guide gibi markalarının tescil edildiğini ve fakat Greenplus, Greenline, Dry&Save, EcoSmart gibi markalarının da tanımlayıcı bulunarak tescil başvurularının reddedildiğine dikkat çekti.

"ABD'ye ihracat yapan 17. ülke olmamız gereklidir"

Paksoy Şirketler Grubu Başkanı Dr. Cahit Paksoy ise, Türk firmalarının Amerika'da markalaşması ve iş fırsatlarına ilişkin tecrübelerini paylaştı. Paksoy, Amerika'ya ürün ve hizmet ihrac etmeyen firmaların bir dünya markası olamayacaklarına dikkat çekti. 800 milyar \$'a yaklaşan gayri safi milli hasılasıyla dünyanın 17. büyük ekonomisi olan Türkiye'nin ABD'ye ihracat yapan 48. ülke olduğunu vurgulayan Paksoy, bu durumun hiç de iç açıcı olmadığına, en azından ABD'ye ihracat yapan 17. ülke olmamız gereğini vurguladı. Emek yoğun ürünlerden teknolojik ürünlerle geçişin zamanı geldiğine dikkat çeken Paksoy, bunun da ancak markalaşma ile mümkün olabileceğiğini vurguladı.

Japon menseli Dalichi Sankyo İlaç Firmasının Türkiye Genel Müdürü Dr. İlker Özbay, öncelikle Dalichi Sankyo firmasının markalaşma hikayesini anlattı. Yaklaşık 8.5 milyar \$'lık ciosunun % 20'sini Ar-Ge'ye ayırdıklarını belirten Dr. Özbay, dünya çapında 30 bin çalışan ile dünyanın 16. Büyük ilaç firması olduklarını belirtti. 2010 verilerine göre dünyada 30 bin ilaç markasının tescilli olduğuna dikkat çeken Dr. Özbay, marka hukukunda ilaç markalarının ayrı bir yeri olduğuna; hedef kitlenin doktorlar ve eczacılar olması nedeniyle marka benzerliği açısından daha farklı kriterler uygulandığını dikkat çekti.

"Dünya markası çıkarmak süreklilik esasına dayanır"

Fikri mülkiyet alanındaki uluslararası davalardan ve bu alanındaki akademik çalışmaları tanıtan Avukat Dr. Cahit Suluk ise, Sempozyumda Türk firmalarının, uluslararası marka tescili ve korumasındaki durumunu ortaya koydu. Apple'ın marka değerinin 70 milyar \$ iken, ilk 100 Türk markasının toplam değerinin 27 milyar \$ olduğuna dikkat çeken Dr. Suluk, ilk 100 markamızın yanım elma etmediğini belirtti. Dünya markası çıkarmının süreklilik esasına dayandığına vurgu yapan Dr. Suluk, Osmanlı döneminde tescili yapılan Abdi Nusret ve Şürekası, Bafra Sigarası, Nadir ve Sulh Kızı gibi markaların hiçbirinin yaşamadığını, buna karşılık yine ülkemizde Osmanlı döneminde tescil ettirilen Singer, Mercedes, Nestle, Salamander gibi yabancı markaların bugün çok güçlü markalar olarak hayatını sürdürdüğünü dikkat çekti.

İşimizde Uzmanız

2006 yılında Kocaeli Köseköy Sanayi içinde Uzmanlar Platform adıyla Araç Üstü Platform üretimine başlayan firma, Araç Üstü Teleskopik Platformlar, özel isteğe göre Çekilebilir ve Kendinden Yürüyüşlü Eklemlı Teleskopik Platformlar, Hidrolik Makaslı Platformlar üretiyor. Firmanın üretiminin %80'ini Araç Üstü Teleskopik Sepetli Platformlar oluşturan, müşterilerin talepleri doğrultusunda 12 metre 'den 63 metre yüksekliğe kadar platform üretiliyor.

"Daha kaliteli platformlar üretmek ana hedefimiz"

Uzmanlar Platform Genel Müdürü Yusuf Tursun, "Kapasitemizi artırmak için son teknoloji ve donanımlar dahilinde üretim gerçekleştirebileceğimiz 3000 m²'lik kapalı fabrika inşaatı, bitim aşamasına gelmiş bulunmaktadır. Müşterilerimizin talep ve beklenişleri, değişen ihtiyaç ve yaşam koşulları esas alınarak sürekli gelişmeyi amaçlayan ve bu doğrultuda daha kaliteli platformlar üretmeyi hedefleyen bir firmayız."

"Sektörün gelişimine faydalı olmayı amaçlıyoruz"



Kaliteli makine üretimini; içinde uzman ve sorumluluk sahibi kadro ile başlayıp, kaliteli malzeme ve parça seçimi, doğru üretim şekli ve müşterilerden gelen taleplerle yeniden bir değerlendirmeye şeklinde devam eden bir süreç olarak açıklayan Tursun, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Üretim ekibimiz 20-25 yıldır bu sektör içinde uzmanlaşmıştır. İlke olarak sektörün gelişimine faydalı olma amacıyla edinmekle beraber, yenilikleri ve gelişimleri yakından takip etmeye özen gösteriyoruz. Malzeme ve parça seçiminde de oldukça titiz davranışıyoruz."

"12 metre yükseklikten 63 metre yüksekliğe kadar sepetli platform üretiyoruz"

Müşterinin bekłntileri ve istekleri doğrultusunda kaliteli ve daha yükseklerde çalışma imkanı veren platformlar üretmeye önem verdirdiğini ifade eden Tursun, "Yurt içi pazarda söz sahibi olduğum gibi yurt dışı pazarda da ismimizi duyurmak varlığımızın temel amaçları arasındadır." diyerek kuruluşlarından bu yana birer yıllık periyodlarla kademeli olarak 12 metre yükseklikten 63 metre yüksekliğe erişene kadar sürekli test aşamasından geçirilmiş sepetli platform ürettiğini belirtti. Üretilen her yükseklikteki platformu kendilerinin kullanıp, iyleştirmeler ve denemeler sonunda güvenli çalıştığından emin olduktan sonra satış için aynı kalitede, aynı yükseklikte ve özelliklerdeki araç üretimine başladıklarını ifade eden Tursun, "Ürettigimiz araçlar 24 ay firma garantisinde olup; aracın tesliminde operatöre kullanma ve çalıştırılmasını öğretene kadar eğitim veriyoruz. Ayrıca araç satmış olduğumuz vinç kiralama firmalarından, aracı kullanacak operatörün kullanım sertifikası alması için taleplerimiz oluyor. Satışını yaptığımız tüm araçlara 7 gün 24 saat servis imkânı da sağlıyoruz. Servis ekibimiz yaklaşık 8 kişilik uzman kadrodan oluşuyor. Bu kadro 2 kişilik elektrik teknisi, 2 kişilik hidrolik ve mekanik ustası, 2 kişilik hidrolik ve mekanik ustası ve başlarında 2 makine mühendisinden oluşuyor. Servis ekibi servisi yapılmış araçta görülen uygunluk ve arızaların "Anza Bakım Formu" ile rapor halinde hazırlayıp bir nüshasını ilgili firmaya bırakmaktadır ve giderilecek uygunluk ve arızaların takibini yürütmektedir. Ayrıca araç sahiplerine araçlarının 3 aylık periyodik bakımlarını TÜRKAK onaylı mühendislik firmalarına yaptırılmasını için uyarıda bulunuyoruz."

KOMATEK 2013

13. Uluslararası İş ve İnşaat Makina, Teknoloji ve Aletleri İhtisas Fuarı



29 Mayıs - 2 Haziran 2013
ATATÜRK KÜLTÜR MERKEZİ
ANKARA

Ana Destekçi:



TÜRKİYE İŞ MAKİNELARI
DİŞ TİCARET VE İHRACATÇILARI DERİSİ

Organizatör:



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



Dr. Zekeriya BABAOĞLU
zekeriya.babaooglu@produdergisi.com

Romatizma



Romatizma, Vücutumuzun hareketini sağlayan kas ve iskelet sistemimizde hareket azlığı, ağrı ve şişlik ile kendisini gösteren bir hastalıktır. Bu rahatsızlık kadınlarda daha çok görülebilirken; erkeklerde de GUT hastalığı nedeniyle sıkılıkla görülmektedir. Çocuklarda ise görme sıklığı 9-12 yaş aralığındadır. Kız çocuklarında görme oranı daha yüksektir. Ağrı, ateş, eklem tutulması şikayetleri aniden olabildiği gibi yavaş yavaş ortaya çıkabilir.

Romatizmanın sebepleri tam olarak bilinmemekle beraber enfeksiyon ve gut hastalığı ile çeşitli mikroplar sayılabilir. Genetik faktörler, yaş, cins,

travmalar, iklim şartları ve bazı ilaçlar romatizmanın çıkış nedenleri arasındadır. Psikolojik nedenler de etkili olabilir. Soğuk ve rutubetli ortamlar da romatizmayı tetikleyen faktörlerdir. Romatizmal hastalıklar kasları, iç organları ve eklemeleri tutar.





Hastada genelde ağrı, şişlik, hareket sınırlaması, şekil bozukluğu, sakatlık, kalp hastalıkları, göz, sinir ve deri hastalıkları da görülebilirken; eklenlerde iltihap, kızarıklık, istahsızlık ve şişlik beraber eşlik eder. Hareket kısıtlığı, kıroğlenme diz ve kalçada meydana gelir. Bu durum hastayı nemli ve sıcak havada rahatsız eder. Deri ve iç hastalıkları tutan romatizmada ise; döküntü, kızarıklık, istahsızlık, gözde kaşıntı, saç dökülmesi, kadın ağacı, bel, sırt ve ayak topuğu ağrısı ile güneşe hassasyet olabilir. Şişlik, eklem ve yumuşak dokularında iltihabi nedenlerle hareket kısıtlaması ile kişinin günlük aktivitelerini yapması zorlukturken; bu belirtiler sürekli olursa sakatlık ve şekil bozukluğuyla karşılaşılabilir.

Romatizma ikiye ayrılır.

1. iltihaplı romatizma; mikropların neden olduğu, bağırsızlık sisteminin bozulmasıyla ve ürik asit gibi maddelerin yaptığı hasar sonucunda görülmektedir.

2. iltihaplı olmayan romatizmada; eklenlerde aşınma ve incelme ile kemik çökintisi oluşmaktadır

Romatizma hastalıkları 4 gruba ayrılır.

1. Yumuşak doku romatizması
2. Eklem romatizması
3. İç Organ romatizması
4. Bunların bir arada olduğu tip

Romatizmanın tedavisinin başarılı olması için erken teşhis ve uzun bir tetkik sonucunda hastanın yakın takibi şarttır. Tedavi sonucu hastadan hastaya değişebilir ve uzun süren bir tedavi gereklidir.

İlaç tedavisi ve fizik tedavi sonucunda hastalığın ilerlemesi durdurulur ve ağrıları kesilerek hastanın daha kolay bir yaşama kavuşması sağlanır. Fizik tedavi ile romatizmal hastalıklarda başarılı sonuçlar alınabilir. Eklem hareketleri düzeltir. Kaslar güçlendirilir ve ağrı azaltılır. Sakat kalmış ve deform olmuş eklenlerde cerrahi yöntemler uygulanabilir ve başarılı sonuçlar alınabilir. Gerektiğinde cerrahi yöntemlerle yapay eklenlerde kullanma olağanıdır.

Yaşantımıza dikkat ederek romatizmadan korunabiliriz.

- Şişmanlık hastalığın oluşmasına ve daha da ilerlemesine sebep olmaktadır. Bu yüzden beslenmemimize dikkat etmeliz.
- Aşırı sıcak ve soğuklardan kaçınmalıyız.
- Yatak istirahetini önemsemeliyiz.
- Egzersiz yapmanın kas ve eklenlerimiz için çok faydalı olduğunu bilincine varmalıyız.

Bu önerilere dikkat ederek daha sağlıklı ve mutlu olabiliriz.

Dr. Zekeriya Babaoğlu

Sizlerin Sesİ Olmaya Devam Edeceğiz

Amaç Pazarı Büyütmek Olmalı

Araç Üstü Ekipman ve Treyler Üreticileri son 30 yılını küçük işletmelerden otomasyona dönüştürmek, ürün gamını genişletmek, kalite standartlarını artırmak ve kurumsal kimliği oluşturmakla geçirdi. Aile şirketlerinin dönüşümü, kurumsallagması getrefilli oldu. Başaranlar sektörün öncüsü, lideri oldu...

Türkiye'nin yakaladığı büyümeye trendi bizim sektörümüzü de olumlu etkiledi. Üretim kapasitesini artırdık. Yeni pazar arayışlarına girdik. Yurt dışına açılmanın yollarını aradık. Fuarlara katıldık. Tanıtım atağına kalktıktan sonra. Medyayı etkin kullanmayı öğrendik. Bunun yanında sektörün sorunlarını dile getirip ortak çözümler bulmak için örgütler kurmaya çalıştık. Yapamadığımız şey ise sektörün içinde gelenlerinin ortak dil konuşamaması. Kurduğumuz mekanizmaların tam anlamıyla işlememesi... Amaç pazarı büyütmek olmalı. Hem iç pazarda hem dış pazarda istikrarlı olmalı ve uzun vadeli düşünmeliyiz. Bulunduğumuz coğrafya bizim için çok büyük avantaj. Bu bağlamda Orta Doğu ülkeleri, Rusya, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri ve Afrika ülkeleri bizim için sürdürülebilir büyümeyenin adresi.

Araç Üstü Ekipman ve Treyler üreticileri olarak bu pazarlarda nasıl daha fazla pay alabiliriz? Üzerinde düşünmemiz gereken konu yakını gelecekte bu olacaktır. Bu noktada şasi araç üreten firmalarla ortak çalışmalar artırılabilir. Sektör örgütlerinin tanıtım ve iletişim faaliyetleri geliştirilebilir. Ürünlerde standartlaşmanın yolları aranıp müşterinin doğru aracı doğru sahada kullanması teşvik edilebilir... Sektörün içinde gelenleri ile zaman içerisinde ortak dilin ve ortak aklın rasyonel şekilde üretmeye yansıyacağına inanıyorum.

Üst yapıcılar için bundan sonrası yeni pazarlarda boy göstermek ve ARGE çalışmalarına yönelik olacak diye düşünüyorum. Düşünmekten ziyade bunun bir sorumluluk olduğunun farkına vardığımızı gözlemliyorum.

Murat AYDEMİR

ARSLAN DAMPER

SATIŞ PAZARLAMA SORUMLUSU

Adana'nın ŞAHMERAN VE LOKMAN HEKİM EFSANESİ

Yıllar önce, binlerce yılının olduğu bir mağaraya yanlışlıkla giren Camsab, yılanlar tarafından padışahları Şahmeran'a götürülür. Ben yılanlar ülkesinin kralısanlığım, benden sana kötülük gelmez diyen Şahmeran adama canını bağışlayacağını ancak kendisini misafir etmek zorunda olduğunu söyler. Camsab'ın bir dediği iki edilmeden bütün ihtiyaçları karşılanır ve zaman böyle akıp gider. Bir gün Camsab Şahmeran'a yeryüzünü çok özlediğini söyleyip, kendisini ailesine kavuşturması için yalvarır. Şahmeran ise kendi hayatını tehlilage atmamak için yerini kimseye söylememesi ve hamama girmemesi koşuluyla gitmesine izin verir. Derken bir gün Camsab'ın yaşadığı ülkenin kralı amansız bir hastalığa yakalanır. Tedavisi için bütün ülke seferber edilmiştir. Padışahın iyileşmesini en çok isteyenlerden birisi de vezirdir. Gerçek amacı ise padışahın yerine geçerek ülke yönetimini ele geçirmektir. Vezir, kralın iyileşmesi için bütün büyüğülerden bu amansız hastalığa çare bulmalarını ister. Büyüüllerden birisi; kralın Şahmeran eti yemesi gerektiğini, ancak bu şekilde iyileşebileceğini söyler. Şahmeran'ı bulmak için ise vücutu pıllı kişilerin aranması gerektiğini bunun içinse ülkedeki herkesin hamama götürülmlesi gerektiğini ekler. Askerler herkesi toplayarak hamama götürürler. Camsab ise Şahmeran'a verdiği sözü hatırlayarak hamama girmek istemez. Ancak askerler onu zorla suya sokunca Camsab'ın vücudunun pılları kaplandığını görür ve vezirin huzuruna götürürler. Günlerce süren işkencelerden sonra Camsab, Şahmeran'ı öldüreceğini söyleyerek yanına gider. Şahmeran: "Ölümüm senin elinden olacağını zaten biliyordum." diyerek kendisini öldürmesini; ancak bunun gizli tutulmasını ister. Çünkü öldüğü duyulursa, dünyadaki bütün yılanlar, insanlardan öç almaya kalkacaklardır. Daha sonra "Kuyruğumun suyunu kaynat ve vezire içir ki kısa zamanda olsun. Gövdemin suyunu kaynat ve krala içir ki iyileşin. Kafamın suyunu kaynat ve iç ki Lokman Hekim olsun" diye ekler. Adam Şahmeran'ın dediklerini yapar. Kötü kalpli vezir kuşrukta kopardığı parçayı ağızına atar atmadan oracıkta can verir. Vezir ölü, kral iyileşir kendisi de lokman hekim olur. Şahmeran'ı kaybetmenin acısına dayanamayan Camsab ise, suçluluk duygusunun verdiği acıyla Şahmeran'la karşılaşmış mağaraya gitmeye karar verir. Bilge yılan: "Şahmeran senin için kendini feda eti. Onun bilgeliği ve ruhu senin bedeninde. Şimdi git antik. Sen gez-



dikçe bütün canlılar seninle konuşacak ve sana kendi sırlannı verecekler. Yılanlar ise senin muhafizliğini yapacaklar. Sen de bu bilgileri insanlara ver." diyerek mağaranın karanlığında kaybolmuş. Lokman Hekim, yıllarca hiç durmadan gezmiş. Çiçekler, otlar ona hangi hastalığa iyi geleceklerini fısıldamışlar. Lokman Hekim, aylar boyunca dağlarda, ovalarda ölümsüzlük ilaçını ararken bir gün bir dağın yamacında uyuya kalmış. Rüyasında bir sus ona -Bunca zemandır arayıp bulamadığın ilaç bende bu ilaçla birlikte insana, hayvana ölüm olmayacak demiş. Tüm bunları izleyen Tann ise Cebrail'e, "Lokman Hekimin ölümsüzlüğün sırrını insanlara görmesine engel ol." demiş. Cebrail ise Lokman Hekim'in kitabını elinden alarak Ceyhan'ın sularına bırakmış. Lokman Hekim ise uzun uğraslar sonunda defterin sadece bir yaprağını bulabilmış.

VN	1301006
MARKASI	Cat
MODELİ	D5H LGP
YIL	1996
MOTOR	CAT 3304
SH	W
AĞIRLIK	16.7 t
EKİPMAN	Tır spreyi; Röpa kabini; 5-direğen; alt pano 830mm RÖN



VN	1304001
MARKASI	CATERPILLAR
MODELİ	808C
YIL	1990
MOTOR	CAT 3406 DIT
SH	W
AĞIRLIK	33.3 t
EKİPMAN	sprey kabini; 430mm; Röpa kabini; gen standarı arms; kompresör havaLANDırmA; kompressor Tekerlekler; RÖN



VN	1301002
MARKASI	Liebherr
MODELİ	R914B HD
YIL	2007
MOTOR	Liebherr D924T-E
SH	W
AĞIRLIK	29 t
EKİPMAN	sürücü koltuğu; 5.00m; sürücü sapı 4.00m; kabin; Radio; döner lokantı yapısı; Merkez yağlama sistemi; İkinci şanzıman; alt panosu 600mm; RÖN



VN	1306043
MARKASI	ATLAS
MODELİ	AB1401
YIL	1995
MOTOR	Deutz BF6L912
SH	L
AĞIRLIK	22 t
EKİPMAN	sürücü koltuğu 5.80m; sürücü sapı 4.85m; hidrolik kabin; park servisi; döner lokantı yapısı; 4 direkli; alt karpık 8.2m; 10.00-20; RÖN



VN	1211008
MARKASI	LENN-EKK
MODELİ	ARMIC HD
YIL	2006
MOTOR	Liebherr D791T-E
SH	W
AĞIRLIK	25 t
EKİPMAN	sürücü koltuğu 6.00m; sürücü sapı 5.00m; hidrolik kabin; Radio; A/C; lokantı yapısı; döner lokantı yapısı; Merkez yağlama sistemi; 4 direkli; jeneratör; Mosaic; 10.00-20 Gummibere; RÖN



VN	1202006
MARKASI	BOMAG
MODELİ	BW161AD
YIL	1991
MOTOR	Deutz BPL 913
SH	L
AĞIRLIK	10.8 t
EKİPMAN	porosite yüzeyinde 1.50m; taban; 3



VN	1304005
MARKASI	BOMAG
MODELİ	BC7228
YIL	2005
MOTOR	Deutz BFM1015CP (EPA)
SH	W
AĞIRLIK	35.5 t
EKİPMAN	sürücü koltuğu; 3.80m; Röpa kabini; Radio; A/C; kompresör havaLANDırmA; gen standarı arms; Merkez yağlama sistemi; İkinci şanzıman; Tekerlekler; RÖN

2



VN	1110077
MARKASI	PÜCH
MODELİ	MH-331
YIL	2004
MOTOR	Deutz BFM2012 C
SH	W
AĞIRLIK	22.5 t
EKİPMAN	sürücü koltuğu 6.00m; sürücü sapı 4.85m; hidrolik kabin; Radio; A/C; döner lokantı yapısı; Merkez yağlama sistemi; İkinci şanzıman; teknik servis; 4 direkli; alt karpık 8.2m; 10.00-20; RÖN

2



VN	1308058
MARKASI	ÖK
MODELİ	PK15RYD
YIL	1997
MOTOR	Deutz BF4M1012
SH	L
AĞIRLIK	20 t
EKİPMAN	sürücü donanımı; standart kabin; kompresör havaLANDırmA; A/C; jeneratör; döner lokantı yapısı; 4 direkli; alt karpık 8.2m; 10.00-20; RÖN

3

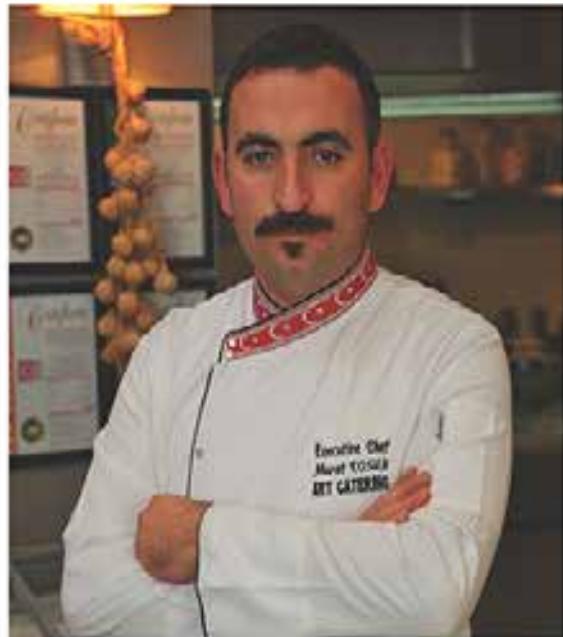


VN	1211009
MARKASI	PÜCH
MODELİ	113MU
YIL	1992
MOTOR	Deutz FSL912
SH	L
AĞIRLIK	17 t
EKİPMAN	sürücü koltuğu; sürücü sapı 6.00m; hidrolik kabin; A/C; döner lokantı yapısı; Merkez yağlama sistemi; alt karpık 8.25-20; RÖN

3

Osmanlı Yemeği

Piruhi Mantı



Hazırlanışı:

Hamurumuzu uygun kıvama gelene kadar yoğunup ince bezeler şeklinde hazırlıyoruz ve merdane yardımıyla açıp kare şeklinde kesiyoruz. Ardından iç malzemesini karıştırıp hamurun içine azar azar koyarak hamuru üçgen şekilde katlıyoruz. Hazırladığımız bu hamurları da kaynayan suda haşlayıp yoğurtla birlikte servis yapıyoruz. Tereyağını isteğe göre üzerine de dökebiliriz ya da mantıları yağıda soteleyebiliriz.

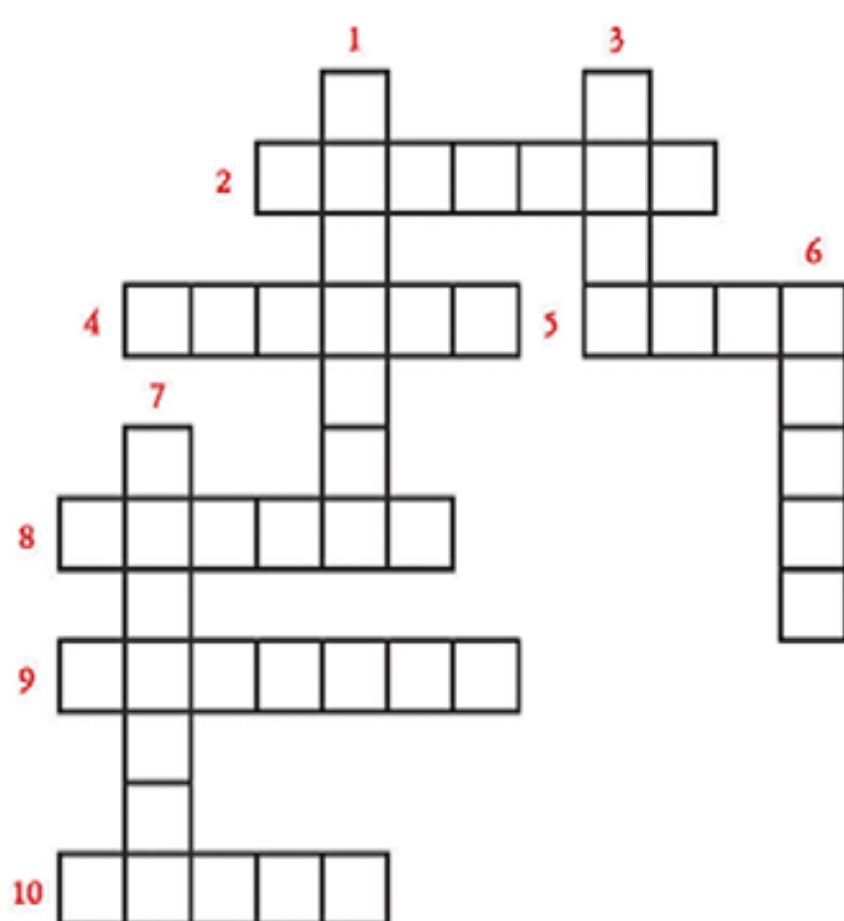
Şimdiden Aliyet Olsun

Malzemeler	Hamuru için	Sunum için
İç Malzemesi	Un 50 gr	Yoğurt 20 gr
Ispanak 50 gr	Yumurta 40 gr	Tereyağ 20 gr
Tarçın 5 gr	Tuz 3 gr	Domates 20 gr
Karabiber 3 gr		Sanmsak 2gr
Sanmsak 5 gr		
Ezine Peyniri 10 gr		





Hazırlayan / Furkan ÇALIŞKAN



5	
	7
6	4
8	2
	6
4	
	3

- 1 Paralel ya da seri bağlanan birden çok pil veya üreteç veya aracın oluşturduğu küme.
- 2 Bir iklim çeşidi.
- 3 İçine mektup veya başka kâğıtlar konulan kâğıttan kese.
- 4 İktisadın, para ve diğer varlıkların yönetimi konusunu inceleyen bir alt dalı.
- 5 Benzer şeyleri birbirinden ayıran özellik, başkalık.
- 6 Yazma, çizme vb. işlerde kullanılan çeşitli biçimlerde araç.
- 7 Televizyon, bilgisayar vb.'nde görüntü ile sesin niteliğini eşleme, görüntü seçiminin gerçekleştirmek için kullanılan alet.
- 8 Zaman ve mekan sınırlaması olmadan, mobil tabanlı paylaşımın ve tartışmanın esas olduğu bi iletişim.
- 9 Varsayımdır.
- 10 Tasarılanmış şey, tasarı.

ABONELİK FORMU

BİLGİLER

ADI SOYADI :
ADRES :
TELEFON : POSTA KODU:
E-POSTA : FAKS:
FİRMA ADI :
GÖREVİ:
V.DAİRESİ :

HESAP BİLGİLERİ

Hız Medya 6 AYLIK ABONELİK 30 TL 12 AYLIK ABONELİK 60 TL

Türkiye İş Bankası Birlik Mahallesi Şubesi (Şube Kodu: 4363)

Hesap No: 87690 IBAN: 0014 3630 0876 90

Abonelik bedelini yatırdıktan sonra dekontunuzu abonelik formu ile beraber

editor@radusdergisi.com adresine mail gönderebilirsiniz.

Abonelik formuna www.radusdergisi.com adresinden ulaşabilirsiniz.

HAKKIMIZDA

Basılı CD

Katalog

Çift sayfa kapak tasarımlı

Bölgesel veya sektörel bazlı dağıtım avantajı

Firmanızla özel tasarım

Firma kataloğu dağıtımlı



Size Ulaşın

Tel: 0312 440 2 449 Faks: 0312 440 6 446

HİZ
Medya Yayıncılık Organizasyonu

e-posta: editor@radusdergisi.com

www.radusdergisi.com

MAGAZİN İLE İNDİRME TİCARETİ DİZİSİ İNŞAAT DÖRĞÜ

01 - 05 Mayıs 2013
3. ARAÇÜSTÜ EKİPMAN FUARI

CNR EXPO
İSTANBUL

**arüsder
'13**



**"Türkiye'nin en kapsamlı belediye hizmet
araçları ve ekipmanları fuarı"**

Organizatör



Desteleyenler



CNR HOLDING

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 444 7 267 Faks: 0 212 465 74 76 - 77 www.cnrexpo.com
BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZNI İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

SINE UFI
International Trade Fair

HİZIMIZLA FARK YARATIYORUZ



kurumsal kimlik

logo, antetli kağıt, zarf, dosya, kartvizit, fatura, tediye ve tahsilat makbuzları markalaştırma ve konumlandırma, pr

interaktif hizmetler

web tasarım ve yazılım, kiosk, flash animasyon, banner, e-ticaret yazılımı, interaktif cd-dvd, dijital danışmanlık

basılı işler/ promosyon mакet

katalog, dergi, kitap, broşür, afiş, gazete - dergi ilanı, billboard, megalight, rollup, iç ve dış mekan cephe giydirmeye, fuar stand tasarım, promosyon ürünler, grafik tasarım

modelleme

2d - 3d modelleme, storyboard, texturing, color & lightning, rigging

Araç Üstü Ekipman Hastanesi

ACİL



Doktor,
hidrolik yağ
akışında yavaşlama
hissettiyorum.

Zamanında hidrolik yağ
değişimi yapılmamış,
filtreler değişmemiş size
bir reçete yazıyorum.

SERVİS
HİZMETLERİ A.Ş.

Reçete

Acil
Giriş Yapılmıştır

100 Lt. 46 numara hidrolik yağı

Emiş filtresi 1 adet

Dönüş filtre 1 adet

Tüm gresörüklerin yağlanması

Kullanım Zamanı

Bakım saatlerinde

Doktor Ekipman

Dr. Ekipman



SERVİS
HİZMETLERİ A.Ş.

