



HASiAD

Hatay Industrialists And Businessmen Association

Sayı: 5 • Temmuz 2015 • 3 Aylık Süreli Yayın • Ücretsizdir

Bu memleket, tarihte **Türk**tü, halde **Türk**tür ve ebediyen **Türk** Olarak yaşayacaktır.

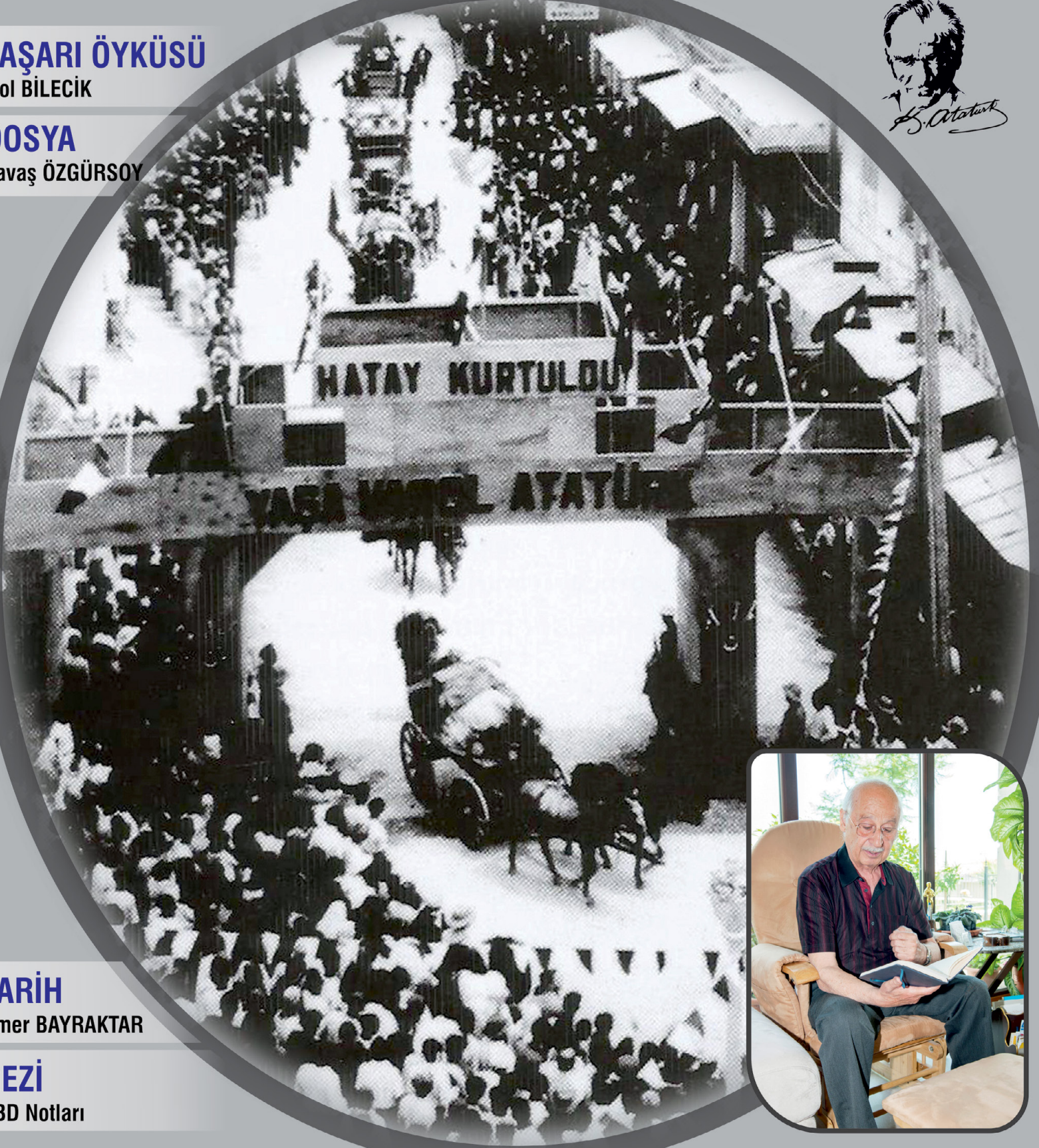


BAŞARI ÖYKÜSÜ

Erol BİLECİK

DOSYA

Savaş ÖZGÜR SOY



TARİH

Ömer BAYRAKTAR

GEZİ

ABD Notları





Evinizin Vazgeçilmezleri...





CEMAL

SANDALYE MASA



0326 221 61 21

Yeni Sanayi Sitesi 2 / B Blok No: 6 Antakya / HATAY

www.cemalsandalye.com



“Hatay benim şahsi meselemdir. Keyfiyeti Fransız büyükelçisine ta bidayette açıkça ifade ettim. Dünyanın bu durumunda böyle bir meselenin Türkiye ile Fransa arasında müşellah bir ihtilafa müncer olması katiyen varid değildir. Fakat ben, bunu da hesaba kattım ve kararımı vermiş bulunuyorum. Şayet ufukta bu yolda binde bir ihtimal belirse, Türkiye Cumhuriyeti Reisliğinden ve hatta Büyük Millet Meclisi azalığından da çekileceğim. Bir fert olarak bana iltihak edecek birkaç arkadaşla beraber Hatay’a gireceğim. Oradakilerle el ele verip mücadeleye devam edeceğim”

Mustafa Kemal ATATÜRK

ÖNSÖZ

Saygıdeğer dostlarım,

Bir yaz dönemine daha girdik. Öğrencilerimiz ödevleri ve sınavları bitirerek yaz tatilini hak ettiler. Hepimizin bazen çocuk olası gelir öyle değil mi? Hele bir de sıkıntılı bir süreçten geçiyorsa insan çocukluğunu daha çok özleyor.

Genel seçimleri geride bıraktığımız bu günlerde halkımız hiçbir partiyi tek başına göreve getirmediğinden önümüzde iki olasılık var. Koalisyon hükümeti veya erken seçim. Biz işadamları ve yatırımcılar olarak tabii ki ivedilikle güçlü bir koalisyon kurulmasını ve yeni hükümetin bir an önce ve uyum içerisinde çalışmalarına başlamasını arzuluyoruz. Temennimiz odur ki daha güçlü, daha demokratik ve daha özgür bir Türkiye.

Zaman; kavga, çekişme, hesaplaşma veya intikam zamanı asla değil. Tüm tarafların dostça, saygılı, yapıcı ve samimi bir yaklaşım göstererek sadece milli çıkarlar gözetecek bir tutum içerisinde olmasını diliyoruz.

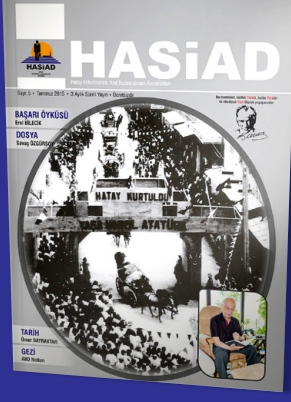
Bu yıl Hatay'ın anavatana katılımının 76. Yılını hep beraber kutlayacağız. 23 Temmuz 1939 yılında Hatay Cumhuriyeti Meclisinin Türkiye'ye katılma kararı almasıyla anavatana katılmıştır. Hatay'ın anavatana katılım öyküsünü çok değerli dostumuz Sayın Ömer Bayraktar'ın anlatımı ile bu sayıdaki dergimizde bulacaksınız.

Gelecek sayıda buluşmak dileği ile sevgi ve saygılarımla...

Temmuz 2015



Halit YAĞCIOĞLU
HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı



İMTİYAZ SAHİBİ

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği Adına

Halit YAĞCIOĞLU

halit@vitem.com.tr

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Sevim ŞENKULE

hasiad@hasiad.org.tr

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Cemile US

cemile@hataylife.com

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER SORUMLUSU

Kamile YURTSEVEN

kamile@hataylife.com

YAYIN KURULU

Halit Yağcıoğlu

Tevfik Fazlı Doğan

Mehmet Ali Gönenç

GRAFİK TASARIM & DİZGİ

Onur YILDIRIM

onur@hataylife.com

FOTOĞRAFLAR

M. Seyfi KARAGÜNDÜZ

seyfi@hataylife.com

Ali Fuat MORGAN

alifuat@hataylife.com

BASKI

Türmatsan Hatay Şube

Tel: 0326 213 71 71

YAYIN TÜRÜ

3 Aylık Süreli Yayın



İLETİŞİM BİLGİLERİ

Koca Abdi Mah. Kurtuluş Cad Beyazıt Sok. No:1 Antakya/HATAY

Telefon : 0 (326) 214 47 20

Fax : 0 (326) 214 47 19

hasiad@hasiad.org.tr

www.hasiad.org.tr

HASİAD Dergisi Bir **Life Medya** Yayınıdır.

Cumhuriyet Mah. Karaoğlu Cad.

Saray Apt Altı. No:7A (Belediye Binası Altı)

Antakya / HATAY

Tel: +90 326 216 71 81 - Faks: +90 326 216 71 82

www.hataylife.com

HASİAD Dergisi T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanır.

Dergide yayınlanan yazı, fotoğraf ve grafiklerin her hakkı saklıdır.

İzinsiz kullanılamaz.

İÇİNDEKİLER

16

08 TARİH

Ömer BAYRAKTAR

16 BAŞARI ÖYKÜSÜ

Erol BİLECİK

22 SEKTÖR

Kemal ALTUNAY

32 TİCARET

Gökhan ALKAN



08

KAPAK KONUSU

Hatay'ın
KURTULUŞU

42



62



86



■ 42 GEZİ
ABD Notları

■ 66 SEKTÖR
Ercan KIZILTAŞ

■ 50 SEKTÖR
Ali BİLİR

■ 74 ETKİNLİKLER
Üye Ziyaretleri

■ 60 KÖŞE
Mehmet KILIÇLAR

■ 82 SEKTÖR
Ahmet HOROZ

■ 62 DOSYA
Savaş ÖZGÜR SOY

■ 86 ETKİNLİK
Üye Yemeği



“Hatay’ın Anavatanı Katılış Öyküsü” Ömer BAYRAKTAR

1932 yılında Antakya’da başlayan bir hikayenin kahramanı, seçkin kişiliği ile bizleri kendine hayran bırakan Hatay’ın ilk eczacılarından Ömer Bayraktar’ın evindeyiz. Asil duruşu, beyefendi tavrı ve sıcakkanlılığıyla tanıdığım Ömer Bayraktar, şimdilerde sahip olduğumuz en büyük değerlerden bir tanesi. 83 yıllık yaşamı boyunca yaşadığı güzel anılarını anlatmaya başlıyor. Söz dönüp dolaşıp doğup büyüdüğü topraklara yani Hatay’a geliyor. Hatay’ın kurtuluşu sırasında birçok olaya tanık olmuş bir isim olan Ömer Bayraktar, Hatay’ın kurtuluş öyküsünü sizler için anlatıyor...



Kimdir Ömer Bayraktar?

1932 yılı Antakya doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Antakya'da tamamladıktan sonra 1953 yılında Ankara Askeri Tıbbiye Okulu'nda 2 sene okudum. Sonra eğitim hayatıma İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde devam etmeye karar verdim ve Yüksek Eczacılık Okulu'ndan 1960 yılında mezun oldum. İş hayatıma Antakya Kemal Paşa Caddesi'nde açtığım Sağlık Eczanesi'nde başladım ve daha sonra Hürriyet Caddesi'nde Ulus Eczanesi'nin sahibi oldum. İş hayatımdaki başarılarım ise 1960-1984 yılına kadar Adana Eczacılar Odası Hatay temsilciliği yaptım. Onun yanı sıra yine 1960'lı yıllarda üç sene Hatay Çocuk Esirgeme Kurumu Başkanlığı, Verem Savaş

Derneği Başkanlığı yaparak devam ettim. 1960-1965 yılları arasında Antakya Lisesi'nde Fizik-Kimya öğretmenliği de yaptım. O dönem de yetiştirdiğim öğrencilerimi Hatay'ın hem kamu hem de iş dünyasına başarılı bireyler olarak kazandırdım. Antakya Gönüllüler Derneği'nde onursal üyelik Sosyal Dernekler Platformu Onursal üyeligi, Hatay Dernekler Federasyonu onursal üyeligi yaptım. 2002 ve 2004 yılları arasında Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin Başkan vekilliğini de yaptım. Mustafa Kemal Üniversitesi, Kurma ve Yaşatma Vakfı'nın Kurucu Üyesiyim ve ayrıca Yönetim Kurulu üyeliği de yaptım. 1990 yılında Antakya Belediyesi Başkan vekilliği görevinde de bulundum. Ayrıca Hatay Ecza Deposunun Mesul Müdürüydüm. Tüm bu çalışmalarımın yanında Hatay'ın tanıtımıyla ilgili çalışmalarımı sürdürmekte ve mücadele etmekteyim. Hatay Meclis Salonu'nda birçok sivil toplum kuruluşlarında Hatay'ın milli mücadeleye verdiği destek ve Hatay'ın anavatanı katılımıyla ilgili konferanslar da vermeye devam ediyorum. Evli ve 2 çocuk babasıyım. Ayrıca şiir okumayı ve yazmayı da çok seviyorum.

“Türk Devleti Çökebilir, Türk Ordusu Dağılabilir Fakat Türk Milleti Asla Esir Edilemez”

Dört yıl süren 1. Dünya Savaşı Anadolu’ya, Hatay’a, Türklerin bulunduğu her yere yıkımlar, ıstıraplar, felaketler, sefaletler getirmiştir. 1. Dünya Savaşı’ndan sonra Osmanlı İmparatorluğu’nun yenilgisi üzerine Antakya eşrafı İngiliz, Fransız ve Amerikan ajanlarının kışkırtmasıyla ikiye ayrıldı. Türk oldukları halde Türk’ün yüzkarası olan bir kısım ağalar İngilizlerin, bilhassa İngiliz casusu Lawrens’in etkisi altında kaldılar ve Türk düşmanı olarak yetiştirilen Şerif Hüseyin adına Antakya’da Arap Hükümeti’ni ilan ettiler. Türk milliyetçilerini hapse attılar ve bunların idam edileceklerini halka duyurdular. Bunun üzerine Belen’deki 41. Fırka Kumandanlığı Binbaşı Mehmet Ali Bey’i, bir taburun başında Antakya’ya gönderir. Binbaşı, hükümet konağında ki ve kışladaki Arap bayraklarını indirir. Yerine Türk bayraklarını çeker ve Türk milliyetçilerini hapisten çıkarır, isyancıları hapseder. Binbaşı birbirlerine düşman olan ağaları bir araya getirir, bir konuşma yapar: “Beyler ağlanacak durumdayız. Bu felaket bütün Osmanlıların hatta Müslüman aleminindir. Türkiye yaşarsa bütün Müslümanların ümitleri sönmez, Türkiye batarsa bütün İslam aleminin istiklallerine kavuşamazlar. İngilizler başta Şerif Hüseyin ve onun çocuklarını aldattılar. Onları Osmanlı devleti aleyhine kullandılar. Hem onlar hem de bütün Arap aleminin acısını çecekler, pişman olacaklardır. Sizlere bakıyorum hepiniz Türk’sünüz, parti ayrılığını aranızdan kaldırınız. Biz Türkler kendimizi kurtarır mutlaka bağımsız bir devlet kurarız ama Araplar ecnebi istilasında çok zahmet çeceklerdir.”

30 Ekim 1918 günü Mondros Mütarekesi Sultan Vahdettin’in isteği üzerine Osmanlı Devleti ile İtilaf Devletleri arasında imzalandı. Bu anlaşmaya galip devletlerle yapılan Osmanlı İmparatorluğu’nun teslimiyet ve esaret anlaşması idi. Mondros Mütarekesi’nden sonraki olayları sırasıyla anlatmak isterim.

- 3 Kasım 1918 günü Mustafa Kemal Paşa, birliklerine Antakya ve İskenderun halkının Türk olduğunun her işlemde göz önünde bulundurulmasını, mütareke şartları açığa çıkıncaya kadar yabancıların asker çıkarmasına engel olmasını emretti.
- 5 Kasım 1918 günü bir Türk uçağı kışlanın bahçesine küçük bir sandık atarak uzaklaşır. Bu sandıktan az bir harp malzemesi ile bir talimat çıkar. Bu talimata göre Antakya’nın korunması için Mülazım Fahri Efendi komutasında bir bölük asker (20-30 asker) bırakılacak diğer kuvvetler Beylan’a çekilecektir.
- 6 Kasım 1918 günü İskenderun’a çıkma girişiminde bulunan İngilizlere ateşle karşılık verilmiş, böylece Mustafa Kemal Paşa’nın emri yerine getirilmiş.
- 7 Kasım 1918 günü İngiliz üniformalı gruplar Antakya’yı işgal etmiş, 2 gün sonra halkın karşı koymasıyla çekilip Halep’e gitmişler.
- 14 Kasım 1918’de Fransızlar İskenderun’a büyük çapta asker çıkardılar. Bu askerlerin büyük bir kısmı Gamavör aslı ermeni askerlerden oluşmuştu. Ermeni askerler intikam duyguları ile hareket ediyorlar, masum halkı eziyor ve öldürüyorlardı. İskenderun Kaymakamı’nı ve Belediye Reisini 24 saat bir ahırda hapsedtiler. Sokaklarda elleri bağlı olarak süngülü askerlerin arasında dolaştırdılar.
- 15 Kasım 1918 günü Fransızlar Belen’e girip oradaki Kaymakam ve Jandarma Komutanını tutukladılar. Daha sonra 17 Kasım 1918 günü Fransızlar Antakya’ya girdiler.
- Antakya’yı koruyan Mülazım Fahri Efendi’yi hapse attılar. 8 ay sonra kışlaya ve hükümet konağına Fransız bayrağının çekileceği haberinin yayılması üzerine ihtiyat zabıtlar cemiyeti tarafından şehrin muhtelif yerlerine asılan beyannamelerle durum protesto edilir. (Aynı cemiyet kışla civarında bir bomba patlatmıştır) Bunun üzerine Fransız bayraklarının çekilmesi 1 ay daha uzatılmıştır.
- 19 Aralık 1918 günü 400 Ermeni’den oluşan Fransız askerleri Dört Yol’un Ka-

rake mevkii kuşattılar. Burada düşmana karşı ilk kurşun Kara Hasan adındaki bir vatandaş tarafından atılmış. Bu kurşun bir Fransız askerini öldürmüştür. Temmuz 1919’da ABD’nin gönderdiği bir heyet Antakya ve İskenderun’da anketler düzenler. Osmanlı Mebusan Meclisi’nde Halep mebusu olan Antakya eşrafından Türkmenzade Ahmet Ağa’ya sorarlar: “Kimi istersiniz? Türkleri, diye cevap verir. Türkler gelmeyeceğine göre gönlünüze en yakın devlet kimdir? Onlar bize gelmez ise biz onlara gideriz” diye cevap verir. Yine Amerikan heyetinin Fransız mandasını mı İngiliz mandasını mı yoksa Amerikan mandasını mı istersiniz sorusuna Samanlı Köyünün Ağası Mehmet Sarıağa: “Biz Türk’üz, Türk devletini istiyoruz” der. Buna karşın Amerikan sözcüsü “Türk devleti yıkılmıştır, Türk ordusu dağılmıştır. Türklerin hiçbir gücü ve kudreti kalmamıştır” deyince Sarıağa; “Türk devleti çökebilir, Türk ordusu dağılabilir fakat Türk milleti asla esir edilemez. Kimsenin kölesi olamaz” der. Hatay’da yer yer silahlı mücadele grup-





ları kuruldu. Bu durumu gören Fransızlar, Türklere karşı yoksullaştırma siyaseti başlattılar. Mali ve iktisadi yaptırımlar uyguladılar. Amik Ovası'na, Kırıkhan'a yoğun bir şekilde Ermenileri yerleştirdiler. Onlardan memurlar yaptılar. Vergileri %100 arttırdılar. Halk fakirleşti hatta açlıktan ölenler oldu. Annemin anlattığına göre Roma köprüsünün üzerinden Antakya'ya gelen çocukların haykırarak öldüğünü söylerdi. Yoksulluk insanımızı kırdı geçirdi. Türk milli eğitimine saldırdılar. Antakya Sultani Mektebi'nde (Lise) Türkçe eğitimi kaldırdılar.

14 Aralık 1919'da Fransızlar çete reislerinden Dedebezzade Hakkı Bey ve arkadaşlarını teslim almak için annesini ve oğlu Abdurrahman'ı rehin alarak hapse attılar. O gün Hakkı Bey, Paslıkaya'daydı ve oğlundan şu mektubu aldı. "Sevgili Babacığım; senin için bizi hapsettiler eğer gelmez teslim olmaz isen bizi öldüreceklermiş. Varsın kahpe Fransızlar bizi öldürsün, sen teslim olma." Bunun üzerine Hakkı Bey, Yzb. Asım Bey ve çeteler rehinelere kurtarmak için kışlayı, hükümet konağını ve meydan karakolunu bastılar. Rehinelere kurtardılar. İlk Fransız askeri Hükümet Konağı önünde öldürüldü. Hapishane kapısını kıran Hakkı Bey, eşini oğlunu ve diğer rehinelere alarak oradan uzaklaştı. Böylece silahlı mücadelenin birinci kısmı başlamış oldu. Nisan 1920 Tayfur Mursal(Sökmen), Antep'in Sam Köyü'nden Ankara'ya bir telgraf çeker. Antakya İskenderun havalisinin Misak-ı

Milliye dahil olup olmadığını sorar. M. Kemal Paşa; "Telgrafınızı aldım, ilginize memnun oldum. Misak-ı Milliye dahilsiniz, Maraş'taki 2. Kolordu ile münasebet tesis ediniz" cevabını verir.

Fransızların ilk Bombardımanı; 23 Mayıs 1920'de Fransızların Cebrail Tepesi'ndeki topları bir günde 147 adet top mermisi ile şehrin üzerine ateş kusuyordu. Surların arkasındaki çetecileri vurmak için 2000 yıllık şehir surları tahrip edildi. Antakya harap oluyor, halk Narlıca, Harbiye ve Kuseyr'e kaçıyor.

Fransızların İkinci Bombardımanı; Çete reislerinden Nuri Aydın Konuralp Bey'in kardeşi İzettin çavuş, Fransızların Cebrail Tepesi'ndeki Topçu mevzilerine bir mangalık bir kuvvetler baskın yapar, batarya komutanı ile 3 topçu erin ölmesi üzerine, Fransızlar şehri 15 gün 10,5'lik toplarla bombardıman ettiler. Her saat başı bir bataryayı şehrin gelişigüzel bir semtine çevirirlerdi. Ölenler, yaralananlar oldu. Ağıtlar, hıçkırıklar bitmezdi. Birçok aile şehri terk ediyor, köylere kaçıyor. Fransız askerlerinin zalimliği tükenmek bilmiyordu. Halkın Demirkapı Boğazı'ndan geçerek köylere kaçışını engellemek için Demirkapı geçidini projektörlerle aydınlatarak kaçan halkı makineli tüfekler tarıyorlardı.

Fransızların Üçüncü Bombardımanı; Çeteciler Fransız askerlerinin sokaklarda

dolaşmalarını istemiyorlardı. Önce Ulu Cami'nin dışındaki sokaklarda çarpışma oldu. Düşman Ulu Cami'nin bahçesine kadar kovalandı. Caminin avlusuna kısıldı. Buradaki çatışmada çeteciler 10 Fransız askerini daha öldürdü. Avlu kana bulandı. Fransızlar üçüncü defa şehri Cebrail Tepesi'nden topa tuttular. Kahraman çeteci İzzettin Çavuş'u 1960 yılında eczanemde misafir etmiş, Fransızlara yaptığı çarpışmaları kendisinden dinlemiştim. Hünkar köşesinde Fransızlarla girdiği çarpışmada kendisini kısıran öldürmek isteyen Fransız askerlerinden ikisini orada öldürür, kaçar ve kurtulur. 21 Mayıs 1921 Kuseyr eşrafından Şeh köylü Abdüsselam Efendi, Fransız mandası altında yaşamayı kabul etmeyeceğini söyleyerek Kuseyr Bölgesi'nin bağımsızlığını ve kendi kaymakamlığını ilan eder. Milli hükümetin merkezi Şeh köyüdür. Orada bir Türk idaresi tesis eder.

22 Eylül 1921'de Ankara Hükümeti ile Fransız Hükümeti arasında Ankara Anlaşması imzalanır. Ankara anlaşması ile Çetecilik Dönemi bir müddet askıya alınır. Bu anlaşmaya göre Fransızların işgal ettiği Adana, Antep, Erzin, Dörtöl, Hassa Türkiye'ye bırakıldı. Genel af ilan edildi. Antakya, İskenderun ve havalisinin Misak-ı Milli sınırları içinde olduğu kabul edildi. Ankara Anlaşması'ndan sonra çetecilerin ilk icraatı M. Kemal Paşa hazretlerinin Adana'ya teşriflerinde Hatay heyetleri olarak O'nu karşılamak oldu. Kaflemizin önünde çektiğimiz bayrak siyah tüller içinde idi. Ayşe Fitnat, bu siyah bayrağın altında Atatürk'e hitabetti.



Hatay'ın matemini dile getiren Ayşe Fitnat Hanım 15 Mart 1923 tarihinde Pazar günü Adana'da Atatürk'e şöyle hitap ediyordu.

*"Selam sana ey şarkın hale-i ikbali büyük balaskarımız,
Hürmet sana ey İslamiyet'i kurtaran büyük gazimiz,
Ey zulümleri yıkan, mazlumlara sevindiren Türk kabramanı,
Ey Ağlayan masum gözlerin, sızlayan Türk kalplerinin kabramanı
Kudümünle bugün Adana'da yeni bir hayat tecelli ediyor.
Parlak ümidi istikbal doğuyor. Fakat esefaki Adana'nın güzel bir parçası
olan zavallı Antakya ve İskenderun'da yüz binlerce hemşerimiz düşman çiz-
meleri altında sürünüyor. Mini mini Türk yavruları boğazlanıyor.
Ey Ulu Gazi, bizi kurtar... İşte biz Antakya ve İskenderunlular sevine-
rek ayaklarımızın altında ölmek istiyoruz. Eminim ki rubumuz sizi Antakya
muhitine götürecektir. Aftab-ı Kemal, oralarda bütün kâinetiyle tecelli edecektir.
Yaşasın Ulu Gazimiz, Yaşasın şanlı Ordumuz, Yaşasın Büyük Türk Mil-
leti..."*

Mustafa Kemal çok duygulanmıştı: Ayşe Fitnat Hanıma tarihe mal olan kurtuluş vaat eden bir cevap verir:
"40 asırlık Türk yurdu düşman elinde esir kalmaz!"



"Antakya İskenderun ve Havalisinin Bundan Böyle İsmi Hatay'dır"

1 Kasım 1936'da Atatürk TBMM'nin açılış konuşmasında Hatay davasını gündeme getirir; "Memleketimizin başlıca meselesi hakiki sahibi öz Türk olan Antakya, İskenderun ve havalisinin mukadderatıdır" der. Atatürk, 2 Kasım 1936 günü Tayfur Sökmen'i Çankaya Köşkü'ne çağırır. Tayfur Sökmen;" bizleri ihya ettiniz Ulu Önder" dediğinde; -Sökmen, bugünden itibaren davaya resmen el konmuştur. Antakya İskenderun ve havalisinin bundan böyle ismi Hatay'dır. İskenderun ve havalisi Müdafaa-i Hukuk Cemiyeti olan cemiyetin adını Hatay Egemenlik Cemiyeti olarak değiştirin faaliyetlerinizi bu isim altında yürütün" der.

Hatay'ın Hata, Ata, Eti Hitit köklerinden ve Orta Asya'daki Hatay bölgesinden alındığını anlatan bir yazı 10.11.1936 tarihli Cumhuriyet Gazetesi'nde İsmail Müştak Mayakon imzası ile yayınlanmıştır. 29 Ekim 1937 Cumhuriyet Bayramı balosunda Atatürk Fransız büyükelçisine şunları söyler; "Ben toprak büyütme heveslisi değilim. Barışı bozma alışkanlığım yoktur. Ancak anlaşmaya dayanan hakkımızın takipçisiyim. O'nu almadan edemem. T.B.M.M. kürsüsünden söz verdim. Hatay'ı alacağım. Milletim benim



dediğime inanır. Sözümü yerine getiremezsem, onun huzuruna çıkamam, yerimde kalamam. Ben şimdiye kadar yenilmedim, yenilmem. Yenilirsem bir dakika yaşayamam” diyerek Hatay davasındaki kararlılığını belirtiyordu. Atatürk’e Fransa ile savaş olur korkusu ile direnenler de vardı. Savaş olmasını istemiyorlardı.

Atatürk onlara şunları söylüyordu; “İşi silahlı bir hareketle halletmek zorunda kalırsak, böyle bir durumda derhal Cumhurbaşkanlığı’ndan istifa ederim. Hatay’a giderim, Hatay’ın dağlarında çetelerin başına geçerim veya Çukurova’dan arkama düşecek 30 bin atıyla Fransızlarla savaşırım, diyerek trene binip güneye hareket edince Başbakan İsmet İnönü ile Genelkurmay Başkanı Fevzi Çakmak, Atatürk’ün arkasından hareket ederler ve Atatürk’ü Konya’da durdururlar, sabırla hareket etmesi için onu ikna ederler, hep beraber Ankara’ya dönerler.

Mayıs 1938 Atatürk ağır hasta. Mersin’de düzenlenen askeri törende 4 saat ayakta askeri selamlar. Resmi geçit 2.defa Adana’da yapılır. Atatürk Fransa’dan söz almadan bölgeden ayrılmayacağını belirtir. İngilizler devreye girer Fransızlarla çözüm konusunda fikir birliğine varır. Diplomatik yollarla dava halledilecektir. Bir toplantı da Malatya Kolordu Komutanı General Mustafa Muğlalı Atatürk’e hitaben “Paşam siz üzülmemeniz bana müsaade ediniz. Ben bir günde Hatay’ı alırım. Sonra isterseniz itaatsizlikten beni idam ettirin. Sizin üzülmenize dayanamıyorum” der.



“Askerlerimiz Albay Şükrü Kanatlı Komutasında İki Koldan Hatay’a Girer”

13 Haziran 1938 günü Orgeneral Asım Gündüz başkanlığındaki Türk Heyeti ile Fransız şark orduları komutanı Hotsenger başkanlığındaki Fransız Heyeti arasındaki görüşmeler, Antakya Erkek Lisesi salonunda 9’da başlar. Fransızlarla yapılan bu askeri anlaşma üzerine 5 Temmuz 1938 günü askerlerimiz 48.Takviyeli Dağ Alay Komutanı Kurmay Albay Şükrü Kanatlı Komutasında iki koldan Hatay’a girer. Birinci kol Payas’tan İskenderun’a, ikinci kol Hassa’dan Kırıkhan’a oradan Topboğazı’na ve Antakya’ya gelir. 3 Temmuz 1938 de Türkiye ile Fransa arasında yapılan askeri anlaşmaya göre sancağın güvenliği için 6000 askerin 1000’i sancaktan, geriye kalanların yarısı Fransa askeri diğer yarısı da Türk askeri olacaktı.

7 Temmuz 1938 günü saat 08.50 de Antakya’ya giren Mehmetçikler, büyük bir coşku içinde karşılandı. Her taraf bayraklarla donatılmıştı. Mahşeri bir kalabalık askerimizi kucaklıyordu. Askerin ve atlarının ayakları altına atılanlar, o hasret o sevgiyi yaşayanlara yetmiyordu. Cebrail tepesi insanlarla dolmuştu. Kıpıcı Kümbeti (eski adliye binası) önünde bir tribün kurulmuştu. Albay Şükrü

Kanatlı burada Fransız Garnizon Komutanı Kolonel Kole tarafından karşılanmıştı. Daha sonra Şükrü Kanatlı Alayın başında at üstünde ROMA köprüsünden şehir içine girdi. Şehir, Türk ve Fransız kesimi diye protokol gereği olarak ikiye ayrılmıştı.

Cündü Hamamı önünden Şirince’ye kadar devam eden yolun kuzey kesimi Türk bölgesi, güney yani kışla tarafı Fransız bölgesi olarak ayrılmıştı. 2 Eylül 1938 Cuma günü ilk toplantısını Gündüz Sineması’nda yapan Hatay Millet Meclisi Hatay Devleti’ni kurmuştur. Yine Gündüz Sineması’nda Hatay Millet Meclisi birbirinden değerli 40 Milletvekili ile 6 Eylül 1938 Salı Günü ikinci toplantısını yapmış ve Hatay hükümeti kurulmuştur. Bakanlar ve 40 Milletvekili sık sık toplantılar yapıyorlar kanunlar çıkartıyorlardı. Çıkarılan ilk kanun, Türkiye Cumhuriyetinin bütün kanunları, Hatay Devleti’nin kanunları olarak kabul edildi.

29 Haziran 1939 Meclisin son toplantısında ilhak kararı alınır. 17 Milletvekili, konuşmalar yaparlar ve anavatana ilhakı savunurlar. Milletvekilleri, konuşmacıla-

rı ayakta sevinç gözyaşları içinde alkışlıyorlardı. Son konuşmayı Devlet Başkanı Tayfur Sökmen yaptı. Sonra Meclis Başkanı Abdülgani Türkmen kürsüye geldi. Şu konuşmayı yaptı; “Sevgili arkadaşlarım, Hatay Millet Meclisi bütün çalışmalarında anavatana en sadık duygularla bağlı kalmıştır. Hatay’ı kurtaran büyük Atatürk başta olmak üzere büyüklerimize en derin minnet ve tazimlerini yüksek huzurunuzda ifade etmekle mesudum. Tarihi vazifesini ikmal eden Hatay Millet Meclisi’ni dağıtıyorum ve kabulünü reylerinize sunuyorum.”

Şiddetli ve sürekli ayakta alkışlar arasında kabul sesleri yükseldi. Yönetim, Türkiye fevkalade Komiseri Cevat AÇIKALIN’a devredildi. 7 Temmuz 1939’da Türkiye Büyük Millet Meclisi’nden çıkarılan bir yasa ile Hatay Vilayeti kurulur. Buradaki Fransız birlikleri hemen Hatay’ı terk eder. 29 Haziran 1939’da bu son celsede verilen ilhak kararı 30 Haziran 1939’da Türkiye ve Fransa Millet Meclislerinde tasvip ve tasdik edildikten sonra, 23 Temmuz 1939’da yürürlüğe girmiştir. Bu tarih Hatay’ın kurtuluş tarihi olarak kabul edildi.



Gündüz Sineması’nın ismi Türk Askeri gelmeden önce Empire (imparator) Sineması idi. Buranın sahibi Rasim Adalı bu ismi değiştirerek bunun yerine Orgeneral Asım Gündüz’ün soyadı olan Gündüz ismini verdi. Şimdi ise bir değişiklik yapılarak Meclis Kültür Salonu ismini aldı. Antakya’nın ikinci sineması Roxi Sineması idi. Anavatana kavuştuktan sonra onun da ismi Halk Sineması oldu. Yerine bugün Vakıflar İşhanı yapıldı.

Hatay’ın ilk Valisi: Şükrü Sökmen Sürer (asker ve siyasetçi) 1394 Emniyet Gn. Md, 1939 Hatay Valisi, 1946 - 47 İç İşleri Bakanı (Recep Peker Hükümeti); Abdurrahman Melek: Haziran 1938 - Eylül 1939 Atatürk ve T.C onayı ile Hatay Valisi olarak Hatay devletinin kuruluşunun hazırlıklarını yürüttü. 6 Eylül 1938 - 29 Haziran 1939 Hatay Devleti Başbakanı Mart 1939 Gaziantep Milletvekili 6- 7 - 8 - 9 dönem Hatay Milletvekili 1939 - 1954 dört dönem.

HAYALLERİNİZİ GERÇEKLEŞTİRDİNİZ PEKİ ÖZEL OTOPARKINIZ VARMİ ?

**Saraykent Butik Projemizde Kameralı
Kapalı Otopark ile Araçlarınız 24 Saat Güvendedir.**

Kapalı Otopark, Misafir Otoparkı, Kapalı Yüzme Havuzu, Tenis Kortu,
Fitness Salonu, Sauna, Türk Hamamı, 12 m² Teras, Depo, Oyun Salonu,
Kreş, Oyun Parkı, Toplantı Salonu, Market ve Modern Mimarisiyle
Hatay'da Eşsiz Bir Projeyi Hayata Geçiriyoruz.



2500 TL' den Başlayan Taksitlerle...

satış ofisi

326 290 13 13



SARAYKENTBUTİK


GÜNEYLER
İNŞAAT

www.guneylerinsaat.com | satis@guneylerinsaat.com



“Yeni Kuşakların Türkiye İçin Fırsatlar Yaratacağına İnanıyorum” Erol BİLECİK Index Grup CEO

Her şirketin kendine özgü bir kuruluş öyküsü, her bireyin de kendine özgü bir başarı öyküsü vardır. Genellikle de bu öykülerin zorlu ve kolay yönden yaşanmışlıkları vardır. Sizlere avantajlı bir başarı öyküsü aktarmak istiyorum. Ne yaptığını ve yapacağını bilen, kendini yetiştirebilen, nereden geldiğini unutmayan, nereye gittiğini bilen bir isimle karşı karşıyayız. Hatay'da adı bence şimdiden tarihe geçmiş bir isim, Erol Bilecik. İşte bulunduğu sektörün öncü isimlerinden Index Grup CEO'su Erol Bilecik'in başarı öyküsü...

Kısaca kendinizi ve Index'i tanımlar mısınız?

26 Kasım 1962 yılında her zaman gururla söylediğim güzel şehir Antakya/Hatay'da doğdum. Antakya Lisesi'ndeki eğitimimi tamamladıktan sonra mühendis olma sevdasıyla İstanbul'a geldim ve İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Bilgisayar Mühendisliği eğitime başladım. Üniversiteden mezun olduktan sonra 1987 yılında, Alman sermayeli bir şirket olan Nixdorf Computer'de Sistem Analisti/Yazılım Mühendisi olarak işe girdim ve bu görevi iki yıl boyunca sürdürdüm. Sonrasında ise Index'in kurulma süreci başladı. İTÜ'lü üç bilgisayar mühendisi ve bir makine mühendisi olarak ortaya koyduğumuz iş fikrini, 1989 Temmuz ayında hayata geçirdik. Ortaklarımız 1995 itibariyle ayrıldılar. Ben yola devam ettim. 1999 yılından bu yana Index Grup bünyesindeki Index Bilgisayar, Despec, Datagate, Neteks, Homend, Artım ve Teklos'un CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyorum. Bizim gururla söz ettiğimiz, 25 yıl önce şirketimizi hayata geçirirken oluşturduğumuz ve “One Stop Shopping” olarak tabir ettiğimiz, profesyonel bilgisayar firmalarının ihtiyaç duyduğu bütün bilişim teknolojileri ürünlerinin tek noktadan ve tek kaynaktan satın alması vizyonunu hala sürdürüyor olmamız. Bu yaklaşım bugüne kadar hiç değişmedi. Tahmin ediyorum bundan sonraki dönemlerde de bu sürdürülebilir yapıyla devam edeceğiz.





Index'in Türkiye bilişim sektöründe kurulduğu günden bugüne olan değişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Index Grup, 25.yılıni yani sektördeki çeyrek yüzyılı geride bıraktı. Bu süre içinde Edirne'den Kars'a kadar Türkiye'nin dört bir yanında bayi ağına oluşmasına ve özellikle Anadolu'da insanların bilişim teknolojileri ürünlerine daha kolay ulaşmasına katkıda bulunduk ve bulunmaya devam ediyoruz. Aynı zamanda iş ortağı ekosisteminin neredeyse bütün parçalarını yerine getirmiş bir yapımız var. Aynı hassasiyeti çeyrek yüzyılın devamı olarak da sürdürüyoruz. Şirketler de yaşayan organizmalar olduğu için her 5-10 yılda bir hem ekonomik hem de boyut ve çalışma biçimleri olarak doğal bir değişime tabi oluyorlar. Zaten başarının da ana kaynağı bu dönüşüm. Index'e bu başarıyı getiren en temel unsurlardan biri ise hep sürdürülebilir iş planları yapmamız ve büyüme üzerine kurulu senaryolar geliştirmemiz oldu.

Biz evrim sürecimizde üç temel aşama tanımlarız: İlki çıraklık dönemi. Bizim şirketimizde 6-7 yıl süren bu dönemin doğru yönetilmesi çok önemliydi. Daha sonra kalfalık dönemini geride bıraktık. Yani ölçek olarak 100 milyon doların üzerinde iş yaptığımız yıllar ve son 10 yıldır ustalığı öğrenme evresini tamamlamaya çalışıyoruz. Hiçbir zaman usta olacağımızı düşünmüyorum çünkü "artık usta olduk" dediğimiz an da heyecanımızın sonlanacağına eminim. Dolayısıyla sadece ustalığı öğrenmeye devam edeceğiz. Tek idealimiz, şirketimizin bekasının sonuna kadar devam etmesi ve Türkiye'nin teknoloji ihracatını yüksek ölçülerde yapan ve büyüyen ekonomisine katkıda bulunması.



Index Grubun sosyal sorumluluk alanında yürüttüğü faaliyetler nelerdir? Yakın zamanda destek vereceğiniz yeni projelerin içerisinde görebilecek miyiz sizi?

Kurumsal sürdürülebilirliğin sadece ekonomik yarar sağlamakla değil, aynı zamanda çevreye ve topluma değer katmakla ve fırsat eşitliğiyle gerçekleşeceğine inandığımız için, gerek sosyal sorumluluk bazında, gerekse toplumdan aldığımızı topluma geri vermek adına, başta memleketim Hatay olmak üzere eğitim, kültür-sanat ve spor alanlarında şehrin ve bölge insanlarının daha iyi noktalara gelmesi, bazı eksikliklerinin giderilmesi için yaklaşık beş yıldır farklı projeler yürütüyoruz. Bunun bir gönül borcu olduğuna inanıyorum. Aynı zamanda gençlerimizi ele alan kapsamlı projelere de imza atıyoruz. 2012 yılından bu yana sürdürdüğümüz Anadolu'nun "Genç Yüzü Bilişimle Aydınlanıyor" projesi kapsamında her yıl Anadolu'daki üniversite öğrencilerine, eğitim gördükleri alanda Index Grup şirketleri dâhilinde staj imkânı sağlayarak hem mesleki gelişimlerine hem de kariyer yolculuklarına katkı sağlamaya çalışıyoruz. Anadolu'dan gelen yaklaşık 10 öğrencimizi İstanbul'daki İTÜ Ayazağa Kampüsü yurtlarında ağırlıyoruz ve Temmuz ayı boyunca Index Grup

şirketlerinde yapacakları stajlara ek olarak, aynı zamanda İstanbul gibi büyük bir şehirde yaşama konusunda deneyim kazanmalarına yardımcı oluyoruz. İstanbul'un tarihi ve kültürel zenginliğini, düzenlenen turlarla yakından tanıma fırsatı bulmalarını sağlıyoruz. Özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde bulunan altı üniversitenin Bilgisayar Mühendisliği ve Bilgisayar Programcılığı bölümlerinde okuyan öğrenciler bu projede kapsamında staj yapabiliyor. Bu projeyi; bilişim sektöründe çalışacak gençlerimizin de gayreti ile sektörün Anadolu'da da güçlenmesi ve kurumsallaşmasına yönelik küçük de olsa önemli bir adım olarak görüyoruz. İstanbul'da geçirdikleri bir ay boyunca oryantasyon eğitimi alan; etik değer, kurum değeri, misyon, vizyon, hedef, proje yönetimi gibi stratejik ve önemli kavramlarla tanışan gençlerimiz; önemli bir bilgi birikimini de evlerine götürecekler. Bu bilgilerin uzun vade de Anadolu şehirleri ile İstanbul arasında önemli bir köprü görevi üstleneceğine inanıyoruz.



Türkiye'yi bilişim sektöründe yakın dönemde neler bekliyor?

Bilişim; gıdadan otomotive, inşaattan bankacılığa kadar tüm sektörlerde kaldıraç görevi gören, yatay bir sektördür. Türkiye'deki toplam sektöre baktığımız zaman özellikle son beş yılda müthiş bir kullanıcı bonkörlüğü ile karşı karşıyayız. Genel anlamda bunu son derece olumlu bulsam da Türkiye'nin daha çok yazılım, servis gibi katma değeri yüksek olan yapılara daha fazla odaklanması gerektiğini düşünüyorum. Bu noktalarda daha etkili stratejiler ve sonuçlar üretmek gerek. Bu bakımdan gerek özel sektöre gerek devlete önemli roller düşüyor.



Sosyal medyada aktif olarak yer alıyorsunuz. Sosyal medyayı aktif olarak kullanıyor olmanızın iş yaşantınıza etkisi nasıl oluyor?

Sosyal medyada kıvamında olmak üzere Twitter'da paylaşım yapıyorum. Twitter, benim için gün içerisinde özellikle Türkiye ve dünyadaki gelişmeleri takip etme adına çok önemli bir araç. Aynı zamanda kendi mesleğim ile ilgili gelişmeleri veya faaliyette bulunduğum sivil toplum örgütlerinin çalışmalarını daha yakından takip edebiliyorum. Zaman zaman da bildiklerimi özellikle gençlerle paylaşmak üzere kullandığım yatay bir araç.

Girişimci ruhuyla beslenen biri olarak bugünün girişimci gençlerine ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Yeni kuşakların Türkiye için çok iyi fırsatlar yaratacağına inanıyorum. Türkiye'de çok fırsat var ama en büyük fırsat nüfusun genç olması. Gençler artık iş hayatına girdiklerinde bilinçli bir şekilde Türkiye'yi rekabet dünyasında daha yukarıya taşıyabilecek adımlar atıyor. Bu açıdan gençlerin kendilerini daha iyi yetiştirmelerini, sosyal hayata ve iş hayatına atılırken, sadece üniversitede gördükleri akademik eğitim ile değil, iş hayatındaki temel becerileri de edinerek yol almalarını tavsiye ediyorum. Bu açıdan yaz dönemleri çok önemli.

Yaz dönemini iyi değerlendiren gençlerin iş hayatında en azından kalabalıktan biraz daha iyi sıyrılabildiklerini görüyorum. Gençlerimizin sabırlı olması, risk alma becerilerini geliştirmeleri gerekir. Girişimci olmak için iyi bir fikre sahip olmanın ötesinde, yüzlerce vasıf gerekebilir belki ama başarı için her şeyden önce ve her sektörde çok çalışmak gerekir. Gençlerimizin özellikle çok çalışma fikriyle barışık olması gerekir.



Sizin döneminizdeki genç jenerasyonla bugünün gençlerini kıyasladığınızda aradaki farkı nasıl yorumluyorsunuz?

Muazzam bir fark var. Günümüzde gençler son derece global düşünüyor, sorunlara bir dünya insanı olarak yaklaşıyorlar. Kendini daha iyi ifade eden, fikirlerini daha özgürce söyleyebilen, özgüveni çok daha yüksek olan bir gençlikten bahsediyoruz.

İş yaşantınızda dönüm noktası diyebileceğiniz bir an var mı?

Her iş öyküsünde bu anlar var. Hatta bir an değil birden fazla an var. Benim için bunlardan bir tanesi, 1998 yılında şirketimizin bir anlamda çiraklıktan çıkıp kalfalığa geçtiği dönemde yaşadıklarımızdır. Bu dönem, çok önemli atılımlar yaptığımız, dünya çapındaki şirketlerle önemli kontratları peşi sıra imzaladığımız bir dönemdi. 2012 yılında da önemli bir dönüm noktası yaşadık. Faaliyet gösterdiğimiz teknoloji endüstrisinde öne çıkan üç baskın alan var: Bilişim teknolojileri, tüketici elektroniği ve mobil teknolojiler. İşte 2012, Apple distribütörlüğünü aldığımız, bizim mobil teknolojilere girdiğimiz yıl hatta rekabette önemli farklar kazanarak tamamladığımız bir yıl olarak şirket tarihimize geçti.

İş yaşantınızda en çok önemsedığınız prensip nedir?

Birçok prensip olmakla beraber, dürüst olmak, açık sözlü olmak ve nezaket içinde iyi iletişim yürütebilmek önemsedğim ilkelere ilk sıralarda yer alıyor.

Üyesi olduğunuz HASİAD ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyim?

HASİAD, Antakya- Hatay gibi bir şehrin, ticari hacmine önemli katkılarda bulunan iş adamlarının kurduğu bir sivil toplum örgütü. Gerek şehre gerekse bölgeye önemli artılar kattığına inanıyorum. Çünkü iş yaşamı ve ticaret günün sonunda şehirleri ve ülkeleri bu anlamda zenginleştiren en önemli etmendir. HASİAD'ın da bu konuda öncü işler yaptığını görmekten çok memnuniyet duyuyorum.



Son olarak Antakya'nın dünü ile bugününü karşılaştırdığınızda en çok neleri özleyorsunuz?

Tabii bugün, her zaman dünden daha güzel. Ama dönüp baktığım zaman eski Antakya evlerinin veya diğer yapılarının kaybolmasından duyduğum endişeyi zaman zaman yaşıyorum. Antakya'nın trafiğinin daha az olduğu zamanları özleyorum. Caddeleri ve sokakları daha temiz olan Antakya'yı özleyorum. Aslına bakarsanız her daim Antakya-Hatay'ımızı özleyorum.



TURUNÇLAR DÖVİZ

EXCHANGE صراف



TURUNÇLAR DÖVİZ A.Ş.



Tel: 0 326 216 02 57 - 216 03 89

TURUNÇLAR DÖVİZ & NİZİPLİOĞLU KUYUMCULUK
Yavuz NİZİPLİOĞLU & Ali NİZİPLİOĞLU
İstiklal Cad. No: 50 Antakya / HATAY
iletisim@turunclar.com

Tel: 0 322 352 53 31 - 352 22 60

UMRE DÖVİZ ALTIN VE DÖVİZ TİC. A.Ş.
Coşkun - Murat - Mehmet NİZİPLİOĞLU
Merkez: Saydam Cad. Mısır Çarşısı No: 46
Şube: Cemalpaşa Cad. M. Gümüşdamla Sk. No: 11/B
Tel: 0 322 458 66 48 - 458 66 50



“İş Dünyasının Ortağı Muhasebecidir” Kemal ALTUNAY

Bir dönem Hatay Sanayici ve İş Adamları Dernek Başkanlığı yapmış olan 35 yıllık iş deneyimiyle Kemal Altunay ile bürosunda bir araya geldik. Yeminli Mali Müşavir olan Kemal Altunay ilimizin iş dünyası ve sektörü hakkındaki görüşlerini aktarıyor.



Okuyucularımız için kısaca kendinizden bahseder misiniz? Kariyer yolculuğunuzu öğrenebilir miyiz?

1958 yılı Antakya doğumluyum. Üniversite hayatımdan itibaren çalışmaya başladım. Eski deyimle hem okudum hem çalıştım. Öncelikle İstanbul’da bir Genel Mühendislik firmasında genel muhasebeci olarak başladım işe. Daha sonra Antakya’ya dönüş yaptım. SMMM yaptıktan sonra 1994 yılında Yeminli Mali Müşavirlik sınavlarına girdim. 1994 yılından bu yana Yeminli Mali Müşavir olarak iştigal etmekteyim.

Öncelikle geçmiş dönem Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin başkanı olarak mevcut durumdaki başkan ve dernek hakkındaki görüşlerinizi öğrenebilir miyim?

Herkese yaptığı faaliyetlerden dolayı saygı duyduğumu söylemek isterim. HASİAD, benim için 2002 yılında başlayan bir serüvendir. 2010 yılına kadar çeşitli kademelerinde çalıştım. 2002 yılında başkan yardımcılığı yaptım. 2004 - 2006 yılları arasında ise HASİAD başkanlığı yaptım. Bu dönemde yönetim kurulumuz ile birlikte yerelden bölgeselliğe daha sonra ulusallığa doğru yürüdük. TÜRKONFED ve Doğu Akdeniz Sanayici İş Adamları Derneği Federasyonu kuruluşunda HASİAD aktif rol oynamıştır. Başta tüzük çalışmalarında bulunduk. Bugünkü son şekline getirilmesinde HASİAD'ın büyük bir emeği vardır. HASİAD şu an bulunduğu ortam itibarı ile Türkiye'de sözü dinlenen bir sivil toplum örgütüdür ve etkindir. Şu an federasyon ve konfederasyonda olan arkadaşlara da çok teşekkür ediyorum ve onları izliyorum. Federasyonlar sivil toplum örgütlerinden herhangi bir gelir amacı beklemeyenler, bu sadece hizmet aşkı ile yapılan bir olaydır. Hatay'ı çok iyi temsil ettiklerini düşünüyorum ve teşekkür ediyorum. Kendi işlerinden kendi çocukların rızklarından fedakarlık yaptıklarını da biliyorum.



Hatay'da ekonomik durum nedir? İlimiz hangi alanlarda büyüyor ya da gelişme gösteriyor?

Şu anda Hatay'ın ekonomik anlamda büyüdüğü söylenemez. Ülkemiz hatta dünyamız ekonomik krizde. Sıcak para ile bir yere varamayız. Bugün ürettiğimizi satamama durumu ile karşı karşıyayız. Rekabet almış başını gidiyor.



Hatay iş dünyasının sorunlarını sorsam neler söylemek istersiniz?

Hatay iş dünyasının sorunlarını herkes biliyor. Şimdi herkesin kendi penceresinden bakması lazım. Bunu Hatay'ın değil de Türkiye'nin sorunu olarak söylersek başta işsizlik gelir. Bu işsizlik nereden kaynaklanır diye düşünürsek demek ki gerçek bir ekonomik durgunluk var. Bugün sınır kapıları olan gerek Hatay gerek Gaziantep, Urfa gibi iller ve sınırlarında Orta Doğu'ya çalıştıklarından dolayı daima kriz döneminde etkilenmeyen illerdi. Çünkü Orta Doğu'ya sıcak para ile çalışıyorlardı. Bugün sınır kapılarının lojistiğe kapalı olması ihracatı ve dolayısıyla üretimi durdurmuş, sekteye uğratmış ve atıl

kapasiteyle çalışılmasına neden olmuştur. Diğer bir bakış açısıyla Hatay iş dünyasının sorunlarını ele alacaksak nakliyenin ayrı bir sorunu var, sanayinin ayrı bir sorunu var, ihracatçının ayrı bir sorunu var. Sonuç itibarı ile siyasetten dolayı sorunlar oluşuyor. Sorunları bence herkes biliyor. Hatay, Türkiye'nin en büyük 8. ekonomisi olarak tanımlanmaktadır. İhracatta yine 10.sıralarda olan vergi vermede ilk sıralarda olan büyük bir ildir. Oysa bir yanlış var. Şu anda ihracat düştü. Eğer İskenderun limanındaki açılan beyannameler ve başka illerdeki beyannameler

Hatay'a yazılmamış olsa ihracatın çok daha düştüğünü göreceğiz. Bugün Hatay'da en büyük vergiyi gümrüklerden alıyoruz. Gelir vergilerini çıkarttığımız zaman Hatay'ın gerçek vergisel boyutu da ortaya çıkar. Bu şekilde Hatay'ın ilk 50'de olduğunu göreceksiniz. Hatay gelişmişlik derecesinde gösterilmekte ama sadece Hatay İskenderun Organize Sanayi Bölgesi'nden ibaret değildir. Hatay dediğimiz zaman Hassa'yı, Yayladağı'nı, Samandağ'ını, Altınözü'nü, Reyhanlı'yı düşüneceksiniz.

Son zamanlarda maliye alanında yapılan yasal düzenlemeler hakkında neler düşünüyorsunuz?

Yasal mevzularda birçok düzenlemeler oldu. Bunları anlatmak sayfalar sürer. Ama yapılan en güzel düzenleme 1 Temmuz tarihinden itibaren yürürlüğü girecek olan öz kaynakların amortisman olayı. İş dünyasının ortağı muhasebecidir. Bunu benimsediğimiz an, daha da ileri gideriz ve hatalar asgariye düşer. Bunu kabullenmek gerekir. Her şeyi gizli yapar-

sınız ama muhasebeden gizli asla yapamazsınız. Muhasebe işinin önemi anlatmak için şöyle bir örnek vereyim. Bir kişi bir iş açacağı zaman ilk önce muhasebeci arar. Patronlar muhasebeciyi her zaman ayak bağı olarak görür. Bir pazarlamacı onun gözünde daha büyüktür. Neden? Çünkü “mal sattı, kar elde etti” diye düşünür. Ama asıl karı muhasebeden ve

kayıt sisteminden elde ettiğinin farkında değildir. O işletme ileri bir safhada iflas ettiği zaman veya ekonomik ömrünü tamamlayıp ayrıldığı zaman pazarlamacısı gider, CEO’su gider ve enson muhasebecisi kalır. İlk başta bulduğu muhasebeci enson yine onunla kalır. Bir söz vardır: “batan gemiden ilk önce fareler kaçır” diye ama muhasebeciler fare değildir.



Yeminli Mali Müşavir olarak e-Fatura konusunda neler düşünüyorsunuz?

E-fatura, çağımızın bir gereksinimi. Elektronik ortamda kayıt dışı ekonomiyi azaltma yönünde maliye bakanlığının yapmış olduğu olumlu bir adımdır. Haksız rekabeti önlemek adına iyi bir girişimdir. Yalnız yetersizdir. Yapılan düzenlemelerde ne yazık ki e-faturada kağıt ortamının hiç olmayacağı var sayıldı. Oysa ki kağıt ortamının daha fazla tüketildiği bir ortama dönüştü. İş dünyası açısından maliyet düşmedi aksine arttı diyebiliriz. Benim

bir farklı görüşüm, e-fatura kayıt dışı bir ekonomik unsur amacı ile kurulmuş ancak maliye bakanlığı radikal bir karar alıp basit usuldeki defterlerin tamamını alıp “işletme defteri” denen graben şeylerin tamamını bıraktı, işletmelerin tamamını büyük defter dediğimiz “defteri kebir” yani birinci sınıf tüccarların tuttuğu defteri tutturması gerek. Vergi kaçığının minimize edilip haksız rekabetin önlenmesi için bütün sektörlerin

eşit bir muhasebe sisteminin içerisinde olduğu sistemde olması şarttır. Eğer ki eski adıyla götürür yeni adıyla basit usul işletme defteri gibi defterlerin bulunduğu bir yerde vergi kaçığını önleyemezsiniz. e-faturayı da getirseniz yapamazsınız. Ne yaparsanız yapın kaçığı kapatamazsınız. Ama tek fatura sistemi tek defter sistemi getirirseniz asgariye indirirsiniz.

Yeminli Mali Müşavir olarak Hatay’a, Hataylılara ve Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği’ne neler söylemek istersiniz?

Hayatta hiçbir şey sürekli değildir. Her işin bir çıkışı, her çıkışında bir inişi olduğunu unutmamak ve sabırlı olmak gerek. Sanayici ve ticaret erbabının ticari dışı yatırımlardan kaçınmaları gerekir. Yani ticaretten kazandıklarını ticaret dışı olan ölü yatırım dediğimiz gayrimenkule yapmamaları lazım. Böylesine bir kriz dönemlerinde bu yatırımların hiçbir işe yaramadığını bir kaç kez görmüşlerdir. Yani ticarete kazanılan paranın ticarete, sanayide kazanılan paranın sanayide kalmalı. Elllerinden geldiği kadarı ile ya-

bancı kaynaklardan uzak kalmalarını, her ne kadar kredi faizleri az gibi görünse de özünde çok yüksek olduğunu biliyorum ve bir çok firmanın ölü yatırımlarından dolayı sıkıntılara düştüğünü gören yaşayan birisiyim. Bugün 35 yıllık meslek hayatımın 21 yılı YMM, 14 yılı SMMM olarak geçti. Bunun tecrübesinde bunu gördüm. Elbette “boş paranızı bankada faiz olarak koyun” demiyorum ama ticaretin gereği olarak kullanılsın istiyorum. Ticaretin dışında yatırımlara girip en ufak bir krizde sıkıntıya düşülebilir.



EN LEZZETLİ İFTAR MENÜSÜ İLE SİZLERLE...

www.kuzeytepe.muhtarinyeri.com.tr



Kuzeytepe

★ **MUHTARIN YERİ** ★

Restaurant

0 326 241 50 12 - 241 40 05

KUZEYTEPE MAHALLESİ / ANTAKYA / HATAY

Antakya İlçe Tarım Müdürü Ziyareti

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Antakya İlçe Tarım Müdürü Sayın Halil Tuncay Yazar'ı makamında ziyaret etti. Yapılan ziyarette HASİAD Başkanı Halit Yağcıoğlu, derneğin amacı ve faaliyetleri hakkında bilgiler verdi. Dernek merkezinin eski Antakya evi olduğunu ve en kısa zamanda ağırlamaktan memnuniyet duyacaklarını da ifade etti. Öncelikle ziyaretten duyduğu memnuniyeti belirten Antakya İlçe Tarım Müdürü Halil Tuncay Yazar, Tarım Bakanlığı Destekli Hibe Projeleri hakkında kısaca bilgiler verdi. Ayrıca iş adamlarının kentin gelişimindeki öneminin bilincinde olduklarını ve bu bağlamda iş adamları derneklerinin lokomotif görevi üstlendiklerini belirtti.



Vergi Dairesi Başkan'ın HASİAD Ziyareti

Hatay Vergi Dairesi Başkanı Nazmi Erol ve Grup Müdürü Ahmet Günçavdı, HASİAD'a iade-i ziyarette bulundu. HASİAD Evi'nde gerçekleşen ziyarette önce HASİAD Başkanı Halit Yağcıoğlu, HASİAD Evi'ni misafirlere gezdirdi. Hatay Vergi Dairesi Başkanı Nazmi Erol; HASİAD Evi'ni çok beğendiğini ve eski bir Antakya evini restore ederek tarihi değerleri ilimize kazandırdıkları için HASİAD'a teşekkür etti. Ayrıca iş adamlarının her zaman yanında olduklarını ve vergilerle ilgili karşılaşılabilecekleri sıkıntılarını her zaman dinlemeye hazır olduklarını belirtti. HASİAD Başkanı Halit Yağcıoğlu ise ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade ederek derneğin amacı ve faaliyetleri hakkında bilgiler verdi.



Koruyucu Aile Derneği'nin HASİAD Ziyareti

Antakya Koruyucu Aile Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Alaattin Dolmacı ve Yönetim Kurulu Üyeleri HASİAD'ı ziyaret etti. Yapılan ziyarette derneğin kuruluş amacı, yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgiler verdi. Derneklerinin kuruluş amacının, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın projesi kapsamında Çocuk Esirgeme Kurumu'nda kalan çocukları bir aileye teslim ederek sıcak bir yuva sahibi olmalarını sağlamak olduğunu belirttiler.

HASİAD Yönetim Kurulu Toplantısı

HASİAD Yönetim Kurulu Toplantısı, Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Güney'in ofisinde yapıldı. Sık sık gerçekleştirilen ve HASİAD Yönetim Kurulu üyelerinin bir araya geldiği toplantı gündeminde yeni fikirler vardı. HASİAD Ailesi olarak Mehmet Güney'e misafirpervergiliğinden dolayı teşekkür ediyoruz.



“Teknik Hırdavat Sektörü, Emin Adımlarla Büyümesini Sürdürüyor”

Emin DERİNKÖK



Hırdavat sektörü, inşaat sektörüyle neredeyse birebir ilişkili bir sektördür. Dolayısıyla, inşaat sektöründeki olumlu ve olumsuz gelişmelerin hırdavat sektörünü direkt olarak etkilediği söylenebilir. Hırdavat sektörünün lokomotif olması sebebiyle inşaat sektörünün desteklenmesi önem arz etmekte. Her ne kadar inşaat sektöründeki gelişmelerden birebir etkilense de hırdavat sektörünün inşaat sektöründen bağımsız da birçok sorunu bulunmakta. Bu sorunlar ana hatlarıyla; son yıllarda enflasyon değerlerindeki düşüş nedeniyle hırdavat sektöründe oluşan stoksuz ticaret neticesinde fiyat ve vadeli satış sürelerindeki rekabet, kar marjlarındaki aşırı düşüş, hiper marketlerin perakendeci firmaların satışlarını olumsuz yönde etkilemesi, kalitesiz Uzakdoğu mallarının sektörde yarattığı sıkıntı olarak özetlenebilir. Tüm bu sıkıntılara rağmen büyümesini sürdüren sektör geleceğe ışık tutuyor. Bu kapsamda, hırdavat ve sanayi malzemeleri sektörlerinde faaliyet gösteren HASİAD Üyesi Emin Derinkök ile bir araya getirmek istiyorum sizleri. Antakya’da faaliyetlerine devam eden ve 1970 yılında bir aile şirketi olarak kurulan Emin Derinkök Hırdavat, müşterilerine sağladığı güvenle sektöründe hızla büyüyor. Teknik hırdavat sektöründe çalışan Emin Derinkök sektörü hakkında dününden bugüne deneyimleri hakkında bilgiler veriyor.

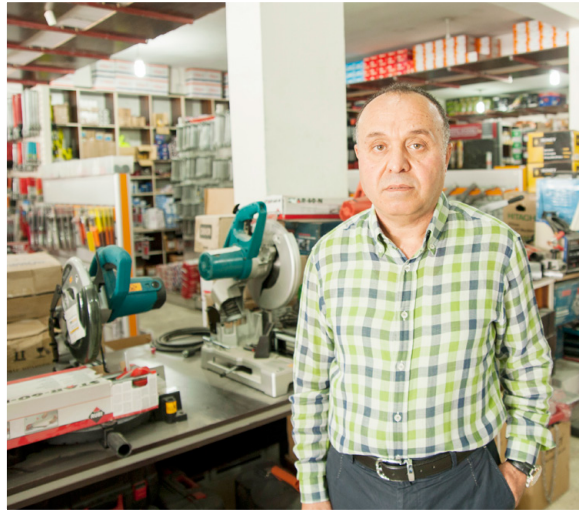


HASIAD okuyucularınız için kendinizi tanıtır mısınız?

1960 yılı Antakya doğumluyum. Ticaret Lisesi mezunuyum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

Mevcut ürün satış yelpazeniz nedir?

Ürün Gruplarımız; Jeneratörler, Kaynak Tekniği, Cıvata ve Bağlantı Elemanları, Somunlar ve Pullar, El Aletleri, Elektrikli El Aletleri, Yük Kaldırma ve Taşıma Araçları, Takım Dolapları ve Raf Sistemleri, Kompresör Grubu ve Havalı Aletler, Kesici Delici ve Aşındırıcılar, İş Güvenliği Ekipmanları, Yapıştırıcı ve Yapı Kimyasalları, Hortumlar, Gaz Armatürleri, Yıkama Yağlama, Bakım Elemanları, Sıhhi Tesisat ve Doğalgaz, İnşaat ve Beton Makine, Ekipmanları, Kilitler, Ölçüm Cihazları ve Aletleri...



Firmanızın bulunduğu sektördeki yeri ve şubeleri hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Firmamız Antakya'da kendi grubu içerisinde üst seviyelerde bulunan Yeni ve Eski Sanayi'deki şubelerinde hizmet veriyor.

Bu ürün çeşitlerinin hangi sektörlerde kullanıldığından ve özelliklerinden bahseder misiniz?

Mevcut ürün yelpazemiz, 12.000 kalem olup elektrikli el aletleri, cıvata atölye aletleri, kilit-hortum çeşitleri olarak satmış olduğumuz ürünler, sanayi ve inşaat sektörlerinde kullanılmakta.

Bizlere firmanızın geçmişini, misyonu, vizyonu ve mevcut profilini anlatır mısınız?

1970 yılında babamla başlayan işimizi, ikinci ve üçüncü kuşak olarak teknik hırdavat ve cıvata sektöründe devam ettiriyoruz. 1970 yılında 20 m2 işyerimizle hırdavat sektörüne başladıktan sonra; Hatay halkının güveni ve desteği ile 180 m2 eski sanayi şubemiz ve 800m2 Yeni sanayi şubemizle çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. 45 yıllık ticari hayatımızda insanlarla aramızdaki ilişkilerde samimi ve dürüstlüğü önem verdik ve vermeye devam edeceğiz. Şu an geldiğimiz noktayı bu ilkeye borçlu olduğumuzu hiç unutmayacağız.





Satışını yaptığınız markalardan ve bu markaları tercih sebeplerinizden bahseder misiniz?

Altaş, Ceta, İzeltaş, El Aletleri Makita, Bosch, Crown Elektrikli El Aletleri, Sarmak, Aydın Trafo ve Yıkama Makineleri. Bu markaların Türkiye’de saygın kuruluş olmalarıdır.

Firmanızın geçmiş yatırımları varsa yeni yaptığı yatırımlar ve gelecek planlarınız nelerdir?

Bölgemizde yaşanan siyasi olaylar dolayısıyla ileriye doğru herhangi yatırım planımız yoktur.

İş dünyasının olmazsa olmazı kurumsallaşmaya olan bakış açınızı özetler misiniz?

Kurumsallaşma artık ticaretin olmazsa olmazlarından. 3. Kuşak olarak mutlaka kurumsallaşmaya doğru çalışmalarımız devam etmektedir.

Son olarak üyesi olduğunuz Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyim? Derneğin yapmış olduğu çalışmaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tüm dünyada özellikle gelişmiş ülkelerde olduğu gibi sanayi ve ticaret sektöründe hem kurumsallaşma çizgisinde hem de bir çizgide dayanışmayı ön planda tutan derneğimizin değerli çalışmalarından çok memnunuz. Derneğimizin, bizi kurulan tüm platformlarda ve bölgemizi tüm sektörel bazda temsil ettiğini biliyorum. Üyelerin birbirlerinin menfaatlerini koruyarak aralarındaki iş ilişkilerini daha da geliştirmelerini, bölgesel yatırımlardan haberdar edilip, ileriye doğru atılımları açısından önemli bir yer tuttuğunu da vurgulamak isterim. Bu bağlamda tüm üye arkadaşlarımızın işlerinin daha iyiye gitmesi temennisiyle sizlere teşekkür ediyorum.





EminDerinkök
Hırdavat Otomotiv Taşımacılık
San. Tic. Ltd. Şti.



0 326 221 84 68 - 0 541 286 27 22

www.hirdavatsepeti.com.tr - www.eminderinkok.com.tr
eminderinkokltdsti@hotmail.com

Yeni Sanayi Sitesi 3/B Blok No:12/D Antakya/ HATAY



Üretim Olmadan Yatırım Olmaz”

Gökhan ALKAN

2010 yılının Aralık ayından bu yana dünya kamuoyunun gündemini meşgul eden temel konu, şüphesiz tüm Ortadoğu coğrafyasını etkileyen Arap halk hareketleridir. Tunus'ta Muhammed Buazizi adındaki gencin ekonomik ve sosyal problemler sonucu kendini yakması ile başlayan isyan hareketleri bir çığ gibi büyümüş ve Cezayir'den Bahreyn'e kadar tüm Arap dünyası üzerinde birçok etki doğurdu. Hükümetlere veya monarşilere karşı girişilen bu isyan hareketleri bir domino etkisi gibi Tunus'un ardından Mısır, Libya, Bahreyn, Yemen ve en önemlisi Suriye'ye sıçradı. Türkiye için Suriye, Cumhuriyet tarihi boyunca en uzun kara sınırına sa-

hip olması dolayısıyla başta Hatay olmak üzere birçok ilimizi ve ülkemizi aynı kültürü taşıyan, akrabalık ilişkileri olan bizleri başta vicdani rahatsızlık olmak üzere maddi ve manevi açıdan sıkıntıya soktu.

İl olarak ticari açıdan düşündüğümüz zaman bugünkü durum; inanılmaz derecede zararımız olduğu... Bunun tek sebebini baharlarla gelen krizler olarak değil biraz da kendimizde aramamız lazım. Neden mi? Mevcut olarak ticaret ve sanayi odamız var. Odamız var evet ticaretimiz de var ama sanayimiz yok. Organize sanayi bölgemiz var ama kaçımız sanayiciyiz? Yanlış anlaşılacak istemem

ama burada kendim içinde özeleştiride bulunarak, bende dahil üretici ve sanayici değiliz. Mevcut durumda var ama yeterli değil.

Akdeniz İhracatçılar Birliği'nden ve Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği'nden aldığım verilere göre Hatay ilimizin 2014 yılı genelinde Suriye'ye yaptığı ihracat toplamı 2.070.004 USD iken Gaziantep ilinin toplam ihracatı yine 2014 yılı için 6.641.306 USD. İlimizden üç kat daha fazla, neden mi? Bir bisküvi ya da makarna fabrikamız yok. Bunu genellemeler ile çoğaltabiliriz. Kısacası üretimimiz yok, sanayimiz yok, kendi içimizde birbirimizle rekabeti bırakıp bir an önce ihracata dayalı istihdam yaratacak, büyümeye katkı sağlayacak üretimi olan yatırımlar yapmamız lazım.

Örneğin Nisan ayında otomotiv sektörünün ihracatta %2'lik artışının yurtiçi geneline katkısı %22, üretim artışı ve satışta ekonomiye katkısı %68. Yatırım maliyetlerinin çokluğundan 'gücümüzü aşar' endişesini bir kenara bırakıp, konut ve yazlık kooperatifleri kurmaktansa çok ortaklı yatırım kooperatifleri kurup üretime ve ekonomiye katkı sağlamak gerekir. Bu bağlamda devletin teşvik ve hibelerini doğru kullanıp Hatay sanayisini ve üretimini geliştirebiliriz.

Dış ticaret ve gümrükleme işlemleri yapan biri olarak aslında devletin teşviklerinden yeterince yararlanmadığımızı kanımsındayım. Teşvik var, müteşebbis yok. Dahilde işleme rejiminin faydalarından bahsetmek istiyorum. Üretim ve ihracata dayalı bir rejim olup, yurt dışından vergilerin teminata bağlanması ile getireceğimiz ham maddenin işlenmesi ile elde edilen ürünün ihracatı halinde teminata bağlanan rakam iade edilir. Dolayısıyla ağırlıklı olarak ihracata dayalı olan il ekonomimizin daha ucuz maliyetle rekabet şansının artacağı, üretimin ve istihdamın daha güçlü olacağı bir Hatay hep birlikte yaratabiliriz. Neden bir Gaziantep veya Kayseri olmayalım ki...

Dahilde İşleme Rejimi

I. Genel Hükümler

Serbest dolaşımda olmayan eşya, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesi'nden yeniden ihraç edilmesi amacıyla, gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve vergileri teminata bağlamak suretiyle, dahilde işleme rejimi kapsamında geçici olarak ithal edilebilir. Eşyanın işlem görmüş ürünler şeklinde ihracı halinde, teminat iade olunur. Eşyanın bu şekilde dahilde işleme rejiminden yararlanmasına şartlı muafiyet sistemi denir.

Serbest dolaşımda bulunan eşyanın, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesi'nden ihraç edilmesi halinde, bu eşyanın serbest dolaşıma girişi esnasında tahsil edilmiş olan ithalat vergileri, dahilde işleme rejimi kapsamında geri verilir. Eşyanın bu şekilde dahilde işleme rejiminden yararlanmasına geri ödeme sistemi denir.

II. İzin Verilmesi

Dahilde işleme izni, işleme faaliyetlerini yapan veya yaptıran kişinin talebi üzerine verilebilir. Dahilde işleme izni sadece; Türkiye Gümrük Bölgesi'nde yerleşik kişilere, 108inci maddenin 3üncü fıkrasının (d) bendinde belirtilen eşyanın kullanımı hariç, ithal eşyasının işlem görmüş ürünler içerisinde mevcudiyetinin veya 109uncu madde kapsamında eşdeğer eşya için konulmuş koşullara uyulduğunun tespit edilebildiği hallerde, Türkiye Gümrük Bölgesi'ndeki üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının olumsuz etkilenmemesi şartıyla, dahilde işleme rejiminin işlem görmüş ürünlerin ihracı veya yeniden ihracı için en iyi imkanların yaratılmasına yardımcı olduğu hallerde verilebilir. (c) bendinde belirtilen halleri belirlemeye Bakanlar Kurulu yetkilidir. Ticari nitelikte olmayan dahilde işleme amaçlı ithalat için Türkiye Gümrük Bölgesi dışında yerleşik kişilere de izin verilmesi mümkündür.

III. Rejimin İşleyişi

İşlem görmüş ürünlerin ihracı veya yeniden ihracı ya da gümrükçe onaylanmış başka bir işleme tabi tutulması için gerekli süreler, işleme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi ve işlem görmüş ürünlerin elden çıkartılması için yeterli olacak şekilde belirlenir. Süre, serbest dolaşımda bulunmayan eşya için dahilde işleme rejimine ilişkin iznin alındığı tarihten itibaren işlemeye başlar ve bitimin rastladığı ayın son günü sona erer. İzin sahibi tarafından ileri sürülen haklı gerekçelere bağlı olarak ek süre verilebilir. Bu süre ve ek süreler, Bakanlar Kurulu Kararıyla belirlenir. İthal eşyasının ithalinden önce eşdeğer eşyadan elde edilen işlem görmüş ürünlerin ihracı halinde, ithal eşyasının rejim beyanı için gereken süre Bakanlar Kurulunca belirlenir. Bu süre, ilgili eşdeğer eşyadan elde edilen işlem görmüş ürünler için ihracat beyannamesinin tescil tarihinden itibaren işlemeye başlar.



IV. Türkiye Gümrük Bölgesi Dışında İşleme Faaliyetleri

Gerekli iznin alınması şartıyla, işlem görmüş ürünlerin veya değişmemiş eşyanın tamamı veya bir kısmı, hariçte işleme rejimi hükümleri çerçevesinde daha ileri düzeyde işlenmek üzere veya ayniyetinin tespit edilebilir olması şartıyla sergilenmek ya da tamir amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına geçici olarak ihraç edilebilir.

V. Geri Ödeme Sisteminden Yararlanma

Geri ödeme sisteminden her eşya yararlanabilir. Ancak, serbest dolaşıma giriş beyannamesinin tescili sırasında;

- a) İthalat miktar kısıtlamasına tabi olan,
- b) Kota kapsamında tarife önlemleri uygulanan,
- c) Tarım politikası çerçevesinde ithalat veya ihracat lisansı veya sertifikası ibrazını gerektiren,
- d) İşlem görmüş ürün için ihracat iadesi veya vergisi mevcut,

2. Birinci fıkrada yer alan hükümlere ek olarak, işlem görmüş ürünlerin ihracat beyannamesinin tescili sırasında söz konusu ürünler için tarım politikası çerçevesinde ithal veya ihraç lisansının veya sertifikasının ibrazı gerekiyorsa ya da bu ürünler için ihracat geri ödemesi veya vergisi konulmuş ise, geri ödeme sisteminde ithalat vergileri iade edilmez. Dahilde işleme rejiminde geri ödeme sisteminin uygulandığı hallerde;

- a) Eşdeğer eşyadan elde edilen işlem görmüş ürünlerin ithal eşyasının serbest dolaşıma girmesinden önce Türkiye Gümrük Bölgesi dışına ihraç edilmesi hükmü,
- b) İşlem görmüş ürünlerin eşdeğer eşyadan elde edildiği durumlarda, gümrük işlemlerinde ithal eşyasının eşdeğer eşya, eşdeğer eşyanın ise ithal eşyası gibi değerlendirilmesi hükmü,
- c) Henüz ithal edilmemiş eşyanın yerine ihracat vergilerine tabi eşyadan elde edilen işlem görmüş ürünlerin ihracı halinde, ithal eşyasının süresi içinde ithal edilmesine karşılık olarak izin hak sahibinden, ihracat vergileri kadar teminat alınması hükmü uygulanmaz.

İşlem görmüş ürünlerin veya değişmemiş eşyanın hariçte işleme rejimi hükümleri çerçevesinde daha ileri düzeyde işlenmek üzere geçici ihracı, söz konusu ürünlerin tespit edilmiş süreler içinde Türkiye Gümrük Bölgesine yeniden ithal edilmemeleri hariç olmak üzere bir ihracat olarak kabul edilmez.

İzin hak sahibi, geri ödeme sistemi çerçevesinde serbest dolaşıma giren ithal eşyasından elde edilmiş işlem görmüş ürünlerin veya değişmemiş eşyanın;

- a) İhraç edildiklerini,
- b) Daha sonra yeniden ihraç edilmek üzere transit rejimi, gümrük antrepo rejimi, geçici ithalat rejimi veya şartlı muafiyet sistemine tabi dahilde işleme rejimine tabi tutulduğunu,
- c) Serbest bölgeye konulduğunu,

Belgelendirmek ve rejimin uygulanmasına ilişkin diğer tüm şartlara uyulmuş olmak kaydıyla, ithalat vergilerinin geri verilmesini veya kaldırılmasını isteyebilir. İşlem görmüş ürünler veya değişmemiş eşya, 1 inci fıkranın (b) bendinde belirtilen gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulma bakımından, serbest dolaşımda olmayan eşya sayılır. Geri ödeme başvurusunun yapılması için gereken süre ilgili Bakanlar Kurulu Kararında belirtilir. 1 inci fıkra hükümleri çerçevesinde bir gümrük rejimine tabi tutulan ya da serbest bölgeye konulan işlem görmüş ürünler veya değişmemiş eşya, yönetmelikle belirlenen esaslar dahilinde serbest dolaşıma girebilir. Bu şekilde serbest dolaşıma sokulacak eşyanın gümrük vergileri tutarı, 1 inci fıkra hükmüne göre geri verilen veya kaldırılan vergi tutarı kadardır.



Diğer Hükümler

Şartlı muafiyet sisteminin uygulandığı dahilde işleme rejiminde, ihraç olunan işlem görmüş ürünlerin ihracat vergilerine tabi eşdeğer eşyadan elde edilmesi durumunda, söz konusu eşdeğer eşya ihracat vergilerinden muaf tutulur.



ALKAN

DANIŞMANLIK

DANIŞMANLIK
SERBEST DOLAŞIMA GİRİŞ REJİMİ
GÜMRÜK KONTROLÜ ALTINDA İŞLEME REJİMİ
DAHİLDE İŞLEME REJİMİ
TRANSİT REJİMİ
HARİÇTE İŞLEME REJİMİ
ANTREPO REJİMİ
GEÇİCİ İTHALAT REJİMİ

e-mail: alkangumrukleme@gmail.com
Tel: 0(326) 285 66 05 - Fax: 0(326) 285 66 04

Genel Seçimler Sonrası Hatay ve Türkiye

Hazırlayan: HASİAD Başkanı Halit YAĞCIOĞLU

Bilindiği gibi 7 Haziran 2015'te genel seçimler yapıldı. Seçim sürecine kadar milletvekili adayları ve siyasi partiler seçim çalışmalarını sürdürdü. İş adamları ve sanayiciler olarak Hatay'ın ve Türkiye'nin kalkınması ve ekonomik refahın artması için sanayide ve ticarete çalışmalar yürütürken siyasilerden de beklentimiz ülkemizin yaşam standartlarını, gelişmişlik düzeyini, özgürlük ve demokrasiyi daha ileri noktalara taşınması için üzerlerine düşen sorumlulukları en iyi şekilde yerine getirmeleridir.

Son 3-4 yıldır Türkiye'nin komşularında yaşanan savaş ve karışıklıktan ötürü bölgemiz ekonomik ve sosyal sıkıntılar yaşamaktadır. Nakliye sektö-



rü durma noktasına geldi, ihracatçılarımız ciddi sıkıntı içerisinde, turizmcilerimiz yaptıkları yatırımın karşılığını almayı bırakın, ayakta kalmanın çözüm yollarını aramaktadırlar. Tabi bu sektörler haricinde diğer sektörlerde bundan nasibini dolaylı olarak almaktadır. En önemli sorunlardan biride işsizlik sorunudur. Her platformda bunu dile getiriyoruz ve getirmeye de devam edeceğiz. Türkiye'nin ve bölgemizin işsizlik sorunu var iken üzerine bir de yabancı iş gücünün gelmesi ve daha önemlisi bunların tamamının kayıt dışı olması ciddi bir şekilde haksız rekabeti doğurmaktadır.



Yetkililerden beklediğimiz ya bu kayıtdışılığın acil olarak önüne geçilmesi ya da bunun yasal hale getirilmesi. Yani herkese fırsat eşitliğinin verilmesi gerekmektedir. Tabi ki masum Suriyeli misafirlerimize üzülmüyoruz ve onların açlık ve sefillik çekmesini istemiyoruz. Ancak bunun çözümü de bu olmamalı. Bizim için Suriyeli vatandaşlarımızda önemli ama kendi vatandaşlarımız daha çok önemli. Sonuç itibarı ile birine iş vermek için diğerinin işini elinden almaya kimse haklı yok. Çok kısa süre öncesine kadar kaçak mazot ile ilgili zamanında gerekli önlemler alınmadığı için ne kadar olumsuz olaylar yaşandığına hep beraber tanık olduk. Buna benzer olayların tekrar yaşanmaması için çok hızlı bir şekilde kayıt dışı ekonominin önüne geçilmesi gereklidir.

Ayrıca üzümlere söylemek zorundayım ama belediyeçilik olarak Türkiye'nin ortalamasının çok gerisindeyiz hatta en sonlarındayız diyebiliriz. Bizim vatandaşlarımızın bunu hak etmediğini düşünüyor ve ısrarla diyoruz ki artık yaşanabilir ve örnek bir şehir olmak istiyoruz.

Şehrin gelişimi şüphesiz Antakya halkını yakından ilgilendirmektedir. Türkiye'de nadir şehirlerden birisi olsa gerek, yeni yerleşim yerlerine yatırım yapmayan tek kent. Tüm büyükşehirler imara açılan bölgelere su, yol, doğalgaz ve altyapı hizmetleri getirmektedir. Antakya'nın şehir merkezindeki yerleşim sıkıntısı ve mevcut arazilerinin çok değerli olmasının ana sebebi yeni bölgelere yatırım yapılmamasıdır. Bu şekilde şehir sıkışmış, huzursuz ve modern kent görünümünden uzak kalmaktadır.



Bölgemiz milletvekillerinden beklen-
timiz hangi partiden veya hangi siyasi
düşünceden olursa olsun konu Ha-
tay'ın menfaati olduğunda bir araya
gelebilmeliler ve ortak hareket etme
kültürünü gösterebilmeliler. Biz ger-
çekten merak ediyoruz? En son ne
zaman bir araya geldiler, bölgenin si-
ad'larını, odalarını ve diğer ilgililerini
bir araya getirerek Hatay'ın sorunla-
rına çözüm bulmaya çalıştılar. Sadece
seçim zamanı oy istemek için değil biz
siyasetimizle 3 ayda bir gerekirse ayda
bir defa bir araya gelip Hatay'ın sorun-
larını ve çözüm önerilerini konuşmak
ve bunların meclise taşınmasını talep
ediyoruz.

“İtibar, Sizi Önden Değil Arkadan Takip Etmeli”

Hüseyin DİKEN

Nesilden nesile aktarılan şirketler, babadan oğula devredilen meslekler ve daha birçoğu günümüzde profesyonellikle bütünleşince temelleri sağlam ve geleceği parlak birer iş kolu haline geliyor. Uzun yıllar harcanan emekleri devir alan yeni nesiller var olanı geliştiriyor, büyütüyor ve yeni ufuklar açıyor. Kurulduğu ilk günden bugüne çalışma prensiplerinden ödün vermeyen ve geleceğe dönük çalışmalar yapan 3. Kuşak olan yedek parça sektöründe hizmet veren Hüseyin Diken ile tanıştırayım sizleri. Röportajı okuyunca ne demek istediğimi daha iyi anlayacaksınız. İşte Hüseyin Diken’in sektöre olan bakış açısı...



HASİAD Dergisi okurları için bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

1980 yılında Antakya’da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi yine Antakya’da tamamladım. 8 yaşından bu yana dedem ve babamla birlikte yaz tatillerinde başladığım ticarete liseyi bitirdikten sonra tam zamanlı ve aktif olarak devam etmekteyim. Evli ve bir çocuk babasıyım.



Uzun yıllardır sektörde mevcut olan firmanızın dünden bugüne hizmet anlayışında neler değişti?

Eskiden bir kamyonu satın alabilmek için paradan fazla şeylere ihtiyaç duyardınız. Yani satın alma kararı verdiğiniz kamyonunuzun parasını 6 ay önce fabrikaya yatırır, fabrikadan haber geldiğinde gider teslim alırdınız. Şimdi içinde bulunduğumuz ortamda ise istediğiniz araca daha kolay ve hızlı ulaşabiliyorsunuz. Aynı şekilde yedek parça ihtiyaçlarınızı listeler halinde belirleyip İstanbul’da bulunan yedek parça depolarından alıp kendi işyerinizde satardınız. Haliyle bu da yedek parça organizasyonunu zorlaştırır, hangi ürünü hangi adetlerde elinizde tutacağınızı bilemezsiniz.

Yedek parça satışı yapanların az olması da kar oranlarının oldukça yüksek tutulmasına sebepti. Şimdi ise bütün bu organizasyon, işletmenize kadar gelmekte ve haliyle isteyen istediği ürüne bir telefon ya da internet üzerinden ulaştığından rekabet oldukça çok ve kar oranları da bir o kadar az. Tabi bu durum arz&talep dengesinde durumları değiştirdiğinden dolayı müşterinin size olan güveni ve ihtiyaca cevap vermekte ki hızınız müşterinin bakış açısını oldukça iyileştirmiştir. Marka ve alternatif ürün çok olduğundan bünyenizdeki ürün çeşitliliği de çok önemlidir. Bu sebeple işletmemizde parayı ikinci planda tutarız. “İtibar, sizi önden değil arkadan takip etmeli”

Büyüklerimizden öğrendiğimiz satış ve pazarlama ahlakı; müşteri ile bir gün değil her gün çalışabilecek güvene ve sadakate yol açacak ilişkiler kurmaktan geçer.

Hangi otomotiv markaları ile çalışıyorsunuz? Genellikle hangi sektörlere hitap ediyor ürünleriniz?

Genelleme olarak BMC ve FORD marka ağır ticari kamyonların tüm modellerinin motor, kaporta, mekanik aksamlarının yedek parçaları ve bakım onarımı aynı zamanda iş-hafriyat makinalarının orijinal & alternatif yedek parçaları ve tedariki. Departmanımızda ayrıca Cummins, Deutz ve Perkins markalı tüm motor modellerinin yedek parçaları satışı ve bakım onarımı mevcut.

Taklit ürünlerin Türkiye yedek parça sektördeki yeri ve yarattığı sonuçları nedir? Firmanız taklit ürünlere yönelik nasıl bir strateji izliyor?

Yapılan araştırmalara göre Türkiye'deki her 5 tüketiciden 2'si saat, aksesuar, güneş gözlüğü, çanta gibi ürünlerin ucuz taklitlerini rahatlıkla buluyor ve kullanıyor. İş otomotive geldiğinde ise tüketici güvenliğe her şeyden daha fazla önem veriyor. Ucuz taklit parçaları satın almanın ilk başta maliyet açısından daha karlı gibi görünse de, pek çok durumda bu tasarrufun kısa süreli olduğu doğrudur. Tüketicinin daha düşük kalitede, taklit parçalar satın alarak girdiği riskin sürüp giden tamirlere, yakıt ekonomisi kaybına ve en önemlisi de kazalara yol açabilecek güvenlik sorunlarına neden olabildiğine günümüzde birçok örnek şahitlik etmiştir. Tüm bu faktörler müşteriye olan maliyetin önemli miktarda artmasına yol açıyor, ancak ilk adımda kaliteli bir ürüne gerekli yatırımı yapmak daha fazla tasarruf edilmesini sağlıyor. Taklitçilik uluslararası yasalara ve yasalarımıza göre suçtur, büyük yaptırımları vardır. Buna rağmen bu ürünlerin kullanımı ve satışı devam etmektedir. Firmamız taklit ürünler konusunda 57 yıllık deneyimi ile yaptığı pazar araştırmaları ve piyasaya geri dönüşleriyle kaliteli ve orijinal ürünlere ulaşmakta ve bunları son kullanıcılarıyla paylaşmaktadır.



Gelişen sosyal ve ekonomik yapı gereği firmanızda ne gibi yenilikler yaptınız veya yapacaksınız?

Öncelikle yenilik olmadan yeni müşteri kazanımı olmayacağı inancı ile tüm ekibimizle birlikte sürekli kaliteli parça araştırması üzerinde çalışıyoruz. Yaptığımız piyasa çalışmaları ile rekabetin nabzını tutarak yaklaşımlarımızı değiştiriyor ve yeniliyoruz. Kaliteli ürün, doğru stok ve satış sonrası takiplerimizle müşterilerimizin yanında hareket ederek birlikte karar veriyoruz. Bence işletmemizi diğer firmalardan ayıran en önemli özelliğimizde budur.





Gelişen teknolojiyi takip ediyor musunuz? Teknolojiden ne kadar faydalaniyorsunuz?

Tabii ki teknoloji her zaman hayatımızı kolaylaştıran ve zamandan tasarruf ettiren bir araç. Biz de özellikle stok yönetimimiz için teknolojiden faydalanarak parçalarımızın giriş ve çıkışlarını barkod tekniği ile yapmaktayız.

Babadan oğula devam eden firmanızda çalışma prensiplerinizi ve gelecek planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

1958 yılında merhum Hüseyin Diken tarafından Antakya Sanayi Sitesi'nde kurulan işletmemizin çalışma prensipleri başında mutlaka müşteri memnuniyeti olmazsa olmazımızdır. Temel ilkelerimiz olan doğruluk ve dürüstlük çerçevesi içerisinde kurumsallaşmak ve olabildiğince istihdam sağlayabilecek seviyeye ulaşmaktır.

Sizce kaliteli hizmet sunmanın en temel sebebi nedir?

En başta müşteri takip sistemi sayesinde geri bildirimleri en erken sürede gerçekleştirmek ve sorun değil çözüm üretmek müşteri beklentilerini en iyi şekilde karşılamak. En yüksek kalite ve standartlardaki ürün ve hizmetlerin en uygun fiyata en kolay ve hızlı şekilde sunulması, güler yüzlü, sistemli ve kalifiye personellerle hizmet verilmesi kısaca müşterinize iş ortağı olduğunu hissettirebilecek düzeyde güven verebilmektir. Hizmet sunarken yenilikleri ve teknolojiyi takip ettiğimiz gibi aynı zamanda uygulamamız ve müşteri odaklı stratejimiz doğrultusunda müşterilerimizi çok iyi tanımamız, onların ihtiyaçlarını ve beklentilerini iyi analiz ederek üstün hizmet kalitesini en hızlı şekilde sunabilmemiz çalıştığımız sektör de her zaman daha ileriye gitmemizi ve tercih sebebi olmamızı sağlamıştır.

Son olarak Hatay ve HASİAD ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyim?

Üyesi olmaktan onur duyduğum Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği, Hatay'ın en güzide ve en önemli sivil toplum kuruluşlarının başında gelip ve gün geçtikçe daha da güçlenmektedir. Kurulduğu günden bu yana emeği geçen tüm işadamlarımıza teşekkürü bir borç bilip ilerleyen zamanda Hatay'ın derneğimizle birlikte daha da güçlenerek gelişmesi dileğiyle...



OtoSafak

HÜSEYİN DİKEN

KURULUŞ - 1958

FORD-CARGO
BMC-FATİH
PROFESYONEL
CUMMINS
PERKINS
DEUTZ
İŞ VE HAFRIYAT MAKİNALARI
ORJİNAL & ALTERNATİF YEDEK PARÇALARI

www.otosafak.com

Yeni Sanayi Sitesi 44/A Blok No: 5 Antakya/HATAY

0 326 221 80 72

0 535 711 26 28 - 0 553 313 10 02

otosafak@otosafak.com

HASIAD ÜYELERİNİN ABD GEZİ NOTLARI

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği; üyeleriyle birlikte New York & Miami gezisi düzenledi. Üyeler, yoğun iş temposuna ara vererek gönüllerince vakit geçirdiler. 8 gün süren gezinin, 5 günü New York, 3 günü de Miami'de geçti. JJ Turizm öncülüğünde gerçekleşen gezinin detaylarını ve gezi notlarını siz değerli okuyucularımız ile paylaşıyoruz.

NEW YORK

Dünyanın başkenti sayılabilecek New York'tan başka bir kent daha yoktur. New York, 21 milyon nüfusunu 800 kilometrekare alanda barındırır. New York'lu olmak bir ayrıcalıktır. New York'a insanlar adeta akın eder. Buna neden olan şeyler, tam olarak acık olmasa da insanları buraya çeken şey, buranın hiper-aktif ve enerjik hayatıdır. New York, gerçekten dünya çapında bir kenttir. New York'a girdiğinizde sanki orada daha önce bulunduğunuzu sanırsınız. Özgürlük Abidesi'ne, Empire State Binası'na, Central Park'a ve de Times Square'e hayran kalacaksınız. Modern Sanat Müzesi dünyanın en ünlü müzelerindendir. Gugenheim Müzesi ve Modern Amerikan Tarihi Müzeleri de onun kadar ünlüdür. Kitapçıları, tiyatroları, yemekleri, alışveriş imkânları ve insanları ile New York'ta nereye giderseniz gidin kendinizi hoş bir tecrübenin içinde bulacaksınız. New York City aynı zamanda yabancı moda, medya, sanat, finans, eğlence merkezi olarak da bilinir. Bu şehre geldiğinizde edineceğiniz ilk izlenim korkunç bir kalabalık, dünyanın her kösesinden her türden insanlar ve İstanbul'u aratmayacak kadar yoğun bir trafik olacaktır.

New York Tarihi: New York'u keşfetmek için gelen ilk kaşif olan İtalyan Giovanni da Verrazano kuzeydoğu kıyılara doğru yolculuk yapmış ve buraya 1524 yılında ulaşmış. Ancak Giovanni şehre giriş yolunu bulamamış. Bu yüzden New York ancak 1609 yılında İngiliz kaşif Henry Hudson tarafından keşfedilebilmiş. Hudson gördükleri karşısında çok etkilenmiş ve "insanın hayal bile edemeyeceği kadar güzel bir yer" demiş. Keşfi izleyen yıllarda bu küçük yer gelişmiş ve bugünkü halini almış. Şehir ilk zamanki büyüsunü hala korumakta. Frank Sinatra'nın dediği gibi "New York, New York, senin bir parçan olmak istiyorum." Bu şehrin nüfusu 19.157.532 civarındadır. Voltaj Düzeyi: 110 voltur. Prizleri ikili olmasına rağmen yassı üçlüdür. Yanınızda elektrikli alet götürecekseniz kesinlikle bir adaptöre ihtiyacınız olacak.

New York İklimi: New York'u ziyaret etmek için en güzel zaman ilkbahar ve sonbahar aylarıdır. Yazın sıcaklık genellikle 25-30 derece arasında geziniyor ama 38 dereceyi geçtiği günlerde oluyor. Yaz aylarında sıcaklık 17 derecenin altına düşmüyor, %60'lara varan rutubet yüzünden de hava bunaltıcı oluyor. Kış ayları çok soğuk ve zaman zaman kar yağışlı geçer. Özellikle Manhattandan rüzgârları denen bazen kuzey-güney, bazen de doğu-batı doğrultusunda esen sert rüzgârlar çok etkilidir. Kış aylarında sıcaklık -3 ile 6 derece arasında değişir. Yağmur özellikle bahar aylarında görülür. New York'ta Mayıs ayında en düşük sıcaklık 12, en yüksek sıcaklık ise 22 derecedir.



Ulaşım: New York şehrinin en önemli sorunlarından biri ulaşım. New York'ta arabanız varsa sorununuz var demektir. Bu nedenle New York'ta yaşayacaksanız araba kullanmak yerine metroyu tercih etmeniz yerinde olur. Oldukça gelişmiş olan yeraltı treni ile şehrin bir ucundan diğer ucuna gitmeniz mümkün. Jeton gişelerinden ücretsiz olarak edinebileceğiniz yeraltı treni haritaları metrodan verimli bir şekilde yararlanabilmenizi sağlayacaktır. New York oldukça gelişmiş bir otobüs sistemine de sahiptir. Ancak şehrin karmaşık trafiği otobüsle ulaşımı zorlaştırmaktadır. Metro ve otobüs kadar ucuz olmamakla beraber taksi de önemli bir ulaşım aracıdır. Fakat burada unutmamanız gereken nokta, yazılı bir kural olmamakla beraber, taksi şoförüne taksi ücretinin %15'i kadar bahşiş vermeniz gerektiğidir. New York'taki toplu taşıma sistemi dünyanın en gelişmiş sistemlerinden biridir. 24 saat boyunca işleyen metro ve otobüsler şehrin beş bölgesi (Manhattan, Brooklyn, Bronx, Queens, Long Island) boyunca ulaşımı sağlamakta. Her gün ortalama 6 milyon kişi New York toplu taşıma araçlarından yararlanmaktadır.

Yemekler: Dünya mutfakları, New York'ta olduğu kadar birbirine hiç bu kadar yakın olmamıştır. 38. caddedeki Ali Baba restoranından tutunda Manhattan'ın göbeğindeki Çin lokantalarına kadar, New York size çok geniş bir damak tadı yelpazesi sunar. Giyim: Yaz aylarında derecelerin çok yüksek ve nem oranının yüksek olmasından dolayı, bunaltıcı sıcaklara karşı korumalı kıyafetler ve ince kıyafetler yanınıza almanızı tavsiye ederim. Kış aylarında ise muhakkak bir kışlık şapka, eldiven, atkı yanınızda bulundurmalısınız. New York'ta kar görüldüğünden dolayı kış aylarında sizi sıcak tutacak kıyafetleri yanınızda bulundurmanızı öneririm.

Alışverişi: New Yorklular alışverişi bir sanat haline getirmişler. Dünyaca ünlü markaların yanı sıra değişik kültürlerle ait ürünlerin satıldığı Manhattan caddeleri boyunca, mağazalar farklı ve şık dekorlarıyla göz kamaştırıyor. Haziran sonu - Temmuz başı ve Aralık sonu - Ocak ayı indirim aylarıdır. New York gazetelerinde mağazaların özel indirim günleri yayımlanır. Özellikle Çarşamba günlerini pek çok mağaza indirim günü ilan etmektedir. New York'ta elektronik eşyalar, fotoğraf makineleri, bilgisayarlar çok ucuzdur. Bununla birlikte özellikle elektronik eşya satan dükkanlara körü körüne güvenmemekte yarar vardır. Ayrıca Türkiye'de satılan pahalı Amerikan Jean modellerini, New York'tan çok daha ucuza alabilirsiniz. Elektronik aletler satın almak istiyorsanız J&R Music World, elektronik ve bilgisayar mağazaları zinciri olan Comp USA'nın şubeleri en uygun yerlerdir. Dokuz kat ve 80 mağazanın bulunduğu Manhattan Mall alışveriş merkezinde kahveler, restoranlar ve turizm büroları yer almaktadır. Century 21: (eski) World Trade Center'in karşısında bulunan bir alışveriş merkezidir. Orchard, Delancey ve Grand Streets gibi caddelerinde ucuz mağazalar bulunmaktadır. Mesela Newport Ma'da ucuz ürünleri sadece yüzde üç civarında vergi ödeyerek alabilirsiniz. NY/NJ Subway'den Path Train ile ulaşabilir. Duraklar 34th Street & 6th Avenue, 18th Str. & 6th Avenue. Greenwich Village ve East Village New York'un bohem yüzünün merak edenler için; İtalyan, İspanyol, Hintli ve birçok değişik ülkelerden gelen göçmenler kendilerine özgü ürünleri satmaktadırlar. Canlı caddelerde renkli kahve, restoran ve gece kulüpleri, punk, Hint işi ve 60-70'li yılların giysilerini satan mağazalar ve antika dükkanları sanat galerileri bulunmakta.

New York'da Gezilecek Yerler

New York'a geldiğinizde dünyaca ünlü Özgürlük Anıtı' (Statue of Liberty), Empire State binasını, New York City'deki tek yeşil alan olan, tamamen yapay olarak yaratılmış ve içinde birçok aktivitenin gerçekleştirildiği Central Park'ı, Çin mahallesini, Broadway şovlarının yer aldığı Time Square'ı, alışveriş cenneti 5. Caddeyi (5th Avenue) görmeden geçmeyin. Özgürlük Anıtı (Statue Liberty): Özgürlük anıtı 1886 yılında Fransızlar tarafından Amerika'ya hediye edilmiş. Bu hediye politik özgürlüğün ve ülkeler arası dostluğu simgelemekte. Özgürlük anıtı, Özgürlük Adası'nda bulunmakta. Adaya ulaşım botlarla sağlanıyor. Adaya ulaştıktan sonra anıta çıkmak için uzun bir süre sıra beklemeniz gerekebilir. Central Park: Bu park Manhattan'ın yukarı batı yakasında bulunmakta olup tamamen yapay olarak yaratılmış olan oldukça büyük bir parktır. İçinde irili ufaklı goller, botanik bahçeleri, her türlü sporu yapabileceğiniz uygun alanlar ve kamp alanları bulunmaktadır. Ayrıca parkta belirli zamanlarda sergi, konser ve çeşitli şovlar gibi etkinlikler de düzenlenmektedir. Empire State Binası: Dünyaca ünlü bu bina şehrin "Midtown" bölgesinde yer almaktadır. Bina 102 kattan oluşmakta olup zemine yüksekliği 320 metredir. Ziyaretçilere ancak 86. kata kadar çıkma izni tanınmaktadır. Temiz bir hava olduğu vakit görüş mesafesi 128 km. kadar ulaşmakta ve böylece komşu eyaletlerden New Jersey, Pennsylvania, Connecticut, Massachusetts'i uzaktan görme imkânı bulabilirsiniz. Binanın içinde çeşitli hediye dükkânları ve restoranlar da bulunmakta. Bu yerlerin yanı sıra Time Square, Metropolitan Sanat Müzesi (Metropolitan Museum Of Art, Rockefeller Center, SoHo, Çin Mahallesi (China Town), Chrysler Building, Ellis Adası, Federal Reserve Bank, Madison Square Garden, New York Borsası (New York Exchange), Greenwich Village, Little Italy, Brooklyn Köprüsü (Brooklyn Bridge) gibi alternatif yerleri de listeniz ekleyebilirsiniz. Gittiğiniz yerlerde karşınıza çıkacak olan muhteşem manzaraları görüntülemek için fotoğraf makinenizi almayı sakın unutmayın

Gece Hayatı: Trendleri belirleyen bu kentin dinlediği müzik ve keşfedilmeyi bekleyen yeraltı müzikhol ve barlardan bazıları: Smoke, Makor, Village Vanguard, Cotton Club, Sweet Basil, B.B. King ve Blue note (her ne kadar turistik olsalar da), Tonic, Kavehaz, Fez, Iridium, Birdland, 55 Bar, Arthur's Tavern, Raulette, Symphony Space, Knitting Factory, S.O.B's. Carnegie Club, Jazz Standard, Swing 46 ve West Bank Cafe caz dinleyicileri için yerinde mekânlardır. Lincoln Center'daki caz ve klasik müzik konserleri bir yana, Midtown'daki yaş ortalaması açısından "içler acısı" Mimi's ve Upper East'deki "müptezel olmayan" gayların takıldığı Piano Bar'da New York balladları, Sinatra ve Dean Martin şarkılarıyla Broadway besteleri için keyifli tercihler olarak kabul edilebilir. Tabi bu mekânların hepsi Manhattan'dadır ve başta Brooklyn olmak üzere harika New York müzikleri mırıldanabileceğiniz yüzlerce salon mevcuttur. New York'ta her türden eğlencenin sunulduğu gece hayatı son derece renkli ve canlıdır. Ağırlıklı olarak Manhattan'da ve özellikle Village ve Soho bölgelerinde yoğunlaşan New York'taki bar ve gece kulüplerinin hepsi hakkında bu devasa şehirde bilgi sağlamak ne-



redeyse imkânsız. New York Havaalanları: New York'ta üç tane havaalanı vardır. Bunlar La Guardia, Nework (New Jersey sınırları içinde küçük bir havaalanı) ve New York'a ulaşımın en ana noktalarından biri olan, dünyadaki sayılı büyük havaalanlarından JFK Havaalanı (John Kennedy Airport). İster New York'a gelin, ister Amerika'nın başka bir yerinde aktarmalı uçuş yapın muhakkak yolunuz JFK'ya düşecektir.

Gökdelenlerle Palmiyelerin Buluştuğu Şehir: MIAMI

Florida eyaletinin doğu kıyısında kalan, ABD'nin en popüler tatil beldesi Miami, özellikle South Beach, Little Havana ve çılgın gece hayatı ile ünlüdür. Ayrıca farklı etnik yapısı ile deniz tatilinden daha fazlasını sunan Amerikan şehirlerinden biridir. Kışı yaşamayan Miami şehrinde; yıl boyu denizin ve kumsalın tadını çıkarabilir, sabahlara kadar eğlenebilir, ABD'deki Kübalıların hayatlarının içine girebilir, ilgi çekici ulusal parkları ziyaret edebilir, Kuzey Amerika kıtasının en güney ucuna "Key West"e giderek müthiş gün batımını izleyebilirsiniz. Hem şehir hayatını yaşayabileceğiniz hem de bir tatil beldesinde olduğunuzu hissedeceğiniz Miami'de sıkılmadan keyifli birkaç gün hatta daha uzun zaman geçirebilirsiniz. Mesai günlerinde etrafta takım elbiseli, iş koşturmacası

içindeki çalışanların arasında mayo, parmak arası terliklerle gezmek keyifli olacaktır. Özellikle South Beach ve civarında tatilciler ve şehir hayatı iç içe geçmiş durumdadır. Miami Limanı'nda Cruise gemilerinin kalktığı dünyadaki en yoğun limanlardan biridir. O yüzden Miami, neredeyse yılın her dönemi hem yurtiçinden hem de yurtdışından gelen turistlerin akınına uğramaktadır.



Miami'ye Ne Zaman Gidilmeli?

Gittiğiniz dönemdeki etkinlikler, hava şartları, her şeyden önce hangi amaçla gittiğinize bağlı olarak Miami hakkındaki düşünceniz değişiklik gösterebilir. Önceliğiniz plaj deniz ise kasırga döneminde giderseniz hiç keyif almadan geri dönebilirsiniz. Ya da bazı ilginizi çekmeyecek festivallere denk gelebilirsiniz ve bu dönem hoşunuza gitmeyebilir. Sinemaseverlere Uluslararası Film Festivali döneminde bulunmak cazip gelebilir. O yüzden gitmeden önce gitmeyi planladığınız dönemde ne gibi etkinlikler ve festivaller olduğunu kontrol etmenizde fayda var.

Miami hemen hemen yılın her mevsimi sıcak olmakta ve deniz tatili yapılabilen bir yerdir. Kışın bile geceleri 15 derecenin altına pek düşmemektedir. En yağışlı dönemi Haziran-Ekim arası ve Eylül ayı yağış oranının en yüksek olduğu aydır. Zaten bu dönemler kasırga zamanıdır; ama önceden hava durumunu takip etmeniz halinde iyi zamanına denk gelebilirsiniz. Yazın sıcaklık ile birlikte nem çok yükselmekte ve tropik yağmurları da meşhurdur. Hava yönünden Mart-Nisan-Mayıs ayları Miami'ye gitmek için en ideal zamanlar olacaktır. -Nisan ayında gitmeyi planlarsanız ve sakinlik istiyorsanız pek tavsiye etmeyiz; ama ben eğlence adamıyım en canlı döneminde orada olmak isterim dersanız bu dönemler ideal zaman olacaktır. Mart-Nisan ayında ABD'deki üniversiteler belirli aralıklarla bahar tatiline girerler (Spring Break) ve Miami Beach en popüler destinasyonlardan biridir. Her türlü çılgınlığın hatta yerine göre taşkınlığın serbest olduğu dönemdir. Tatil öncesi televizyondaki seyahat programlarında nerelere gidilmeli, gençler nerede nasıl eğleniyor diye tanıtım yapılır. Özellikle South Miami Beach en gözde bölge olarak tanıtılır. Bu dönemde plajda, eğlence mekânlarında iğne atsanız yere düşmez misali her yer tika basa kalabalık olur. Eh, durum böyle olunca erken yerinizi ayarlamazsanız kalacak yer bulmakta da sorun yaşayabilirsiniz. Yeni yıl döneminde de partileri ile oldukça renklidir, ılık havada yeni bir yıla girmek keyifli olacaktır. Bütün ABD için geçerli kural: eğer resmi tatil dönemlerinde veya kısa süreli okul tatil dönemlerinde bir yere gitmeyi düşünüyorsanız çok önceden rezervasyonunuzu yaptırın yoksa ya çok pahalıya kalırsınız ya da yer bulamazsınız.

Miami Gezilecek Yerler

South Beach: Miami Beach, Lincoln Caddesi, Ocean Drive diye saydığımız yerlerin hepsi South Beach'de yer alır. Miami denilince ilk akla gelen ve en turistik bölgesi burasıdır. Bembeyaz kumsalında dinlenin, bir de okyanusun masmavi olduğu bir dönemine denk geldiyse keyfinize diyecek yok. Ocean Drive: Birçok bar ve restoranın olduğu bölge hem gündüz hem de gece çok renkli ve hareketlidir. Akşam yemeği için de buradaki restoranları tercih edebilirsiniz. Collins Avenue: Birçok tarihi art deco otele ev sahipliği yapmaktadır. Cadde boyunca ünlü oteller sıralanmaktadır, kuzeyine doğru ise birkaç gece kulübü yer almaktadır. Lincoln Road: Trafığe kapalı olan cadde, kafeleri, restoranları, barları ve mağazaları ile keyifli vakit geçirebileceğiniz bir yerdir.

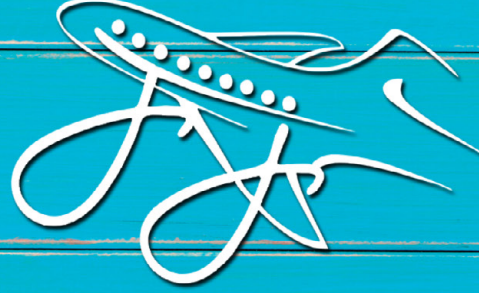


Downtown Miami, Little Havana (Küba Mahallesi), Coral Gables, Fort Lauderdale, Bayside Marketplace, Everglades National Park, Biscayne National Park, Key, Bahamalar, Hop-On Hop için istediğiniz durakta inip gezme şansınız var. Daha saymadığım birçok yeri gezme fırsatı yakalayabilirsiniz. Ayrıca segway turlarına katılabilir veya bisiklet kiralayarak da şehri dolaşabilirsiniz.

Miami'de Yeme-İçme-Eğlence

Miami'de yeme-içme bakımından bir sıkıntı yaşamayacağınız kesin, dünyanın her yerinden alternatifler bulabileceğiniz gibi her bütçeye uygun seçenekler de var. Ocean Drive üzerindeki mekânların hepsi görünüm olarak iyidir. Kalite bakımından da çok farklı olduklarını sanmıyoruz. Genellikle akşam yemekleri öncesi 4-6 arası Happy-Hour'lar yaygındır. İçkilerin fiyatları düştüğü gibi yemeklerde de indirimlere denk gelme olasılığınız yüksek. Bazı akşamlar eğlence yerlerinin giriş ücretlerinde (genellikle ücretli) çeşitli kampanyalar olabiliyor; bayanlar bedava, bir içki al ikincisi bedava gibi... Lincoln Road üzerinde de restoran alternatifi fazladır, çoğu görüntü olarak iyiydi. Bu cadde üzerinde birbirinden iyi dondurmacı var, Kilwins özellikle Florida eyaletinde çok yaygın bir zincirdir. La Provence Artisanal French Bakery & Cafe: Collins Avenue üzerinde bulunan Fransız kafe sabah kahvaltısı, öğle yemeği ve hafif bir şeyler yemek için ideal. Miami'nin birçok bölgesinde şubeleri var. Gece eğlence yerlerine gideceksiniz, gece kulüplerinin girişi ücretlidir ve genellikle içkiler 10 dolardan başlar. Plajda yapılan partilere ise her zaman denk gelebilirsiniz.





JJ TURİZM SEYAHAT ACENTASI

- * Yurtiçi ve yurtdışı 172' den fazla IATA' ya bağlı havayolu şirketlerinden uçak biletleri,
- * 200.000' den fazla otelde rezervasyon yapma imkanı,
- * Çok özel fiyatlarla Türkiye' nin her yerinde transfer hizmeti,
- * Türkiye' nin her yerinde araç kiralama hizmeti,
- * Özel jet ve helikopter kiralama hizmeti,
- * Türkiye' nin her yerinde şehir ve günlük turlar,
- * Akdeniz, Ege ve Karadeniz' e muhteşem turlar,
- * Gurme turlarıyla lezzetlerin doğduğu coğrafyalara turlar,
- * Spor organizasyonları,
- * Balayı seyahetleri,
- * Müşterilerimizin beklentilerine uygun M.I.C.E.

(Meeting - Incentive - Congress - Events) organizasyonları gerçekleştiriyoruz.

DÜNYA ÇAPINDA SEYAHAT

Atatürk Bulvarı 36/B Hatay/İskenderun - TURKEY

Tel : +90 326 613 31 32

Fax : +90 326 613 40 41

E-mail : info@jjeturizm.com

Haber olmuşsun haberinyok!

haberleşelim mi?



Dilara ÖZKAYA



You are travelling alone, sir?

Bu gittiğim birçok yerde karşılaştığım bir soru oldu. Evet, ben tek başıma geziyorum. Hiç kuşkusuz şunu söyleyebilirim ki tek başıma geziyor olmaktan çok mutluyum.

Ne yani sadece gökyüzünde yıldızlar mı yalnız gezecek? Alırsınız çantanızı, çıkarsınız yola, kafanıza göre, oh mis! “Yok o kadar da değil, en azından gideceğim yeri önceden belirlesem iyi olur” diyenleriniz varsa o da kabul. Tek başına seyahat etmek; yalnız başına hem kendini hem insanları hem de yeni yerleri keşfetmek isteyenler için ayrı bir deneyim, ayrı bir heyecan.

Seyahate Çıkacaklar İçin Gidilecek Yer Tavsiyelerim;

- Yalnızlar şehri, romantik Venedik hem huzuru hem de özel barlarıyla eğlenceyi bulabileceğiniz bir yer.
- Pub'larıyla ünlü Dublin'de eğlence ve gece hayatı başka elbette.
- Porto gayet güzel, canlı, sıcak.
- “Yapmışım bir çılgınlık, Londra'ya gitmesem olmaz” diyenler
- Elbette Paris
- Sanatıyla sepetiyle, çılgın gece hayatıyla Amsterdam...
- İnsan tek başına seyahate çıkıyorsa bir parça kendini bulma, özüne dönme isteğiyle çıkıyordur yolculuğa. Hindistan, Nepal, Bangkok size bu konuda yardımcı olabilir. Doğum günün ne zaman? Belki uygun fiyatlı bir bilet bulur, pastanı Viyana'da kesersin!
- Çok mu iştahlısın? Bir hafta sonuna sığacak Gaziantep gezisinde neler yersin neler!
- Kordonda deniz havası, yazın cennet sahiller İzmir'de seni bekler!
- Gece hayatı istersen bir hafta sonuna sığacak süper bir Avrupa kenti biliyorum, hem de bilet fiyatları uygun: Belgrad!
- Erzurum'da kayağa, Trabzon'da akrabana bir uğra!
- Kış ortasında yaz mevsimini Dubai'de yaşa!
- Evlilik yıldönümünde eşine sürpriz yapmayı da unutma!

Kendine bir sor: **Seni gezmekten alıkoyan nedir?** Para ise, işte ucuz bilet! Zaman ise, sizden daha kıymetli hangi iş var dünyada! Hadi kendinize bir iyilik yapın, üşenmeyin, ertelemeyin ve atlayın gidin! Doğru adres JJ TURİZM



HASİAD Yönetim Kurulu Üyesi Ali Bilir'i ve firmasını tanıyalım...

1961 yılı Antakya doğumluyum. İnşaat Müteahhitiyim. Sektörde 1990 yılında Bilgü İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti. firmasını kurarak filen çalışmaya başladım. Uzun yılların bilgi birikimini genç kadrosunun dinamizmiyle birleştiren Ataberk Yapı İnşaat Ltd. Şti. olarak hizmet veriyorum. Modern bir mimarlık anlayışı ve hayatı kolaylaştıran, şık tasarımlar ile kentte ikon olacak, yakın ve orta vadeli projelerle sektöre yeni bir soluk getirmek için çalışıyorum. Şehrin en güzide noktalarında, sakinlerinin kaliteli bir hayat yaşayabilmeleri için en ince ayrıntısına kadar özel olarak tasarlanmış projeler üreten bir firmayız. Projelerimizde insanların ekonomik gerçeklerini göz ardı etmiyor, üretmeye ve yatırım yapmaya devam ediyorum.



“Modern Kentleşme Konusunda Perişan Haldeyiz” Ali BİLİR

Hatay'da tarım, ticaret, ulaşım ve sanayi sektörlerinin etkin rol oynadığı kentleşme, etkenlerin değişimine bağlı olarak 1940-2009 arasında süregelen hızlı ve plansız kentleşme ile günümüzde çok sayıda mekânsal ve yaşamsal sorunun temelini oluşturmaya başladı. Bu nedenle yapılacak planlamaların kentleşmenin genel karakterine uygun olarak yapılması ciddi önem arz ediyor. Farklı şekillerde tanımlansa da kent, sanayi devrimiyle birlikte modern yaşamın temsilcisi olmuş. Büyük ölçüde; sanayileşme ve ekonomik gelişmeye bağlı olarak kent sayısının artması ve mevcut kentlerin büyümesi sonucunu doğuran bu çarpık kentleşmenin modern bir hal alması işi inşaat sektöründe aktif rol oynayan iş adamlarına büyük roller düşüyor. Üzerine düşen bu rolün farkında olan 2007 yılından bu yana Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği'nde Başkan Yardımcısı olarak görev alan Ali Bilir ile Hatay'ı ve inşaat sektörünü konuştuk.



Öncelikle kaç yıldır inşaat sektöründe yer alıyorsunuz? Firmanız, ekibiniz, misyonunuz, vizyonunuz ve yapılarınızdan bahseder misiniz?

Firmamızın vizyonu güvenli estetik ve kaliteli yaşam koşullarını sağlayacak nitelikte konut, eğitim kompleksleri ve sosyal hizmet binaları yapmak. Ayrıca faaliyet gösterilen sektörlerde, uluslararası kalite standartlarında ürün ve hizmetleri ile müşteri odaklılığını daima üst seviyede tutarak; saygın, güvenilir ve tercih edilen marka olma özelliğini artırarak sürdürmek. Ulusal ölçekte kazandığı başarıları uluslararası arena-ya da taşımak ve büyüme potansiyeli gördüğü iş alanlarının önde gelen isimlerinden olmak. Misyonumuz ise öncelikle insana YATIRIM yapmak. Yani toplumsal ve ekonomik yarar sağlayan önemli projeleri, farklı iş alanlarına taşıyarak yatırımcı kimliğiyle büyümek. Öncü olmak ve farklılık yaratmak ilkeleri temelinde şekillenen yatırım politikasını uygulayarak modern teknoloji kullanımı, uzman insan kaynağı, bilgi birikimi çerçevesinde oluşturduğu kurumsal kalite anlayışı ile hizmet vermek. Uzun vadede kârlılığın kaliteden geçtiğinin bilinciyle hareket etmek; her koşulda faaliyet gösterdiği sektörlerin ve ekonominin gelişimine katkıda bulunmak; her yönden güven duyulan bir firma olarak sürdürülebilirliğini sağlamak.

Kısaca devam eden ve tamamlanan projeleriniz hakkında bilgi alalım.

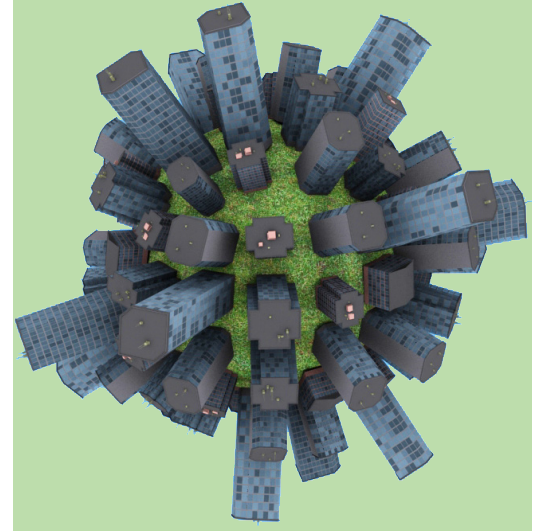
Tamamlanan projelerimiz konusunda; Antakya'nın birçok bölgesinde konut inşaatlarımız bulunuyor. Bunun yanında aklımda kalan bitmiş prestij proje olarak: Dört Yol Meslek Yüksek Okulu, MKÜ Merkezi Kütüphane, Hatay Fen Lisesi Kompleksi, Hatay İl Milli Eğitim Müdürlüğü Hizmet Binası, TOBB Anadolu İmam Hatip Lisesi olarak sayabilirim. Devam etmekte olan projelerimiz ise Sümerler Mahallesi Yaren Park Evler Sitesi olarak 26 adet triplex villa inşaatı, Ürgenpaşa Mahallesi 42 daire Zeytinli Apt İnşaatı, Narlıca İmam Hatip Anadolu Lisesi ve spor kompleksi inşaatlarını sayabilirim.

Hatay'da inşaat sektörüne dair izlenimleriniz neler?

Hatay, stratejik konumu itibarı ile son yıllarda nüfus alan bir şehir haline geldi. İskenderun bölgesinde ise metal ve enerji sektöründe yapılan büyük yatırımlar neticesinde nüfus artışı yaşanmakta. Yine sınır komşumuz olan Suriye'de yaşanan iç savaş nedeni ile 250.000 civarında sığınmacının ilimizde ikamet etmek zorunda kalması konut ihtiyacını hayli arttırmış bulunmakta. Bu anlamda ilimizde inşaat sektörünün önünün açık olduğunu düşünmekteyim. Ancak son iki yıldır ülkemizde yaşanmakta olan ekonomik kriz, ilimizi hayli etkilemiş bulunmakta. Komşu ülkede yaşanan savaş, halkımızın gayrimenkul yatırımına olan ilgisini de azalttı. Bu sebeplerle konut satışlarında daralma ve sektör mensuplarının finansman konusunda sıkıntıya düşmesine sebep oldu. Buna son üç ay içerisinde kur hareketlerinden dolayı inşaat malzemelerine gelen yüzde yirmi dolayındaki zamları da ekleyecek olursak siz düşünün sektörün halini.

Hatay'ın kentleşme düzeni ile ilgili neler söylemek istersiniz? Çarpık kentleşme var mı Hatay'da? Büyükşehir olduktan sonra sizce Hatay'ın yüzü değişti mi ya da değişecek mi?

Hatay'ın kentleşme durumu; bu konuya nereden başlamak lazım diye düşünüyorum. Cumhuriyet tarihinden bu yana bütün gelmiş geçmiş belediyelerin hepsi suçlu. Benim yaşadığım 1960 yılından bu yana bütün belediyeler ve meclisleri bu vebalin altındadır. Maalesef modern kentleşme konusunda perişan haldeyiz. Geçmişteki belediyeler hep günlük planlamalar yapmış, değil yüz yıl sonrası on yıl sonrasını bile öngörmekten imar planları yapmış. Bu nedenle şehrimizin hiç zaman kaybetmeden en az 50 yıl sonrasını öngörmek koşulu ile yeni imar planlarının yapılması lazım. Yol, altyapı, otopark, yeşil alanlar ve sosyal donatı alanları planlanarak Antakya'nın geleceğini kurtarmak zarureti vardır.



İlimizde son zamanlarda hızla artış gösteren kentsel dönüşüm projeleri ile ilgili ne düşünüyorsunuz? Sizin kentsel dönüşüm projeleriniz var mı?

Biz firma olarak kentsel dönüşüm projelerine ilgi göstermiyoruz. Çünkü bölgemizde henüz yürürlüğe konulan ciddi bir kentsel dönüşüm uygulaması yok. Münferiden yapılan apartmanların yıkılarak yeniden inşa edilmesi kentsel dönüşüm değil, depreme dayanımı olmayan çürük binaların yenilenme uygulamasıdır. Gerçek anlamda kentsel dönüşüm, bölgeler bazında birçok imar adasını kapsayacak şekilde, her Türk'ü sosyal donatı, otopark, altyapı, yollar ve yeşil alanlarla birlikte düzenlenmesi ile olur. Şu anda Antakya Belediyesi'nin Emek Mahallesi'nde uygulama başlattığı bir kentsel dönüşüm projesi olduğunu biliyorum. Uygulamanın başarılı olmasını temenni ediyorum. Sümerler Mahallesi'nde Belediye Evleri olarak bilinen sitenin tamamı ele alınmak koşulu ile orada da bir kentsel dönüşüm projesinin hayata geçirilmesinin uygun olacağını düşünüyorum.



Gerçekleştirdiğiniz projelerdeki önceliğiniz nedir?

Kaliteli malzeme ve işçilik ile müşteri memnuniyetini ön planda tutmaktayız.

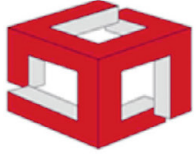
İnşaat tehlikeli bir sektör, iş güvenliği açısından hangi önlemleri alıyorsunuz?

İş güvenliği ile ilgili olarak mevzuat gereği Ortak İş Güvenliği ve Sağlığı kurumları ile SÖZLEŞME yaparak her türlü eğitimi ve sağlık tedbirlerini yerine getirmekteyiz. Kanımca burada önemli olan işçi eğitimi ile bilinç arttırmak olmalıdır. Bölgemizdeki işçiler iş kazasını önleyici tedbirler konusunda direnç göstermekte. Örneğin; baret kullanımı ve özellikle emniyet kemeri takmak konusundaki dirençten bahsediyorum.

Son olarak HASİAD yönetimi ve hizmetleri ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Üç dönemdir HASİAD Başkan Yardımcısı olarak yönetimde görev almaktayım. Faaliyetler ile ilgili olumlu ya da olumsuz yorumda bulunmam etik olmaz diye düşünüyorum. Ama sosyal projelerde daha fazla yer almamız gerektiğini söyleyebilirim.



ATABERK 

YAPI SANAYİ GİD.HAY. VE TİC. LTD. ŞTİ.



Tel: 0326 221 89 30 - Fax: 0326 221 89 28

Ürgenpaşa Mah. 75. Yıl Bulvarı Cem Apt.
No:10/2 Antakya/HATAY

bilgu.abilir@hotmail.com

Hatay Fenerbahçe İşitme Engelliler Anaokulu Temel Atma Töreni

HASİAD Üyesi Süleyman Uçar'ın Yönetim Kurulu Üyesi olduğu Hatay Fenerbahçeliler Derneği "Hatay Fenerbahçe İşitme Engelliler Anaokulu Temel Atma Töreni" ve "Hedef 1 Milyon Üye Balosu" düzenledi. Temel atma törenine Hatay Valisi Ercan TOPACA, Hatay Büyükşehir Belediyesi Başkanı Lütfü SAVAŞ, İl Milli Eğitim Müdürü Kemal KARAHAN, Fenerbahçe Kulübü Baş-



kanı Aziz YILDIRIM ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Hatay Fenerbahçeliler Derneği Başkanı Ali EZELSOY ve Yönetim Kurulu Üyeleri ve çok sayıda davetli katıldı. Gece de bahçe logolu pasta kesildi. Aziz Yıldırım ve beraberinde bulunan heyete plaket takdim edildi.

ALVINA®



0(326) 215 32 15
Antakya/HATAY

“Kumsaldaki Taşları Sürükleyen Dalgaların Gücü Değil, Sürekliliğidir”

Adnan SOYTÜRK



HASİAD okurları için bize kendinizden bahseder misiniz?

01.02.1962 Antakya doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi burada tamamladım. Evliyim ve 2 çocuk babasıyım. Özel bir şirkette 20 yıl çalıştıktan sonra 2000 yılından itibaren Antakya’da damacana su ve hazır su olmadığını fark ederek, aynı zamanda şehir şebeke sularının şehrin büyümesiyle birlikte yetersiz olduğunu düşünerek Antakya’da ilk damacana suyunu getirerek dağıtım yapmaya başladım.

İşte kumsaldaki taşları sürükleyen dalgaların gücünün sürekliliği olmazsa başarının ne kadar zor elde edildiğini ve kalıcı olmasını sağlamak için sürekliliğin olmazsa olmaz olduğunu vurgulayan bu söz, Adnan Soytürk’ün sektöre yatırım yapmak isteyen iş adamlarına tek tavsiyesi. Uzun yıllardır bulunduğu sektöre hizmet eden Adnan Soytürk, hızla gelişen ve büyüyen iş dünyasına ayak uydurmak için araştırmalar yapıyor, kaliteye önem veriyor ve her şeyden önce insan sağlığının önemini vurguluyor.

Birçoğumuz musluk suyunu tüketmek yerine damacana su almaktayız. Peki, içtiğiniz suyun ph oranının sağlığını açısından faydalarını biliyor muyuz? Son günlerde gerek televizyon ekranlarında gerekse internette alkali su tüketmemiz yönünden haberler yer almakta. Neden alkali su? Ph oranı yüksek su markaları hangisi? Ambalajlı su olarak adlandırdığımız hazır suların tüketimi günümüzde fazlaca artmış ve her gün bu alanda yeni markalar çıkıyor karşımıza. Tüm bahsettiklerimizi ve daha fazlasını 2007 yılından bu yana Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği üyesi Adnan Soytürk anlatıyor. Sektörünün gelişen durumu, zorlukları gibi konuların yanı sıra As-Su Dağıtım Şirketi olarak hedeflerini ve kariyeri hakkında düşüncelerini de aktarıyor.





Öncelikle bulunduğunuz sektör ve firmanız hakkında biraz bilgi alalım sizden.

Bulduğumuz sektör su ve soda dağıtım sektörü. Firmamız 2000 yılında Esensu adı ile başlayan bir işletmeydi. Daha sonra büyük bir şirkete dönüştü. Şimdi As-Su dağıtım şirketi olarak ilimize hizmet veriyoruz.

Genellikle kimlere ve nerelere dağıtım yapıyorsunuz?

Bankalar, hastaneler, fabrikalar, iş yerleri, evlere toptan ve perakende satışlarımız var. Antakya ve ilçelerinin tümüne kendi araçlarımızla dağıtım yapıyoruz.

Biraz dağıtım yaptığınız ürünlerin içeriğini anlatır mısınız? Sadece su ve soda dağıtımı mı yapıyorsunuz?

Dağıtım yaptığımız ürünler Pozantı Şekerpınarı kaynağından Alpin Doğal Kaynak Suyu. Toroslardaki kar sularının dağların arasından süzülerek minerallerle zenginleşmiş ve böylece ortaya ferahlatıcı doğal yollarla arınmış lezzetli ve içimi rahat bir kaynak suyudur. İsmi de bu dağlarda yetişen bir bitki örtüsünün çiçeğinden almış. Saka Doğal Kaynak Suyu, Türkiye ve Avrupa'da ödül almış sodyum diyetine uygun Alkali bir sudur ve sağlık kaynağıdır.



Hangi markalarla çalışıyorsunuz?

Alpin Doğal Kaynak Suyu, Ayranoz Doğal Kaynak Suyu, Ayransu Doğal Kaynak Suyu, Saka Doğal Mineralli Su ve Beypazarı soda markalarıyla çalışıyoruz.

Sektörünüzün en büyük sıkıntısı nedir?

Tabi ki lojistik. Bildiğiniz üzere çalıştığımız firmanın ilimize olan uzaklığı hem masraf hem de zaman açısından oldukça zahmetli, bu da sektörde haksız rekabet şartlarına yol açıyor.

İş hayatına bugün başlayacak olsanız yine aynı sektörde iş yapmak ister misiniz? Bu sektöre yatırım yapmak isteyen girişimcilere önerileriniz neler?

İş hayatına bugün başlayacak olsam kesinlikle aynı işi yapardım. Çünkü insanlara hizmet etmek, memnuniyetlerini duymak, çalışanlarıyla büyük bir aile olmak beni inanılmaz mutlu ediyor. Bu sektöre yatırım yapmak isteyen arkadaşlarıma tek tavsiyem. "Kumsaldaki taşları sürükleyen dalgaların gücü değil, sürekliliğidir." Yılmadan çalışmaları gerekir.

Son olarak üyesi olduğunuz Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin yapmış olduğu çalışmalar ile ilgili yorumlarınızı alabilir miyim? Dernek üyeliğinizin sosyal ve iş hayatınıza katkısı nedir?

Birçok sosyal ve toplumsal aktivenin iş adamlarını aynı çatı altında toplayıp Hatay'ın sorunlarına çözüm bulabilmek ve destek olabilmek sivil toplum kuruluşlarının görevlerinden biridir. HASİAD Hatay'ın seçkin iş adamlarını ve girişimcilerini bir araya getiren bir sivil toplum kuruluşudur. Bu bağlamda HASİAD'ın yaptığı çalışmaları yürekten kutluyorum. Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği'nde olmaktan çok mutluyum.

İş hayatında başarılı olmanın altın kurallarını söyler misiniz?

İstikrarlı ve dürüst olmak.

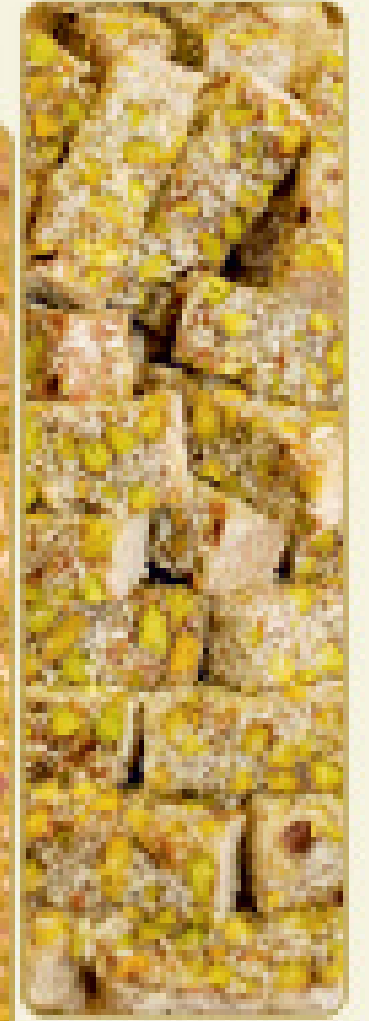
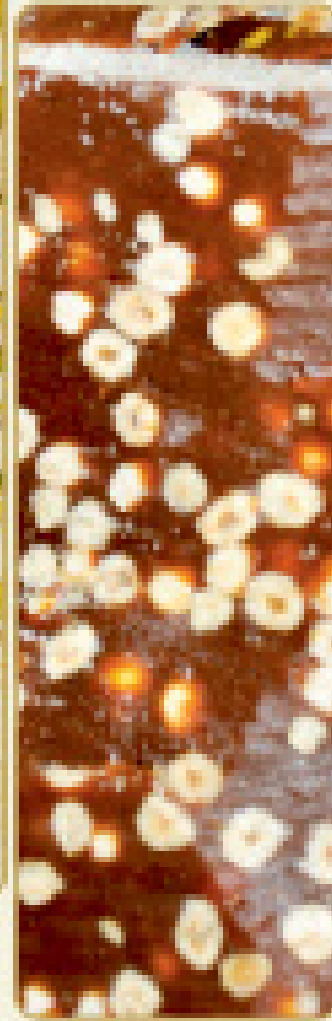
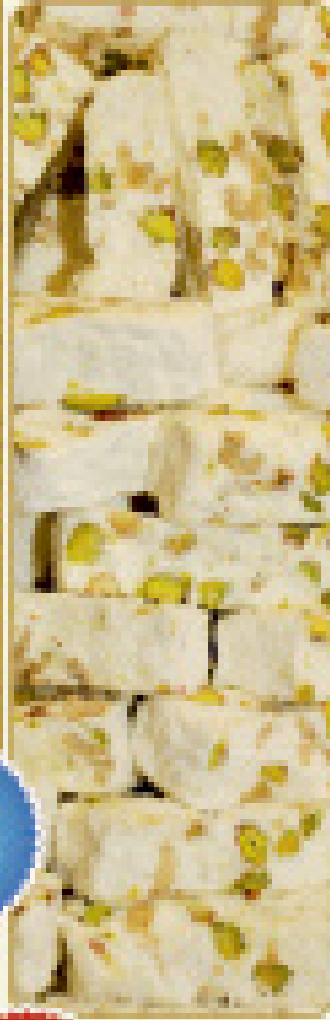
Hayata geçirmeyi planladığınız hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Kendi markamızı üretim aşamasına getirip daha çok istihdam sağlayarak sektörde belli bir yere gelmek.





1945'DEN BERİ



Nikah
Şekeri

Bekir
Şekeri

Mevlüt
Lokumu



*Değişmeyen
Damak Tadı*

İLETİŞİM

İstiklal Cad. No:259 Antalya / HATAY

Tel: +90 326 215 10 85 • +90 326 212 10 55 • Fax: +90 326 213 10 42

info@oksuzler.com

TÜRKONFED ve DASİFED Hakkında Bilgilendirme

Hazırlayan: HASİAD Üyesi Mehmet KILIÇLAR

TÜRKONFED ilk olarak yurdumuzun dört bir yanında faaliyetlerini sürdüren SİAD'ların "birlikten kuvvet doğar" ilkesiyle bir araya gelerek "Sanayici ve işadamlarının sesini, kamuoyuna ve resmi makamlara duyurmak, ulusal ve bölgesel kalkınmaya katkıda bulunacak projeler üretmek" amacıyla bir platform olarak ortaya çıkmıştır. Daha sonra yasal mevzuatlarda göz önünde bulundurulacak ve gelişmiş ülkelerdeki örgütlenme modelleri de incelenerek bazı aşamalardan geçmiş önce SİAD'ların üye olduğu 6 bölge federasyonun kurucu üye olduğu Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu adını almış. Daha sonra 14 Nisan 2005'te de isminin başına Türk ifadesi eklenecek kısaca TÜRKONFED olarak anılmaya başlanmıştır.

TÜRKONFED gönüllülük esasına göre kurulmuş, bölgesel ve sektörel iş dünyası temsil örgütlerinin çatı kuruluşu niteliğindedir. Günümüze gelindiğinde TÜRKONFED çatısı altında; 22 federasyon ve 150 dernek üzerinden, 12,500 iş insanı ve 30 bine yakın şirket yer almaktadır.

TÜRKONFED kurucu üyelerinden olan DASİFED (Doğu Akdeniz Sanayici ve İş Adamları Dernekleri Federasyonu) önceleri şu anki faaliyet alanına ek olarak Adana ve Mersin illerini de kapsarken 28 Ekim 2012 tarihinden itibaren Bölgesel Kalkınma Ajanslarının kuruluşuna esas olan Düzey 2 bölge sistemine uygun olarak 2 federasyona ayrılmış ve bu tarihten itibaren Düzey 2 bölge sistemine göre TR63 olarak anılan Hatay, Osmaniye ve Kahramanmaraş illeri DASİFED'in kapsamı dahilinde kalmıştır.

DASİFED Antakya'dan HASİAD (Hatay Sanayici ve İşadamları Derneği), İskenderun'dan İSSİAD (İskenderun Sanayici ve İşadamları Derneği), Osmaniye'den OSİAD (Osmaniye Sanayici ve İşadamları Derneği,

Dört Yol'dan Portakal Çiçeği Kadın Girişimciler Derneği ve TÜSİAD'ın (Türk Sanayiciler ve İşadamları Derneği) üye olduğu bölgesel bir federasyondur ve diğer bölge federasyonlarıyla birlikte bir üst kuruluş olarak Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'na (TÜRKONFED) üyedir.

Bildiğiniz üzere geçtiğimiz Mart ayı sonunda başkanlık görevini Sayın Recep ATAKAŞ'tan devraldık. Bu devir tesliminin ardından üyelerimizin takdiriyle başkanlık görevini şahsım üstlenirken yönetim kurulu şu şekilde oluştu:



TÜRK GİRİŞİM VE
İŞ DÜNYASI
KONFEDERASYONU
TURKISH ENTERPRISE
AND BUSINESS
CONFEDERATION

türkonfed

DOĞU AKDENİZ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEKLERİ FEDERASYONU





Yeni Yönetim Kurulu olarak başta Kahramanmaraş olmak üzere bölgede faaliyetlerini sürdüren sanayici ve iş adamları dernekleriyle iletişime geçerek federasyonumuza üye dernek sayısını arttırmak üzere çalışmalarımıza başladık. Elbette ki İş dünyasının sorunlarını dillendirmek, çözüm üretmek ve/veya sorunu çözümü üretecek mercilere ulaştırmak federasyonumuzun doğal olarak görevleri arasında yer alıyor lakin bir sivil toplum kuruluşu olarak bölgemizin ulusal ve uluslararası alanda bilinirliğini arttırmak, bu anlamda gerçekleştirecek, gerek ticari gerek ise kültürel organizasyonların direkt veya indirekt olarak içinde yer almak önceliklerimiz arasında yer almaktadır. Bu anlamda da bizimle aynı idealleri paylaşan ve TR63 bölgesinde faaliyetlerini sürdüren tüm sanayici ve iş adamı derneklerini DASİFED çatısı altında birlikte çalışmaya davet ediyoruz. Bizler DASİFED olarak bölgemizin bilinirliğinin arttırılması, sanayi ve ticaretine ivme kazandırılması ve kültürel anlamda kalkınması gibi hedeflerimizi bölgesine gönül veren paydaşlarımızla birlikte gerçekleştireceğimize inanıyoruz.



Başkan Vekilli ve TÜR KONFED Temsilcisi:

Faruk EKİNCİ (TÜSİAD)

Başkan Yardımcıları:

Alparslan YÜCEL (OSSİAD), Beyhan DOĞAN (PORTAKAL ÇİÇEĞİ KAGİD) ve Müfit TENNİOĞLU (İSSİAD)

Genel Sekreter:

Sezai BONCUK (İSSİAD)

Sayman:

Tahsin KABAALİ (HASİAD)

Yönetim Kurulu Üyeleri:

Halit YAĞCIOĞLU (HASİAD) ve Mehmet YILDIRIM (İSSİAD)

“Ulusal Kalkınma İçin Kırsal Kalkınma” TKDK Hatay İl Koordinatörü

Savaş ÖZGÜRSOY

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) Hatay İl Koordinatörlüğü hibe destek programları kapsamında 14. Başvuru çağrı ilanına çıktıklarını dergimiz aracılığıyla duyurdu. Hatay’da tarım, hayvancılık ve sanayi sektörüne büyük katkı sağlayan TKDK yeni yatırımcılar için önerilerde bulunarak ilimizin gelişimini desteklediklerini belirtti. Geniş bir hibe yelpazesi bulunan kurum insanların yeni projeler getirerek hem şehrin hem de bireysel kalkınmanın gereklerinden söz etti.



Öncelikle TKDK Hatay İl Koordinatörü Savaş Özgürsoy’u yakından tanıyalım.

Orta ve lise öğrenimimi Antakya’da tamamladım. Çukurova Üniversitesi’nde Tarım Ekonomisi alanında doktora yaptım. Tarımla da orda tanıştım. Daha önceden ilgileniyordum ama detaylı olarak ilk orda tanıştım. Daha sonra beş yıldır da burada çalışıyorum. Beş yıldır da Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumundayım.



Hatay’da o kadar çok katma değeri yüksek ürünlerimiz var ki kimsenin aslında çok dikkat etmediği şeyler. Belli toptancılar ve tüccarlar üzerinden yürüyen işler görüyorum. Tamam, onlar para kazanıyor o para ilimizde kalıyor ama bunun genele yayılması mühim olan. Bir örnek vereyim size. Bunu her yerde de söylüyorum. 5 yıldır da anlatıyorum. Çok dikkatleri çekmeyen defne ağacımızdan bu ilin 2013 sonu itibarıyla 56 milyon lira geliri oldu. Defneyaprağı, defne yağı, defne sabunu, defne ve türevleri diyelim. Biz kilosunu 3 liradan burada satıyoruz fakat 3 TL’ye gönderiyoruz İzmir’e, İzmir limandan yurtdışına gidiyor ve orda işlenip paketleniyor. 10 gr’ı 2 dolardan satılıyor. Birinci sınıf yaprağın, kilosunu 3 liradan çuvallarla gönderiyoruz. Biz TKDK olarak defneyaprağına destek veriyoruz. 400 bin Euro’ya kadar projemiz var. Sonuçta ticaret kolay değil elbette ya da pazarını bulmak önemli ama biz bunu işleyerek nihai ürün haline getirsek 56 milyon lira 560 milyon lira olmaz mı? Bu bir sektör ve ilimize baktığınız zaman Türkiye defneyaprağı üretiminin %35’ini üretiyor dünyaya. Hatay’da bunun yaklaşık %40’ına yakını üretiyor. Bu şekilde baktığınız zaman dünya pazarında da ciddi bir tedarikçiyiz il olarak. Ama bunu işlemiyoruz, paketleniyoruz. Dökme satıyoruz. Mesela zeytinyağı olarak incelersek markalaşma biraz başladı.



Hatay'da hibe desteği verdiğiniz yatırım alanları nelerdir? Yatırımcının yapacağı harcamaların limiti var mı?

Süt üreten tarımsal işletmeler, Et üreten tarımsal işletmeler(Kırmızı ve beyaz et), Besicilik, Süt ve süt ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması, süt işleme tesisi, Süt toplama merkezi, et ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması, meyve sebzelerin işlenmesi ve pazarlanması, Su ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması, Çiftçilik faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesi, yerel ürünler ve mikro işletmelerin geliştirilmesi, kırsal turizm, kültür balıkçılığının geliştirilmesi, el sanatları ve ipek böcekçiliği gibi kollara desteğimiz mevcut. TKDK Hatay il koordinatörlüğü tarafından desteklenen Hatay ili yerel gıda ve tarım ürünleri ise süt ürünleri (peynir, tereyağı vs.),zeytin ürünleri, meyve suları, tatlılar, reçeller, pekmezler, kurtulmuş ürünler, turşular, salça-

lar, aromatik ürünler (zahter, sumak vs) Tarım ürünleri(pamuk, mısır, Hatay hurması, defne sabunu, ipek üretimi) , Hazır gıdalar (humus, oruk, haytali, bakla, kömbe vs.) Eklenmesi planlanan yeni destek konuları ise Yumurta tavukçuluğu, tarım çevre iklim ve organik tarım tedbiri, yöresel kalkınma stratejilerinin uygulanması yöntemi, kırsalda kamu altyapılarına yatırım, çiftçiliğin çeşitlendirilmesi ve iş geliştirme, yenilenebilir enerji santralleri, üretici örgütlerinin kurulmasına destek, eğitim geliştirme desteği, teknik destek. Tüm bunların yanı sıra soğuk hava deposu bizde teknik altyapısı olan bir sektör fakat bu noktada önemli olan atmosfer kontrollü soğuk hava deposu kullanımı. Bunun normal soğuk hava depolarından farkı ise normal soğuk hava deposuna koyduğunuz üründen 5-6 ay daha fazla taze kalabilmesi. Bu da ihracatlık ürün demek. Tabi biz ilimizde neyin altyapısı varsa daha çok ondan proje alı-

yoruz. Yeni yeni hayvancılıkla ilgili projeler geliyor tabii bu da bizi mutlu ediyor. Hatay'da bir ilki gerçekleştirince hemen devamı geliyor. Bu da altyapı gelişimi için güzel bir adım.

TKDK verdiği hibe destekleriyle neleri amaçlıyor? Öncelikleriniz nedir?

Kırsal kalkınma programları çerçevesinde, AB ve ulusal kaynaklardan sağlanan fonları hedef kitleye etkin şekilde ulaştırarak ulusal kalkınmaya katkı sağlamak amacımız. Ulusal ve uluslararası alanda saygın, güçlü kurumsal kapasiteyle kırsal kalkınma programlarının uygulanmasında belirleyici, yönlendirici ve güvenilir bir kurum olmak. Şeffaf olmak. Uzmanlık ve bilgi esaslı çalışmak. Güvenilir olmak. Sonuç ve çözüm odaklı çalışmak. Kamu ve AB mali çıkarlarını gözetmek. Etkin iletişim kurmak. Risklerinin farkında ve dinamik olmak.



Proje seçimini neye göre yapıyorsunuz? Her ile tahsis edilen bütçe var mı? Seçim prosedürünü kısaca anlatır mısınız?

Desteklenen projeler, verilen desteği düşündüğünüz zaman, verdiğimiz hibelerin %75'i Avrupa Birliğinin. AB direk para hibe etmek yerine projeler karşılığında hibe etmeyi desteklemiş yani böyle bir yol çizmiş. Kalan %25'i de Türkiye Cumhuriyeti eş finans bankasından, bizim de üzerine para eklememiz şeklinde destekleniyor. Böyle bir destek kapsamında AB İnşaat ruhsatı olmayan bir işletmeye destek vermiyor. Kaçak yapı olarak görüyor. Bu yüzden tüm belgelerinin tam olması gerekiyor. Ayrıca projenin çok ayrıntılı hazırlanması gerekiyor. Hani askeriyede ordunuz güçlü olursa güçlü olursunuz ya burada da işletmeniz güçlü olursanız güçlü olup o rekabet ortamına girebiliyorsunuz.

Peki, bir başvuru çağrı döneminde proje sahibi birden fazla projeye başvurabilir mi?

Bir proje sahibi birden fazla proje getirebilir fakat ödemeyi aldıktan sonra, çıktığımız ilk çağrıda yeni bir proje getirebilirsiniz. Bir, ortalama iki ayda bir çağrıya çıkıyoruz. Modernizasyon ve farklı bir proje için de başvuru yapabilirsiniz. Bir yatırımcının toplamda 4 tane hakkı olabiliyor.

Proje sahibi bankalardan kredi kullanabiliyor mu? Sizin anlaşmalı olduğunuz bankalar var mı?

Bizim protokol yaptığımız bankalar var. Halkbank, Ziraat Bankası, Vakıfbank bunlar devlet bankaları, bunun dışında 12-13 tane özel banka hatta tamamına yakınıyla anlaşmamız var. En son bizim Tarım-Kredi Kooperatifiyle de anlaşmamız var bu yeni bir bilgi bunu da söyleyeyim. Ve biz bu konuda insanları teşvik etmeye çalışıyoruz çünkü yenilik olmadan gelişim de olmaz.



Prosedürler çok ağır deniyor? Bu konuda ne söyleyebilirsiniz?

Prosedürlerimizde bizim amaçladığımız temel prensip yatırımcının işi öğrenmesi. Örneğin kümesçilik ile ilgili projesi olan bir yatırımcıyı Elazığ'a gönderiyoruz ve orda başlayacağı işin niteliklerini, zorluklarını oradaki işletme sahibiyle görüştürerek yatırımcımızın yerinde görmesini sağlıyoruz. Bu gerçekleştirmek istediği projeyi de tüm detaylarıyla sunmasını ve belgelerinin tam olmasını istiyoruz. Amacımız yatırımcıyı zorlamaktan ziyade gerçekleşmesi muhtemel olan projenin altyapısını sağlam bir zemine oturtmak.

.....



Başvuru formu ve proje hazırlama aşamasında TKDK başvuru sahibine yardım edebilir mi? Ayrıca proje kabulüne başladığınızdan yatırım yapmayı düşünenlerin nasıl haberi oluyor?

Evet, her aşamasında başvuru sahibine yardımcı oluyoruz beraber yürütmeye çalışıyoruz. TKDK olarak amacımız projenin taslak aşamasından son aşamasına kadar yapılacak işin eklem bölümlerinde yatırımcıyla hareket ederek güvenli, sağlam, başarılı bir iş ortaya çıkartmak. Yani hibe edilen meblağın peşinde koşmak değil projenin selameti için destek olmak asıl düşüncemiz. Yanı sıra proje bize teslim edildikten sonra biz tüm çağrıları gözden geçiriyoruz. Heyetin onayından geçen projelerle sözleşmelerinin onaylandığına dair iletişime geçiyoruz.

.....

Son olarak HASİAD üyelerine dergimiz aracılığıyla ne söylemek istersiniz?

Ülkemiz gelişmekte olan ülkeler sıralamasında olduğundan daha çok yatırım yapılmalı ve nihai ürün ihracına daha çok önem verilmeli. Bu yüzden küçük işletmeler geliştirilmeye teşvik edilmeli. Hibe alan yatırımcılar da örnek teşkil etmeli.

“Otomotiv Sektörü, Sanayileşmek İsteyen Bir Ülke İçin En Güçlü Sektörlerden Biri”

Ercan KIZILTAŞ

Endüstri devriminin ateşleyicisi olan otomotiv, dünyanın en büyük yatırımlarının yapıldığı sanayi dalıdır. Stratejik önemdeki bu sanayi, hammadde ve ara malı üreten yan sanayi ile birlikte otomotiv ürünlerinin tüketiciye ulaşmasını sağlayan ve bunu destekleyen pazarlama, bayi, servis, akaryakıt, finans, sigorta sektörlerinde de çarpan etkisiyle geniş iş hacmi ve istihdam yaratmaktadır. Yaklaşık yarım asırdır devam eden yatırımlar sonucunda otomotiv Türkiye'nin lokomotif sektörü durumuna ulaşmış, rekabet avantajıyla da birçok markanın üretim üssü haline gelmiştir. Hatay'da sektöründe iddialı, profesyonel ve geleceğe dönük yatırım yapan genç bir iş adamı birliktayız. Babadan oğula süregelen aile şirketinin başında olan Ercan Kızıldaş ile sektörü hakkında değerlendirmeler yaptık.



Bizlere kendinizi tanıtır mısınız? Nasıl bir kariyer ve yaşam yolculuğunuz oldu?

1982 yılında Antakya'da doğmuşum ☺ Öğrenimimi Antakya'da tamamladım. 2000 yılında oto boyaları satışı ile ticari hayatıma başladım. Şu an Bedi Otomotiv'de yönetici olarak iş hayatımı sürdürmekteyim. 2009 yılında eşim Miray ile hayatımızı birleştirdik. Arif Kuzey ve Bedi Kaya adında iki oğlumuz var.

Şimdilerde neler yapıyorsunuz? Bulunduğunuz sektörü biraz değerlendirmenizi istesem?

Bedi Otomotiv'de tüm marka araçların bakım, hasar onarım ve A'dan Z'ye ihtiyaçlarına yeni bir servis anlayışıyla hizmet sunmaktayız. Araç sahibi olmak lüks olmaktan çıkıp ihtiyaç girdiğinden dolayı bu sektörün de gelişmesi kaçınılmaz oldu. Otomotiv sektörü, dünyanın en büyük yatırımlarının gerçekleştiği sektörlerden birisidir. Ekonomiye yaptığı doğrudan katkıların yanında, birlikte var olduğu yan sanayi ile ekonomik ve sosyal yapıya dolaylı olarak da pek çok olumlu katkıda bulunmakta. Otomotiv sektörü sanayileşmek isteyen bir ülke için en güçlü sektörlerden biri olarak görülmektedir.



**Firmanız kaç yılında kuruldu?
Kuruluşundan bu yana firmanızda
nasıl bir gelişim süreci gerçekleşti?**

Bedi Otomotiv, 1975 yılında babam Bedi Kızıldaş tarafından kuruldu. Ben ve abim Eren Kızıldaş ile babamızın önderliğinde gelişmeyi ve ilerlemeyi esas alarak 200 m²'lik iş alanından 3.500 m²'lik 4 katlı bir servis olarak sektörde büyümekteyiz. Teknolojinin ilerlemesinden yararlanıp yenilenen servis ekipmanları ve donanımlarıyla en iyi şekilde hizmet vermeyi amaçlıyoruz.



**Hatay'da babadan oğula süregelen
aile şirketlerinin sürdürülebilirlik,
inovasyon kalite ve kurumsallaşma ile
ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyim?**

Babadan oğula süregelen şirketlerin avantajları çok sağlam bir alt yapı ve tecrübeye sahip olmalarından ötürü gelişmesi, kurumsallaşması ile daha kolay gerçekleşmektedir. Bedi Otomotiv olarak bu avantajları en iyi şekilde değerlendirip servisi-mizi bölgede öncü ve rakipsiz kıldık.



İçinde bulunduğunuz sektörün kuvvetli ve zayıf yönleri neler sizce?

12 yıllık zorunlu eğitim yasasından ötürü çırak yetiştirme konusunda sıkıntı çekiyoruz. Maddi ve manevi yönden zarara uğramış insanlara hizmet veriyor olmanın da ayrı bir sıkıntısı yok değil. Kuvvetli yönleri ise giderek geliştirilebilir bir sektör olması ve işkolik biri olarak iş yoğunluğunun sürekli olmasıdır.

Uzun vade de otomotiv sektöründe dengelerin değişimini nasıl öngörüyorsunuz?

Son birkaç yılda dünyada ekonomik dengelerde büyük değişimler yaşandı ve yansımaları da halen devam ediyor. Ekonomik değişimlerin yanı sıra hızla gelişim gösteren alternatif enerji kaynakları teknolojileri, değişen müşteri beklentileri, şehirleşmenin artması gibi faktörler ile birlikte otomotiv sektöründe de dengeler değişti. Dünyadaki bu değişimi daha önce gören ve teknolojilerini bu yönde geliştiren şirketler bugün daha rekabetçi bir konuma geldiler. Bazı şirketler ise güçlerini bir araya getirerek, yeni ortak projeler üzerinde çalışmalara başladılar. Bugün otomotiv, dünyada olduğu gibi Türkiye’de de lokomotif sektördür. Uzun vade de otomotivin yine itici güç olmaya devam edeceğini düşünüyorum.

Sizce, bir markanın varlığını sektörde uzun yıllar başarılı bir şekilde sürdürebilmesi için ne gibi konulara dikkat etmesi gerekir?

Markalaşmada en önemli şeylerden biri sürekli ve sınırsız kalite anlayışının devamlı olmasıdır. Güven, yüzde yüz müşteri memnuniyeti, çözüm odaklı olmak ve yenilikçi yaklaşımlara sahip olmak bence dikkat edilmesi gereken en önemli kriterlerdir.



Firmanızın Ar-Ge’ye, yeni teknolojilere bakış açısı ve çalışmaları hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Firmamız, yeniliklerin izlenmesi, avantaj sağlayacak iyileştirmeler ve ileri teknolojiye ayak uydurmak adına servis hizmetlerimizde Ar-Ge çalışmalarına önem vermekte. Otomobil sektöründe gelişen teknoloji bizleri ister istemez beraberinde sürükleyerek yenilik ve değişimi zorunlu kıldığından gerek görselelik gerekse ekip ve ekipmanlar olarak yenilikçi olmak adına elimizden geldiğince Ar-Ge çalışmaları yapmaktayız.

Son olarak üyesi olduğunuz HASİAD ve dergimiz hakkında neler söylemek istersiniz?

Hatay Sanayici ve İş Adamları Derneği sanayi ve iş sektöründe isim yapmış iş adamlarının tek çatı altında toplanması ve aralarında dayanışma sağlanması açısından çok saygın bir dernek. HASİAD dergisi ise ilimizdeki önemli gelişmeleri halka ve ilgililere sunmakta. Dergiyi takip etmekten son derece memnunum. Bu sayınızda bana yer verdiğiniz için teşekkür ederim.





SYLDIESEL®

Hight Quality Eoru Spare Parts

YAR-ZEM OTOMOTİV

İth. İhr. ve İmalat San. Tic. Ltd. Şti.



IVECO



SCANIA



Tel : +90 326 221 06 15 - 17

Fax : +90 326 221 06 18

Gsm : +90 532 322 91 69 - +90 505 591 47 69

Yeni Sanayi Sitesi Karşıtı Racan Sitesi C Blok No: 28 Antakya / HATAY / TURKEY

www.sayil.org - yarzemotomotiv@hotmail.com

AKDENİZ ENTEGRE TAVUKÇULUK ZİYARETİ

HASİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Tahsin Kabaali, Yönetim Kurulu üyelerine kendi firması olan ve başkanlığını yaptığı Antakya Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan Akdeniz Entegre Tesisleri'nde yemek verdi.

Yemek öncesi tesisi gezdirerek firmanın faaliyet alanı, üretim, stoklama ve ihracatıyla ilgili bilgiler verdi. Ayrıca şu an yürüttükleri "Pişmiş Piliç Yaprak Döner Projesini" Yönetim Kurulu Üyelerine anlattı. Bunlara ek olarak başkanlığını yürüttüğü Antakya Organize Sanayi bölgesinin yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgilendirme yaptı.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise öncelikle nazik davetinden dolayı Tahsin Kabaali'ye teşekkür etti. Geçtiğimiz ay yapılan Antakya Organize Sanayi Bölgesi Genel Kurulu'nda 3. kez başkanlığa seçilen, HASİAD Başkan Vekili Tahsin Kabaali'yi Yönetim Kurulu adına tebrik ederek çalışmalarında başarılar diledi.



DASİFED'in İlk Yönetim Kurulu Toplantısı



DASİFED (Doğu Akdeniz Sanayici ve İş Adamları Dernekleri Federasyonu) geçtiğimiz ay başkanlık görevini devralan Mehmet Kılıçlar yönetimindeki ilk toplantısını HASİAD'ın ev sahipliğinde gerçekleştirdi.

Yeni yönetimde görev dağılımı yapılarak başlanan toplantıda;

Başkan Vekilliği ve TÜR KONFED temsilciliğine Faruk EKİNCİ (TÜSİAD)

Saymanlığa Tahsin KABAALİ (HASİAD)
Genel Sekreterliğe Sezai BONCUK (İSİAD)

Başkan Yardımcısı Alparslan YÜCEL (OSSİAD), Beyhan DOĞAN (PORTAKAL ÇİÇEĞİ KAGİD) ve Müftü TENNİOĞLU (İSİAD)

Halit YAĞCIOĞLU (HASİAD) ve Mehmet YILDIRIM (İSİAD) yönetim kurulu üyesi olarak görevlendirildi.

İş dünyasının sorunlarının yanı sıra bölgemizin ticari ve kültürel anlamda kalkınmasına yönelik yapılabilecek faaliyetlerin görüldüğü toplantının ardından Başkan Mehmet KILIÇLAR “Bölgemizin gerek sanayi ve ticaret gerek ise kültürel anlamda kalkınmasında bir sivil toplum kuruluşu olarak DASİFED’in aktif rol alması gerektiği hususunda fikir birliği ettiğimiz arkadaşlarımızla çıktığımız bu yolda ilk toplantımızı gerçekleştirdik.

Toplantı da federasyonumuza üye dernek sayısının artırılması yönünde yapılacak çalışmalar ile iş hayatında karşılaştığımız sorunlar ve çözümleri konusunda atılacak adımları belirledik. Bununla birlikte bölgemizin diğer unsurlarıyla da işbirliği yaparak sosyal ve kültürel anlamda yapılabilecek organizasyonları değerlendirdik.” diyerek yeni yönetimiyle DASİFED’in önümüzdeki günlerde daha faal ve daha etkili olacağını sinyallerini verdi.

Fay-Yem

Sponsorluğunda

İstanbul Kadıköy

Barış Manço Kültür

Merkezi'nde Sergi

Mustafa Kemal Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Resim Bölümü mezunu ve şu an aynı üniversite de yüksek lisans yapan Emel Genç, çeşitli sanat faaliyetlerinde bulunarak sanatla ilgili her konuda kendini geliştiriyor. Geçenlerde İstanbul Kadıköy Barış Manço Kültür Merkezi'nde dört konudan oluşan "Fay- Yem" sponsorluğunda bir sergi gerçekleştirdi. Serginin içeriği hakkında Emel Genç duygularını ve çalışmalarını aktardı.

"İnsan, sahip olduğu seçici algı filtreleri sebebiyle sadece küçük bir parçasını görebildiği bir dünyanın içinde dolanır durur. Varlığını, görme aparatının optik çerçevesi üzerine kurar. Bilgimiz ve deneyimimiz arttıkça bakış açımız büyür ve genişler ama yine de etrafımızda daima bizim algılayabileceğimizden daha fazlasının olduğunu unutmamamız gerekir. Tam da bu nedenle, huzursuz edici ve bir o kadar da aşikâr bir şekilde varlığımız, etrafımızdaki görünmeyen ve bilinmeyen şeylerle bir ilişki içindedir. Bu bağlamda



İsimsiz, Ahşap Kutu, 20 x 20 cm



çalışmalarımı gerçekçi ve sadece kopyalamaktan ya da yansıtmaktan ibaret olmayan, aksine gerçekliği parçalarına ayırıp sorgulamayı amaçlayan metotlarını, dünyamıza dair alternatif kavrayışlar geliştirmek için kullanıyorum.

İnsanın doğayla olan problematik ilişkisine de eleştirel bir bakış açısı getirmeye çalışıyorum. İnsanoğlunun "ayak izleri", dünyanın her yerinde acımasızca kendini; çöpleriyle, hayvanlara verdiği zararlar, toprağı yok edişleriyle, geçmişini yaşamamış gibi geleceğe odaklanmasıyla, devasa diktiği akıllı binalarıyla göstermeye devam ediyor. Dolayısıyla bunlara bağlı olarak sergimde ilk olarak Rezidanslara atıfta bulunduğum çalışmam yer alıyor; daha sonra arıların yok oluş süreciyle ilgili bir çalışmam mevcut. Bir sonraki çalışma da geçmişi gizlendiği kocaman bir dünyayı barındıran ama yok olan" mektup" çalışmalarım mevcut. Son olarak da eskiden buğdaylarımızı sakladığımız ambarlarımızı akla getirerek yok olan topraklarımızla yer değiştiren buğdaydan sonra toprağı da koruma altına alınması gerekliliğini ifade eden "toprak" çalışmasıyla sergiyi sonlandırdım.

Life®

POOL & PARK

Yapım - Kimya & Çevre - Tasarım



Odabaşı Mah. Çevre Yolu Cad. 73. Sok. Şahabettin Yeral Apt. Antakya / HATAY
Tel: 0326 226 00 11 • Fax: 0326 226 00 13 • Gsm: 0532 138 37 07 • 0532 266 73 72
www.lifepoolpark.com | info@lifepoolpark.com

BARIŞ TAVİLOĞULLARI

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, “Delta Enerji” firma sahibi üye Barış Taviloğulları’nı ziyaret ettiler.

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti belirten Barış Taviloğulları, HASİAD’ın en yeni üyelerinden olduğunu, derneğin faaliyetlerini başarılı bulduğunu ve HASİAD ailesinin bir ferdi olmaktan gurur duyduğunu ifade etti. Ayrıca firma faaliyetleri hakkında Yönetim Kurulu Üyelerine kısaca bilgilendirme yaptı.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise, öncelikle ziyareti kabulünden dolayı Barış Taviloğulları’na teşekkür ederek üyeliğinin tekrardan hayırlı olmasını diledi. Delta Enerji’nin çalışmalarını çok başarılı bulduklarını, sektörde adından söz ettiren bir firma olduğunu ve başarılarının devamını dilediklerini belirtti.



EDİP GÜMÜŞ

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, “Samtel İletişim” firmasının sahibi üye Edip Gümüş’ü ziyaret etti.

HASİAD Yönetim Kurulu’nu ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti belirten Edip Gümüş, sektörü ve yaptıkları çalışmalar hakkında bilgilendirmeler yaptı. Ayrıca derneğin yeni üyesi olduğunu ve HASİAD’ın Hatay’daki başarılı sivil toplum kuruluşlarından biri olduğunu ve böyle bir kuruluşun içinde yer almaktan mutluluk duyduğunu ifade etti.

Öncelikle samimi karşılamasından dolayı Edip Gümüş’e teşekkür eden HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, iletişimin hayatımızda çok büyük önem arz ettiğini, günümüzün en önemli sektörlerinden biri olduğunu ifade etti. Ayrıca dernek bünyesinde de iletişim sektörüyle iştigal eden üyemizin olmasından mutluluk duyduklarını belirtti.





MAHMUT SAMİ ARICA

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Arıca İnşaat”** firma sahibi üye Mahmut Sami Arıca’yı ziyaret etti.

Öncelikle ziyaretten duyduğu memnuniyeti belirten Mahmut Sami Arıca, HASİAD ailesine katılan yeni üyelerden olduğunu, Hatay’ın seçkin derneklerinden olan HASİAD’ın çalışmalarını takip ettiğini ve başarılı bulduğunu ifade etti. Ayrıca şu an da devam eden projeleri ile ilgili bilgiler verdi.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, Mahmut Sami Arıca’ya misafirperverliğinden dolayı teşekkür ederek, derneğe yeni üyelerin katılımından memnuniyet duyduklarını belirtti. Ayrıca M. Sami Arıca’nın projelerini çok beğendiklerini ifade ederek çalışmalarında başarılar diledi.



AHMET HOROZ

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Horoz Pompa”** sahibi üye Ahmet Horoz’u işyerinde ziyaret etti.

Yönetim Kurulunun ziyaretinden duyduğu memnuniyeti belirten Ahmet Horoz, derneğin yeni üyelerinden olduğunu ve Hatay’ın başarılı iş adamları derneklerinden olan HASİAD’ın üyesi olmaktan mutluluk duyduğunu ifade etti. Ayrıca Yönetim Kurulu üyelerine firmasının yaptığı işler ve sektörü hakkında bilgiler verdi.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise öncelikle ziyareti kabulünden dolayı Ahmet Horoz’a teşekkür ederek üyeliğinin hayırlı olmasını diledi. Horoz Pompa’nın yaptığı çalışmaları başarılı bulduklarını ve bir yatırımcı olarak karşılaşılabileceği problemleri HASİAD ailesi olarak çözmeye hazır olduklarını belirtti.

ERCAN GÜZEL

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Modelin Mobilya”** firma sahibi üye Ercan Güzel’i işyerinde ziyaret etti.

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti belirten Ercan Güzel, HASİAD ailesine yeni katıldığını, derneğin şehrimizde sayılı sivil toplum kuruluşlarından olduğunu ve HASİAD üyesi olmaktan son derece mutluluk duyduğunu ifade etti. Ayrıca mobilya sektörü ve firması hakkında yönetim kuruluna bilgiler verdi.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu sıcak karşılamasından dolayı Ercan Güzel’e teşekkür ederek üyeliğinin hayırlı olmasını diledi. Modelin Mobilya’nın sektörde çok başarılı işlere imza attığını ve ilimizi fuarlarda çok iyi bir şekilde temsil ettiğini bildiklerini ifade ederek başarılarının devamını diledi.



İSA-HÜSEYİN KAZAR

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **Özkazarlar Hırdavat-Haktel Çivi** firma sahibi üyeler İsa ve Hüseyin Kazar’ı ziyaret etti.

Yönetim Kurulu üyelerini ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti belirten Hüseyin Kazar, derneğin faaliyetlerini üye olmadan önce yakından takip ettiklerini ve dernek çalışmalarını başarılı bulduklarından ortağı ve kuzeni İsa Kazar ile birlikte üye olmaya karar verdiklerini ifade etti. Aynı memnuniyeti dile getiren İsa Kazar, firmalarını kısaca tanıtarak sektör olarak yaşadıkları sıkıntıları yönetim kurulu üyeleri ile paylaştı.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, samimi karşılamalarından dolayı İsa ve Hüseyin Kazar’a teşekkür etti. Hırdavat sektörünün kapsadığı ürünler dolayısıyla çok geniş bir yelpazeye sahip olduğunu ve bu yüzden bütün sektörle ilişkili olduğunu, bu sektörde yaşanacak herhangi bir aksaklığın tüm sektörleri olumsuz bir şekilde etkileyeceğini ifade etti.





MEHMET KILIÇLAR VE SİDDİK ÖNLEN

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Hatboru”** firma sahibi üyeler Mehmet Kılıçlar ve Sıddık Önlen’i ziyaret ettiler.

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade eden Mehmet Kılıçlar, firmalarının faaliyetleri ve yaptıkları projeler hakkında bilgiler verdi. Ayrıca HASİAD’ın önceki dönem başkanlarından olduğunu, dernek faaliyetlerini yakından takip ederek başarılı bulunduğunu belirtti.

HASİAD Yönetim Kurulu’nu ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti belirten Sıddık Önlen, Hatboru’nun kuruluş ve gelişme sürecini anlatarak söze başladı. Hatboru’nun üretim ve ihracat potansiyeli ve önümüzdeki süreçte yapmayı planladıkları projeler hakkında Yönetim Kurulu’nu bilgilendirdi.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise, sıcak karşılamalarından dolayı teşekkür ederek Hatboru firmasının bölgenin sayılı ve HASİAD bünyesinde bulunan en başarılı firmalarından olduğunu belirtti.



YAHYA GENÇ

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri, **“Fay-yem”** firma sahibi üye Yahya Genç’i ziyaret ettiler.

Yahya Genç, Yönetim Kurulu’nu ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti belirterek firmasının üretim kapasitesi ve ürettiği ürünler ile ilgili bilgiler verdi. Ayrıca Kırıkhan’da faaliyet gösteren küçük ve büyükbaş hayvan besi çiftliği olduğunu, kendi ürettiği yemleri öncelikle kendi çiftliğinde denediğini ve yemlerin tamamen organik olduğunu ifade etti.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu samimi karşılamasından dolayı teşekkür ederek Yahya Genç’in HASİAD’ın tarım ve hayvancılık sektöründe iştigal eden tek üyesi olduğunu, çalışmalarını başarılı bulunduğunu ve başarılar dilediğini ifade etti.

YUSUF AKEMOĞLU

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, “Antakya Galvaniz” ve “Öz-iş Metal” firma sahibi üye Yusuf Akemoğlu’nu ziyaret ettiler.

Öncelikle HASİAD Yönetim Kurulu üyelerinin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti belirten Yusuf Akemoğlu, 2010 yılından bu yana faaliyetlerini sürdüren galvaniz tesisini, Yönetim Kurulu Üyelerine gezdirerek ürettikleri ürünler hakkında bilgiler verdi. Firma olarak en yoğun ihracat yaptıkları Ortadoğu’da yaşanan olumsuz gelişmeler dolayısıyla durma noktasına gelen ihracatlarını, İran ve Afrika bölgelerine yönelerek yeniden canlandırdıklarını ifade etti.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ise, kabulden dolayı teşekkür etti. Tesisi çok başarılı bulduğunu, son dönemde aldığı ihalelerle ve ihracat potansiyeli ile adından söz ettiren bir firma olduklarını ifade ederek dernek olarak başarılarının devamını dilediklerini belirtti.



MEHMET GÜÇLÜ

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, HASİAD Denetleme Kurulu Üyesi Mehmet Güçlü’yü sahibi olduğu Orjin İnşaat’ta ziyaret ettiler.

Yönetim Kurulunu ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti belirten Mehmet Güçlü, sona gelinen projeleri “The Empire Towers” hakkında Yönetim Kurulu Üyelerine bilgiler verdi. İnşaat sektöründe yaşanan sıkıntılar ile ilgili bilgilendirme yaptı.

HASİAD Yönetim Kurulu Başkanı Halit Yağcıoğlu, Orjin İnşaat’ın inşaat sektöründe çok başarılı olduğunu ve Antakya’da ilkleri gerçekleştirmeye devam ettiklerini ifade ederek çalışmalarında başarılar diledi. Ayrıca ziyaret sonrasında HASİAD Yönetim Kurulu Toplantısı yapıldı.





türmatsan®
DÜNYA'DA İLK DEFA ORGANİZE MATBAACILIK

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK
MATBAASI

**10.000
BROŞÜR
290₺**



**TÜRKİYE'NİN
EN KALİTELİ
ÇANTASINI
ÜRETİYORUZ.**

**2.000
ADET AFİŞ
200₺**

**1.000
KÜP BLOKNOT
1800₺**

**1.000
DAVETİYE
120₺**

**3.000
İNSÖRT
200₺**

**1.000
BARDAK ALTLIĞI
150₺**

☎ **32615 71 71**

📍 Çay Mah. Tayfur Sökmen Blv. Özay İşh.
Zemin Kat No: 8/C İskenderun-HATAY

☎ **32213 71 71**

📍 Cumhuriyet Mah. Karaoğlanoğlu Cad. Saray Apt. Altı
No:5 (Belediye Binası Altı) Antakya - HATAY

**AHMET ÖLÇER**

Doğum Tarihi: 20.09.1952
 Doğum Yeri: ANTAKYA
 Medeni Hali: EVLİ
 Üyelik Tarihi: 04.06.2015
 Eğitim Durumu: LİSANS
 Mesleği: TEKNİK EĞİTİM ÖĞRETMENİ
 Faaliyet Alanı: OTOMOTİV
 Firma Adı: GÜRLER OTOMOTİV

☎ : 0 326 221 22 22

💻 : -----

📍 : Yeni Sanayi Sitesi Karşısı Pırıl Sitesi
 No:44-45-46 Antakya/HATAY

✉ : gurlerotomotiv@mynet.com

**HÜSNÜ TÜRKOĞLU**

Doğum Tarihi: 26.07.1977
 Doğum Yeri: ALTINÖZÜ
 Medeni Hali: EVLİ
 Üyelik Tarihi: 27.04.2015
 Eğitim Durumu: LİSE
 Mesleği: GENEL KOORDİNATÖR
 Faaliyet Alanı: ELEKTRİK-ELEKTRONİK,
 GÜVENLİK SİSTEMLERİ
 Firma Adı: GBF GROUP

☎ : 0 326 221 65 50

💻 : -----

📍 : Ürgenpaşa Mah. Yüzbaşı Asım Cad.
 Suadiye Apt. No:85/C Antakya/HATAY

✉ : husnugbf@gmail.com

ESSİ®

GÜZELLİK - ESTETİK - KOZMETİK - EĞİTİM

Ameliyatsız

Örümcek Ağı Estetiği ile
Yüz Germe

Danışmanlık

- *Kalıcı Epilasyon*
- *Bölgesel İncelme*
- *Selülit Tedavisi*
- *Leke Tedavisi*
- *Medikal Estetik Uyg.*
(Dolgu, Botox, PRP)
- *Cilt Bakımı*
- *Kalıcı Makyaj*
- *Protez Tırnak*
- *İpek Kirpik*
- *Eğitim*

Danışmanlık

İletişim

213 2022

+90 (544) 496 4400

antakya@essiguzellik.com

Kışlasaray Mahallesi Fevzi Çakmak Caddesi Çin Çin Apt.D:3 Antakya/HATAY



Essi Alsancak • Essi Antalya Lara • Essi Antakya • Essi Ataşehir • Essi Bahariye / Kadıköy • Essi Bandırma • Essi Bornova • Essi Bostanlı • Essi Buca
Essi Bursa • Essi Edremit • Essi Gaziantep İbrahimli • Essi Gazimur • Essi Gelibolu • Essi Karşıyaka Yalı • Essi Kayseri Melikgazi • Essi Kemalpaşa
Essi Nişantaşı • Essi Narlıdere Polikliniği • Essi Şanlıurfa • Essi Turgutlu • Essi Termal Otel Balçova • Essi Kaya Ramada Plaza • Essi Kaya Plazo Otel / Bolu



“Yeryüzünde Susuz Bir Hayat Düşünülemez” Ahmet HOROZ



Sizlere bu sayımızda nadir karşımıza çıkan bir sektörle tanıştırmak istiyorum. Sondaj kuyuları ve keson kuyularda olduğu gibi su depoları, barajlar, göl ve deniz gibi durgun su kaynaklarında da güvenle kullanılmak için dizayn edilmiş ürünlerle hiç karşılaştınız mı? Güvenilirlikleri, periyodik bakım ve ön yağlama gerektirmemeleri, kolay montajı, sessiz çalışmaları ve enerji tasarrufu özellikleri ile suya ihtiyaç duyulan her alanda rahatlıkla kullanılabilen ürünleri ve sektörü tanıtmak istiyorum. Horoz Dalgıç Pompaları ve inşaat sektöründe adını duyduğumuz Ahmet Horoz ile bir aradayız. Zirai Sulama, İçme suyu Terfi Tesisleri, Endüstriyel Tesisler, Okullar, Hastane, Su Arıtma Tesisleri gibi birçok alanda imalat yapan Ahmet Horoz ile yaptığı çalışmalar ve sektörünü konuştuk.

Bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1965 yılında Hatay ili Reyhanlı ilçesinde doğdum. İlk ve orta tahsilimi Reyhanlı'da yaptım. Meslek hayatına Reyhanlı Sanayi Sitesi'nde tornacı çırağı olarak başladım. Vatani görevimi yaptıktan sonra kendi işyerimi açarak hayata atıldım. Evliyim ve üç erkek evlat babasıyım. Halen Açık öğretim Lisesi'nde okuyarak eğitimlerime devam ediyorum.

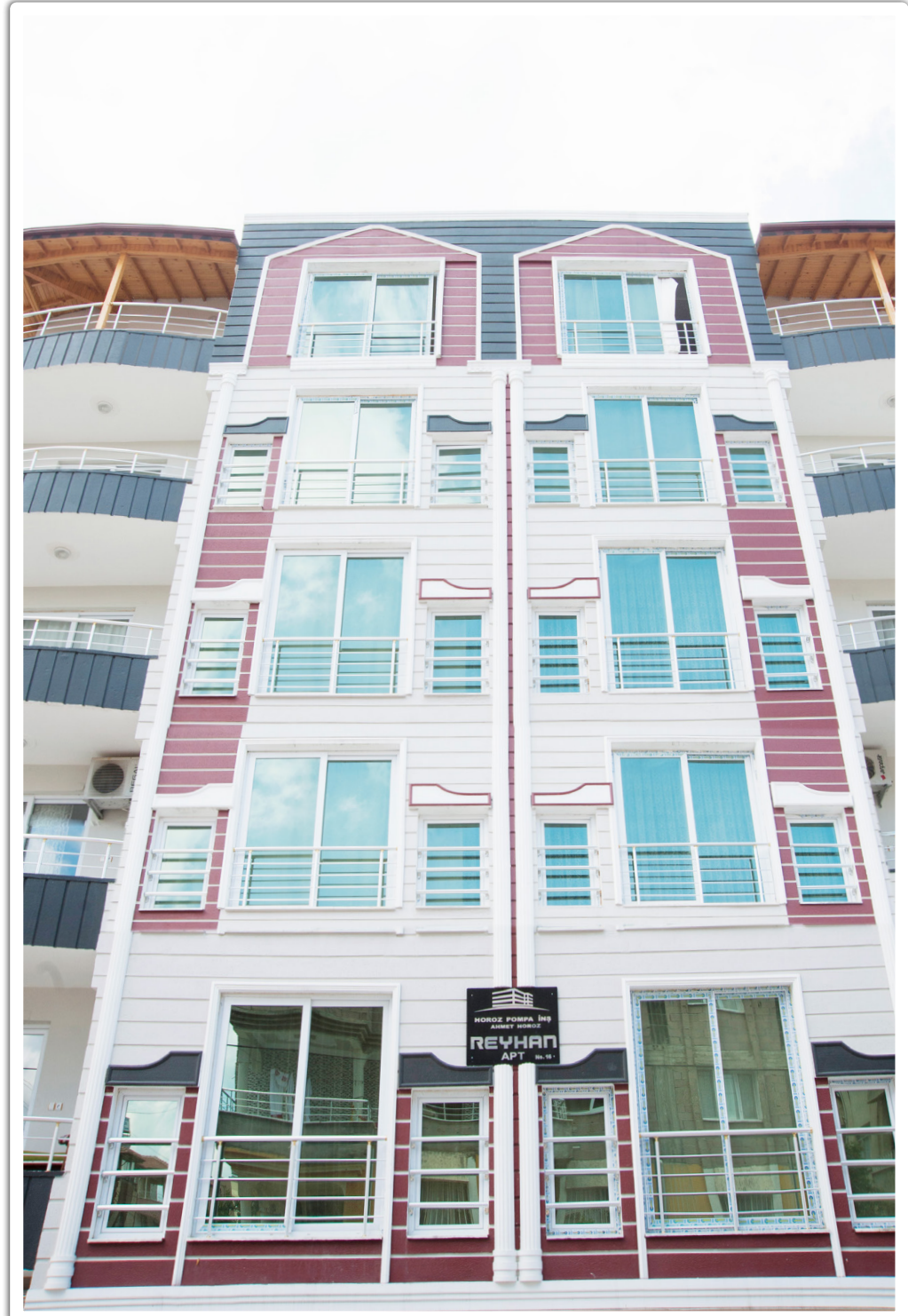


Hangi sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Bu iş nereden geldi aklınıza?

Ben kendi iş yerimi açtıktan sonra 1990 yılında Dik Türbin Milli Pompa imalatına başladım. Yer altı sularının yüzeyden daha derinlere çekilmesi ile arayışlar içerisine geçtim. Neticede 1995 yılında az enerji ile daha çok su veren dalgıç pompa tasarımlarımızı oluşturarak bunların imalatına başladım. Yaşadığımız bölgenin niteliği açısından çiftçimizin tarımda kullanacağı su ihtiyacını karşılayabileceği derin kuyuların açılması beni bu sektörde çalışma fikrine yöneltti.

Firmanızın misyonu, vizyonu ve kalite politikası nedir?

Dalgıç Pompayı, Türkiye genelinde Horoz Pompa ismi ile bütünlendirmek, dolayısıyla dalgıç pompa markalaşmak. Dalgıç Pompa teknolojisini yurt içi ve yurt dışında araştırmak, geliştirmek gibi konularda yönetime ve çalışanlarımıza sürekli eğitimler aldirmek, gelişen teknolojiyi izleyen, uygulayan, bu konularda çalışanlarını eğiten, sektöre öncülük yapan bir kuruluş olmak. Vizyonumuz ise üstün kaliteyi oluşturan performans, verim ve hizmete dayanıklılık gibi özellikleri ön planda tutan ürünlerimizin tercih edilebilir nitelikli olmasına özen göstermek. Horoz Pompa, Dalgıç Pompa imalatı sektöründe bölge çapında yakaladığımız liderliği ülke çapına yaymak isteyen, yüksek kalite, düşük maliyet ve tam zamanında hizmet prensibiyle çalışan, müşterilerinin ve çalışanlarının mem-



nuniyeti için tüm kaynakları etkin kullanan, kendisini sürekli geliştiren, çağdaş yönetim anlayışını, tüm firma geneline yayan, firma içi eğitime önem gösteren, işçi sağlığı ve güvenliği ilkelerine riayet eden, teknolojik gelişmeleri takip eden ve uygulayan, yasal şartlar ve mevzuatlara uyan ve sürekli yasal şartları takip eden, her zaman tercih edilen bir kuruluş olmayı benimsedik ve amaç edindik.

Firmanızın mevcut ürünleri genellikle hangi alanlarda kullanılıyor? Kimlere hizmet veriyorsunuz?

İmalatını yaptığımız Dalgıç Pompa ürünleri çiftçilerimizin tarımsal sulamalarında, belediyelerin temiz içme sularında, termal alanlarda, demir çelik tesislerinin yer altı su ihtiyacını karşılamada ve köylere hizmet götürme birliklerinde yaygın olarak kullanılmakta.

Ürünlerinizde kalite ile ilgili nasıl bir politika izliyorsunuz?

Ürünlerimizi oluşturan hammadde girdileri ön kabul ambarlarımızda, ilgili TSE standart maddelerine göre muayeneden geçirilerek kabulü sağlanır. Üretim aşamasında ölçü ve boyut testlerinden geçirilerek sonuç aşamasına gelen ürünlerimiz pompa performans deneyine tabi tutularak test sonucu verimli olan ürünlerimiz ambalajlanarak satışa hazır hale getirilir.

Suya ihtiyaç duyulan her alanda rahatlıkla kullanılabilecek ürün hizmeti sunuyorsunuz. Bununla birlikte Hatay'ın sahip olduğu su kaynakları ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Ovamız yer altı suları açısından zengin bir potansiyel içermekte. Ancak her yer altı kaynağında olduğu gibi aşırı kullanımlar tükenmeye sebep olacağından bölgemizdeki akarsulardan faydalanılmalı. Reyhanlı Barajı bir an evvel bitirilerek hizmete girmeli.

İş yaşamınıza dair kişisel gelişiminiz için neler yapıyorsunuz? Mesela inovasyon desem neler söylemek istersiniz?

Günümüzün hızla değişen rekabet ortamında ayakta kalabilmek için Ar-Ge çalışmalarına ağırlık vermekte ve ürünlerimizde sürekli verimlilik arttırıcı tasarımlarla yeni ve iyileştirilmiş ürünlerle müşterilerimize hizmet vermeye devam etmekteyiz.

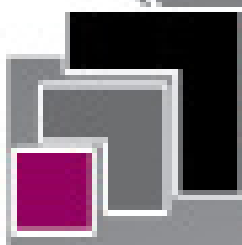


İş yaşamınızdaki vizyonunuzu öğrenebilir miyiz? Ayrıca gelecek planlarınızdan bahsedelim biraz.

Hayatın her aşamasında eğitimin önemini kavramış bir insan olarak sürekli kendimi geliştirmek ve yenilemek adına eğitim ve seminerlere katılım sağlamaktayım. Başta da belirttiğim gibi meslek hevesinin ağır basmasıyla yarıda kalan eğitimimi de açık öğretim okuyarak tamamlamaya çalışıyorum. Dalgıç Pompa imalatından sağladığımız başarı ve performansının itici gücüyle bundan yaklaşık on yıl öncesinde insanlarımıza daha faydalı olma düşüncesine kapıldım. Bu vesile ile imalat ve sanayiciliğimin dışında da insanlarımızın rahat ve huzur bulacağı sıcak yuvalarını kuracakları ev hayallerinin gerçekleşmesi içinde inşaat sektörüne girerek müteahhitlik yapmaya başladım. Bu on yıl içerisinde inşaat sektöründe de başarıyı yakalayarak sektörde öncü konumuna geldim. Yaptığım inşaatlarla insanlarımızın hayallerini gerçekleştirirken yarattığım iş sahalarında istihdam sağladım. Elde ettiğim gelirden ödediğim vergi ve yarattığım katma değerle ülke ekonomisine katkıda bulundum. Kaliteli ve birinci sınıf malzemeler kullanarak inşa ettiğim dairelerle yaklaşık beş yüz ailenin hayallerini de gerçekleştirmenin kıvancını yaşıyorum. Gelecekte de siteler inşa ederek insanların mutluluk ve huzuru için hizmetkârları olmaya devam etmek tek gayem ve düşüncemdir.

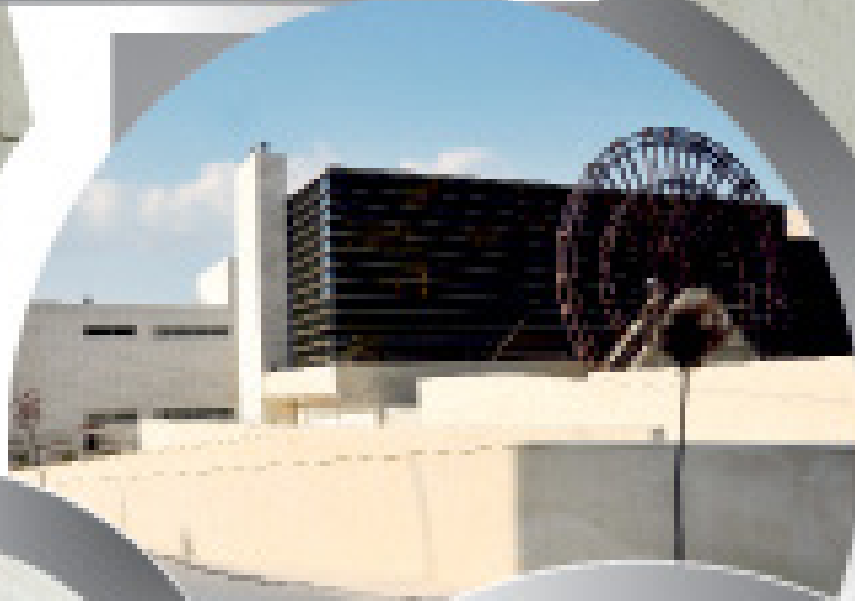
Son olarak HASİAD üyesi Ahmet Horoz'un HASİAD Dergisi okuyucularına mesajı nedir?

Kalite el kitabı, prosedürler ve talimatlarla yaptığını yazan ve yazdığını uygulayan bir çalışma ortamı oluşturduk. Bu bir ekip çalışmasının ürünüdür. Bütün bu başarının mimarı Rahmetli Sabancı'nın dediği gibi "çalışmak, çalışmak ve yine çalışmaktır" diyorum.



**SEDEF
MERMER**

*Mermere
Atılan
Tunza...*



REFERANSLARIMIZ

Hatay Arkeoloji Müzesi
Antakya Ottoman Palace
Antakya Palladium AVM
Antakya Araştırma Hastanesi
Rönesans Rezidans

İletişim:

0326 225 12 88

0530 386 20 65

0532 523 44 41

Reyhaneli Yolu Üzeri Zervent Sit.
No: 470 Antakya / HATAY

Şube

0326 245 52 94

İskenderun Yolu Üzeri 12 Km
Anayacı / Antakya



HASİAD Üye Kaynaşma Yemeği

Hatay Sanayici ve İşadamları Derneği Üyeleri yoğun iş temposuna ara vererek Helena Center'da düzenlenen Üye Kaynaşma Yemeği'nde bir araya geldi. Samimi bir ortamda gerçekleşen yemekte üyeler gönüllerince eğlendiler. Gece de tavlâ çekilişi yapılarak 2 üyeye tavlâ hediye edildi. Yapılan etkinlikte sahne alan Levent Şahin misafirlere unutulmaz bir gece yaşattı.

Doğan SAMSUN & Eşi



Yahya GENÇ & Eşi



Süleyman KAZAR & Eşi



İsa KAZAR & Eşi



Osman MISTIKOĞLU & Eşi



Şükrü KANATLI & Eşi



Mahir KARAYEL & Eşi



Mehmet YILDIZ & Eşi



Ayhan MİRİOĞLU & Eşi



Ercan GÜZEL & Eşi



Servet ALTAŞ & Eşi



Mehmet ÖZAT & Eşi





Süleyman UÇAR & Eşi



Ali SARI & Eşi



Nizamettin ÖZKAYA & Eşi



Hüseyin ÖZBUĞDAY



Ali BİLİR & Eşi



Antakya OSB

5. Olağan Genel Kurul Toplantısı

HASİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Tahsin Kabaali, Antakya Organize Sanayi Bölgesi Genel Kurulu'nda güven tazeledi.

Antakya Organize Sanayi Bölgesi 5. Olağan Genel Kurul toplantısı Antakya Ottoman Palace Otel'de gerçekleştirildi. Genel Kurul'a, Hatay Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Sunday Balıkoğlu, Cumhuriyet Halk Partisi Hatay Milletvekili adayı Hilmi Yarayıcı, STK temsilcileri ve yatırımcılar katıldı. Genel Kurul'da Divan Başkanlığı'na Volkan



Ekmekçi, Divan Başkan Vekilliği'ne Rasim Doğru, Divan Başkanlığı Üyeliği'ne Sabahattin Yılmaz seçildi.

Genel Kurul açılış konuşmasını yapan Antakya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Kabaali, Bakanlığa olan kredi borçlarının tamamının ödendiğini belirterek: "Antakya Organize Sanayi Bölgesi'nin yıllardan beri süre gelen borçlu yapısının tamamen bitirilmiş olması ile birlikte Antakya OSB Türkiye'de sorunsuz ender Organize Sanayi Bölgeleri'nden bir tanesine dönüştü" dedi. Antakya OSB'yi en kısa sürede doğalgaz ile buluşturup temiz ve çevreci bir enerji kullanımını sağlayacaklarını belirten Kabaali, bu konudaki bürokratik

işlemlerin en kısa sürede tamamlanacağını da dile getirdi. Kimyasal Arıtma Tesisi'nin bu ay içerisinde hizmete gireceğini belirten Antakya OSB Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Kabaali konuşmasının sonunda 2001 yılında kurulan Antakya Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulduğu tarihten bu yana ilk kez 2014 yılında bir denetime tabi tutulduğunu ve söz konusu denetimden yüzlerinin ağıyla çıktıklarını söyledi. Kabaali, bundan sonra da şeffaf ve hesap verilebilir şekilde yönetme anlayışlarını sürdüreceklerini belirtti.

Gündem maddelerinin görüşülmesinin ardından tek liste ile gidilen seçimde Yönetim Kurulu üyeliklerine Tahsin KABAALİ, Mehmet KILIÇLAR, Ahmet TANER, Nail GÜVEN ve Şafak Murat SÖZER, Denetim Kurulu üyeliklerine ise Necmettin KARAOĞLAN ve Yusuf AKE-MOĞLU seçildi.



Güler Yüzlü Hizmet, Güvenilir Kalite



DOLĞUNLAR LTD. ŞTİ.

Petrol - Uluslararası Nakliyat

0326 413 43 66 • 0533 747 33 90

Gültepe Mah. Hasan Mursaloğlu Cad. No: 35 Reyhanlı / HATAY

kadoil

"Size çok iyi gelecek"



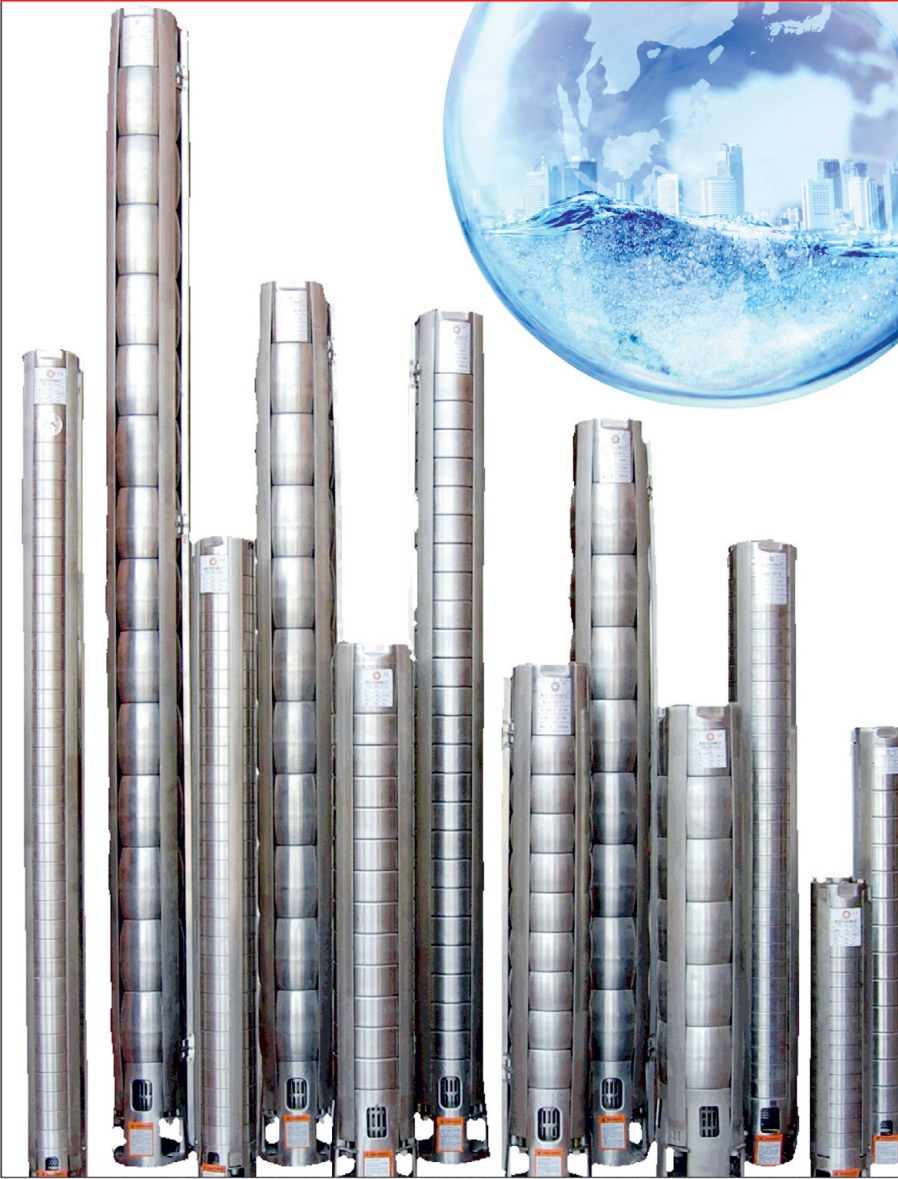


HOROZ POMPA İNŞ. TAAHHÜT
AHMET HOROZ

www.horozpompa.com.tr

0532 421 76 92

T.Sökmen Caddesi Kırıkhan Yolu Üzeri
Reyhanlı/HATAY



HOROZ POMPA

Horoz Pompa İnş.Tar.San.Tic.Ltd.Şti.
AHMET HOROZ

www.horozpompa.com.tr

Tlf: 0326 413 76 72 - Fax: 0326 413 18 83
T.Sökmen Caddesi Kırıkhan Yolu Üzeri No:77
Reyhanlı/HATAY

