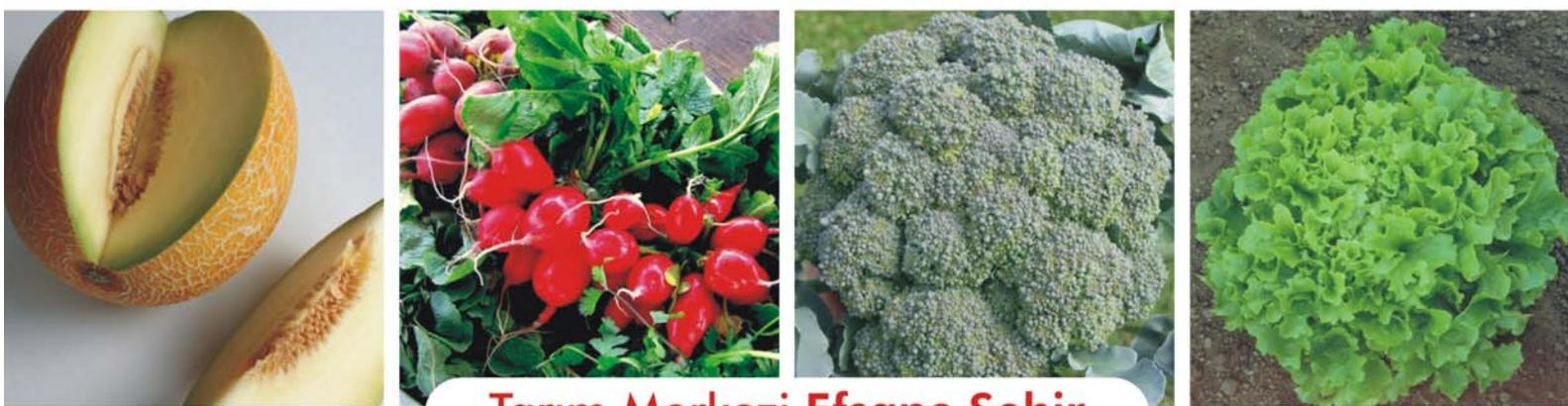


4 Temmuz-Agustos-Eylül

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası'nın
yayın organıdır

bafra



Tarım Merkezi Efsane Şehir



Başkan AKSOY'la
**Bafra
Üzerine**

Uygun Yetiştirme
Tekniğiyle
**Karpuz
Yetiştiriciliği**

Bafra Ziraat Odası
Yönetim Kurulu Başkanı
**Sait KARAGÖL'den
Üretici Raporu**

**Bafra Ovasında
Fide Üretimi**



> Çevre Düzenleme Elemanları Grubu

Betontaş çeşitli renk, desen ve ebatlarda beton parketaşı, kaldırım kaplama blokları, bordur taşları, oluk taşları, üretmektedir. Tamamen betonarme, dekoratif ve kentsel estetiğe sahip çiçeklikler, park mantarları ve sınır elemanları üretilmektedir.



> Altyapı Elemanları Grubu

Altyapı elemanları olarak, muhtelif ebatlarda Beton -Betonarme Boru ve bunlara paralel olarak Muayene Baca Elemanları, Bağlantı Parçaları. Ayrıca muhtelif ebatlarda prefabrik menfez üretilmektedir. Entegre Conta uygulamaları ile sızdırmazlık oranı %100 dür.



> Hazır Beton Grubu

C14-C50 sınıflarında hazır beton, Kalite kontrol Laboratuvarı destekli olarak Bafra ve Samsun tesislerimizde üretilmektedir. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve proje şartnamelerine uygun özel beton tasarımları yapılabilmektedir.



> AGREGA Grubu

Tesislerimiz beton ve asfalt agregası üretmekte olup isteğe bağlı olarak farklı ebatlarda, yol, alt temel, temel, altyapı, dolgu, stabilize malzeme taleplerini sipariş üzerine üretebilmektedir.

> Mühendislik Hizmetleri

Betontaş; Yol, yaya yolu, park-bahçe düzenlemeleri, çevre düzenlemeleri. Yağmur suyu ve kanalizasyon şebeke hattı (alt yapı) çalışmaları. Nakliye hizmetleri ve çok çeşitli hafriyat çalışmaları gibi muhtelif mühendislik hizmetleri vermektedir.



betontaş[®]
YAPI ELEMANLARI İNŞ. TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.



GÜRSOY[®]
HAZIR BETON
BİR BETONTAŞ KURULUŞUDUR



ALPET

ALPET'le farkı yaşayın



Ev ve İşyerlerine Ücretsiz Servis Yapılır

Samsun Bafra Yolu Üzeri Tütüncüler Mevkii
Tel: (0.362) 599 01 53 - 54 Bafra/SAMSUN

TATAROĞLU
Petrol & Otogaz

Tataroğlu Otomotiv
Hançerli Mah. Atatürk Bul. No:562 SAMSUN
Tel: (0.362) 432 57 54 Fax: (0.362) 433 08 24



Emeğinizin değerini
bilen uzmanlık!

İmalat Paket Servisi

Sektörünüze özel
tüm çözümler bir arada!
Paketinizi alın,
kazanmaya başlayın.

DenizBank 

DEXIA

DenizBank bir Dexia kuruluşudur.

www.denizbank.com / 444 0 804



Bafra
Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu
Adına Sabihî
Başkan Rızvan AKSOY

Mesul Müdür
H. Fatih VERİM
Yönetim Kurulu Üyesi

Haber
Ayhan AVCI
Bilgi İşlem Sorumlusu

Tekel Caddesi No:55
Tel: (0.362) 543 10 75 (pbx)
Fax: (0.362) 543 12 75

www.bafratso.org.tr
e-mail:
bafratso@tobb.org.tr

Yapım / Production

tanıtım ve danışmanlık hiz.

BİLGİ!
AJANS

Tel: (0.454) 212 96 25
(0.454) 212 63 10

e-mail: bilgijans-@hotmail.com

Matbaa
MELİSA MATBAACILIK

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Dergisi
üç ayda bir yayınlanır.
Bu dergide yazılan yazılar kaynak gösterilmeden
alıntı yapılamaz ve yayınlanamaz.
Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler ve
bunların sorumluluğu tamamen
yazarlarına aittir, odamızın kesinlikle
görüşünü taşımaz.
Odamız dergimize gönderilen yazılarda
gerekli görüldüğü taktirde editöryel işlemler
yapma hakkını saklı tutar.

20

İsmail TUĞ ile

Bafra'da Tarım

Başkan AKSOY'la

Bafra Üzerine

18



42

Uygun Yetiştirme Tekniğiyle

Karpuz Yetiştiriciliği

6 Başkandan / Rızvan AKSOY

34 TOBB'den Haberler

8 Odamızdan Haberler

38 Turizm / Asar Kale

18 Röportaj / Başkan AKSOY'la
Bafra Üzerine

40 İkiiztepe Kazıları

20 Bir Konuk / İsmail TUĞ ile
Bafra'da Tarım

42 Tarım / Uygun Yetiştirme
Tekniğiyle Karpuz Yetiştiriciliği

22 Röportaj / Bafra Ovasında Fide
Üretimi

46 Kapak / Marka Tescili Neden
Önemlidir

24 Firmalarımız / Mutlu Orman Ürünleri
ve 10 Yıllık Hedefleri

49 Bilmedikleriniz / Bunları
Biliyor musunuz?

26 Bölgeden Haberler

50 Dosya / Kobi'ler Hangi Alternatif
Pazarlama Stratejilerini Kullanabilir?

28 Bir Konuk / Bafra Ziraat Od. Yön. Kurl. Başk.
Sait Karagöl'den Üretici Raporu

52 İş Fikirleri

32 Basında Bafra TSO

54 Fuar Takvimi

EMENLİ

Çiftlik

ET VE SÜT ÜRÜNLERİ LTD. ŞTİ.



Kendi çiftliğimizde üretmiş olduğumuz süt ürünlerine et ürünlerini de ekleyerek Alaçam Cad. 3 Nolu Sağlık Ocağı girişinde yeni açtığımız "Çiftlik Et Ürünleri" 3. şubemizi de hizmetinize sunuyoruz.

- Günlük taze kesim dana eti, kuzu eti.
- Tavuk ürünleri • Şarküteri • Süt ürünleri

Büro

Büyük Pazar Yeri Ahmet Çavuş Sok. No:19
Tel: (0.362) 532 00 49

Fabrika

Sanayi Cad. / Tel: (0.362) 544 49 66
Süt Üretim Çiftliği: Emenli Köyü

Kasap

Alaçam Cad. 3 Nolu Sağlık Ocağı Girişi
No:138 / Tel: (0.362) 532 00 55-49
Bafra / SAMSUN

SUNUM



Rizvan AKSOY

Bafra TSO Başkanı
TOBB TSO Konsey Üyesi

Sevgili Bafralılar ve değerli okuyucular, üzerinde bulunduğumuz Bafra Ovası Türkiye'nin en büyük ve en gözde tarım alanlarından biri, içinde yaşadığımız Bafra şehri de binlerce yıllık tarihi geçmişin izlerini taşıyan önemli bir yerleşim alanıdır. Atalarımızdan bize miras kalan bu toprakların değerini bilmek, en ileri teknolojileri kullanarak ona zarar vermeden çağdaş ve bilimsel yöntemlerle onu işlemek çiftçilerimizin görevidir. Elde edilen mahsulü değerlendirmek ve sanayi çarklarından geçirip katma değerini arttırarak Bafra'ya kazandırmak ise başta tüccar ve sanayicimiz olmak üzere hepimizin ortak vazifesidir.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu olarak, görev ve sorumluluğumuzun bilinci içinde, Bafra'nın geçmişten günümüze bir tarım şehri olduğunun farkındayız. Amacımız ve idealimiz Bafra'mızı aynı zamanda bir sanayi şehri yapmaktır. Hepimizin bildiği basit ve yaklaşık bir hesaplama; bir kilo buğdaydan bir kilo un, bir kilo undan bir kilo bisküvi çıkar. Fakat sonuçta bir kilo unun fiyatı bir kilo buğdaydan 2-3 kat fazla, bir kilo bisküvi ise bir kilo undan 15-20 kat daha pahalıdır. Organize sanayi bölgemizi faal hale getirerek Bafra'yı bir ticaret ve sanayi şehri yapmak isteyişimizdeki amacımız aradaki bu katma değer farkının Bafra'da kalmasını sağlamaktır.

Değerli Bafralılar, bugüne kadar mahsullerimizi ham ve işlenmeden sattığımız için sahip olduğumuz tarımsal potansiyel ve zenginlikten gerektiği şekilde yararlanamadık. Bunun hep böyle gitmesini istemiyoruz. Temelini hep birlikte attığımız ve yine hep birlikte faaliyete geçirdiğimiz Bafra Organize Sanayi Bölgesi'nin işte bu amaçlara uygun olarak ürünlerimizin değerlendirildiği ve katma değerinin Bafra'da kalmasını sağlayacak tesis ve fabrikalarla donatılması gerekmektedir. Bütün imkânlarımızı seferber ederek bunu başarmalıyız. Biran önce kendi markalarımızı yaratmalı, bunları Türk ve Dünya pazarlarına sunmalıyız. Aksi takdirde bir kamyon sebze için bir cep telefonu fiyatına satarak Bafra'mızın kalkındırılmayacağını ve başta işsizlik, geri kalmışlık ve dışarıya göç olmak üzere bugün karşı karşıya olduğumuz sorunları çözemeyeceğimizi herkes bilmelidir.

OUR TARGET AND MISSION ARE TO MAKE OUR BAFRA AN INDUSTRIAL CITY

Dear Bafra people and readers; Bafra Plain, on which we are, is one of the biggest and most favorite cultivated areas, and Bafra City, in which we live, is an important settlement that carries the traces of the historical past of thousands of years. The duty of our farmers is to appreciate these lands, which were inherited from our ancestors to us, and to cultivate them with modern and scientific methods by using the most advanced technology without damaging them. Also, to utilize the gathered crops and to gain them to Bafra by getting them through industrial wheels and increasing their added value are the common duty of all of us; notably our merchants and industrialists.

As the Board of Bafra Chamber of Commerce and Industry, we are aware and in conscious of our duty and responsibility that Bafra is an agricultural city from past to present. Our target and mission are to make our Bafra an industrial city as well. With a simple and approximate calculation that you all know, one kg flour is obtained from one kg wheat, and one kg biscuit is obtained from one kg flour. However, one kg flour is 2-3 times more expensive than one kg wheat, and one kg biscuit is 15-20 times more expensive than one kg flour. Our purpose on wishing to make Bafra a commercial and industrial city by activating our organized industrial zone is to provide this added value difference to be kept in Bafra.

Dear Bafra people; we could not adequately benefit from the agricultural potential and richness that we have as we have sold our crops crudely and without processing by this time. We do not want this to go on forever in that way. Bafra Organized Industrial Zone, the foundation of which we laid together and which we put into operation together again, needs to be equipped with the facilities and plants in which our products will be utilized in accordance with these purposes and which will provide the added value to be kept in Bafra. We must achieve this by mobilizing all of our capabilities. We must create our brands and offer them to the Turkish and World markets as soon as possible. Otherwise, everybody should know that our Bafra cannot be developed and we cannot solve the problems such as unemployment, backwardness and out migration notably, which we face today, by selling a truck of vegetables for the value of a cell phone.

Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy Oyak Bank Bafra Şubesi Müdürü Hasan Çemberci ile Bir Araya Geldi



Bafra TSO Başkanı Rızvan AKSOY, ilçede hafta başında faaliyete giren Oyak Bank Bafra Şubesi Müdürü Hasan ÇEMBERCİ ile bir araya geldi Oyak Bank Bafra Şubesi Müdürü Hasan ÇEMBERCİ, ilçede kamu kurum ve kuruluşlarına yönelik ziyaretlere başladı. Hasan ÇEMBERCİ, ilk ziyareti Bafra TSO Başkanı Rızvan AKSOY'a yaptı.

Çemberci ziyaretinde, Bafra'nın Türkiye'de 38 ilden büyük bir ilçe ve Türkiye'nin ikinci çukurovası olduğunu belirterek, bu nedenle ilçede bir şube açtıklarını söyledi. ÇEMBERCİ, Misyonumuz, müşterilerimize bütün finansal ürün ve hizmetleri kalite ve etik değerlerden ödün vermeden her seferinde beklentileri aşarak sunmaktır. Değerlerimiz şeffaflık, yaratıcılık, rekabetçilik, güven ve adalet, karşılıklı saygı, sorumluluk bilinci, müşteri odaklılık" dedi. Bafra TSO Başkanı Rızvan AKSOY'da Oyak Bank'ın açmış olduğu şubenin İlçe ekonomisi için güzel bir gelişme olduğunu söyledi.



Bafra TSO'dan Eğitime Tam Destek

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı ve Bafra Ticaret Meslek ve Anadolu Ticaret Meslek Lisesi arasında Mesleki Eğitimin gelişmesi için MESLEKİ GELİŞİM STRATEJİLERİ KAZANDIRMA EĞİTİMİ ile ilgili olarak protokol imzaladı.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan AKSOY'un makamındaki imza törenine Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan AKSOY ile Bafra Ticaret Meslek ve Anadolu Ticaret Meslek Lisesi Müdürü Sadık DANKAZ katıldı. Bafra Ticaret Meslek ve Anadolu Ticaret Meslek Lisesi Müdürü Sadık DANKAZ yaptığı açıklamada, protokolde önerilen yaklaşım modelleri; Örgün Eğitim öğrencilerinin meslekleri yakından tanınması, Meslek Elemanları için verilecek Mesleki ve Uyum Kursları, Seminer ve Konferans vs. etkinlikler için okulumuzun imkanlarından faydalanılması, Bilimsel tekniklerin eğitim ve iş ortamına aktarılması için yapılacak çalışmalarda izlenecek yolların belirlenmesi doğrultusunda, Meslek Elemanlığı Kursları (Satış Elemanlığı, Sigortacılık, Emlak Komisyonculuğu), Halkla İlişkiler ve Organizasyon Hizmetleri Kursları (Müşteri Temsilciliği-Halkla İlişkiler), Büro Yönetim ve Sekreterliği Kursu (Yönetici Sekreterliği, Ticaret Sekreterliği), Muhasebe Finansman Kursları (Muhasebe Kayıtları ve Ticari Belge Düzenlenmesi)'nin açılması planlanmıştır.

Bu konuda bizlere her zaman her konuda destekleri dokunan, Eğitim konusu üzerinde de önemle duran Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan AKSOY'dan destek istedik. Kendileri de bizlere her türlü imkanı sağlayacağı konusunda söz verdi. İmza törenini gerçekleştirdik. Okulumuz ve Öğrencilerimiz adına kendilerine, Bafra Ticaret ve Sanayi Odasının değerli yönetimine teşekkür ederim" dedi.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan AKSOY "Bu protokol önümüze geldiğinde hiç tereddüt etmeden kabul ettik. Bu yapılacak çalışma gençlerimizin önünü açacak bir çalışma olacaktır. Biz, Bafra Ticaret ve Sanayi Odası olarak göreve geldiğimiz ilk günden itibaren eğitime, öğretime, tüm bilimsel çalışmalara desteklerimiz olmuş, gerekli destekleri sağlamışızdır. Oda olarak okullarımıza yaptığımız yardımlarla "Bugünün Küçükleri, Yarının Büyüklerine" sahip çıkarak ülkemizi diğer ülkelerle her konuda aynı başarı ve platformda eş tutmak istiyoruz" dedi.

Kaynaşma Yemeği

Kadın girişimcilerinin asıl amacı; önce ülke ekonomisine, daha sonra bölge ekonomisine yani Bafra, Alaçam, Yakakent ve 19 Mayıs ilçesi ekonomisine katkı sağlamaktır. Kadınlarımıza günümüzün her kesiminde yer vardır.



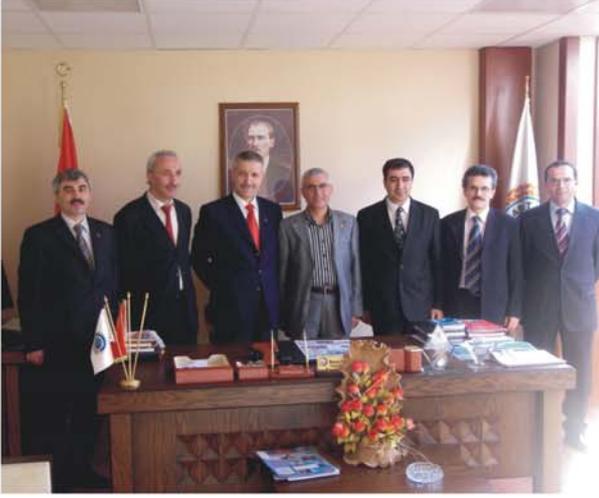
Bafra Belediyesi Büyük Park Cumhuriyet Salonunda gerçekleşen kaynaşma ve eğlence yemeğine; Bafra ilçe Kaymakamı Bekir Dıncırcı, Alaçam ilçe Kaymakamı Mustafa Masatlı, Bafra Garnizon Komutanı Yarbay Metin Özdemir, Bafra Belediye Başkanı Şükrü Neiş, Bafra Cumhuriyet Başsavcısı Salih Çokal, Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy, Bafra ilçe Emniyet Müdürü Kadri Özkan, Nafiz Kurt Bafra Devlet Hastanesi Başhekimisi Davut Çepni, AK Parti Bafra İlçe Başkanı Av. İbrahim Semiz, BBP Bafra İlçe Başkanı Bilal Mürtezaoğlu ve çok sayıda işadami eşleriyle birlikte katıldı. Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Kadın Girişimciler Çalışma Grubu temsilcisi adına açılış konuşması yapan Nur Tuğ, Bafra Ticaret ve Sanayi Odasının 1903 yılında kurulduğunu ve Bafra, Alaçam, 19 Mayıs ve Yakakent ilçesine hizmet verdiğini belirterek, " Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Kadın Girişimcileri Çalışma Grubu, Bafra TSO bünyesinde kurulmuştur. Kadın Girişimcileri Çalışma Grubu sosyal etkinlikler çerçevesinde çalışmalarına devam edecektir" dedi. Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy ise 3 yıldır, Bafra TSO Bünye-



sinde Kadın Girişimciler Çalışma Grubu kurmak istediklerini ve bu sene 1,5 ay önce Bafra TSO bünyesinde Kadın Girişimciler Çalışma Grubunu kurduklarını belirterek, "Bu sene bu kaynaşma ve dayanışma yemeğinden elde ettiğimiz gelire, köy okullarımıza bilgisayar bağıışı yapılacak. Bu konuda bizlere yardımcı olan firmalara teşekkür ediyorum. Kadın girişimcilerinin asıl amacı; önce ülke ekonomisine, daha sonra bölge ekonomisine yani Bafra, Alaçam, Yakakent ve 19 Mayıs ilçesi ekonomisine katkı sağlamaktır. Kadınlarımıza günümüzün her kesiminde yer vardır. Birçok iş grubunun başında bayanlar da vardır. 2 değerli bayan kardeşimiz bölgemizin gelişimi için Cumhuriyet ilköğretiminin yanına yakın bir alana, yani Bafra ilçesinde yeni bir işyeri yani fabrika hazırlıyorlar. Bafra OSB şuan 5 tane fabrikasıyla, Türkiye genelinde interneti olan tek organizedir. Bafra OSB bölge insanının yüzünü ekonomik olarak güldürecek" diye konuştu. Bafra Belediye Başkanı Şükrü Neiş ise; "Dünyanın en güçlü 100 kadın kişi arasında Türkiye'den de 3 tane bayanımız var. Türkiye içerisinde bulunan bu 3 bayanımız, çalışmasıyla kendini kabullendirmiş kişilerdir. Kadınlarımızın hayatta çok büyük yeri vardır. Bafra'da TSO odamız çok güzel bir çalışmayı elde etti. Bafra OSB'de de çok güzel çalışmalar başladı. Kadınlarımızın yapmış oldukları çalışmalar ev ekonomilerine katkısı olur. Her zaman Belediye olarak Bafra TSO yöneticilerine ve Kadın Girişimcilerine elimizden geldiği kadar yardımcı olmaya hazırız" dedi.

Bafra Kaymakamı Bekir Dıncırcı ise, sosyal güvenliğin ekonomik alanda çok önemli olduğunu belirterek, "Kısa süre içerisinde Bafra ilçesinde Tarımsal Sanayi Sektörel alanda teşvik alırsa, Bafra çok büyük bir ivme yakalayacaktır" şeklinde konuştu. Bafra İlçe Kaymakamı Bekir Dıncırcı, Alaçam İlçe Kaymakamı Mustafa Masatlı, Bafra Garnizon Komutanı Yarbay Metin Özdemir, Bafra Belediye Başkanı Şükrü Neiş, Bafra Cumhuriyet Başsavcısı Salih Çokal, Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy günün anısına birlikte pasta keserek, kadın girişimcilere başarılar diledi. Kadın Girişimciler, yerel sanatçılar ile çoşuklu anlar yaşadı. Hediye çekilişleri de vatandaşları sevindirdi.

Sosyal Güvenlik Kurumu İl Müdürlüğünden Odamıza Ziyaret



Sosyal Güvenlik Haftası dolayısıyla Sosyal Güvenlik Kurumu İl Müdürlüğü heyetinin protokol ziyaretleri kapsamında gerçekleştirdiği ziyaretlerden ilki Bafra Ticaret Sanayi Odası Başkanlığı'na oldu.

Sosyal Güvenlik İl Müdürü Saffet ÇALIŞKAN, Emekli Sandığı Şube Müdürü Hüseyin İYİGÜN, Bağkur İl Müdür Yardımcısı Şakir TEMUR, Emekli Sandığı Uzmanı Ahmet BAYRAK, Bağ-kur Uzmanı Soner DOĞANYILDIZ ve Bağkur Bafra İrtibat Sorumlusu Murat ÇAKIR, Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Rızvan AKSOY'u makamında ziyaret ettiler. Sosyal Güvenlik İl Müdürü Saffet ÇALIŞKAN, 07-13 Nisan tarihleri arasında Sosyal Güvenlik Haftası'nın kutlanmaya başlandığı bilgisini verdikten sonra "Bafra ilçesine daha hızlı hizmet vermek ve halkımızın sorunlarını kısa sürede çözebilmek amacı ile bir Sosyal Güvenlik Kurumu Müdürlüğü açılacağını söyleyerek bu konuda desteklerinizi bekliyoruz" dedi.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Rızvan AKSOY, Sosyal Güvenlik Kurumunun yapacağı her türlü çalışmada Oda olarak destek verileceğini açıklarken "toplumsal gelişmenin en önemli unsurlarından birisi Sosyal Güvenlik Kurumudur, ancak Türkiye'de ihmal edilmiş, önemi anlaşılamamış kurumlardan birisi olmuştur. Gelişmiş ülkeleri, gelişmiş ülke yapan, halkın huzuru, mutluluğu, refahı için çalışan en önemli kurumlardan bir tanesidir. Bu konuda üzerimize düşeni yaparız" dedi.



Bafra TSO'ya TSE Tarafından ISO 9001:2000 Kalite Belgesi Verildi

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Avrupa ülkeleri standardı olarak kabul edilen ve sürekli gelişmeyi hedefleyen ISO 9001:2000 kalite yönetim sistemi belgesini almaya hak kazandı.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası'nın TS EN ISO 9001:2000 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ standardına uygunluğunu incelemek için Ankara Türk Standartları Enstitüsü tarafından 08.04.2008 tarihinde ISO 9000 Baştekkik Görevlisi Zafer ÖRGEN ve Ölçü Aletleri Belgelendirme Müdürü Hasan ÇELEBİ görevlendirildi.

Gelen tetkik heyeti Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreterliği, Muhasebe, Oda Sicil ve Muamelat Memurluğu, Ticaret Sicil Memurluğu ve Bilgi İşlem birimlerinde incelemelerde bulundu. Yapılan tetkiklerin ardından, sonucu açıklamak ve durumu değerlendirmek için saat 16:30'da Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan AKSOY, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail TUĞ ve oda personeli ile kısa bir toplantı yaptı.

Tetkik heyeti ISO 9000 Baştekkik Görevlisi Zafer ÖRGEN ve Tetkik Görevlisi Hasan ÇELEBİ'nin yapmış olduğu durum değerlendirme toplantısında Bafra Ticaret ve Sanayi Odası'nın TS EN ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi Standardına uygun olduğunu ve bu belgeyi almaya hak kazandığını açıkladı.

Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan AKSOY, Bafra Ticaret ve Sanayi Odası olarak AB standartlarına ulaşıldığını ve bundan sonrada gelişmeyi ve kaliteyi daha da arttırmayı hedeflediklerini söylerken; Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail TUĞ ise "Bu süreci başarılı bir şekilde tamamlamanın mutluluğu içerisindeyiz. Bundan sonraki hedefimiz ise Bafra Ticaret ve Sanayi Odası olarak, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) bağlı 364 oda ve borsa arasında akredite olan 53 odadan sonra Haziran ayında yapılacak olan 5. dönem akreditasyonunda 13 oda içerisinde yer almaktayız, bu bağlamda akredite olabilmek için çalışmalarımıza devam etmekteyiz." dedi.

09-13 Yaş Arasındaki Çocuklardan Oluşan Çocuk Tiyatrosu Beğeniyle İzlendi



Bafra Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) ve Bafra İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliğiyle yürütülen çocuk tiyatro kulübündeki minik tiyatrocuları Bafra TSO Yönetim Kurulu beğeniyle izledi.

Bafra TSO tarafından 09-13 yaş arasındaki çocuklardan kurulan çocuk tiyatrosu, Bafra İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliği ile Hüseyin Cezairli yönetiminde çalışmalarına 30 Ağustos İlköğretim Okulu'nda başladı. Tiyatro yönetmeni Hüseyin Cezairli, 30 Ağustos ilköğretim Okulu'nun toplantı salonunun sahnesinde 30 öğrenciyle çalışmalarına başladıklarını söyledi.

Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy ise, "Okulun sahnesinde haftada 3 gün olarak tiyatro çalışmalarımız devam ediyor. Hedefimiz Bahar sezonunda öğrencilere ve velilere yönelik ilk defa tiyatro ekibimiz tarafından oyun sergilemesidir. Tiyatro ekip çalışmamız, kurslarla da devam edecek" dedi. Ayrıca küçük bir oyun da sergileyen çocuklar Yönetim Kurulu tarafından beğeniyle izlendi.



Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Akredite Oda



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'nin akredite sürecinde olan 16 oda arasında yer alan Bafra Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) 12 Haziran 2008 tarihinde akredite denetimi için gelen TOBB Akreditasyon Kurul Sekreteri Sibel Aygün ve Türk Loydu Vakfı Yönetim Sistemleri Baş Denetçisi Uğur Aykaç'ın yapmış oldukları denetimden başarılı bir şekilde geçmişti. Ağustos ayında yapılan açıklamada da Bafra Ticaret ve Sanayi Odasının akredite Oda olduğu açıklandı.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan Aksoy, yaptığı açıklamada "Hedefimiz her zaman üyelerimize; daha kaliteli hizmet vermek ve kaliteyi her geçen gün arttırmak olmuştur ve bundan sonrada daha iyisi için çalışacağız.

Akreditasyon, birçok ülkede ve birçok sektörde topluma sunulan hizmetlerin niteliğinin güvence altına alınması için geliştirilen bir yöntemdir.

Akredite ise; kurumların üçüncü bir tarafça belirlenen teknik kriterlere göre çalıştığının, bağımsız ve tarafsız kuruluşlarca onaylanmasıdır.

Kobilere “0” Faizli Cansuyu



Bafra Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen “1000+1000 hibe destekleme programı” konulu seminer düzenlendi.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Konferans salonunda gerçekleşen seminere konuşmacı olarak katılan KOSGEB KOBİ Uzmanları Alp ASLAN ve Nebahat LİVAOĞLU Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından başlatılan faizsiz makine teçhizat kredi desteği olan “1000+1000 hibe destekleme programı” hakkında slâyt gösterimi eşliğinde bilgiler verdi.

KOBİ Uzmanları tarafından Bafra’lı İşadamlarına yönelik yapılan seminerde şunları söyledi; “1000+1000 hibe destekleme programı kapsamında 2000 işletmeye toplam 150 milyon YTL’lik kredi faiz desteği kullanılacaktır. Bu faiz desteği KOBİ’lere 1 milyar YTL’lik kredi kullanımı imkânı sağlayacaktır. 1824 ay vadeli olan bu destek programında KOBİ’ler faiz ödemeyecek, faizler tamamen KOSGEB tarafından karşılanacaktır.”

Ayrıca seminere katılan Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan AKSOY Uzmanlara konu ile ilgili sorular sorarken katılan işadamlarına da “1000+1000 hibe destekleme programı” ile ilgili önerilerde bulundu.

Seminer soru cevap şeklinde son buldu. Seminere ayrıca Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Tuğ, Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Musa Kazmaz ile çok sayıda üye katıldı.



Türkiye Finans Katılım Bankası ile Kredi Protokolü

Bölgesel ihtiyaçları ve talepleri değerlendiren Türkiye Finans, Bafra’lı KOBİ’lerin kaynak sorunlarına çözüm bulabilmek amacıyla, Bafra Ticaret ve Sanayi Odası ile 15 Milyon YTL’lik özel bir kredi protokolü imzaladı.

Bafra TSO ve Denizbank Arasında Kredi Protokolü İmzalandı



Bölgesel ihtiyaçları ve talepleri değerlendiren Denizbank, Bafra’lı KOBİ’lerin kaynak sorunlarına çözüm bulabilmek amacıyla, Bafra Ticaret ve Sanayi Odası ile bir kredi protokolü imzaladı.

Odamız ve Halk Bankası Arasında Kredi Protokolü



Halk Bankası tarafından verilecek olan kredi Bafra TSO üyelerine; Nakit Kredi, Finansal Destek Kredisi, Orta ve Uzun Vadeli Proje Kredileri şeklinde olacaktır. Krediyi Bafra TSO’ya kayıtlı; Kobilere, İmalat Sanayi, Tarıma Dayalı Sanayi, Turizm, Eğitim, Sağlık, Ticaret, Enerji, Bilim ve İletişim sektörlerinde faaliyet gösteren işletmeler ile bu sektörlerle ilgili hizmet ve faaliyetlerini devam ettiren işletmeler YTL, USD, EURO cinsinden nakit kredi olarak kullanabileceklerdir.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Çalışmalarıyla Göz Dolduruyor



Yapmış oldukları faaliyetlerde adından sıkça söz ettiren Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan ve Üyeleriyle çalışmalarına aralıksız devam ediyor.

Konu ile ilgili Yönetim Kurulu Başkanı Rızzvan Aksoy bu yıl yapmış oldukları faaliyetlerden kısaca şöyle söz etti; “Bu yıl Oda olarak önce ISO 9001:2000 TSE ile kalitelendirilmiş, ardından 1 yıl boyunca süren çalışmaların akabinde TOBB akreditasyon üst kurulu denetiminden başarılı bir şekilde geçerek Türkiye’de bulunan 67 akredite Oda arasına girmiştir.

Ayrıca üyelerimize daha iyi ve kaliteli hizmet sunmak için Oda binası dış görünümü ve iç dizaynı tamamen değiştirilerek tadilat yapılmıştır. Bundan sonra hedefimiz daha günele ve iyiye ulaşmak için daha azimli ve hırsla çalışmak olacaktır” dedi.



Kaymakamlara Veda Gecesi



İçişleri Bakanlığının kararnamesiyle çeşitli illere tayin olan Yakakent, Alaçam, 19 Mayıs ve Bafra İlçe Kaymakamları için veda yemeği düzenlendi.

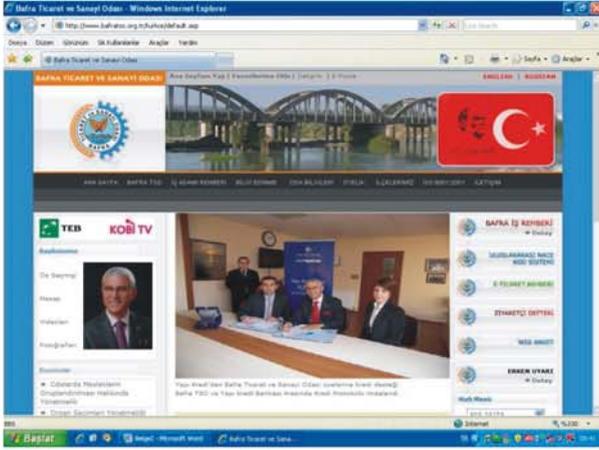
İçişleri Bakanlığının kararnamesiyle çeşitli illere tayin olan Yakakent, Alaçam, 19 Mayıs ve Bafra İlçe Kaymakamları için veda yemeği düzenlendi. Hakkari Çukurca'ya atanan Yakakent Kaymakamı Abdullah ÇİFTÇİ, Kütahya Emet Kaymakamlığı'na tayin olan 19 Mayıs Kaymakamı Mehmet Fatih GEYİM, Bolu Gerede Kaymakamlığına atanan Alaçam İlçe Kaymakamı Mustafa MASATLI ve Balıkesir Gönen Kaymakamlığına tayin edilen Bafra Kaymakamı Bekir DINKIRCI için Asırlık Büyük Park Cumhuriyet Salonu'nda veda yemeği gerçekleştirildi.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası, Bafra Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kefalet Kooperatifi, Bafra Ziraat Odası ve Bafra Ticaret Borsası tarafından düzenlenen veda yemeğine 4 ilçeden davetli protokol ve iş adamları katıldı. 4 mesleki oda adına konuşma yapan Bafra TSO Başkanı Rızzvan AKSOY, kaymakamlara yaptıkları çalışmalardan dolayı teşekkür etti ve yeni görev yerlerinde başarılar diledi.

Samsun'un 2 dönemdir teşvik kapsamına alınmadığını belirten Rızzvan AKSOY, “Bölgemiz tarım bölgesi olduğu için mutlaka teşvik kapsamına alınmalıdır. Bu bölgeye sektörel açıdan mutlaka teşvik verilmeli. Bu konuda da çalışıyoruz.

On dokuz Mayıs Üniversitesi'nin yeni Rektörü sayesinde Bafra ilçesine 4 yıllık bir fakülte açılması için çalışma yapacağız. Bu bölgenin milli gelirini artırdığımız zaman hepimiz daha rahat bir şekilde yaşarız. Biz her zaman Samsun için kalkınmalıyız. Bafra ilçesinde en az 3-4 tane marka ürün oluşturacağız” dedi.

Odamız Web Sitesi Yenilenen Yüzüyle Daha Hızlı ve Faydalı Hizmet Vermeye Başladı



Odamızın web sitesi yenilenen yüzüyle üyelerine daha hızlı ve faydalı hizmet vermeye başladı. Daha zengin ve daha verimli içerikle hizmet vermeye devam eden web sitemizden bazı içerik sayfaları;

- Güncel oda haberleri
- Üyelik bilgileri
- Odamızca verilen hizmetler ve belgeler
- Yeni kayıt olacak firmalar için gerekli belgeler ve örnek
- Dilekçeler(tescil ve kayıt evrakları)
- Uluslararası nace kodlarıyla hazırlanmış ve tüm üyelerimizin tamamına yada istenilen herhangi bir firmaya gelişmiş arama motoru ile arayabilmek
- Bafra, Alaçam, Yakakent, 19 Mayıs ilçelerinde tarım, hayvancılık, sanayi, turizm ve kapasite hakkında bilgiler
- Ziyaretçi defterinden öneri ve görüşler yazılabilir

Ve daha bir çok içeriği içinde barındıran sitemizi ziyaret etmek için <http://www.baftratso.org.tr>'yi tıklamanız yeterli olacaktır.

Ayrıca Web sitemiz Odamızın Bilgi İşlem Memurluğu tarafından sürekli olarak güncellenmektedir.

Bafra TSO Hizmet Binası Yenilendi



Bafra Ticaret ve Sanayi Odası; Üyelerine daha rahat ve modern bir ortamda hizmet sunabilmek için yaptığı çalışmalarını tamamladı.

Yaklaşık 2 ay süren tadilatın önce yapılacak çalışmalar projelendirilerek Oda Yönetimine sunuldu ve Yönetimin onayının ardından hızlı bir şekilde çalışmalara başlandı. Oda binasının iç ve dış görüntüsü tamamen değişerek yepyeni bir yüze kavuştu.

Oda binasının duvarlarını kırmakla başlayan çalışmada binanın balkonları içeri alınarak oda binası genişletildi. Üyelerine daha ferah bir ortamda hizmet vermeyi hedefleyen Bafra TSO ayrıca 60 kişilik bir de konferans salonu da oluşturdu.

Binanın dış boyasınının tamamlanmasının ardından Bafra TSO yeni yüzüyle üyelerine daha kaliteli hizmet vermeye devam ediyor.



Bilgilendirme Konferansı

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) tarafından AB Projeleri hakkında bölgede çalışan sanayici esnaflara yönelik bilgilendirme konferansı düzenlendi.



“AVRUPA, GÜÇLÜ BİR TÜRKİYE İSTİYOR”

Proje ve Uygulama Danışmanlık Sanayi Ticaret Limitet Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çolak, AB ve Dış İlişkiler projeleri hakkında katılımcılara bilgi verdi. Proje Uzmanı Ahmet Çolak, şunları söyledi: "AB hibe projeleri içinde Türkiye genelinde 81 ilden ilk 10 arasında Samsun ilidir. Uzun vadeli olarak, AB hibe projelerinden sanayici esnafları da yararlanmalıdır. AB yeni mali döneme yeni bir mali yardım aracı ile giriyor. Bölgesel kalkınmanın amacı; Türkiye'nin bölgeleri arasındaki farklılıkları azaltmaya yönelik önemlerin desteklenmesidir. AB mali yardımları merkezi olmayan bir sistem içerisinde uygulanacaktır. Avrupa, güçlü bir Türkiye istiyor. Bafra'ya AB hibe paralarının girmesi ise ekonomik alanda sanayici esnafları da istenilen modern noktaya götürür. Karadeniz'e kıyısı olan illerdekilere kar amacı hibe programı aracılığıyla finansman sağlanacaktır. Programın bütçesi ise 1 milyon Euro olacaktır. Ulusal, bölgesel ve yerel düzeyde kamu idarelerinin ve hizmetlerinin kapasite ve etkinliklerinin artırılması gibi faaliyetler desteklenmektedir. Kırsal kalkınma için orta tarım politikası çerçevesinde AB mevzuatının uygulanmasına, tarım sektörü ve kırsal alanların sürdürülebilir gelişimine destek olmak amacıyla 3 eksen altında 9 tedbir belirlenmiştir. AB üyeleri ve aday ülkeler arasında kültürel, ekonomik ve teknolojik işbirliği kurmak ve kurumları arası proje ortaklığıyla gelişmişlik farkını asgariye indirmek hedeflenmektedir."

Oda binasında yapılan toplantının açılış konuşmasını yapan Bafra TSO Başkanı Rızzan Aksoy, sanayi envanteri, sanayi stratejisi ve sanayi politikası hazırladığını, organize sanayi bölgeleriyle (OSB) ilgili önemli değişikliklerin yapıldığını, teşvik sisteminin tamamıyla değişmekle birlikte, ürün ağırlıklı olmak üzere sektörel ve bölgesel teşvikin getirildiğini söyledi. Bunun yanı sıra işletmelerin sakat işçi, avukat ve doktor çalışmalarına kadar değişiklik yapıldığını anlatan Aksoy, "Bizler Oda olarak işletmelerimize yardımcı ve yol gösterici olmakla birlikte, değişim ve dönüşümü de zamanında yapmalıyız. 43 ilde Devlet Planlama Teşkilatı Büyüme Merkezi oluşturuluyor. Bunların arasında Samsun da mevcut. Biz bu imkânları iyi değerlendirmeliyiz" dedi.

Avrupa Birliği'nde (AB) 186 milyon dolar ödeneğin projeler için ayrıldığını dile getiren Aksoy, "Bize düşen görev; doğru zamanlarda ve yerinde bu imkânları en iyi bir şekilde değerlendirmektir. Odamız aktif istihdam tedbirleri programı kapsamında AB projesini tamamlamış olup, Sivil Toplum Diyalogu AB-Türk Odalar Forumu AB-Türkiye Odaları Ortaklık Hibe Programı Projesi'ni hazırlamaya başlamıştır. Tarımda izi olmayanın hasatta sözü olmaz" diye konuştu.



Sigortacılık Kanunu Semineri Sigortacıların Katılımlarıyla Gerçekleşti



Seminerde Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreter Yardımcı Talip Şahin ve Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Ticaret Sicil Memuru ve Kalite Yönetim Temsilcisi Halil Karahan sigortacılık kanunu hakkında bilgiler verdiler ve şu konuları dile getirdiler.

"Kanun 14 Haziran 2007 tarihinde yürürlüğe girmiş ve bir yıllık süre 14 Haziran 2008 tarihinde sona erecektir. Sigorta Acentelerinin uygunluk belgesi alma başvuruları 20 Mayıs 2008 tarihinden itibaren Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından görevlendirilen Odalarca alınmaya başlayacaktır.

Sigorta Acentelerinin Odalara gerekli evrakları teslim etmelerinden önce www.sigorta.org.tr adresli internet sitesinden başvuruda bulunmaları gerekmektedir. Ayrıca seminerde Acentelerin internet üzerinden nasıl kayıt yapacakları sinevizyon eşliğinde anlatıldı. Seminer katılımcıların soruları ve karşılıklı temennilerle son buldu.



Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı Anlatıldı

Samsun İl Tarım Müdürlüğü, Bafra İlçe Tarım Müdürlüğü ve Bafra Ziraat Odası'nın ortaklaşa organize ettiği "Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi" tanıtım toplantısında üreticiler bilgilendirildi. Bafra Ziraat Odası'nda yapılan toplantıya İl Tarım Müdürü Sadullah Kirenci, Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy, İl Tarım Müdürlüğü Destekleme Şube Müdürü Recep Kırbaş, Bafra İlçe Tarım Müdürü Ahmet Dursun ve Bafra Ziraat Odası Başkanı Sait Karagöl ile birlikte çok sayıda muhtar ve iş adamları katıldı. Toplantıda bir konuşma yapan İl Tarım Müdürü Sadullah Kirenci, Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı çerçevesinde tarıma dayalı yatırımların desteklenmesi hakkında 4. etap çalışmalarına başladıklarını söyledi. Kirenci, "Üretilmiş bir ürünün üretim sonrası işlenmesi, depolanması ve paketlenmesine yönelik yatırım tesisleri yapımına destek sağlanmaktadır. Alternatif enerji kaynakları kullanan seraların yapımına yönelik yatırımlar ile mevcut tarımsal sulama alt yapı tesislerinin rehabilitasyonu yatırımlarına yönelik olarak hazırlayacakları hibe başvurularına destek verilmektedir. Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı uygulamaları için 81 il kapsamında kırsal alanda ekonomik ve sosyal gelişmeyi sağlamak için tüzel kişilerin ekonomik faaliyete ve kuruluşların mevcut tarımsal alt yapı tesislerinin rehabilitasyonu yatırımlarına yönelik olarak hazırlayacakları hibe başvurularının, bu rehberde belirtilen usul ve esaslar doğrultusunda yapılan değerlendirmeleri sonucunda seçilecek yatırım projelerine ait hibeye esas proje tutarlarının, ekonomik yatırımlara yönelik olanlarında yüzde 50, basınçlı sulama sistemine yönelik olanlara da yüzde 75 hibe desteği verilmektedir" dedi. İl Tarım Müdürlüğü Destekleme Şube Müdürü Recep Kırbaş ise, yeni teknolojilerin çiftçi tarafından kullanımını yaygınlaştırmanın amaçlandığını ifade ederek, "Daha kaliteli ve pazar taleplerine uygun üretim yapılmasını sağlamak, zor şartlarda ve bedenen çalışan çiftçilerin işlerini kolaylaştırmak, üretim maliyetini düşürerek uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir düzeye geçirmek hibe programları içerisinde yer alıyor. Uygulama konularında ise yeni işlemsiz tarım makineleri alımlarına, yeni balayama ve silaj makinesi alımlarına, basınçlı sulama sistemi için gerekli parsel içi yeni mal alımlarına, yeni soğuk hava tesisatlı taşıma aracı alımlarına, bahçe el traktörü ve ekipmanları alımları, rüzgar makinesi alımları hibe programı içinde uygulama alanı olarak yer alıyor. Başvuru sahibi gerçek ve tüzel kişiler belirtilen mallardan sadece bir adet başvuru yapabilir ve hibe desteğinden yararlanabilir. Proje tekliflerinde proje sahipleri kendi paylarına düşen ve mal alım tutarının yüzde 50'si oranındaki katkı payını kendi öz kaynaklarından temin etmekle yükümlüdürler. Yatırımcı tarafından sağlanması gereken katkı payının finansmanında kamu kaynakları kullanılmaz. Mal bedeli ile proje sahasına teslim giderleri, montaj giderleri ve eğitim giderleri tek bir mal alım faturası şeklinde düzenlenmesi durumunda toplam tutara hibe desteği verilir, ayrı ayrı faturalandırılması durumunda sadece mal bedeline hibe desteği verilir" diye konuştu.



800 Adet Yardım Paketini 4 İlçeye Dağıttık

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası (TSO), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından gönderilen 800 adet yardım paketini 4 ilçeye dağıttı. Yardım paketleri yoksul ve yardıma muhtaç ailelere dağıtılmak üzere Bafra TSO tarafından, Alaçam, Yakakent ve 19 Mayıs ilçeleri Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları'na teslim edildi.

Bafra'da ise 575 adet yardım paketinin dağıtımını Bafra TSO tarafından yapıldı. Alaçam ilçesine 100, Yakakent ilçesine 50 ve 19 Mayıs ilçesine 75 adet yardım paketi gönderildi. Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy, "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından bize dağıtılmak üzere gönderilen 800 adet yardım paketini dağıttık. Yardıma muhtaç ailelere destek olmanın mutluluğunu yaşıyoruz" diye konuştu.

Bafra TSO'dan Eğitime Bir Destek Daha Güzel Ülkem Türkiyem

Bafra 30 Ağustos İlköğretim Okulu'nun geçtiğimiz yıl içerisinde hayata geçirilen "Güzel Ülkem Türkiyem" projesi ülke genelinde ses getirmeye devam ediyor. Proje en son Sabancı Üniversitesi Eğitimde İyi Örnekler 2008 Konferansında Türkiye çapında 64 sunuma değer çalışma arasına girdi. Okul Müdürü Mustafa Kurt Türkiye genelinde 554 proje arasında sunuma değer görülen 64 proje arasına girebilmenin önemine değinirken, Bafra'nın tanıtımında erken olacak adımların atıldığını altını çizdi. Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan Aksoy'a projeye desteklerinden ve katkılarından dolayı Okul Müdürü Mustafa Kurt ve öğrencileri odamızı ziyaret ederek bir teşekkür plaketi verdi. Odamızı ziyarete gelen öğrenciler oda binasını gezdi ve Başkan Aksoy bir öğrenciye makamını vererek "hepiniz bu ülkenin bir fidansınız ve gelecek sizlerin ellerinde" diyerek "Böyle bir projenin destekçisi olmaktan mutluyuz ve emeği geçen herkesi tebrik ederim" dedi.



Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Akan'ı Makamında Ziyaret Ettik



Bafra TSO Başkanı Rızvan Aksoy, Bafra Ticaret Borsası Başkanı Rasim Güler ve Bafra Ziraat Odası Başkanı Sait Karagöl kısa süre önce görevine başlayan Ondokuz Mayıs Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Akan'ı makamında ziyaret etti. Başkanlar, Rektör Prof. Hüseyin Akan'a görevinde başarılar diledikten sonra, ilçemizde âtil durumda olan hastane in-şaatından bahsettiler. Bafra ilçesine 4 yıllık bir fakülte açılması gerektiğini vurgulayarak bu konuda sizlerin desteğini bekliyoruz, bizlerde meslek odaları olarak elimizden geleni ve de üzerimize düşeni yapmaya hazırız dediler. Rektör Akan, Başkanlara böyle bir projenin gündemde olmasının çok güzel olduğunu ve Bafra'ya bir fakülte açılması için elinden geleni yapacağını belirtti.

Ağustos Ayı Olağan Meclis Toplantısı Yapıldı

Musa KAZMAZ başkanlığında Odamız meclis salonumuzda bir araya gelen Oda Meclisi, toplantıda Ağustos ayında yapılan faaliyetler ve Oda Hizmetleri, yapılacak çalışmalar hakkında değerlendirmelerde bulundular. Toplantıda ağustos ayı mizani oda meclisine sunuldu. Ayrıca Bafra TSO tarafından hazırlanan "Bafra İktisadi Raporu 2008" kitabının bittiğini ve basım aşamasına geldiğini ifade eden Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan Aksoy kitabın 3000 adet basılacağını tüm üyelerimize, tüm kamu kurum ve kuruluşlarına, Türkiye genelindeki tüm Oda ve Borsalara, Bakanlıklara, tüm üniversite rektörlerine ulaştırılacak dedi. Yaklaşan Eylül ayının ramazan ayı olması münasebeti ile ilgili odanın yapacağı yardımlarda gündem maddesi olduğu toplantı Meclis üyelerinin de karşılıklı görüş bildirmeleri sonucu sona erdi.





Başkan AKSOY'la BAFRA ÜZERİNE

İlçemiz nüfusunun % 50'ye yakını, son yıllarda görülen kalkınma ve sanayileşme çabalarına rağmen, kırsal kesimde yaşamaktadır. Tarım ve hayvancılık sektörü toplam istihdamın büyük bir kısmına iş alanı olma özelliğini sürdürmektedir. Şehir nüfusuda yine büyük oranda tarımsal faaliyet ile ilgili bulunmakta, dolayısı ile tarımsal üretim, toplam üretim içindeki ağırlığını korumaktadır.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızzan Aksoy Bilgi Ajansı sahibi Özcan Görmüş ile Bafra üzerine konuştu.

Öncelikle biraz kendinizden bahsedermisiniz?

1960 Trabzon Maçka doğumluyum fakat 1962'den beri Bafra'da yaşamaktayım. Ak Balık Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti ve Aksoy Su Ürünleri İnşaat ve Nakliye Ticaret Ltd. Şti Yönetim Kurulu Başkanı ve Beyaz eşya mağaza işletmeciliği yapmaktayım.

2000-2004 yılları arası Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyesi, 1999 Yerel Seçimlerinde Bafra Belediye Başkanlığı Adaylığı, 1996-1999 yılları arasında Büyük Birlik Par-

tisi İlçe Başkanlığı ve 2005 yılından bu yanada Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı yapmaktayım. Evli ve 4 çocuk babasıyım.

Bafra ilçesini bize sizin gözünüzden anlatır mısınız?

İlçemiz nüfusunun % 50'ye yakını, son yıllarda görülen kalkınma ve sanayileşme çabalarına rağmen, kırsal kesimde yaşamaktadır. Tarım ve hayvancılık sektörü toplam istihdamın büyük bir kısmına iş alanı olma özelliğini sürdürmektedir.

Şehir nüfusu da yine büyük oranda tarımsal faaliyet ile ilgili bulunmakta, dolayısı ile tarımsal üretim, toplam üretim içindeki ağırlığını korumaktadır.



Sn. Başkanım, Bafra'nın refah düzeye ulaşması için nelerin yapılması gerekmektedir?

Bafra her şeyden önce bir tarım şehri, ancak üretilen mahsullerin işlenerek iç ve dış piyasaya çıkabilmesi için tarıma dayalı sanayinin gelişmesi gerekmektedir. Mahsulü sadece ovamızda üretmek yetmez aynı zamanda bu ürünlerin işlenmesi hatta ambalajlanıp depolanması gerekmektedir. Bunun içinse Bafra'nın öncelikli kalkınma bölgesi olması ve bölgesel yada sektörel teşvik alması gerekmez. Teşvik alınmalığı Bafra'ya yatırım yapacak firmalar artsın. Yatırım yapacak firmalar artarsa aynı zamanda istihdam olur ve işsizlikle de mücadele etmiş oluruz.

Ayrıca nüfusumuzun 100 bini aştığı ilçemizde 4 yıllık bir fakülte açılması yahut birkaç bölümün getirilmesi gerekmektedir.

Bafra'nın daha refah düzeye çıkması için yine çok acilen tüm kamu kurum kuruluşları ve sivil toplum örgütlerinin de bir araya gelerek en az 5 yıllık bir stratejik plan hazırlaması gerekmektedir.

Organize Sanayi Bölgesi şu an ne durumdadır, bilgi verir misiniz?

228 hektar büyüklüğündeki OSB'nin temel yapı çalışmaları tamamlanarak, yol, kanalizasyon ve içmesuyu dâhil olmak üzere elektrik şebeke sisteminde ve haberleşme ağında son aşamaya geldik. Şu anda OSB'de internet ağında sorunsuz bir şekilde çalışmaktadır. Fakat yatırımcılar buraya yatırım yapmaktan kaçınıyor ve çekmiyorlar. Bunun nedeni de az önce ifade ettiğim gibi

teşvik alamamamızdır.

Peki, Sn. Başkanım sizin Bafra TSO olarak bu konularla ilgili çalışmalarınız oldu mu?

Öncelikle Teşvik konusundan biraz bahsedeyim; Biz Oda yönetimi olarak katıldığımız müşterek oda ve borsa toplantılarında, Milletvekilleri ziyaretlerinde sık sık bu konudan bahsetmekteyiz. Hatta Ağustos ayı oda ve borsa toplantısında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği başta olmak üzere Bakanlıklar ve siyasiler nezdinde girişimlerde bulunulması için ortak karar alınmıştır.

Üniversite konusu ise protokolle bir araya her gelişimizde, sık sık gündeme gelmekte olup bu konu ile ilgili son olarak, 19 Mayıs Üniversitesi Rektörlüğü'ne atanan Sayın Prof. Dr. Hüseyin AKAN'a yapmış olduğumuz ziyarette İlçemize bir Üniversite istediğimizi ve üzerimize ne düşerse yapmaya hazır olacağımızı dile getirdik. Sayın Rektörümüz bize bu konu ile yakından ilgileceğini ve destek olacağını da ifade etmiştir.

Son olarak neler söylemek istersiniz sayın başkanım?

Biliyorsunuz Bafra tarım şehridir ve ovamızda buna son derece müsaittir. Bizlerinde dış piyasaya açılabilmesi için tarımsal sanayiye hız kazandırmamız gerekmektedir. Bunun için bizler Bafra TSO olarak elimizden geleni yapmaktayız ve yapmaya da devam edeceğiz.

Unutmayın ki "Türk tarımı ülke ekonomisi için nasıl yaşamsal önem taşıyorsa Bafra içinde aynı önemi taşımaktadır."



İsmail TUĞ ile

Bafra'da Tarım

Bafra'da artık ürün planlaması şart oldu. İlçe Tarımın üzerine bu konuda çok iş düşüyor çıkıp çiftçiyi bu konuda eğitecek, köylünün ne ekip ne ekemeyeceğini ve ne kadar ekmesi gerektiğini anlatması gerekir.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail TUĞ Bafra'da tarımın bu güne kadar ki geldiği noktanın teknikten yoksun olduğunu ancak son yıllarda erken ürün çıkartma, seracılık, hibrit tohum kullanmak ve damlada sulama tekniklerinden sonra ürünlerdeki verimliliğin arttığını, hastalıklara dayanıklılığının arttığı fakat bu seferde pazarlama sorununun olduğunu belirtti. Bunun sebebinin ise ihracatçının olmayışı, ürün paketlemenin olmayışı birde markalaşmaya gidilmemesinin olduğunu ifade eden Tuğ sözlerine şöyle devam etti.

"Bafra'da birde üretimde planlama yok, örneğin bu yıl herkes karpuzla yüklendi. Ama şunuda unuttular, Türkiye karpuz üretimi yapan Erzincan'da, Muş'ta, Pamukova'da Bilecik'te ikinci ürün Antalya, Manavgat'ta aynı koşullar

altında karpuz yetiştirildi. Yani bizler nasıl ilaçlıyorsak, damlama sulama yapıyorsak, nasıl kabak aşısı yapıyorsak onlarda aynı şekilde aynı standartlarla yaptılar. Hiçbir üretici bunu hesaba katmadı ve önemsemedi ancak burada 15 bin dönüm yapılırken orada 30 bin dönüm yapıldı. Bunun sonucunda da haliyle piyasa şişti. İç piyasada da bunun eriyebilmesi mümkün değildir.

Bir diğer konuda nakliye; örneğin İstanbul'a yakın Bilecik bir kamyon karpuzu her yere rahatlıkla 300 YTL'ye götürebilir, ama Bafra'dan yaklaşık 1500 YTL'yi buluyor. Bu saatten sonrada üreticinin para kazanabilmesi bana göre mümkün değildir.

Bu sebeple başka alternatif ürünlere yoğunlaşmamız ge-

rekir. Mesala çok iyi kavun çeşitleri yapılabilir, şu anki üretilen kavun çeşitleri zaten eski çeşitlerdir.

Organize Sanayi Bölgesi Bafra için velinimettir. Şu anda 2 fabrikada domates ve biber salçası üretimi yapıyor. Tarıma dayalı üretim yapan fabrikaların sayısını en az 4 ya da 6'ya arttırabildiğimiz takdirde daha iyi olacağı kanısındayım. Bir turşu fabrikası kurulabilir veya yüksek kapasitede bir dondurulmuş gıda tesisi olabilir. İşte bunları arttırabilirsek, bunun için çalışmalar yapılırsa o zaman bizim karpuz ekmeye de ihtiyacımız olmaz bu tür sıkıntılarda yaşamayız. Pazar sorununda ortadan kalkmış olur dolayısıyla çiftçide eline geçecek parayı da bilir.

Şu anda çiftçinin en büyük sıkıntısı girdiler gübre fiyatları aldı başını gidiyor. Mazot pahalı birde ürün para etmiyor. Bakın bu gün çeltik hasatı başladı ve 80 kuruş civarında bu bayramdan sonra 70-75 kuruşa düşer ondan sonrada köylü elindeki malı borcundan dolayı satar, tüccarın eline geçen ürün 1 YTL'nin üzerine çıkar burada köylü değil tüccar kazanır. 1 kilo çeltiğin 70 kuruş olduğu yerde 100 dönüm çeltik satan bir çiftçi 5000 YTL para kazanma ihtimali yok dolayısıyla zarar eder ettiği emekte heba olur. Tütüne bakarsak tütünde aynı 6-7 YTL'ye satılan tütün para kazandırmaz. Doğuda tütün için dönüm başına 150 dolar civarında devletten teşvik alıyor ancak burada yok, bana göre bölgesel eşitsizlik oluyor. Devletin Karadeniz bölgesine tarımsal alanda yetiştirilen her ürüne teşvik vermesi gerekir.”

Bafra'nın olmazsa olmazlarının bir tanesi de hayvancılık olduğunu belirten İsmail Tuğ; “hayvancılığa da çok önem verilmesi gerekiyor. Yeni yaptırımların yeni projelerin yapılması gerekiyor. Çiftçi bu konuda eğitilmeli ve desteklenmeli Tarım İlçe Müdürlüğü bu konuda yeni projeler hazırlatıp Bafra da belli çiftçileri ikna ederek süt ve besi hayvancılığına döndürmelidirler. Çünkü bu bölgenin en büyük gelir kaynağından bir tanesi de hayvancılık dolayısıyla bu bölgede hayvancılık bölgesidir. 80'li yıllarda ki sığır sayısı 200 binin üzerindedeydi şuanda tahmin ediyorum ki ancak 50-60 bin sığır sayısı mevcuttur. O yıllarda sadece kömür hayvanı sayısı bu günkü sığır sayısının yarısından fazlaydı. Tüm Türkiye'de ki hayvan sayısında bir azalma var. Bunu sebebi de kaçak ettir. Eğer hala Ülkeye kaçak et giriyorsa kimse hayvancılıktan para kazanmayı bekleyemez. Eğer kaçak et önlenbilirse köylü para kazanır.

Bafra'da artık ürün planlaması şart oldu. İlçe Tarımın üzerine bu konuda çok iş düşüyor çıkıp çiftçiyi bu konuda eğitecek köylünün ne ekip ne ekemeyeceğini ve ne kadar ekmesi gerektiğini anlatması gerekir. Bu konuda herkes üzerine düşen görevi yerine getirmeli, Tarımla direkt ilgili olan Ziraat Odası ve Ticaret Borsası başta olmak üzere buna bağlı olarak Ticaret Sanayi Odası olarak İlçe Tarım Müdürlüğü ile beraber köy köy gezerek ürünün nasıl yapılacağı, nasıl gübreleneceği ve ilaçlanacağını, üründen en iyi verim nasıl alınacağını anlatarak köylü eğitilmelidir. Ancak; bu şekilde eğitimli olan köylü tekniği daha iyi kullanır, tekniği iyi kullanan ise para kazanır. Sonuç olarak Bafra'mızın geleceği yine tarımdır, Türkiye'nin en önemli ovalarından bir tanesidir. Bel kemiği de tarımdır. Köylünün ferdi olarak kendi çabasıyla değil toplu hareketlerle sorunları aşarak çözebiliriz. Bafra çiftçisinin 10 yıl sonra ürettiği ürünle aranan yer olacak , 10 yıl sonrasını daha iyi görüyorum.” şeklinde konuştu.



MUTFAK - PLATFORM KAPI - MOBİLYA

MUTLU ORMAN ÜRÜNLERİ MOBİLYA - GIDA - ÖZEL EĞİTİM - MÜHENDİSLİK HİZ. İNŞAAT - TAAHHÜT - MÜTEAHHİTLİK - NAKLİYE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Mükemmel Uyum, Tesadüf Değildir...



PLATFORM® KAPI



aldora

Merkez: Emirefendi Mah. Atatürk Bulv. Kültür Apt. No:82/A

Tel: (0.362) 532 00 64 Fax: (0.362) 532 00 74

Şube: Bahçelievler Mah. Mutlu Sok. No:5 / Tel: (0.362) 532 10 67

Bafra/SAMSUN

www.mutlumutfak.com

mutlumobilya@mynet.com



Bafra Ovasında Fide Üretimi

İlçemizde, 8 yıl deneme yaptıktan sonra yazlık ve kışlık sebze üretiminin verimini fidecilikte artırmak amacıyla, Bafra Belediyesi Sebze ve Meyve Hali Komisyonu Derneği Başkanı Orhan Balta, fide üretim tesisini çok yönlü olarak kurduğunu, çiftçilerinde fide üretim tesislerine akın ettiğini söyledi.

Orhan Balta yapmış olduğu açıklamada şunlara yer verdi; "Antalya'da yapılan çalışmalar neden Bafra ovasında yok diye kendi kafamda bir soru işareti vardı. Ben bu çalışmamla Antalya'da yapılan çalışmaların Bafra Ovasında da yapılacağını tespit ettim. Makineleşme çalışmalarım ile Bafra İlçesi'nin kışlık sebze üretimi yapacağını fide tesisi kurarak tespit ettim. Türkiye'nin en önemli kışlık sebzeleri arasında yer alan La

hana fidesi üretimine başladık. Şu anda Bafra ovasında ve ülkenin her tarafına fide satışta yapıyoruz. Adana, Konya, İzmir ve Antalya yöresine de lahana fidesi satıyoruz.

Daha önce makineleşme sistemimiz yoktu, bu sene makineleşme sistemine de geçtik. 20 dekar üzerine karar alınan Fide Tesisinin şuan 10 dekar alanını ta-



mamladık. Yazlık sebze fide üretimini bu yıl istenilen noktaya getirdik. 2010 yılına kadar tesisimize yönelik soğuk hava deposu da olacak. Yani 2010 yılını kendime entegre tesislerimiz için bir hedef seçtik. Ben tarım alanında çok yönlü olarak kendim işçiyle her zaman birlikte çalışırım. Bafra Ovasında çalışan işçiler arasında bilgi fakirliği vardı, bir insanın yaptığını yanında çalışanlarda yapar, bir insan düşüncesiyle yanımda bulunan işçilerimizde her zaman yardımcı oluyorum" dedi.

Bafra İlçesi'nde, 4 yıldır örnek çiftçilerin bilinçli tarım yaptığını belirten Bafra Belediyesi Sebze ve Meyve Hali Komisyonu Derneği Başkanı Orhan Balta, "Bafra Ovası örnek çiftçilerin çalışmasıyla çok güzel bir noktaya geldi. Örneğin daha önce Türkiye genelinde Adana karpuzu anlatılırdı. Ama son iki yıl içerisinde Bafra karpuzu bir numarayı yakaladı. İnsanların tarım bakış tarzı çok farklı, bilgiyi ve teknolojiyi işleyen her zaman kazanıyor. Bitki hassas bir ürün, en küçük bir hatayı istemiyor. Bafra'da tarımcılık yapan üreticiler artık bilinçli olmaları gerekiyor ve gördüğüm kadarıyla tarımcılıkla uğraşanlar da artık yavaş yavaş bilinçleniyor.

Toplam 27 dönüm fide tesisinde 35 tane geçici işçimiz var. Aşılı karpuzun fidesi konusunda da geçici işçi sa-

yımızı artırıyoruz. İleriye dönük çalışmalarımız neticesinde de 150 tane işçiyi çalıştırmayı hedefliyoruz. Elimizdeki tarım makinesi günlük üretim oranında 75 kişiye yönelik çalışıyor. 30 ile 40 gün arasında üretilen fidelerin tamamı satılıyor. Hem komisyonculuk, hem de çiftçilik yaptığımdan dolayı çiftçiyle iç içeyim. Çiftçilere de sipariş yardımı yapıyoruz. Fide yetişmesinde teknik bilgilere sahibiz. Rekabet sayımızı artırmak için de çok yönlü çalışıyoruz. Hedefimize çok yakında ulaşacağız.

Bafra'nın en önemli para kazandıracığı alan hep söylediğim gibi tarımdır. Bafra'da sebze ve meyve alanında Bafra OSB'de yoğun çalışmalar acilen artmalıdır. Çiftçi sebze ve meyvecilikte sözleşmeli tarıma geçmelidir. Seracılıkta kazanç elde etmek için çok önemlidir" diye konuştu.





Mutlu Orman Ürünleri ve 10 Yıllık Hedefleri

Bir ailenin evinde ihtiyacı olan eseri her zaman sunuyoruz. Kullanılan malzemeler her zaman değerlidir. İşçilik her zaman değerliliği gösterir. 10 yıl içerisinde istenilen noktayı yakalayacağız.

İlçemizde faaliyetini sürdüren Mutlu Orman Ürünleri Mobilya Gıda Özel Eğitim Mühendislik Hizmet İnşaat Taahhüt Müteahhitlik Sanayi Ticaret Limited Şirketi sahibi Recep Mutlu, 10 yıl içerisinde, önce iç piyasaya daha sonra da dış piyasaya çıkma konusunda hedeflerini yakalayacaklarını söyledi. Mutlu, "Teşvik alan bölgeler var. Teşvik alan bölgeler her zaman hedefine ulaşıyor. Bizim bölgemiz Sektörel alanda teşvik alamadı. Teşvik alanla almayan aynı olamaz. Tüketici ise sürekli maliyeti ucuz malzemeler istiyor. Bu sebeple mobilya rekabeti zorlaştı" dedi. Esas mesleğinin İnşaat Mühendisliği olduğunu, 1979 yılından beri İnşaat Mühendisliği yaptığını, 1983-2002 tarihleri arasında Bafra Belediyesinde değişik görevler yaptığını ve belediyede ki son 10 yılını Bafra Belediyesi Fen İşleri Müdürü olarak 25 yılını tamamlayarak emek-

li olduğunu belirten Recep Mutlu, "Firmamızın ilk etaptaki amacı, modüler mutfak, mobilya imalatı, banyo dolapları ve yatak odası imalatıdır. Daha sonra fabrikası Merzifon'da olan Platform adı altında bir kapı olayına girdik. Bafra'dan bu Platformun üretici bayisi olarak firmayı bünyemize kattık. Şuanda Bafra'mızda Platform adı altında kapımız var. Bu üretici bir firmadır. Panel halinde getirdiğimiz panelleri Bafra'da üretiyoruz. Kendi imalat hanemiz var. İlk olarak çalışmamıza Cumhuriyet Mahallesi'nde başladık. Farklı dokularla en güzel ürünleri üretmeye başladık. Mutlu Mutfak 2001 senesinde, Mutlu Orman Ürünleri Ticaret Limited Şirketi adı altında hizmete başlamıştır. Ürünlerimizi 600 metrekare kapalı alanda son model makinelerle modüler sistemde üretiyoruz. Ürünlerimizden banyo grubu, yatak odaları Avrupa stan-



dartlarına uygun E1 Belgeli malzemelerden üretilmektedir. Aldora adı altında mobilya mağazamızı oluşturduk. Aldora Kayseri menşeli bir yapıya sahiptir. Kendi bünyemizde bu isim adı altında da çalışıyoruz. Kendi bünyemizde çeşitli ürünleri de üretiyoruz. Sosyal faaliyetlerimizde devam ediyor. 20 kişilik bir ekip çalışması yapıyoruz” diye konuştu.

Modüler Mutfak üretimi yaptıklarını belirten Recep Mutlu, “Kendi ürünümüzü kendimiz yapıyoruz. Konum itibarıyla mobilyanın hammaddesi yok ama altyapısı var. Bu iş yapılsın diye teşvikte yok. Üretilen mobilyanın hammaddesi burada üretilirse, o zaman kalkınma olur. Hammade Bafra merkezinde olursa üretim daha iyi konuma ulaşır. Benim ürünüm tanındığından dolayı İstanbul'a iş yapıyorum. Bafra, Alaçam, Yakakent, 19 Mayıs ilçesine, Samsun merkeze Sinop iline çok yönlü olarak hizmet ediyoruz. Yakın bölgelere çalışmamızı tanıttık. Bazı faktörlerin maliyetleri çok büyük ve çok farklı, bu farkı kapatabilmeliyiz. Bunu yakalamak içinde bazılarıyla aynı konuyu taşımamız. Önce iç piyasaya daha sonrada dış piyasaya gitme yolunda kaliteli olmalıyız.

Teşvik alan bölgeler var. Teşvik aldıkça kaliteli eserler elde ediyorlar. Bizim bölgemizde sektörel alanda teşvik bile yok. Maliyet konusu her zaman ön plandadır. Bafra'da yaptığımız konunun maliyeti bize çok pahalı bir konumdadır. Teşvik alamadığımız için maliyetler çok aşırı derecede devam ediyor. Özellikle son yıl içerisinde sönük

bir dönem geçiriyoruz. Üretici daima ürünü ucuz almak istiyor.

Bu konular neticesinde hedefimizi yakalayamıyoruz. Yaptığımız işler ferdi olarak devam ediyor. Modüler konusunda isteklere göre çalışıyoruz. Bir ailenin evinde ihtiyacı olan eseri her zaman sunuyoruz. Kullanılan malzemeler her zaman değerlidir. İşçilik her zaman değerliliği gösterir. 10 yıl içerisinde istenilen noktayı yakalayacağız.” şeklinde konuştu.



Gözler Bafra OSB’de



Vali Hasan Basri GÜZELOĞLU Bafra Kaymakamı'na ziyaret ederek, son kaymakamlar kararnamesiyle Bafra'ya atanan Kaymakam Ayhan BOYACI'ya 'hayırlı olsun' dileğinde bulundu. "Meslekte çok başarılı, tecrübeli, değerli arkadaşımız kaymakam olarak atandılar" görüşünü dile getiren GÜZELOĞLU, kaymakamın bugüne kadar ki başarılı hizmet çizgisini Bafra'da da devam ettireceğine inandığını belirtti.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası'nda gerçekleştirilen Bafra Organize Sanayi Bölgesi (OSB) Yönetim Kurulu ve Müteşebbis Kurulu Toplantısı yapıldı. Bafra OSB'nin Bafra merkezde tarımsal ve toplumsal gelişmenin çok önemli bir ivmesi, gelişmenin yönlendiricisi olacağına dikkat çeken GÜZELOĞLU, hedefe dönük olmak temel yapı çalışmalarının tamamlandığını, yol, kanalizasyon ve içme suyu dahil olmak üzere elektrik şebeke sisteminde son aşamaya gelindiğini, kesin kabul noktasına gelindiğini, haberleşme sisteminin hazır olduğunu kaydetti. 228 hektar büyüklüğündeki sanayi bölgesinde doğru tahsislerin yapılmaya çalışıldığını belirten GÜZELOĞLU, "Bugüne kadar 10 toplam tahsis yapılmış, bunların beşi bedelli beşi bedelsiz olarak gerçekleştirilmiş. 4 tahsis projesi hayata geçmiş. Şu anda 40 işçi sigortalı istihdam edilmiş ama sezonluk olarak daha da artan bir şekilde istihdam alt yapısı sunulmuştur. Bedelli ve bedelsiz olarak tahsis edilen ve üretime henüz geçmeyen diğer projeler gerek inşaat gerekse proje çalışmalarını aşamasında devam etmektedir.

Samsun'un gelişmesine büyük bir katkı oluşturacak sektörel ve bölgesel teşviklerde Bafra OSB'nin Samsun stratejisinin 3 temel dinamiklerinden olan tarıma dayalı sanayi adına çok önemli bir belirleyici merkezi ve üretim üssü olacağını düşünmekteyiz. Tahsis taleplerinde ve yatırım tercihlerinde de buna dönük bir eğilimi hassasiyetle sürdürmekteyiz" diye konuştu. Toplantıya Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Rızvan Aksoy ile müteşebbis kurulu üyeleri katıldı.



Kaymakam Ayhan Boyacı Görevine Başladı

Adana Ceyhan Kaymakamlığı'ndan Bafra Kaymakamlığına atanan Ayhan Boyacı görevine başladı. Bafra Hükümet Konağı önünde daire amirleri ile çeşitli sivil toplum örgütleri başkan ve temsilcileri tarafından karşılanan, Bafra Kaymakamı Ayhan Boyacı, makamında yaptığı açıklamada, Milli mücadelede örnek teşkil eden Samsun'da, Bafra'da, Anadolu'nun her yerinde hizmet etmenin kendisi için bir onur olduğunu söyledi. Kaymakam Boyacı, "Bafra'yı daha ileriye götürmek için hep beraber kaldığımız yerden devam edeceğiz. Yapılan çalışmalara biraz daha ilavelerde bulunmak için elimden gelen her gayreti göstereceğim. Bu vesile ile tüm Bafra'lı hemşerilerime sevgilerimi sunuyorum, işlerinde bolluk, bereket huzur dolu günler, yuvalarında huzur, neşe, ahenk dolu günler diliyorum. Hepiniz kazandıklarınızı başta sağlık huzur içinde yemeyi Allah nasip etsin. Ramazanınız mübarek olsun. Tekrar hepimize hayırlı olsun" diye konuştu.

Bafra Kaymakamı Ayhan Boyacı 1954 Antakya doğumlu, evli. İlk, orta ve lise öğrenimini Antakya'da tamamladı. 1979 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesinden (Mülkiye Mektebi) mezun oldu. 14.05.1980'de Hatay Valiliği maiyet memurluğu görevine başladı. Staj döneminde Antalya ili Gazipaşa İlçesi Kaymakam Vekilliğinde bulundu. Kurs sonrası sırasıyla; Isparta-Keçiborlu, Sinop Türkeli, Artvin-Murgul, Sakarya-Karasu, Aydın Çine, Muğla Milas, Balıkesir Ayvalık İlçe Kaymakamlığı görevlerinde bulundu. Daha sonra Adana-Seyhan İlçesi Kaymakamlığı görevine atandı eski Seyhan Kaymakamının yargı kararı ile tekrar görevine dönmesi sonucu Adana Valiliği Vali Yardımcılığı görevinde bulundu. 25.10.2005 tarihinden itibaren de Ceyhan Kaymakamı olarak görev yaptı. 1992-1993 yıllarında İçişleri Bakanlığı tarafından İngiltere'ye gönderildi. İyi derecede İngilizce bilmektedir.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan Aksoy; Kaymakam Ayhan Boyacı'ya hayırlı olsun diyerek ilçemiz için yapacağı çalışmalarında başarılar diledi.

Müşterek Oda ve Borsa Toplantısı

Terme'de Yapıldı

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Rızvan Aksoy Samsun ve ilçelerinin kalkınabilmesi için teşvik uygulamasından yararlanması gerekliliğine dikkat çekti.



Terme Ticaret Borsası'nda biraraya gelen Samsun İli Oda ve Borsa Başkanları, Samsun ve ilçelerin sorunlarını masaya yatırdı. Toplantıda Samsun'un mutlak suretle bölgesel yada sektörel teşvik kapsamına alınması gerekliliği üzerinde duruldu.

Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Rızvan AKSOY Samsun ve ilçelerinin kalkınabilmesi için teşvik uygulamasından yararlanması gerekliliğine dikkat çekti. Özellikle tarımda, Samsun'un sektörel yada bölgesel teşvik kapsamına alınmasını isteyen AKSOY, teşvik olmadığı için Bafra Organize Sanayi Bölgesi'ne davet etmelerine rağmen yatırımcıların gelmediklerini açıkladı. Teşvik olmadan kentin gelişemeyeceğini savunan Rızvan AKSOY, "Bafra OSB'de hedefimiz 2007 yılı sonuna kadar 20 fabrika kurulmasıydı. Bütün çabalara rağmen ancak 5 fabrika oldu. 12 arsa verdik, altı fabrika kuruldu. Bunun sebebi teşviğin olmaması. Çağırıyoruz yatırımcıyı, teşvik yok, diye gelmiyor" diye konuştu.

Toplantıya Samsun Ticaret ve Sanayi Odası (STSO) Başkanı Adnan SAKOĞLU'nun yanı sıra Samsun Ticaret Borsası Başkanı Yusuf ÖZER, Çarşamba Ticaret Borsası Başkanı Mithat YILMAZ, Bafra Ticaret Borsası Başkanı Rasim GÜLER, Havza Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Muhterem MUTLU, Vezirköprü Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sadık EDİS, Bafra Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Rızvan AKSOY ile Terme Ticaret Borsası Başkanı Haluk TRABZON'un katıldığı toplantıya Terme Ticaret Borsası ev sahipliği yaptı.

Samsun TSO Başkanı SAKOĞLU toplantıda yaptığı konuşmada, kentin teşvik kapsamına alınması gerektiğini vurgulayarak, 2002 yılında uygulanan teşvik kapsamında Samsun'un haksızlığa uğradığını defalarca söylediğini hatırlattı. Teşvik konusunda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği başta olmak üzere Bakanlıklar ve siyasilere nezdinde girişimlerde bulunulması amacıyla ortak karar alındı.





Bafra Ziraat Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sait KARAGÖL'den

ÜRETİCİ RAPORU

Girdi fiyatlarındaki artış, ekonominin doğal seyri içerisinde normal olarak kabul edilebilir. Ancak maliyetlerdeki artışlara rağmen ürün fiyatlarındaki artmama, yerinde sayma hatta geriye gitme için aynı şeyleri söylemek mümkün değildir. Zira sinai olsun tarımsal olsun, büyük olsun küçük olsun her işletme, kâr etmek gayesi ile üretim yapar, faaliyet gösterir. Hiçbir işletme zarar etmek için faaliyet yapmaz. Zarar eden ya da kâr etmeyen işletmelerin uzun süre ayakta kalmaları da mümkün değildir.

2007 yılında umduğunu bulamayan tarımsal üreticilerin, bitmek üzere olan 2008 yılındada beklentileri karşılamamış ve bu anlamda büyük bir hayal kırıklığı yaşamıştır.

Gübre, tohum, zirai ilaç, mazot, elektrik vb. girdi fiyatlarındaki aşırı fiyat artışlarına mukabil, ürün fiyatlarının aynı oranda artması bir yana yerinde saymış, hatta bazı ürünlerde gerilemiştir.

Girdi fiyatlarındaki artış, ekonominin doğal seyri içerisinde normal olarak kabul edilebilir. Ancak maliyetlerdeki artışlara rağmen ürün fiyatlarındaki artmama, yerinde sayma hatta geriye gitme için aynı şeyleri söyle-

mek mümkün değildir. Zira sinai olsun tarımsal olsun, büyük olsun küçük olsun her işletme, kâr etmek gayesi ile üretim yapar, faaliyet gösterir. Hiçbir işletme zarar etmek için faaliyet yapmaz. Zarar eden yada kâr etmeyen işletmelerin uzun süre ayakta kalmaları da mümkün değildir.

Artan dünya nüfusu ve buna bağlı olarak gıda açığının hızla büyüdüğü bir dönemde, ülkemizdeki tarımsal üretimin değer bulmamasının sebepleri nelerdir?

Bu soruya tek zaviyeden cevap vermek elbette mümkün değildir. Bunun birçok lokal ve genel sebepleri vardır. Bunlardan en önemli olanlarını sıralamak istiyoruz;

1- PLANLI ÜRETİM:

Müteaddit defalar, hazırlamış olduğumuz raporlarımızda da zikrettiğimiz gibi, bu güne kadar güdülen politikalarda, tarımsal üretimde bir planlamaya gidilmemiş, planlı üretime geçilememiştir. Kısaca özetlemek gerekirse; tapulu tapusuz, hazine 2b v.b. ne kadar ekilebilir ve tarımsal üretim yapılan araziler varsa, bu arazilerin miktarları ile iklim koşulları v.b. kriterlere göre ürün yelpazeleri acilen detaylı olarak tespit edilmeli, yine bir önceki yıllar verileri ve güncel istatistik veriler esas alınarak hesaplanan, tarımsal iç tüketimle tarımsal ihracat miktarlarının toplamı üretim miktarları olarak esas alınarak, bu miktarlar daha önceden belirlenecek, üretim dönemi, iklim, arazi büyüklükleri v.b. ekonomik, coğrafi ve sosyal kriterler gözetilerek orantılı olarak, tespit edilen ekilebilir arazilere dağıtılmalıdır. Bu planlamanın yapılmasında, Tarım Bakanlığı ile Odalar, Üretici birlikleri v.b. sivil toplum örgütleri tam bir koordinasyon içerisinde olmalıdırlar. Planlı üretimle, ürün az yada çok değil yeterince üretileneğinden, ürünün çok ucuz yada çok pahalı olmasının önüne geçilerek, üretici de tüketici de korunmuş olacaktır.

1- FİYAT OLUŞUMUNDA PIYASA KOŞULLARI ÜRETİCİ ALEYHİNE:

İkinci önemli bir handikap ise, 12 ayda tüketilecek tarımsal ürünlerin, 1-2 ay gibi ürünlere göre değişiklik gösterip kısa bir hasat döneminde piyasaya sürülme mecburiyetidirki, bu durum serbest piyasa koşullarında arzın talepten 11-12 kat fazla olmasını doğurmakta, dolayısıyla da bu kısıt hasat döneminde, ekonominin doğal kuralları neticesi fiyatların en düşük seviyede (tabanda) oluşmasına neden olmaktadır. Üreticilerimizi yıllardır mağdur eden bu durumun izale edilebilmesi için, saklanabilir ürünlerin hasat döneminde aynı anda hepsinin piyasaya sürülmemesi için, üreticilerin ekonomik durumlarının ve işletme yapılarının, ürünlerini 11-12 ay bekletebilecek kadar güçlendirilmesi gerekmektedir. Buda orta ve uzun vadeyi gerektirmektedir. Üretim planlaması ile saklanabilir yada saklanamayan ürünlerin pazarlanmasında büyük ölçüde sıkıntı beklenmekle birlikte, üreticinin mağduriyeti olduğu durumlarda devletin mevzuatı zorlayarak yada yeni mevzuatlar oluşturarak, siyasi, ekonomik ve sosyal koşulların gerektirdiği şekilde, müdahale alımları, teşvik, prim, destekleme v.b. isimler altında yapacağı acil operasyonlarla bu mağduriyetin kesin olarak ortadan kalkacağı ortamın oluşmasını sağlaması gerekmektedir. Üstü açık ve bütün riskleri barındıran bir fabrikada üretim yapan tarımsal işletmeler, en büyük amme hizmeti yapmaktadırlar. Onlar mağdur edilmeye değil takdir edilmeye layıktırlar. Onlar, hava ve sudan sonra insanın en önemli ihtiyacı olan gıdayı üretmektedirler. Özellikle bazı basın mensuplarının tarımsal üretime verilen desteklemeleri eleştirmeleri, ödediğimiz vergileri tarımsal üreticilere veremezsiniz mealindeki düşüncesizce yapmış oldukları yayınları bu anlamda onların cehaletini havale ediyor, ülke ve dünya insanının gıda ihtiyacını karşılama faaliyeti nedeniyle zarar eden bu kişilerin zararının karşılanmasının, amme hizmeti nedeniyle zarar eden diğer kurum ve kuruluşların zararının karşı-

lanmasından çok daha önemli olduğunun altının kalın çizgilerle çiziyoruz.

3- HATALI İTHALAT ÜRETİCİYİ KÜSTÜRÜYOR:

Ülkemiz 5-10 yıl öncesine kadar, tarımsal üretimde kendi kendine yeterlilik açısından dünyada en ön sıralarda yer almaktaydı. Ancak tarımsal politikaların olmaması yada yanlış olması gibi nedenlerle, özellikle son 10 yıl içerisinde, artan oranda tarımsal ürün ihtiyacının karşılanması bakımından daha fazla dışa bağımlı olmaya başlamıştır. Bu bağımlılığın, özellikle buğday gibi stratejik ürünlerde de olması bizleri son derecede üzmetmektedir. Global dünyada uluslar arası ticarete karşı çıkmamız mümkün olmakla birlikte, en stratejik ürünlerde bile dışa bağlanarak, ülke üreticileri küstürülüp üretimden soğutulursa, savaş, ekonomik kriz, küresel ısınma v.b. acil durumlarda, bu üreticilerin üretime yönlendirilmesi hiç de kolay olmayacaktır. Hele hele, son birkaç yıl içerisinde sıkça örneğini yaşadığımız, ülke stoklarında yeterli miktarda olan ürünlerin, bazı kötü niyetli mihrakların stoklaması ile oluşturdukları sun'i fiyat artışlarına misilleme olarak, devletin ithal musluklarını açmasını anlamakta gerçekten zorluk çekmekteyiz. Zira, hasada yakın açılan bu musluklardan akan suda stokçular değil, tarımsal üretim yapan korumasız küçük aile işletmeleri boğulmaktadır.

4- GİRDİ FİYATLARININ AŞIRI ARTMASI ÜRETİCİYİ DE ÜRETİMİ DE YAKMAKTADIR:

2007 yılına göre 2008 yılında gübre fiyatları %200, mazot fiyatı %35 oranlarında artış gösterdi. Tohum, zirai ilaç ve elektrik gibi diğer girdi fiyatlarındada farklı bir durum yok. Girdi fiyatlarındaki bu dayanılmaz artışa mukabil, ürün fiyatlarındaki artış olmaması, gerçekten üreticiyi ve dolayısıyla da üretimi yakmaktadır. Ürün fiyatlarının düşük olduğu şikayetlerimiz, yetkililer tarafından gelişmiş batı ülkelerinin ürün fiyatları ile ülkemiz ürün fiyatları mukayese edilip örnekler verilerek geçersiz kılınmaya çalışılmaktadır. Ancak aynı batı ülkelerinde üretim girdi fiyatları ve o ülke üreticilerine verilen teşvik, destek ve primler tutarları mevzu bahis dahi edilmez. Türk tarım üreticisi, gübreyi, mazotu, elektriği en pahalıya alan ülkelerin başında geliyor. Pahalıya üretilen ucuz satmanın kârlı bir iş olduğunun doğru bir felsefe olduğunu savunmak mümkün müdür? Elbette hayır. O halde, üreticinin üretim yapabilmesi için, ya temel üretim girdilerini üreticiye ucuz vereceksiniz, yada prim, destek, teşvik gibi her ne ad altında olursa olsun fiyat yönüyle üreticiyi destekleyeceksiniz. Üçüncü durumda üretici küser, üretim gerilerki, ekonomimizin böyle bir duruma uzun süre dayanması kabili mümkün değildir.

5- ÜRETİM FAZLASININ DEĞERLENDİREMİYORUZ:

Planlı yada plânsız üretimde de az yada çok fazla üretim olabilir. İdarecilerin görevi bu fazla üretim miktarını zayı etmeden en az zarar ile değerlendirebilmektir. Ama maalesef, ülkemizde bu duruma yönelik bir politika oluşturulmadığı için, üretim fazlasının akibeti üreticinin takdir ve insiyatifine bırakılmaktadır. Bafra olarak ifade etmemiz gerekirse, fazla tarımsal üretim, mümkünse hayvanlara yedirilmekte, mümkün olmadığı durumda Kızılır-



TÜRKMEN İNŞAAT

Aydın TÜRKMEN ve Kardeşleri



**Satılık
Merkezi Sistem Isıtmalı
Lüks Daireler**



**Taşımalı - Taşımaz
Hafriyat Temel ve
Kanalizasyon İşleriniz
İtina İle Yapılır.**

İshaklı Mah. Gençlik Cad. No:101/A BAFRA
Tel/Fax: (0.362) 543 08 61
GSM: (0.532) 411 06 03 - (0.554) 355 90 22

mak nehrine dökülmektedir. Aslında Türkiye'nin her yerinde böyle Kızılırmaklar vardır. İşte bu ırmaklara dökülenler, değersiz tarım ürünleri değil bir ülkenin milli geliridir. Peki ama bu fazlalık üretimi nasıl değerlendirelim? 100 YTL'lik bir değeri nehre dökerek tarımından zarar etmektense onu yarı fiyatına pazarlayıp 50 YTL kazanmak daha akılcı değil mi? İç piyasada fazlalık olan miktar dış piyasaya ucuza pazarlanarak milli gelirin bir bölümü kurtarılabilir, üreticiye zarar karşılığı verilecek desteğin bir bölümü de bu yolla sağlanmış olur. Bafra bir üreticimiz şunu ifade etmişti; "ülkemiz bir çok fakir ülkeye yardım yapıyor. Bu yardımların bir bölümünü aynı gıda yardımı olarak yapsa, fazlalık üretim değerlendirilmiş olur. Hem üreticimiz zarar etmemiş, hem de devletimiz yardım etme görevini yapmış olur."

6- SIKINTILARIMIZ:

Lokal olarak 2008 yılı bazı ürünlerimizdeki sıkıntıları dile getirmek istiyoruz: Fındıkta 5 YTL fiyat beklerken, 3 - 3.5, 4 ve 4,5 gibi aylara sari 5 YTL'nin altında fiyat tespiti yapılarak fındık üreticimiz bu yılda mağdur edildi. Dünya üretiminde tek söz sahibi olduğumuz Fındığın borsasının Almanya'da olması, fiyatının orada belirlenmeside ayrı bir handicap. Üretiminde tek tabanca olduğumuz için satışından fon alınan fındığın daha rahat pazarlanabilmesi ve dolayısıyla üretici fiyatlarının yükseltilebilmesi için fonların indirilmesi yada kaldırılması düşünülmeli veya bu fonlardan fındık üreticisine aktarma yapılmalıdır.

Aşırı maliyet batağında boğulmak üzere olan çeltikte bu yıl 1 YTL üzeri fiyat beklenirken, hasadın yeni başladığı Eylül ayında dahi fiyatların 0,7 - 0,75 aralığında oluşması, hasadın dolayısıyla satışların yoğunlaşacağı önümüzdeki aylarda yaşanacaklar üreticilerimizi endişeli bir bekleyiş içerisine sevketmiştir. Bafra olarak karpuzda yaşadığımız iflas zincirine bir de çeltik eklenirse, Bafra tarımsal üreticileri önümüzdeki üretim sezonlarında hiç de iyi günler beklemeyecektir.

Mısırdaki 0,55 YTL ve üzeri fiyat umulurken fiyatların 0,43 - 0,47 aralığında seyretmesi, üreticilerimizin umudunu iyice kırmıştır.

Tütün rejiminin altyapısı oluşturulmadan özelleştirilmesi ve buna bağlı olarak tütün üreticilerinin mağduriyetinin had safhaya ulaşması da kıraç arazideki üreticilerimizin belini büküştür. Giderek önemini kaybeden tütün üretimi yerine, alternatif projeler geliştirilememiş olması da bu mağduriyeti katmerlendirmektedir.

Açık yüreklilikle ve net olarak ortaya koyduğumuz ve bazı çözüm önerilerinde bulunduğumuz sorunların, kısa, orta ve uzun vadede çözümü için siyasi, bürokrat tüm yetkili ve ilgilerden sesimize kulak verip, gayret ve ilgi bekliyor, ilgilenenlere şimdiden teşekkür ediyoruz.

Özgüven Nasıl Kazanılır?

Özgüven önemli bir kişisel özelliktir; yaşamla baş etmemizi ve sorunlarla gerçekçi bir şekilde mücadele etmemizi sağlar ve zorluklara dayanmamızı kolaylaştırır. Özgüven kazanma süreci, yaşamın önemli zorlukları ile başa çıkma gücüne sahip ve mutlu olmaya layık bir kişi olma deneyimidir. Özgüven insana güç verir, enerjisini artırır ve daha fazla çaba göstermeye özendirir. Başarı için ilham kaynağıdır. Başarılarımızla gurur duymamızı ve onlardan keyif almamızı sağlar.

Bizim yaklaşımımıza bağlı olarak başka insanlar ve dışımızdaki olaylar özgüvenimizi yükseltebilir ya da bitirebilirler. Yaşama özgüvenli bir şekilde yaklaşmak ve bunu sürdürmek önemlidir. Ancak, aşırı bir güven duygusu ile hareket ederek kendimizi ve diğer insanları tedirgin etme riskini de almamak gerekir.

Özgüvenimiz olmadığında işleri yapabilme yeteneğimizden emin olamayız. Gerekli beceriye ve deneyime sahip olduğumuzu bildiğimiz halde daha önce hiç yapmadığımız bir işle karşılaştığımızda endişeleniriz. Birçok durumda, özellikle karar vermemiz, inisiyatif kullanmamız veya yeni insanları işin içine katmamız gereken durumlarda rahatsız ve huzursuz oluruz. Buna karşın, aşırı bir güven duygusu içinde davrandığımızda; sınırlarımız olduğunu kabul etmek istemeyiz, yeteneklerimiz hakkında gerçekçi olmayan düşüncelere kapılırız. Üzerimize aşırı iş yükü alırız, böylece her zaman iyi iş yapamayız. En iyiyi bizim bildiğimizi düşünürüz, önerileri göz ardı ederiz, bize yardım etmek isteyenleri de genellikle reddederiz. Olması gereken düzeyde bir özgüvene sahip bulunduğumuzda ise; en iyi için çaba göstereceğimizi ve kabul edilebilir bir sonuç ortaya koyacağımızı bilerek işleri ele alırız. Bir işi yapmadığımızda mazeret üretmek yerine yeniden denemeye başlarız. İlk seferinde tümüyle doğru olarak anlamadığımız yada yapmadığımız bir işin dünyanın sonu anlamına gelmediğini biliriz. Hatalarımızı dert etmek yerine onlardan ders almasını becerebiliriz. Bir çok durumla ve sorunla daha iyi baş edebiliriz.

Özgüven hedeflerimizin peşinden giderken bize güç verir. Başarılarımızla doyum ve rahatlık hissetmemize izin verir. Özgüvenimizin güçlü olması durumunda başarı bize doğal ve doğru gelir. Birçoğumuz, belirli zamanlarda, belirli insanlarla ve belirli durumlarda kendimizi güvenli hissederken bazı durumlarda, zamanlarda ve bazı insanların karşısında özgüvenimizi yitiririz. Kendimize olan güven duygumuzu nelerin etkilediğini doğru anlamamız gerekir.

Bunun için şu soruları kendimize sormalıyız ve dürüst cevaplar vermeliyiz.

- Kendimize en çok güvendiğimiz zamanlar hangileridir? Yeteneklerimizden emin olduğumuz ve kendimizi en rahat hissettiğimiz durumlar nelerdir?
- Karşısında özgüvenimizin en yüksek olduğunu düşündüğümüz insanlar kimlerdir? Niçin?
- Onlar, bize özgüvenimizi artıracak ne söylüyorlar veya ne yapıyorlar?
- Ne zaman kendimize olan güvenimizin en düşük olduğunu hissediyoruz?
- Özgüvenimizi azaltanlar nelerdir? Hangi insanlar ve hangi durumlar bizim kendimizi güvensiz hissetmemize neden oluyor? Söylenen ya da yapılanlar nelerdir?

Bu sorulara cevap verirken hazır olmadığımız yeni durumlardan yada kıyafetinizin ve dış görünümünüzün iyi olduğu zamanlardan söz edebilirsiniz. Özgüven, çoğunlukla, kendimizi nasıl hazırladığımız ve kendimizi nasıl gördüğümüz ile ilgilidir. Özgüven gelip giden, azalıp artan bir duygudur. Bazı günler kendimizi diğer günlere göre daha güvenli ve güçlü hissederek. Bazı günlerde de kendimizi arkadaşlarımızın yanında yetersiz hissederek veya kendi yeteneklerimizi sürekli olarak onlarınki ile kıyasladığımız durumlar yaşarız. Özgüvenimizin zayıfladığı durumlarda yapabileceğimiz ilk iş, hiç kimsenin mükemmel olmadığını kabul etmektir. Belki, başka insanların sizin sahip olmadığınız becerileri vardır. Ancak, siz de büyük olasılıkla onların yapamadığı bazı şeyleri yapabiliyorsunuz. Özellikle, onlarla rekabet edebileceğiniz alanlarda kendi yeteneklerinizi geliştirmeye odaklanın. Tüm yapabileceklerinizi aklınıza getirin, yapamayacaklarınızı için fazla endişelenmeyin, onlara takılıp kalmayın. Özgüveni artırmanın iyi bir yolu, yaşamdaki başarılarımızı hatırlamaktır. Sahip olduğumuz tüm yeteneklerimizi, iyi kullandığımız becerilerimizi aklımıza getirelim ve güvenli davranarak kazançlı çıktığımız zamanları hatırlayalım. Eğer, siz de özgüveninizi kazanmak ve geliştirmek istiyorsanız, yeteneklerinizi önemseyin ve kabuğunuzdan çıkın. Daha rahat ve girişken davranmayı öğrenin. Fikirlerinizi daha sesli ifade edin. Sorumluluklar alın. İş yaşamınızda karar alma süreçlerinde ve uygulamalarda daha aktif olarak kendinizi gösterin. Enerjik olmak için bu tür insanları kendinize örnek alın. Cesaretli olun, hata yapmaktan korkmayın. Başarısızlıkların birer ders olduğunu ya da başarı yolunda küçük molalar olduğunu düşünün. Elde ettiğiniz her başarıyla özgüveninizin arttığını göreceksiniz.



İcaret odasının görevi adanaktan Çin Seddi'ne kadar uzanır. Türkiye'deki tek yasa kuruluşur. Ticaret ve sanayi odası gerçekten hizmet yapmak istiyorsa ticari, siyasi, istimali her türlü faaliyetlerde bulunur. Bulunacağı şehrin ekonomisini Avrupa standartlarına çıkarmak refah düzeyini artırmak işçi kapasitesini çoğaltmaktır.

Karadeniz BAKİS: 4 yıldır Bafra Ticaret ve Sanayi Odası görevindediriz odanın önemli faaliyetlerini anlatır mısınız?

Zannediyorum ki bu harcana lar 3-4 yıl daha devam edecek. Biz Bafra'da hep ilklere imza attık. Siyah ile Beyazı bir araya getirdik. Yan yana gelmeyen insanları kırım ve kırımları bir

GAZETE

ARENA

Bafra tarım ussu olacak

Samsun Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, "Bafra Organize Sanayi Bölgesi tanıma dayalı sanayinin merkezi ve üretim üssü olacak" dedi.

Rizvan Aksoy: Ukrayna'da bir firma ile görüşme yapıldı. İhtiyaçları bu bölgede olmadığı için yatırımını başka bölgede gerçekleştirdiler. Bu zorumuz kadar

NARAZIYIZ DANIŞ: EKONOMİYİ değerlendirir misiniz?

Rizvan Aksoy: Türkiye ekonomisi çok iyi değil ama çok ta kötü değil. 57. Hükümet döneminde hatırlarsak şun çok kötü değil Türkiye'nin eknomik istikrarının en güzel ve en büyüğü dönem 1996 yılıydı. Buru açık yüreklilikle yatıyor. Sonra ki dönemlerde yönetim mal varlığının % 50 sini kaybetti. 2005 -2006 Yılı büyüme yılı oldu ve Cumhuriyet tarihinin en güzel ekonomik yılları idi. %7 lere yakın büyümeye elide edildi. Ama 2007

Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Sektörünün Hepsini Birer Üretim, İstihdam ve İhracat Deposudur

Türkiye'nin dünya pazarlarında liderlik yaptığı, ülkemiz için hayati öneme sahip böylesine gelişmiş sektörlerimizi, sorunları ile baş başa bırakamayız.



Hisarcıklıoğlu: "Türkiye'nin dünya pazarlarında liderlik yaptığı, ülkemiz için hayati öneme sahip böylesine gelişmiş sektörlerimizi, sorunları ile baş başa bırakamayız. Dümensiz bir şekilde fırtınalar altında sağa sola savrulmasına izin veremeyiz."

Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Sektörü Strateji Eylem Planı, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Nazım Ekren, Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin katıldığı basın toplantısında açıklandı.

Toplantıda konuşan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, bu sektörlerin hepsinin birer üretim, istihdam ve ihracat deposu olduğunu vurgulayarak, "Türkiye'nin dünya pazarlarında liderlik yaptığı, ülkemiz için hayati öneme sahip böylesine gelişmiş sektörlerimizi, sorunları ile baş başa bırakamayız. Dümensiz bir şekilde fırtınalar altında sağa sola savrulmasına izin veremeyiz" dedi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun konuşması şöyle:

"Bildiğiniz gibi geçtiğimiz günlerde TOBB Sektör Meclislerimiz, Hükümetimizle, tekstil, hazır giyim ve deri sektörlerinin sorunlarını ve çözüm önerilerini görüşmüş ve bir eylem planı ortaya çıkartılması kararlaştırılmıştı. Zira bu sektörlerimiz, ülkemizin dünyada en çok söz sahibi olduğu sektörlerdendir. Ayrıca hepsi birer üretim, istihdam ve ihracat deposudur. O yüzden bırakın bu sektörlerden çekilmeyi, tersine yeni ürünlerle, yeni pazarlarla daha da büyümeyi hedeflemekteyiz.

Bakın ülkemiz; tekstil ve hazır giyim ihracatında dünya dördüncüsüdür. AB ülkelerine tekstil ve hazır giyim ihracatında ikincidir. Deri ürünleri üretim ve ihracatında sekizincidir. Boya terbiyede ve konfeksiyonda AB'nin en büyük kapasitesine sahibiz. Dokuma tezgâh kapasitesinde, sentetik iplikte ve derideyse AB'nin en büyük ikinci kapasitesine sahibiz. Türkiye'nin dünya pazarlarında liderlik yaptığı, ülkemiz için hayati öneme sahip böylesine gelişmiş sektörlerimizi, sorunları ile baş başa bırakamayız. Dümensiz bir şekilde fırtınalar

altında sağa sola savrulmasına izin veremeyiz.

Bugün karşımızda yeni bir dünya, yeni bir rekabet haritası şekillenmektedir. Dünün davranış kalıpları ve alışkanlıkları ile bu yeni ortamda iş yapabilmemiz mümkün değildir. O halde dinamizmimizi, enerjimizi doğru yerlere kanalize edecek bir stratejiye, yol haritasına ve vizyona ihtiyacımız her zamankinden daha fazladır. Bu stratejiyi ortaya koymak, hükümetlerin temel görevidir. Vizyonu hayata aktaracak olan, onu bir oyun planına dönüştürecek, hepimize yol gösterecek olan, hükümetlerin bugünden belirleyeceği kurallardır, kurumsal adımlardır.

Neticede, Türkiye buna mecburdur. Çünkü rekabet gücü olmadan bu sektörler üretilmez, bu sektörler olmadan da Türkiye yeterince büyüyemez! İstihdam ve Cari Açık sorunlarını çözemez. Dilerim ki, kamu ve özel sektörün birlikte gerçekleştirdiği uyumlu ve olumlu işbirliği neticesinde ortaya çıkartılan kısa ve uzun vadeli tedbirler paketiyle, sektörlerimizin sıkıntıları giderilir ve uluslararası rekabette yeniden rekabet gücü avantajını ele geçiririz. Öte yandan, düşük kur ve yüksek enerji maliyeti şeklinde iki kıskaç arasında sıkışan sanayicimizi rahatlatıcı tedbirlerin ivedilikle alınması gerekiyor. Özellikle de, eğer kısa vadeli tedbirler bu yılın sonuna kadar hayata geçirilemezse, bu yıl sona erecek 5084 sayılı yatırım teşvik sisteminin bir yıl daha uzatılmasında fayda görüyoruz."



Huzurun Olmadığı Yerde Ticarete Olmaz

15. Van-Asya İpekyolu Turizm Ticaret ve Sanayi Fuarı, Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu'nun katıldığı törenle açıldı.



16.09.2008 - VAN, A.A. Hisarcıkloğlu: "Ticaretin olmadığı yerde zenginlik olmaz. Eğer zenginlik istiyorsak ticaret olacak. Ticaret istiyorsak huzur olacak. Kavganın olduğu yerde yokluk yaşanır. Biz bunu 1.5 yıldır söylüyorduk. Çok şükür bugün kavganın ve huzursuzluğun bittiğini görüyoruz."

15. Van-Asya İpekyolu Turizm Ticaret ve Sanayi Fuarı, Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu'nun katıldığı törenle açıldı. Törende konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Türkiye'de 1.5 yıldır ekonominin gündemde olmadığını belirterek, şunları kaydetti: "Huzurun olmadığı yerde ticaret olmaz. Ticaretin olmadığı yerde zenginlik olmaz. Eğer zenginlik istiyorsak ticaret olacak. Ticaret istiyorsak huzur olacak. Kavganın olduğu yerde yokluk yaşanır. Biz bunu 1.5 yıldır söylüyorduk. Çok şükür bugün kavganın ve huzursuzluğun bittiğini görüyoruz. Artık ülkemizin önünde, ekonominin olduğu bir dönemin başlangıcında olduğumuza inanıyorum."

Bütün dünyada ekonomik anlamda bir sıkıntının yaşandığını bildiren Hisarcıkloğlu, bu sıkıntının atlatılması için herkesin el birliğiyle bir arada çalışması gerektiğini vurguladı.

SANAYİ VE TİCARET BAKANI ZAFER ÇAĞLAYAN

Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, AK Parti Hükümetinin, 6 yıldır Türkiye'yi bölgesinde ve dünya üzerinde güçlü bir ülke yapmak için büyük çaba gösterdiğini ifade ederek, Türkiye'nin bugün dünyanın en büyük 17. ekonomisi haline geldiğini kaydetti.

Dünyadaki her bin araçtan 15'inin Türkiye'de üretildiğini bildiren Çağlayan,

ülkenin demir çelik ve çimento üretiminde Avrupa'da üçüncü ülke konumunda olduğunu söyledi.

Türkiye'de yaşanan bu gelişmişlikten, ülkenin her tarafında yaşayan insanların yararlanması gerektiğini anlatan Çağlayan, "Bu nedenle doğruya verilecek teşvik özel bir teşvik olmalıdır" dedi.

Bu amaçla çalışmalara başlandığını belirten Bakan Çağlayan, şöyle devam etti: "Bundan bir hafta önce ekonomi ile ilgili bakanlar ve ekonomik alandaki sektörlerin başkanlarının katılımıyla düzenlenen toplantıda, Türkiye'de ilk kez bir sektöre yönelik strateji eylem planı hazırladık. Tekstil ve konfeksiyon sektörünün ekonomik gücünü arttırmak, özellikle Türkiye'nin geri kalmış bölgelerinde istihdamı arttırmak, bu illerin kalkınmasını sağlamak için tekstil ve konfeksiyon sektörüne, 'eğer doğruya gidersen sana yeni yatırım yapmış özel teşvik vereceğiz' dedik. Göreceksiniz, yakında ülkedeki tekstil, konfeksiyon ve deri gibi sektörlerde hizmet veren birçok firma doğruya gelmek için büyük bir yarış içinde olacaktır."

MİLLİ EĞİTİM BAKANI HÜSEYİN ÇELİK

Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik de 170 firmanın fuara katıldığını, bunun uluslararası boyutta yapılan bir organizasyon olduğunu belirterek, "ancak, bazı sorunlardan dolayı İranlı dostlarımız büyük çapta katılmadı" dedi.

Kapıköy sınır kapısının transit geçişi açılmasına değinen Çelik, "İran Ulaştırma Bakanlığının, özellikle Kotor Deresi'nden geçen 20 kilometrelik yolun, 2008 yılına kadar bitirileceğine dair taahhüdü var. Ümit ediyorum ki bu taahhüt yerine getirilir ve uzun zamandır arzu edilen bu Kapıköy transit geçişi sağlanır" diye konuştu.

Büyüme Olmayan Ekonomide İşsizlik, Yolsuzluk, Huzursuzluk ve Kavga Olur

Hisarcıklıoğlu: "Benim borcum, harcım yok. Bu iş beni ilgilendirmez, demeyin. Bu iş, domino taşı gibidir. Biri devrilmeye başladı mı diğerini de tetikler"



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, küresel finans kriziyle ilgili olarak, "(Benim borcum, harcım yok. Bu iş beni ilgilendirmez) demeyin. Bu iş, domino taşı gibidir. Biri devrilmeye başladı mı diğerini de tetikler" dedi.

Hisarcıklıoğlu, İstanbul ili oda/borsa ortak meclis toplantısında yaptığı konuşmada, bugün iki kardeşin bir araya gelemediği yerde dört oda ve borsa başkanının kendilerini bir araya getirmesinin büyük bir mutluluk olduğunu dile getirerek, TOBB'un, İstanbul ve Türkiye ekonomisine katkı yapacak projelere desteğinin devam edeceğini söyledi.

Yılda yaklaşık 240 bin kilometre yol katettiğini belirten Hisarcıklıoğlu, son dönemde herkesin merak ettiği tek bir konu olduğunu, herkesin "Başkan, ne oluyor? ABD'de ne oluyor?" sorusunu kendisine yönelttiğini söyledi. Eskiden ABD ekonomisiyle ilgilenilmediğini ifade eden Hisarcıklıoğlu, "Şimdi öyle oldu ki ABD ekonomisi azıcık çalkalanmaya başladı, bütün dünya dua ediyor. 'Aman ABD ekonomisine bir şey olmasın' diye dua ediyorlar. Biz dahil hepimiz..." diye konuştu.

Hisarcıklıoğlu, küresel finansal krizinin çıkış nedenine değinerek Türkiye'de yatırım bankası olmadığını, ABD'de şu anda mevduat toplayan bankacılıkta hiçbir problem bulunmadığını vurguladı.

2000 yılında 500 milyar dolar olan hedge fonların geçen yıl 2 trilyon dolara, 20 trilyon dolar olan türev ürünlerin ise 120 trilyon dolara yükseldiğini, küresel ekonominin büyüklüğünün ise 60 trilyon dolar olduğunu kaydeden Hisarcıklıoğlu, şu andaki likidite krizine değinerek, "Olmayan bir paraydı. Olmayan bir zenginliği ortaya çıkarttık. Bunun sıkıntısını bütün dünya yaşıyor. Bir atasözü var, tam ona benziyor. Aç doyar, aç gözlü doymaz" diye konuştu.

Finansal kriz nedeniyle batan ve aktif büyüklüğü 600 milyar dolar olan Lehman Brothers'in, GSMH büyüklüğü 660 milyar dolar olan Türkiye ekonomisine eşdeğer bulunduğunu ifade eden Hisarcıklıoğlu, finans kesiminde oluşan zararın 700-800 milyar dolar olduğunun tahmin edildiğini, beklenen toplam zararın en iyimser rakamlarla 1,2 trilyon dolar, en kötümser rakamlarlada 2 trilyon dolar olduğunu belirtti.

Rifat Hisarcıklıoğlu, artık dünyada düşük faiz ve yüksek likidite döneminin sonuna geldiğini, likidite ve kredi daralmasının ortaya çıktığını kaydederek,

bütün dünyada beklenen hadisenin büyümenin düşmesi olduğunu, ABD'nin 2001 deki durumumuza yeni geldiğini, artık serbest piyasa ekonomisinin bittiğini, bunun kurallı piyasa ekonomisi dönemine dönüştüğünü söyledi.

Hisarcıklıoğlu, Türkiye için riski azaltan faktörlere bakıldığında, 2001 ekonomik krizinin kendilerine çok şey öğrettiğini ifade ederek, "Dün Sayın Başbakanımızın yapmış olduğu açıklamayı çok olumlu buluyoruz. Sayın Başbakanımızın dünya ekonomisi bu krizde iken, Türkiye ekonomisi ile ilgili yapmış olduğu toplantıda belirtmiş olduğu hususlar, Türkiye'de tamamiyle devletin bu işin farkında ve bu işin üzerinde olduğunu gösteren noktalar" diye konuştu.

Başbakan'ın mali disipline sahip çıkacaklarını ifade ettiğini hatırlatan Hisarcıklıoğlu, hükümetin mali disiplini sonuna kadar koruyacağını söylemiş olmasının, kamunun üzerindeki riski azaltan bir unsur olduğunu vurguladı.

Riski artıran faktörlere de değinen Hisarcıklıoğlu, reel sektörün yurt dışı borcunun yüksek olduğunu ve bunun artmaya devam ettiğini belirterek, "Şimdi kement sizin boynunuzda. Haberinizi olsun. Artık düşük faizli kredi bulabilmek mümkün değil. Bunu dinlerken "benim borcum, harcım yok. Bu iş beni ilgilendirmez" demeyin. Bu iş domino taşı gibidir. Biri devrilmeye başladı mı diğerini de tetikler" şeklinde konuştu.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, yükselen cari açık ve bozulan finansman kalitesine dik-kati çekerek, "2008'in 8. ayından itibaren bir yıl geriye gittiğimizde cari dengede ciddi bir bozulma var. 47 milyar dolar açık. Doğrudan yabancı sermaye azalmaya başladı" dedi.

Kişilerin servetlerindeki artış ile gelirlerindeki artış paralel değilse, servetler gelirden fazla artıyorsa bunun sistemde bir bozulma olduğuna işaret olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Bu sanal bir refah ortamı... Maalesef bu krizin faturası herkese çıkıyor. 2001'de bu

fatura reel sektöre çıktı. 2008'de ABD ile birlikte hepimize bir faturası olur. Almamız gereken dersler var. İhracat pazarlarımızı önümüzdeki dönemde çeşitlendirmemiz gerekiyor. Alışkın olduğumuz pazarlarda bir daralma var. Şu anda hepimiz tedbirli olmak zorundayız. Böyle zamanlarda bilançodaki uyumsuzluklar, potansiyel risk doğuran alanlardır.

Gayrimenkul ve emtia fiyatları gevşeyecek. Önümüzdeki dönemde kredi maliyetleri artacak. Şirketlerinizde finansman müdürünüze ve iş geliştirme müdürünüze iyi bakmanız lazım, yoksa mutlaka edinin."

Hisarcıklıoğlu, bir sloganları olduğunu belirterek, "Güneş girmeyen eve hastalık girer. Büyüme olmayan ekonomide ise işsizlik, yoksulluk, huzursuzluk ve kavga olur. Onun için büyümeye endekslenmemiz lazım" diye konuştu. 2007'nin başında Cumhurbaşkanlığı seçimiyle başlayan sürece de işaret eden Hisarcıklıoğlu, "Büyüme düştü. 2007'de evin içinde kavga başladı. Sektörlerde ikili bir yapı oluştu. Kazananlar, kaybedenler var. Ekonomi bereketini kaybetti. İçerideki kavgalardan, dövüştten dolayı. Kendi kendimize huzurumuzu bozduğumuzdan dolayı bereketini kaybetti" dedi.

Yükselen piyasa ekonomilerindeki büyüme oranlarındada değişen Hisarcıklıoğlu, "2007-2008... Kendi içimizdeki huzuru bozduk ve sihiri de bozduk" diye konuştu. 2008'in ilk 8 ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla gelir vergisinde yüzde 18, kurumlar vergisinde ise yüzde 28 artış sağlandığını kaydetti.

Dahilde alınan KDV'nin yüzde 7 arttığını, bunun dikkat çekici olduğunu, enflasyonun altında kaldığını ve burayı çözemediğini belirten Hisarcıklıoğlu, 2003-2008 arasında asgari ücret, doğal gaz ve elektrik fiyatlarının arttığını, buna karşın dolar kurunda yüzde 17 azalma olduğunu söyledi. Çifte çıpanın zamanı olduğunu, artık Türkiye'de iki çıpayı ortaya koymak gerektiğini ifade eden Hisarcıklıoğlu, şunları kaydetti:

"Bunlardan biri güçlü ekonomi, diğeri kaliteli demokrasidir. İkisi birbirinin vazgeçilmezi. İkisi birbirine tercih edilemez. İkisi birbirinin eş değeri. Kayıt dışı ekonomi bitmeden kaliteli demokrasiyi yakalamamız mümkün değil. Burada işneyi kendimize batırmamız lazım. İşneyi hem bize hem kamuya batırmamız lazım. Hesap veremeyen hesap soramaz. Hesap veremeyen hesap soramazsa kaliteli demokrasi de olmaz. Hesap sormak için hep beraber kayıt dışı belasını bitirmek durumundayız.

Düşünebiliyor musunuz; yarın bir sarı zarf geldiği, "getir defterleri" dedikleri zaman ayağı titremeden getiren kim var arkadaş diye soruyorum salona... Salonda 1-2 tane parmak kalkıyor. Her salonda böyle. Defterdarlıktan veya Gelir İdaresinden 'getir defteri' dediği zaman rahatlıkla, göğsünü gererek defterini götürebilecek kimse var mıdır? Yok. Bana da sorsan benim de ayağım titriyor. Aman biz bunu sakın üzerimize alınamayalım. Bu, sadece bizim belamız değil, Türkiye'nin tamamının belası."

Rifat Hisarcıklıoğlu, huzur olmadan ticaretin, ticaretin olmadığı yerde de zenginliğin olmadığını savunarak, "Huzurumuzu kaçırdık. Biz artık huzur istiyoruz. Huzur olmazsa yatırım olmaz. Ancak huzur ortamında istihdam sağlanır, ticaret gelişir" dedi.

1. Karadeniz Tarım Gıda Fuarı Açıldı



1. Karadeniz Tarım ve Gıda Fuarı, düzenlenen törenle açıldı. Trabzon Dünya Ticaret Merkezi'ndeki fuarın açılışına, Odamız Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan Aksoy, Bayındırlık ve İskan Bakanı Faruk Nafiz Özak, Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, yabancı konuk devlet bakanları ile protokol üyeleri katıldı.

Akçaabat folklor ekibinin gösterisinin ardından hep birlikte kurdeleyi kesen protokol üyeleri, daha sonra stantları gezerek, kendilerine ikram edilen yiyeceklerin tadına baktılar.

Protokol üyeleri daha sonra, Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU) tarafından, tarihi İpek Yolu için alternatif kara yolu güzergahı belirlemek amacıyla yola çıkarılan TIR'ların önünde hatıra fotoğrafı çektirdiler.

Forza Fuarçılık tarafından düzenlenen fuarda, aralarında Azerbaycan, Çin, Gürcistan, İran, Kırgızistan, Moldova, Romanya, Rusya ve Ukrayna'dan gelen firmaların da bulunduğu 60'ın üzerinde firma katılıyor.

Tarım ürünleri ve ekipmanları ile gıda ürünlerinin sergilendiği fuar, 19 Ekim akşamına kadar açık kalacak.

Karadeniz sahilinde bulunan en eski ve en büyük kalelerden biri olan

Asar Kale

Samsun'un Bafra İlçesi sınırları içinde Kızılırmak Nehri üzerinde bulunan ve M.Ö. 350'li yıllarda yapıldığı tahmin edilen Asar Kale, tarihi ve doğal güzelliği ile yerli ve yabancı turistlerin ilgisini bekliyor.

Karadeniz sahilinde bulunan en eski ve en büyük kalelerden biri olan Asarkale, Paflagonya Bölgesi içerisinde stratejik yönden önemli konumda olup, Helenistik döneminde savuma amaçlı kullanılmıştır. Irmak seviyesinden yaklaşık 300 metre yükseklikteki kaleye, girişi yol hizasında olan bir tünelle çıkılabilmektedir. Askeri amaçla yapılmış olan ve dışarıdan hiç fark edilmeyen bu tünel, asfalt yol yapılmadan önce ırmağa açılıyordu.

Bölgede ikisi kalenin yamaçlarında, birisi de Kızılırmak'ın

Karşı yakasında olmak üzere Grek mimarisinin özelliklerini taşıyan 3 adet kaya mezarı bulunuyor. Asarkale ve Paflagonya tipi bu 3 kaya mezarının, Helenistik dönemde yıllarda yapıldığı anlaşılmıştır.

Altınkaya Barajına giden yol üzerinde Asar Köyü sınırları içinde bulunan ve yaklaşık 2500 yıllık tarihe sahip olan Asar Kale, Samsun'un en önemli ve en eski tarihi eserlerinden biri. Kızılırmak kıyısında bir tepe üzerinde kurulu olan ve tünelden ulaşılan Asar Kale, bakımsızlıktan harabeye dönmüş durumda. Bazı kısımları yıkılan Asar Kale, yılların verdiği yorgunluktan pes etmek üzere.

Helenistik (M.Ö. 330-30) dönemde inşa edildiği anlaşılan Asar Kale, Roma, Bizans ve Osmanlı dönemlerinde onararak kullanılmış ancak daha sonra terk edilmiş.



Helenistik (M.Ö. 330-30) dönemde inşa edildiği anlaşılan Asar Kale, Roma, Bizans ve Osmanlı dönemlerinde onarılarak kullanılmış ancak daha sonra terk edilmiş. Surların dış yüzü düzgün kesme taştan yapılmış ve aralarda tuğla örgü olan kalenin içi, yapılara ait duvar kalıntıları ve bir sarnıç görünümünde. Kaleye çıkılan tünelin, kalenin su ihtiyacını karşılayabilmesi için yapıldığı tahmin ediliyor.

Surların dış yüzü düzgün kesme taştan yapılmış ve aralarda tuğla örgü olan kalenin içi, yapılara ait duvar kalıntıları ve bir sarnıç görünümünde. Kaleye çıkılan tünelin, kalenin su ihtiyacını karşılayabilmesi için yapıldığı tahmin ediliyor.

Tarihi bölge doğal güzelliğiyle de dikkat çekiyor. Kalenin karşısında ve yanında kaleye oyulmuş çok sayıda kral mezarı bulunuyor. Derbent Baraj Gölü, tarihi kale ve kral mezarlarının bulunduğu yer, manzarası ile görenleri kendine hayran bırakıyor. Ayrıca kale ile bağlantılı bugüne kadar ayakta kalabilen gözetleme kuleleri dikkat çeken yerlerdir.

Tarihi ve doğal güzelliği bulunan Asar Kale ve çevresi yerli ve yabancı turistlerin ilgisini bekliyor.



İkiztepe Kazıları

Orta Karadeniz bölgesinde yapılan arkeolojik kazılar, buralarda M.Ö. 3000, 2000 ve 1000 yıllarında bir hayli sık yerleşmelerin varlığını göstermiş ve bu bölgenin Orta Anadolu ile yalnız Eski Tunç çağında değil, aynı zamanda Hitit, özellikle Eski Hitit devrindeki ilişkileriyle ilgili de şahitlik eden belgeler bulunmuştur.



Etiler (Hititler) Anadolu'ya gelip, Kızılıрмаğın geniş kıvrımı içine yerleştikten sonra, Hattuşaş'ı (BoğazKöy) kendilerine başkent yapmışlardır. Daha sonra yerleştikleri yerlerde büyük medeniyetler kuran Hititler bu merkezleri birbirine bağlamak için büyük ve düzgün yollar ile üzerine birtakım kaleler, istihkamlar inşa etmişlerdir. Bu yolların büyüğü Orta Anadolu'yu Samsun'a bağlayan yoldur. Ana yol Kavak ilçesinden itibaren bu günkü asfalt şasesinin geçtiği tabii vadiyi izlemiştir. Bunun en açık delili söz konusu vadinin her iki yakasında belirli uzaklıklarla sıralanan hüyük veya yamaç yerleşmeleridir.

1917 yılında Kayseri'nin Kuzey-Doğusunda Prag'lı Fr. Hrozny tarafından Kültepe yakınlarında yapılan hafriyatlar sonucu ise yeni bir şehir çıkartıldı. Bu, Asur birliğine bağlı Kapadokya eyaletinin merkezi Kaneş idi. Burada bulunan Çivi Yazısı'yla yazılı talepler Eti tarihini çok geri zamanlara götürdü ve taleplerin incelenip, okunması sonucu Etiler'in M.Ö. 2000 yılına kadar olan tarihinin büyük kısmı aydınlığa kavuşmuş oldu. Bilahare ilgili yerlerde yapılan düzenli kazılar Etiler'e (Hititler) M.Ö. 3000 hatta 4000 yıllarına ait bilgilerin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Yapılan bu kazılarda bulunan Taleplerde Kızılırmak kenarında yer alan Zalpuwa (Zalpa) şehrinde de bahsetmektedir.

Prof. Dr. Uluğ Bahadır Alkım başkanlığında 1971-1975 arası toprak üstü kazı çalışmaları Bafra'da yapılmaya başlandı. Zalpa kentinin bulunduğu tahmin edilen Bafra'ya 7 km uzaklıktaki İkiztepe Köyü'ne 1974 yılında kazı çalışmaları başlatıldı.

Bu kazı çalışmalar sırasında 1980 yılında Prof. Dr. Uluğ Beyi kaybettik ve başkanlığa Prof. Dr. Önder Bilgi getirildi. Bu güne kadar sürdürülen kazı çalışmalarında 8.000 dolayında tarihi kalıntı ortaya çıkartılmıştır. Bunlar arasında Dramos mezar, dönemin modern silah ve tekstil atölyeleri ile mezarlıklar bulundu. Ayrıca beyin ameliyatı yapıldığına dair kafatası izleri bulunması buranın çok gelişmiş bir medeniyet köşesi olduğunu işaret etmektedir.



Uygun Yetiştirme
Tekniğiyle
Karpuz
Yetiştiriciliği

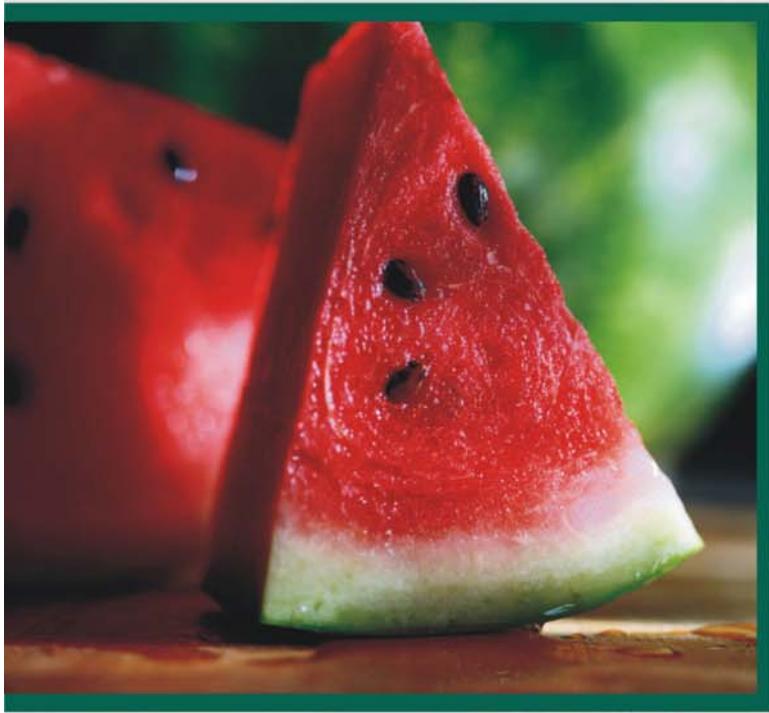


Karpuz Türkiye tarımında ekonomik önemi oldukça fazla olan bir üründür. 39.7 milyon ton olan dünya üretiminin yaklaşık % 10'u 3.9 mil-yon ton ile dünyada Çin'den sonra en fazla karpuz üretimi ülkemizde yapılmaktadır.

Ülkemizde, karpuzun en fazla üretildiği bölgeler sırasıyla; Ege, Akdeniz, Güneydoğu Ana-dolu ve Marmara bölgeleridir. İl bazında ise en fazla üretim ilimizde yapılmaktadır. Adana ili Türkiye karpuz üretiminin tek başına % 20'sini sağlamaktadır. Bölgemizde karpuz yetiştirme şekli genellikle erkencilğe yöneliktir.

Alçak tüneller altında doğrudan tohum ekimi veya fideyle yetiştiricilik yapılır.

Beslenme ve insan sağlığı açısından önemli bir yere sahip olan



Karpuz, iştah açıcı ve sıcak havalarda ideal bir serinleticidir. Karpuzun şeker içeriği % 8-14 arasındadır. Karpuzda B,C, A vitaminleri ile Ca, Fe, P, Mg bulunmaktadır. Buna karşılık protein, yağ ve kalori bakımından fakirdir.

TOPRAK İSTEĞİ:

Karpuz bitkisi, derin, iyi havalanabilen, su tutma kapasitesi yüksek olan, kumlu, kumlu-tınlı bünyeye sahip topraklarda iyi gelişir. Toprak pH'sı 6-7 arasında olması idealdir. Toprak hastalık ve zararlı etmenlerden temiz olmalıdır. Arazinin drenaj sorunu olamamalıdır. Taban suyu seviyesinin 1 metreden daha yukarı çıkmaması gerekir.

TOHURLUK SEÇİMİ:

Tohumluk ve çeşit seçimi çok önemlidir. Yetiştirilecek karpuzun erkenci, başta fusarium olmak üzere hastalıklara dayanıklı, depolamaya ve nakliyyeye mukavemetin iyi, verimin de yüksek olması istenir.

Günümüzde standart ve hibrit tohumlar kullanılmaktadır. Örtü altında ekim alanlarının tamamında F1 hibrit tohumlar kullanılır. Karpuz yabancı döllenmiş bir bitki olması nedeniyle çok kolay açılım göstereceğinden son yıllarda kullanım alanı genişleyen F1 hibrit çeşitleri de birinci yılın hemen sonunda açılım göstereceğinden bunların tohumu bir kez kullanılır. Aksi halde verim düşer. Bölgemizde çok sayıda tohum firması tarafından pazarlanan yüksek verimli, kaliteli, çekirdekli ya da çekirdeksiz karpuz çeşitleri bulunmaktadır.

TOPRAK HAZIRLIĞI VE GÜBRELEME:

Karpuz yetiştirilecek arazinin toprak hazırlığına sonbaharda başlanır. Sonbahar yağışlarından önce derin sürüm yapılır ve dipkazan ile sert tabaka patlatılır. Arkasından kültivatör veya diskaro ile işlenerek kesekler parçalanır. Bu arada verilebileceği takdirde dekara 5-6 ton iyi yanmış ahır gübresi atılmalıdır. Ayrıca toprak çok kireçli ise ahır gübresiyle birlikte dekara 30-40 kg küllük verilmesi uygun olacaktır. Karpuz bitkisi organik maddeye olumlu cevap verir.

İkinci toprak işleme dönemi ocak-şubat aylarında yapılır. Bu devrede taban gübresi verilir ve toprak yeniden işlenerek ekim veya dikime hazır hale getirilir. Karpuz tarımında iyi bir ürün için dekara 10-18 kg saf azot (N), 5,8 kg saf fosfor (P₂O₅), 12-18 kg saf potas (K₂O) vermek gereklidir. Bu gübrelerden fosforlu olanı ocak ayında toprak hazırlığı sırasında, azotlu ve potaslı gübreler ise üçe bölünerek ilk bölümü karpuz dikimi sırasında, ikinci bölümü çiçeklenme aşamasında, üçüncü bölümü ise meyveler ceviz büyüklüğüne gelince verilir.

Karpuzda potasyumun ayrı bir önemi vardır. Potasyum, çiçeklenmeyi artırdığı gibi meyve kalitesini de yükseltir. Yüksek aroma renk ve şeker oranını da dengeler, kabuğa parlaklık ve dayanıklılık verir, erken olgunlaşma ve meyvelerin depo ömrünün uzamasını sağlar.

FİDE YETİŞTİRME:

Karpuz doğrudan tohum ekimi yapılarak da yetiştirilir fakat fide ile yetiştiricilik yapmak erkencilik açısından büyük avantaj sağlar. Karpuz fideleri 11X11 cm ebatlarındaki plastik torbalara ekilebilir. Harç olarak;

Dört ölçü yanmış, elenmiş çiftlik gübresi,

İki ölçü elenmiş bahçe toprağı,

Bir ölçü elenmiş dere kumu kullanılır.

Bu harcın her m³'üne 1,5 kg, 15:15:15 oranlı kompoze gübre karıştırılması harcı besin maddeleri yönünden zenginleştirir. Hazırlanan plastik torbalar seralar ve yüksek tüneller içine alınıp dizildikten sonra tohum ekimi yapılır. Sera veya tüneller gerektiğinde ısıtılacak nitelikte olmalıdır. Soğuk tehlikesinden korunmak, fideyi daha erken yetiştirmek, bitkileri ve fideleri soğuktan korumak için ısıtmanın yanında çift kat plastikler de kullanılır.

Torbalara ekilecek tohumlar daha önceden ıslatılıp çatlatılabilir. 25-30 °C sıcaklıkta bir iki gün tutularak çatlatılan tohumlar da çıkış daha çabuk ve düzenli olur. Çıktıktan sonra zaman

zaman sulanan, bir iki kez gübrelenen ve otu alınan genç fide-ler 30-45 gün içinde dikime hazır hale gelir. Son yıllarda plastik torbalar yerine işçilik açısından çok daha az masraflı ve pratik kullanımı olan plastik 45'lik viyoller kullanılmaya başlanmıştır. Viyollerde yetiştirme ortamı olarak torflar kullanılmaktadır. Viyollerin arazi içerisinde taşınması daha kolay ve daha az iş gücü ister.

Günümüzde hazır fide yetiştiren kuruluşların da sayısı gittikçe artmaya başlamıştır. Çiftçiler son yıllarda hazır fide kullanmaya yönelmişlerdir. Hazır fide, çiftçi yönünden riski en az olan fide temin etme yolu olmuştur. Çiftçinin tohum fiyatı, işçilik, harç hazırlığı vb. işlemlerin parasal değeri, bir adet fide değeri olarak hazır fideyle hemen hemen aynı fiyata gelmektedir. Bu nedenle temini ve kullanım kolaylığı olması açısından çiftçiler tarafından tercih edilmektedir.

Son yıllarda aşılı karpuz fideleri de hazır fide kuruluşlarında yapılmaya başlamıştır.

TÜNEL YERLERİNİN HAZIRLANMASI:

Tünel yerleri hakim rüzgara paralel olarak hazırlanmalı, tünel uzunluğu arazinin durumu ve üreticinin isteğine göre değişebilir. Bölgemizde genel olarak tünel uzunluğu 12-14 m. genişliği 100-120 cm. yüksekliği 50-60 cm olarak tesis edilir. İki tünel arası mesafe dıştan dışa 80 cm olmalıdır. Böylece bitki aralarındaki iki metrelik mesafe korunmuş olur.

Tüneller yerden 15-20 cm yükseltilen seddeler üzerine yapılmalıdır. Tünellerin ortasına gelecek şekilde 60-70 cm aralıklarla ocaklar açılır, eğer toprak hazırlığı sırasında yanmış çiftlik gübresi ve taban gübresi verilmemişse her ocağa çiftlik gübresinden bir kürek ve dekara 50 kg 15:15:15 oranında kompoze gübre gelecek şekilde gübre ilave edilerek karıştırılır. Ekim veya dikim yapılana kadar bu şekilde bırakılır.

TÜNELLERİN KURULMASI:

İskelet malzemesi olarak çoğunlukla 4-6 mm'lik demir çubuklar kullanılır. Yarım ay şeklinde eğilmiş çubuklar hazırlanan seddelerle enlemesine her bir ucu 15-20 cm toprağa girecek şekilde çakılır. Çubuklar 1-2 m aralıklar ile dikilir. Bir tünelde 7-13 arasında çubuk kullanılır.

Örtü malzemesi olarak 0.02-0.05 mm veya 0.10 mm kalınlığında plastikler kullanılır. Plastik genişliği alçak veya yüksek tünel olmak üzere 2,2 m ile 6,5 m arası değişir. 12 m'lik bir alçak tünel için 13,5 m naylon kullanılmalıdır. Örtü altı karpuz yetiştiriciliğinde beyaz plastik malç ve çift kat tünel yapıldığında soğuktan koruma yanında erkencilikte oldukça öne alınabilir.

SULAMA:

Karpuzlarda bitkinin gelişme dönemleri göz önüne alınarak sulama yapılmalıdır. Dikimde can suyu verildikten sonra çiçeklenme dönemine kadar bitkinin su ihtiyacı azdır. Ancak kurak geçen yıllarda az miktar su verilebilir aksi taktirde çok su verilirse bitki çiçeklenmesi gecikir. Bu dönemlerde su direk tünellerin içine azar azar verilmeli veya tüneller açılmadan tünel

araları yağmurlama veya salma suyla sulanabilir. Bitki çiçeklenmeye başladığı zaman su ihtiyacı daha da artar. Meyve irileşme ve olgunlaşma aşamasında en üst seviyeye ulaşır.

Sulama, dikkatli ve kontrollü yapılmalıdır. Fazla sulama vegetatif gelişmeyi hızlandıracağından meyve tutumu azalır bu sebeple suyun azar azar ve sık verilmesi gerekir. Karpuz da en ideal sulama yöntemi damlama sulamadır. Bölgemizde pratik olması açısından yağmurlama sulama tercih edilmektedir. Karpuzda hasada yakın dönemde sulama kesilmelidir. Aksi taktirde meyvede çatlama çürüme gibi sıkıntılar ekonomik kayıplara neden olacaktır.

İlk meyveler 400-500 gr ağırlığına ulaşıncaya kadar mecbur kalmadıkça sulamadan kaçınılmalıdır.



HAVALANDIRMA:

Tünellerin havalandırılmasına gece sıcaklığı 8-10 °C olduğu zaman sera ağızları gündüzleri yarıya kadar açılıp akşamları kapatılmalıdır. Gece sıcaklığı 12 °C'nin üzerinde olduğunda sera ağızları gündüz ve gece açık bırakılmalıdır. Nisan sonu Mayıs başında gece sıcaklığı 16 °C olduğu zaman plastik örtüler tamamen kaldırılmalıdır. Eğer bu dönemde tünel içerisinde karpuzlar geç ekilmiş ve küçük ise tünelin ağızının açık olması yanında tünel üzerindeki plastiğe sağlı sollu havalandırma delikleri açmak gerekir. Bu işlemin amacı bitkinin meydana gelecek aşırı sıcaklıktan etkilenmesini önlemektir. Bu delik açma işleminde 1 m uzunluğunda ucu çengel şeklindeki demirler kullanılabilir. Bitkinin aşırı sıcaktan etkilenmesi önlenmelidir.

TOZLANMA VE DÖLLENME:

Karpuzlarda erkek ve dişi çiçekler ayrı yerlerde olduğundan

marka tescili neden önemlidir?

Kullandığınız Ticari işareti ayırt edici taklit edilmesinden endişe duyulması halinde, en kısa sürede tescili için TPE'ye başvurulması gerekir. Diğer gerçek yada tüzel kişiler sizden önce markanızın tescili için başvuruda bulunabilir ve sizin hak kaybınıza sebep olabilir. Markanız tescil edilebilirlik kriterlerine sahip ise tescil edilerek on yıl süre ile korunacaktır. Her on yılın sonunda yapacağınız yenileme talebi ile de koruma süresini istediğiniz kadar uzatmanız mümkün olacaktır. Bunun yanında; Tescilli markanıza ait tüm haklar size aittir, 3. kişiler izinsiz kullanamaz. Ayrıca markanızı bir başkasına devredebilir yada kullanım hakkını (Lisans) verebilirsiniz.

- Tescil edilmemiş bir marka hukuken size ait değildir.
- Markalar ürüne verilen isim olarak düşünülebilir ama müşteri için marka demek o ürünü alma sebebidir.
- Ticaret ünvanları Ticaret siciline kayıt edilmiş olmalarına rağmen Markaların Korunması hakkındaki KHK tarafından korunmamaktadır.
- TSE, TSEK, İmalat Belgesi, Üretim İzni, Web Sitesi Tescili gibi işlemlerin müracaatında, birçok özel veya resmi kurum ve kuruluşların ihalelerine katılırken Marka tescil belgesi zorunlu tutulmaktadır.
- Tescilli bir markanın başkasına devri, miras yolu ile intikal edilebilirliği, haczi, kullanma hakkının lisans konusu olabilirligi, rehin ve teminat olarak gösterilebilirliği mümkündür.
- Marka tescili ile diğer firmaların düşük kaliteli ürünlerinde markanızı kullanarak, markanıza verecekleri değer kaybını engelleyebilirsiniz.
- Sektörünüzde yıllardır emek vererek, yapmış olduğunuz isminizin, üretmiş olduğunuz ürünün başkaları tarafından taklit edilmesini, önlemek öncelikle tescille mümkündür.
- Tescilli markaya tecavüz durumunda; taklit malı üretenlere karşı hukuki ve cezai yollara başvurma imkanı sağlar.
- Marka için yapılan en etkili ve en ucuz yatırım, tescildir.

Marka Tescilinde Vekilin Önemi Nedir?

Başvuru öncesinde marka sahibinin öncelikle dikkat et-



mesi gereken hususlar şunlardır:

- Herşeyden önce tescili istenen markanın tescil edilebilirlik değerlendirmesinin doğru şekilde yapılabilmesi için mutlaka tecrübeli ve dikkatli bir danışmana ihtiyaç vardır,
- Hukukçu olmayan vekilin, ilerde doğması muhtemel hukuki ihtilaflara ilişkin yanlış yönlendirmesi durumunda, Türk Patent Enstitüsü tarafından tescil dahi edilse, marka her zaman risk altındadır. Bu durum zaman / para / itibar kaybına sebebiyet verebilir,
- Marka, başvurudan önce mutlaka güncel bir datadan dikkatlice araştırılmalıdır,
- Marka sınıfının/larının tecrübeli bir danışman tarafından doğru belirlenmemesi, hak kaybına sebebiyet verilmektedir,
- Başvurunun geciktirilmesi hak kaybına sebebiyet verebilir, başvuru formunun yanlış veya eksik doldurulması prosedürü uzatabilir,

- Marka tescil prosedürü ortalama 12 - 15 ay sürmekte olup, yazışmaların cevaplanması süreye tabiidir. Bu sebeple hak kaybına uğramamak için markanın düzenli takibi gerekmektedir,
- Resmi işlemlerde bilgi eksikliğinden veya kişisel ihmalkarlıktan dolayı hak kaybı,
- Gelen itirazlara cevap verilememesi veya red kararlarına itiraz edilememesi gibi sebeplerden dolayı markanın tescil edilememesi veya eksik bir koruma elde edilmesi mümkündür.
- Bu ise gelecekte tüm yatırımların üzerine yapılacağı markanın risk altında olması anlamına gelir.
- Markaların tescil öncesi veya tescil prosedürü esnasında konu hakkında teorik ve pratik olarak bilgili, teknik donanıma sahip, hızlı müdahale yapabilecek teknik yapıya sahip, kurumsal vekillerle çalışılması önerilir.
- Firmaların fikri sınai hakların yönetimi ile ilgili tüm işlemleri, yani; araştırma, başvuru ve izleme gibi işlemleri

Marka Tescili İle Ele Edeceğiniz Hukuki Haklar

- 1) Markanızın başkalarının mal veya ambalajlarının üzerinde kullanılmasını engelleme,
- 2) Markanızı taşıyan malların başkalarının piyasaya sürülmesi, stoklanması, teslim edilebileceğinin teklif edilmesi veya o işaret altında hizmetlerin sunulması veya sağlanmasını engelleme,
- 3) Markanızı taşıyan malın başkalarının ithali ve/veya ihracını engelleme,
- 4) Markanızın başkalarının iş evrakı ve reklamlarında kullanılmasını, önleyebilirsiniz ve söz konusu koruma kapsamında;
 - a) Tecavüz fiillerinin durdurulması ve önlenmesini isteyebilirsiniz.
 - b) Maddi ve manevi zararın tazmini ile itibar tazminatını isteyebilirsiniz.
 - c) Taklit ürünler ve bu ürünlerin üretiminde kullanılan araçlara el konmasını isteyebilirsiniz.
 - d) El konan ürünler üzerinde mülkiyet hakkı tanınmasını isteyebilirsiniz.
 - e) Tecavüz edenlere 1-4 yıl arası hapis cezası verilmesini isteyebilirsiniz.
 - f) Tecavüz edenlerin yüksek para cezaları ile cezalandırılmalarını isteyebilirsiniz.
 - g) İşyerlerinin 1 yıldan az olmamak üzere kapatılmasını ve aynı süre ile ticarettten men edilmelerini, mahkemeden talep edebilirsiniz.

kendi bünyelerinde yapmaları konunun uzmanlık, tecrübe ve teknik donanım gerektirmesinden dolayı hem çok maliyetli, hem de çok zordur. Dolayısı ile tıpkı mali danışmanlık, hukuk danışmanlığı, yönetim danışmanlığı konularında aldığı hizmetler gibi vekillerden de danışmanlık alması gereklidir.

- Hukuk bilgisinden yoksun, tecrübeli olmayan vekillerin yaptığı başvurularda daima eksiklik ortaya çıkabilir. Bunu ancak aylar sonra bir sorunla karşılaştığınızda görebilirsiniz. Bu sorun ortaya çıktığında yapılabilecek bir şeyin olmadığını öğrenmek size ancak büyük acı bir deneyim olur.

Reklamın Markalaşmaya Etkisi:

Markalaşma sürecinin ilk adımı olan marka tescili ile markanız koruma altına alınır. Şirketler markalarını kullanarak rakiplerinin önüne geçerler. Bu sebeple markalarına yatırım yaparlar. Markalarının reklamını yaparak marka bilinirliğini artırırlar.

Örneğin; Nike, rakiplerinin aksine üretici değildir, fason ürettiği malların üzerine bastığı "markayı" satar.

Tanınmış Marka Olmanın Avantajları:

- Hemen hemen her sektördeki tüketiciler, her geçen gün daha fazla marka bağımlısı olmakta,
- Tüketiciler, satın alma tercihlerini yaparken markanın tanınırlığına, bilinirliğine göre hareket etmekte,
- Tüketicilerin büyük çoğunluğu, tanınmış markaları daha güvenilir ve kaliteli bulmakta,

- Bilinen markanın finansal bir değeri sözkonusudur.

- Marka şirketi temsil eder. Güçlü ve tanınmış bir marka o şirketin itibarıdır.

- Dağıtıcılar inandıkları ve güvendikleri markaları tercih ederler.

- Bilinmedik bir marka dağıtıcı açısından ticari bir risktir.

- Bilinen iyi bir marka, şirketinin yeni markaları için de iyi bir referanstır.

- Tanınmış bir markaya sahip şirket için çalışıyor olmak çalışanlar için motivasyondur.

Marka Tescil Belgesi Nasıl Alınır?

- Bize ulaşarak tescil ettirmek istediğiniz markanızı, sınıfını (sektör) ve irtibat numaranızı bildirin.

- Uzmanlarımız markanızın belirttiğiniz sınıfta (sektör) tescil edilebilirliğini araştıracaktır.

- Araştırma sonrası uzmanlarımız sizinle irtibat kuracak ve markanız tescile müsait ise gerekli belgeleri size bildirecektir.

- Gerekli Belgeleri bize ulaştırdığınız gün (HTS), tarafımızdan marka tescil başvurunuz gerçekleştirilir ve markanızın koruma süresi başlar.

- Tescil edilen marka 10 yıl süreyle 556 sayılı K.H.K.'nin sağladığı haklardan faydalanır.

- Marka tescili her 10 yılda bir yenilenir.

Marka Tescil Aşamaları

Markaya herhangi bir itiraz olmaması durumunda tescil işlemleri ortalama 12-15 ay içinde tamamlanmaktadır.

- Marka Araştırma ve inceleme Süresi

T.P.E tarafından mutlak red nedenleri yönünden araştırma ve inceleme süresi ortalama 5-7 ay kadardır. İnceleme olumlu sonuçlanırsa marka, resmi marka bülteninde ilan edilir.

- Resmi Marka Bülteninde ilan Süresi

Marka bülteninde kanuni ilan süresi 3 aydır. 3. şahısların itiraz haklarını bu sürede kullanır. İtiraz eden olmadığı takdirde tescil aşamasına geçilir.

- Marka Tescil Aşaması

Herhangi bir itiraz olmadığı takdirde ve Türk Patent Enstitüsü'nin verdiği kanuni süreler içerisinde eksik evraklar ve harç noksanları tamamlanır. Ortalama 3-4 ay içinde "Marka Tescil Belgesi" alınır.



Bunları Biliyor musunuz?

Termos Nasıl Sıcağı Sıcak Soğuşu Soğuk Tutuyor?

Tek nedeni vardır, vakum. Yani boşluk. Bir termosta içiçe geçmiş iki kap vardır. Dıştaki metal bir kap olup içteki genellikle cam şişedir. İkisinin arasındaki hava ise boşaltılmıştır. Tam olmasada üreticiler tarafından elde edilebilen tama yakın bir boşluk vardır. Vakumlu bir ortamda hava molekülleri de ılımadığından ısı iletilemez.

Cismin ısısı başlangıçta ne ise o halde kalır. İçerden dışarıya, dışardan içeriye ısı geçişi olmaz. Böylece termosu konan sıvı sıcaksa sıcak, soğuksa soğuk kalır

Buzlanmış Yollara Niçin Tuz Dökülür?

Kışın çok kar yağışı alan bir bölgede yaşıyorsanız, karayolları görevlilerinin yollardaki buzlanmayı gidermek için tuzu kullandıklarını görmüşsünüzdür. Ancak tuz aynı zamanda dondurma yapımında da kullanılmaktadır. Peki ama tuz, bu iki ters gibi görülen işlevi nasıl becermektedir? Herkesin sandığının aksine tuz suyun içinde şekerin eridiği gibi erimez. Tuz buzun içine girince onu çözer. Tuz yine kalır ama buz çözüldüğü için artık o su değil, tuzlu sudur ve erime noktası saf sudan daha düşüktür. Buzlanmış yollara tuz döküldüğü zaman, tuz önce buz ile çözümlenerek bir buzlu su tabakası oluşturur ve bu çözeltinin donma noktası düşük olduğundan, sıfırın altındaki sıcaklıklarda bile donmadan kalabilir. Günümüzde ABD'de üretilen tuzun yüzde 45'i yollardaki buzun eritilmesinde kullanılmaktadır. Bilindiği gibi su, sıcaklığı sıfır dereceye varınca donar. Suya tuz ilavesi ile bu donma sıcaklığı da düşer. Suya yüzde 10 tuz ilavesi donma sıcaklığını -6 dereceye indirir. Yüzde 20 tuz karıştırılmış su ise -16 derecede donar. Ancak yolun veya buzun ısısı -16 dereceden de az ise artık tuzun erimeye pek etkisi olmaz, sadece buzun üstünde kalarak tekerleklerin kaymasını azaltabilir. Dondurma yaparken de karışımın çevresinde çok düşük ısıya ihtiyaç vardır. Dondurma karışımının etrafındaki ısının çok düşük olması, ancak bu düşük ısıda karışımın donmaması gerekir. Burada eklenen tuz karışımın sıfır derecenin altında bile donmadan dondurmanın oluşturulmasını sağlar.

Gazete Nasıl Enine Yırtılır?

Denerseniz göreceksiniz ki, bir gazete sayfasını yukarıdan aşağıya düzgün olarak yırtabilirsiniz. Ancak sağdan sola yani enine yırttığınızda düzgün yırtamazsınız, muhakkak zikzaklar oluşur.

Gazete kağıdının ana maddesinin ağaç olduğunu hepimiz biliyoruz. Bir gazete kağıdında ağacın lifleri yukarıdan aşağıya olacak şekilde gelir.

İşte bu sebeple bir gazete sayfasını düşey olarak yırtarsanız, yırtık, liflerin yolunu takip ederek düzgün bir şekilde aşağıya kadar iner. Enine yırtıldığında, her life rastlayışında yırtılma zikzak çizer.

Peki lifler niçin düşey doğrultuda? Bunun nedeni kağıdın üretiliş biçiminde yatıyor. Bu lifler çok az su içeriyor ve üretim bandında, bandın hareketi boyunca yayılıyor. Üretim bandı sonunda su kuruyor ama, lifler kağıtta uzunlamasına yer alıyor.

CE İşareti Nedir?

CE İşareti, "Avrupa Normlarına Uygunluk" anlamına gelen "Conformité Européenne" sözcüklerinin baş harflerinden oluşur. CE İşareti, Avrupa Birliği'nin, teknik mevzuat uyumu çerçevesinde 1985 yılında benimsediği Yeni Yaklaşım Politikası kapsamında hazırlanan Yeni Yaklaşım Direktifleri kapsamına giren ürünlerin bu direktiflere uygun olduğunu ve gerekli bütün uygunluk değerlendirme faaliyetlerinden geçtiğini gösteren bir "Birlik" işaretidir. CE İşareti, ürünlerin, amacına uygun kullanılması halinde insan can ve mal güvenliği, bitki ve hayvan varlığı ile çevreye zarar vermeyeceğini, diğer bir ifadeyle ürünün güvenli bir ürün olduğunu gösteren bir işarettir. CE işareti kalite ile ilgili değildir, tüketicie bir kalite güvencesi sağlamaz, yalnızca ürünün, asgari güvenlik koşullarına sahip olduğunu gösterir. CE İşareti taşıyan bir ürün, AB üyesi ülkeler arasında rahatça serbest dolaşıma girmekte; böylece işaret bir nevi "pasaport" işlevi de görmektedir. CE işareti ürünün AB teknik mevzuatına uygunluğunu belirten resmi bir işarettir.

Kobi'ler Hangi Alternatif Pazarlama Stratejilerini Kullanabilir?

Her şirketin, kendi ürünü, hedef kitlesi, kendine özgü iç ve dış faktörleri, pazar araştırmaları vb. koşullara bağlı olarak geliştireceği alternatif pazarlama stratejileri vardır. Kendi kaynakları ve pazarlama kabiliyetlerine uygun stratejileri seçer. Belirli dönemlerde sonuçlarını değerlendirir, gerekli değişiklikleri yapar. KOBİ'ler açısından değerlendirdiğimizde ise aşağıdaki stratejilerin daha güçlü sonuçlar yarattığı görülüyor:

Kaliteli Ürün, Yüksek Fiyat Stratejisi: Bu pazarlama stratejisini uygulayabilecek işletmelerin şu özelliklere sahip olması gerekir:

- Finansal kaynakların yeterli olması,
- Teknolojik kapasite, bu alanda gerçekleşen yeniliklere uyum sağlayabilme gücü ve esneklik,
- AR-GE'ye önem verme ve yeniliklere açık olma,
- Yetenekli ve yetkin bir ekip,
- Satış sonrası hizmet gücü,
- Faaliyet gösterilen sektörde yoğun bir rekabet bulunmaması,
- Ürünün rakiplerinden ayırt edilebilecek özelliklere sahip olması,

Genel Geçer Bir Kalite ile Düşük Fiyat Stratejisi: Böyle bir pazarlama stratejisinin uygulanabilmesi için asgari

olarak şu şartların bulunması gerekir:

- Şirketin rekabete ve dolayısıyla düşük fiyata dayanabilecek finansal kaynağa sahip bulunması,
- Pazara sunulan üründe müşterilerin aşırı kalite araması,
- Pazarda ekonomik güçleri yeterli olmayan müşterilerin de olması,
- Kalite unsurunun üretilen ürün için çok fazla önemli olmaması.

Tek Ürüne Yoğunlaşma Stratejisi: Şirketler, özellikle iç çevresel şartlarına göre tek ürün ya da birden fazla ürünü pazara sunma stratejileri izler. Buna göre, tek ürün üzerinde yoğunlaşma stratejisinin temel şartları şunlar olabilir:

- Şirketin finansal kaynakları birden fazla ürün üzerinde yoğunlaşmaya imkan vermeyebilir,



- Şirketin üretim teknolojisi ve üretim kapasitesi ile insan kaynakları, birden fazla ürün üzerinde yoğunlaşmada yeterli olmayabilir,
- Şirket pazara sunduğu tek ürünlerdeki yeterliliği ve satış miktarı ile tatmin olabilir,
- Şirket tek üründe lider olmak isteyebilir, rakipsiz kalmak isteyebilir.

Birden Fazla Ürünle Satışları Arttırma Stratejisi: Yukarıdaki stratejinin tersine bazen de şirketler birden fazla ürünü pazara sunma stratejisini aşağıdaki nedenlerle tercih edebilir:

- Kullanabileceği fazla finansal kaynağı vardır,
- Kullanmadığı üretim kapasitesi mevcuttur,
- Pazara sunulacak diğer ürün, birinci ürünün tamamlayıcısı ve satışını arttıracak özelliğindedir,
- Tamamlayıcı ürün ile daha fazla müşteri bağımlılığı oluşacaktır,
- İlave ürünlerle satışlarda oluşabilecek dalgalanmalar azaltılacaktır,
- Yeni ürünlerle rekabet üstünlüğü elde etme potansiyeli vardır,
- Tek ürünün talebi doyuma yaklaşmış olabilir,
- Tek ürünün teknolojik olarak kısa sürede eskiyeceği tahmin edilmektedir.

KOBİ'LERİN SATIŞLARINI ARTTIRACAK PAZARLAMA TAKTİKLERİ NELER OLABİLİR?

Bir KOBİ'nin satışlarını arttırması söz konusu olduğunda, pazarlama planı, daha az yorularak, daha hızlı hareket etmenizi ve sonuca daha hızlı ulaşmanızı sağlayabilir. Bunu sağlamanın bazı taktiklerini şöyle sıralamak mümkün:

Dikkat Çekmek: Müşteri kazanmanın ilk adımı, pazarınızın dikkatini çekmektir. Gelecekteki müşterileriniz varlığınıza habersiz ise onlara asla satış yapamazsınız! Pa-

zarınız tarafından fark edilmenin en iyi yolu, çarpıcı bir pazarlama mesajı kullanmak olabilir. İhtiyaçlarına doğrudan, açık ve net bir şekilde yanıt veren bir mesaj, müşterileriniz ve potansiyel müşterileriniz tarafından çabuk fark edilecektir. Bugün bir web sitesi, her tür işe verimlilik katabilecek, önemli bir araç... Müşteri aday listenizi oluşturmak, onları eğitmek ve satışları arttırmak için web sitenizi kullanabilirsiniz.

Müşteri Aday Listenizi Oluşturmak: Gittikçe uzayan bir müşteri aday listesi, her tür işletmede başarının sırrıdır. Çünkü zaman içinde daha fazla sayıda insanı ürün ve hizmetleriniz hakkında eğitmenizi sağlar. Web siteniz, müşteri aday listenizi oluşturmak için harika bir araç olacak. Pazarlama faaliyetinizle ilk kez karşılaşan insanların çoğu, satın almayı düşünmez! Aksine, bilinçli karar alabilmek için, bir nevi araştırma yapıyor ve bilgi topluyordur. Bu durum, kendinizi anlatmak için harika bir fırsat olabilir!

Müşteri Adaylarını Eğitmek: Pazarlamanın satışları arttırması için kullanılacak bir başka etkili yol, müşteri adaylarını eğitmek olacaktır. Bunu başarırısanız, sağladığınız net olarak kavrayacaklardır. Peki, nasıl yapacaksınız? Satışınızla ilgili sorular için telefonunuz çaldığında, ne yaptığınızı yada ürün ve hizmetlerinizin değerini anlatarak çok fazla zaman mı geçiriyorsunuz? Pazarlama bulmacasının yukarıda adı geçen parçalarını yerli yerine koyduğunuzda, müşterileriniz, yapabileceğiniz yardımın değeri hakkında zaten net bilgi sahibi olacak. Sonuç, telefon çaldığında, anlatmakla daha az, satışta tamamlamakla daha çok zaman geçirmeniz olacaktır.

Referanslar Oluşturmak: En iyi iş kaynağı, mutlu müşteridir. Bir müşteri, bir arkadaşına yada meslektaşına sizin harika olduğunuzu söylediğinde, yeni birine satış yapmanın önündeki engelleri büyük ölçüde ortadan kaldırır. Dolayısıyla, biri bir şey tavsiye ettiğinde, tavsiye edilen şeye inanma eğilimi gösteririz. Referansın bir başka avantajı, gönderme yapılan şeyin değerinin, halihazırda birbirini tanıyan insanlar arasında esrarengiz bir biçimde iletilmesidir. Büyük pazarlama planları, nasıl referans oluşturulacağı konusunda net hedeflere sahiptir.

GİRİŞİMCİLERE İŞ FİKİRLERİ



Blue House Bayilik Vericek

Çalışan kadın sayısındaki artış küçük ev aletleri pazarına olan ilgiyi artırdı. Mutfak robotu, blender, karıştırıcı, mikrodalga fırın ve parçalayıcılara yoğun talep var. İşte bu ve benzeri ürünlerin yer aldığı küçük ev aletleri pazarı çok hızlı büyüyor. Üretici ve ithalatçı şirketler mağaza açma yarışında.

60 farklı ürün mevcut

İşte bu markalardan biri de Blue House... Blue House, öncelikli olarak Marmara ve Karadeniz'de olmak üzere Türkiye genelinde bayilik verecek. Blue House markalı ürünler, Group bünyesinde faaliyet gösteren Tarman Dış Ticaret tarafından ithal ediliyor. Şirket, Türkiye pazarına Blue House'un 60 farklı ürünü sunuyor.

E-posta: info@tarmangroup.com

Tarım Alanında Yaşanacak Yenilikler

Gelişen teknolojilerle tarımda yeni üretim tipleri oluşacak. Tarımda eski sistemler bırakılıp yeni üretim tiplerine geçiş yaşanacak bir kaç örnek: Seracılık alanında jeotermal enerji kullanılmaya başlandı ve yaygınlaşacak. Bu teknoloji ile endüstriyel tarımsal alanların yaratılması amacıyla su buharının eşanjörler yardımıyla denetim altına alınarak sera iklimine indirgenmesiyle geniş sera kentler yaratılacak.

Damlama sulama sistemiyle yapılacak tarımda patlama yaşanacak. Modern sulama sistemlerinde yeni teknolojiler geliştirilecek.

Ekolojik tarım için yeni yatırım alanları açılacak bu tür ürünleri gelişmiş semtler ve hipermarketlerde satan "ekolojik manav" tipinin ortaya çıkmasını olağan karşılayacağız.

Yem ithalatı son dört yılda üç kat arttı. Büyük bir açık var. Hayvancılıkta temel girdinin yaklaşık yüzde 80'ini yem oluşturduğu için yemlik soya üretimi yarınlara açısından en kazançlı işlerden biri olacak.



Üniversite Adaylarına Mesleklerini Tanımaları İçin 'mini staj'

Üniversite giriş sınavı, lise eğitimine devam eden her Türk gencinin hayatını şekillendirmesi için dönmesi gereken ilk virajlardan biri. Yıllarca hazırlanıp sınava girmekle de bitmemekte ne yazık ki. Sonuçların açıklanması ile okuyacağı bölümün seçimini yapma süreci başlıyor. Sadece sınavda yüksek bir puan almaya odaklanan, okuyacağı bölüm için aklında net bir fikri olmayan öğrenciler, üniversite ve okuyacakları bölüm seçiminde kararsızlık yaşıyor. Tek sebebi meslek tecrübeleri olmaması. Belki de hayatında torna tezgahı görmemiş bir öğrencinin makina mühendisliğini hayal etmesi, adliyenin önünden geçmemiş öğrencinin acaba avukat olabilir miyim? Düşüncesi.. Eminim ki sınava giren yaklaşık 2 milyon gencimizin büyük çoğunluğu hayal ederek meslek seçimi yapıyor. Üniversite yönetiminin zorunlu tuttuğu "staj" ile üniversite öğrencisi okuduğu bölüm ile ilgili yerlerde belli bir süre bulunarak üniversite de öğrendiklerini pratiğe dökebilme, üniversite bitiminde çalışabileceği ortamı görme fırsatına sahip olmuş oluyor. Bu staj programını lise öğrenimine adapte etmek girişimcilere bir iş alanı yaratabilir.

Eczacı veya veteriner olmak isteyen bir yanda da sınava hazırlık yapan öğrencilerimize çalışma ortamlarını görüp, olmak istedikleri kişilerle konuşabilecekleri ve kısa bir sürede olsa o çalışma ortamının içinde olmalarını sağlayacak bir program çok yararlı olur sanırım. Her okul yönetimi destek verir, programa katılır. Önemli olan öğrenciler ile şirketler arasında bağlantı sağlamak. Her meslek dalı için bir işyeri ile anlaşılıp okul yönetimine programı anlatmak ve teknik geziler düzenlemek öğrencinin kısa bir süre de olsa işyerinin havasını soluması bir fikir oluşturabilir sınav sonrası daha iyi bir meslek seçimi yapmasına yardımcı olabilir.

Çilek Mobilya Yatırımcısına Farklı Seçenekler Sunuyor

Çocuk ve gençlere yönelik özel tasarlanmış mobilya, ev tekstil ürünleri imalatı yapan şirket Çilek yatırımcısına birkaç farklı seçenek sunuyor. Bunlardan biri "Özel Çilekroom" konsepti. Özel Çilekroom mağazalarında sadece Çilek ürün yelpazesinde yer alan ürünler satılıyor. Çilek'in girişimcilere diğer bir seçeneği "Çilekroom" mağazaları.

Çilekroom mağazaları mağaza konum ve dekorasyonu ile Özel Çilekroom'lara göre daha ucuz bir yatırım maliyeti gerektiriyor. Bu mağazalarda da sadece Çilek ürün yelpazesindeki ürünler satılıyor. Girişimciler için üçüncü seçenek "Çilek Corner". Çilek Corner'lar Çilek'in belirlediği corner standartlarına uygun, bölgesinde güçlü mobilya ve beyaz eşya mağazalarında açılıyor. Çilek mağazası açmak için ortalama işletme sermayesi 50 bin ile 150 bin dolar arasında değişiyor. Metrekare başına ortalama dekorasyon maliyeti ise 80 ile 150 dolar arasında. İşletmelerin yatırımı ortalama 8-12 ay süre içinde amorti ettiği belirtiliyor. Tel: 0 212 465 78 45

Tavşan Çiftliği Kurabilirsiniz

Perla Tavşancılık Antalya merkezli bir şirket. Turizm sektöründe faaliyet gösteren Perla şirketin sözleşmeli tavşan çiftlikleri bulunuyor. Az sermayeyle kısa zamanda çok fazla ürün alınabilen tavşan çiftliğini arazi bedeli hariç 2500\$'a kurabilirsiniz. Buna, tüm çiftlik ekipmanları, kafesler ve ilk etapta alınacak 40 anaç ve 10 damızlık tavşan dahil.

Yatırımcılar için tüm ekipmanı Perla temin ediyor ayrıca yatırımcıya eğitim de veren şirket, çiftlikleri düzenli olarak denetimden geçiriyor. Çiftlikteki 40 anaç tavşan her ay 200 civarında yavru veriyor. Yani her bir çiftlik yılda 2500 civarında yavru elde ediyor.

Perla, her 90-100 güne gelen tavşanı üreticiden alıyor. Bu sistemle yatırımcıların ayda 1000 YTL civarında ek gelir elde etmesinin mümkün olduğu belirtiliyor.

Türkiye genelinde 13 sözleşmeli çiftliği bulunan şirket önümüzdeki dönemde çiftliklerin sayısını arttırmayı planlıyor.

Tel: 0 242 248 97 93



FUAR TAKVİMİ

01 Kasım 08	09 Kasım 08	27. İstanbul Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
01 Kasım 08	09 Kasım 08	Artist 2008 18. İstanbul Sanat Fuarı	Sanat	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
03 Kasım 08	09 Kasım 08	MODEF 2008 Mobilya ve Dekorasyon	Mobilya ve Dekorasyon	İhtisas	İnegöl Belediyesi Fuar Merkezi	İnegöl
04 Kasım 08	09 Kasım 08	İzmir Otoshow	Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar	İhtisas	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
05 Kasım 08	08 Kasım 08	IPACK 2008 23. Ulus. Amb.Pak.ve Gıda İş.Sis.	Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri	Uluslararası İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
05 Kasım 08	08 Kasım 08	GIDA 2008 16.Uluslar. Gıda Ürünleri ve Tek.	Gıda Ürünleri ve Teknolojileri	Uluslararası İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
05 Kasım 08	09 Kasım 08	Adana Tarım 2008 2. Tar.Hay.Tav.Süt Endüst.	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi	İhtisas	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
05 Kasım 08	09 Kasım 08	Adana 2.Sera-Bahçe 2008	Seracılık, Bahçecilik, Fidancılık, Tohumculuk, Çiçekçilik Teknolojileri	İhtisas	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
06 Kasım 08	09 Kasım 08	1. Brandeal'08 Lisans ve Lisanslı Ürünler Fuarı	Lisans ve Lisanslı Ürünler	Genel	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
06 Kasım 08	09 Kasım 08	4. İstanbul Kalıp 2008	Kalıp ve Teknolojileri	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
06 Kasım 08	09 Kasım 08	2. Manisa Tarım ve Gıda	Tarım ve Gıda	İhtisas	Manisa Belediyesi Fuar ve Sergi Alanı	Manisa
06 Kasım 08	09 Kasım 08	2. Toyzeria Oyuncak, Oyun ve Oyun Ekip.Fuarı	Oyun ve Oyun Sektöründeki Her Şey	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
06 Kasım 08	09 Kasım 08	İç Mimari & Dekorasyon 2008 (32.)	İç Mimari & Dekorasyon Ürün. Mobil. Mutfak ve Banyo, Dekoratif Aydınlat.	Uluslararası İhtisas	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
06 Kasım 08	09 Kasım 08	Ortadoğu Ticaret ve Sanayi Fuarı'08	Mobilya, Tekstil, Konfeksiyon, Ev Tekstili, Dayanıklı Tüketim Malları,	Genel	Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi	D.Bakır
06 Kasım 08	09 Kasım 08	Ortadoğu İnşaat ve Yapı Malzemeleri '08	İnşaat ve Yapı Malzemesi, Kapı, Pencere, Mutfak, Mermer	İhtisas	Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi	D.Bakır
06 Kasım 08	09 Kasım 08	3. Gold Ankara 2008	Takı, Gümüş, Mücevher ve Saat	İhtisas	ANFA Altınpark Fuar Merkezi	Ankara
08 Kasım 08	09 Kasım 08	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İhtisas	Ceylan İntercontinental Otel	İstanbul
11 Kasım 08	11 Kasım 08	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İhtisas	Sheraton Hotel ve Kongre Merkezi	Ankara
11 Kasım 08	16 Kasım 08	Konya Otoshow 2008 6. Oto.Tic.Araç.Mot.Bis.	Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarlar	İhtisas	KTO Tüyap Konya Ulus. Fuar Merkezi	Konya
13 Kasım 08	13 Kasım 08	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İhtisas	Hilton Oteli	İzmir
13 Kasım 08	16 Kasım 08	Züccaciye 2008 2. Züccaciye Fuarı	Züccaciye	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Kasım 08	16 Kasım 08	ANKATEK '2008 (6.)	Züccaciye	İhtisas	ANFA Altınpark Fuar Merkezi	Ankara
13 Kasım 08	16 Kasım 08	WEM (Elek.Ayd.Elek.Ot. Ener.Mak. ve Kont.Sist.)	Elekt.Aydın.Elek.Otomas.Enerji, Makine ve Kontrol Sistemleri	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Kasım 08	16 Kasım 08	Natural Stone 2008 5. Ulus.Mermer,Doğ. Taş Ür..	Mermer, Doğal Taş ve Teknolojileri	Uluslararası İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Kasım 08	16 Kasım 08	MERYAPI'08-Mersin 2. Yapı ve Emlak Fuarı	İnşaat Malzemesi, İş Makinaları, Dekorasyon, Gayrimenkul	İhtisas	Yenişehir Belediyesi Fuar Alanı	Mersin
15 Kasım 08	19 Kasım 08	Ağaç İşleme Makinası 2008 (21.)	Ağaç İşleme Makinaları, Kesici Takımlar, El Aletleri	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
15 Kasım 08	19 Kasım 08	INTERMOB 2008 (11.)	Mobilya Yan Sanayi ve Aksesuarları	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
15 Kasım 08	22 Kasım 08	Gaziantep 7. Otomobil, Ticari Araç.ve Mot.Fuarı	Otomobil, Ticari Araçlar ve Motosiklet	İhtisas	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi	G.Antep
18 Kasım 08	23 Kasım 08	3. Denizli Auto Show 2008	Otomobil ve Aksesuarları Fuarı	İhtisas	EGS Fuar ve Kongre Merkezi	Denizli
19 Kasım 08	22 Kasım 08	2. Belediye İhtiyaçları Fuarı	Belediye İhtiyaçları	İhtisas	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
19 Kasım 08	23 Kasım 08	Art Forum Ankara 4. Sanat Fuarı	Heykel, Resim	İhtisas	Muğla Belediyesi Fuar Alanı	Muğla
19 Kasım 08	23 Kasım 08	Yadex 2008	Yapı, Dekorasyon, Tadilat	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
20 Kasım 08	22 Kasım 08	TEXGATE 2008 6. Texgate Ulus.Teks.ve Ak.	Hazır Giyime Yönelik Kumaş ve Tekstil Aksesuarları	Uluslararası İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
20 Kasım 08	23 Kasım 08	Expomarin 2008 Türk Denizcilik Fuarı	Gemi İmalatı, Tersane, ve Gemi İşletmeleri ve Ekipmanları	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
20 Kasım 08	23 Kasım 08	Broadcast, Cable & Satellite Eurasia 2008	Uluslararası Uyuş. İle.Yay.Broadcast Cable ve Satellite, TV ve Multimed.	Uluslararası İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul

20 Kasım 08	23 Kasım 08	Compex 2008 33. Uluslar. Bilgisayar Fuarı	Bilgisayar, Bilgisayar Teknolojileri, Ev Elektronikleri	Uluslararası İhtisas	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
20 Kasım 08	23 Kasım 08	Agroexpo Eurasia 4. Tarım Sera ve Hayvan.	Tarım, Tarımsal Mekanizasyon, Seracılık, Hayvancılık ve Teknolo.	Uluslararası İhtisas	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
20 Kasım 08	23 Kasım 08	LPG Sistem ve Tek. Oto. ve Oto. Yan Sanayi	LPG Sistem ve Teknolojileri, Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi	İhtisas	ANFA Altınpark Fuar Merkezi	Ankara
20 Kasım 08	23 Kasım 08	40.Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Cüzdanlar, Kurum, Mümes. ve Dergi.	Uluslararası İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
26 Kasım 08	30 Kasım 08	Bursa Tekstil Makineleri ve İplik Fuarı 2008 (6.)	Tekstil, Örgü, Nakış Makineleri ve İplik	İhtisas	Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa
26 Kasım 08	30 Kasım 08	Bursa 2. Tekstil Kimyasalları Fuarı 2008	Tekstil Kimyasalları	İhtisas	Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa
26 Kasım 08	30 Kasım 08	MOBTEKS 2008 Bursa 2. Döş. End. Döş. Km. Ev Tek.	Döşeme Endüstrisi, Döşemelik Kumaşlar, Ev Tekstili ve Aksesuarları	İhtisas	Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa
26 Kasım 08	30 Kasım 08	3. Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	Gıda Ürünleri ve Gıda Makineleri, Ambalajlama, Unlu Mamüller	İhtisas	ANFA Altınpark Fuar Merkezi	Ankara
26 Kasım 08	30 Kasım 08	ELECO 2008 6. Elektrik, Elekt. Oto. Aydın. ve İlet.	Elektrik, Elektronik, Otomasyon, Aydınlatma, İletişim	İhtisas	Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa
27 Kasım 08	30 Kasım 08	Growtech Eurasia 2008 8. Ulus. Sera, Tarım Ekip.	Sera, Tarım Ekipmanları, Çiçekçilik ve Teknolojileri	Uluslararası İhtisas	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
27 Kasım 08	30 Kasım 08	Emlak Expo / Realist Expo	Emlak, Gayrimenkul	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
27 Kasım 08	30 Kasım 08	Plast Eurasia İstanbul 2008 (18.)	Plastik Endüstrisi	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
27 Kasım 08	30 Kasım 08	Kauçuk 2008 5. İstanbul Kauçuk Lastik Ür. Tek.	Kauçuk Endüstrisi	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
27 Kasım 08	30 Kasım 08	Doğu Akdeniz Bilişim Bilgi ve İletişim Tek.	Bilg. ve Ürün. Tük. Ev Elek. İle. Sistem. Müz. Alet. Bilg. Oem Ürün. Gör.	İhtisas	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
27 Kasım 08	30 Kasım 08	Travel Turkey İzmir	Turizm Fuar ve Konferansı	İhtisas	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
27 Kasım 08	30 Kasım 08	EF 2008 EF Endüstri Fuarı	Endüstri, Makine ve Otomasyon	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
27 Kasım 08	30 Kasım 08	23. Uluslararası Tüm Optik Ve Oftal. Ürün.	Tüm Optik ve Oftalmolojik Ürünler	Uluslararası 1 İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
28 Kasım 08	30 Kasım 08	2. Dental İstanbul Diş Hekimliği ve Diş Tek.	Diş Hekimliği, ve Diş Teknisyenliği Malzeme ve Ekipmanları	İhtisas	Grand Cevahir Otel Kongre Merkezi	İstanbul
28 Kasım 08	07 Aralık 08	Ülkeler El Sanatları ve Hediye Eşya Fuarı	El Sanatları Fuarı	İhtisas	Atatürk Kültür Merkezi	Ankara
30 Kasım 08	06 Aralık 08	MOF08 - Mersin 3. Oto. Ticari Araçlar ve Motor.	Otomobil, Ticari Araçlar, Motorsiklet, Aksesuar	İhtisas	Yenişehir Belediyesi Fuar Alanı	Mersin
03 Aralık 08	06 Aralık 08	Engelsiz Yaşam Fuarı	Özürlülere Özel Ürünler, Hizmetler, Özel Eğitim Kurumları	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
04 Aralık 08	06 Aralık 08	İstanbul 3. Deri Fuarı	Deri Ürünleri	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
04 Aralık 08	06 Aralık 08	Sign İstanbul-2008	Açık Hava Reklamcılığı	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
04 Aralık 08	06 Aralık 08	Intershop İstanbul-2008	Perakendecilik	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
10 Aralık 08	14 Aralık 08	Contemporary İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı	Çağdaş ve Güncel Sanat	İhtisas	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
17 Aralık 08	21 Aralık 08	Ulusal Temiz Enerji Fuarı	Temiz ve Yenilenebilir Enerji Kaynakları	İhtisas	Askeri Müze Kültür Sitesi	İstanbul
18 Aralık 08	20 Aralık 08	Kompoist'08 Kompozit Ürünler ve Hammaddeleri	Kompozit Ürünler ve Hammaddeleri	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
18 Aralık 08	21 Aralık 08	EURO EMLAK 2008 Avrupa Em. Yat. ve Gel.	Emlak Yatırım ve Geliştirme	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
18 Aralık 08	21 Aralık 08	Modex 2008 2. Antalya Ev, Ofis, Bahçe, Plaj Mob.	Ev, Ofis, Bahçe, Plaj Mobilyaları ve Aksesuarları	İhtisas	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
18 Aralık 08	21 Aralık 08	Endüstri ' 2008 3. Denizli Makine ve Otomasyon	Makine ve Otomasyon	İhtisas	EGS Fuar ve Kongre Merkezi	Denizli
18 Aralık 08	21 Aralık 08	"Bayim Olurmusun? Franchising ve Mar. Bay.	Bayilik, Distribütör ve Franchise	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	Denizli
18 Aralık 08	21 Aralık 08	Vending Expo Fuarı 2008	Otomat Makineleri ve Otomat Ürün. Tedarikçileri Bayilik Geliştirme	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	Denizli
18 Aralık 08	21 Aralık 08	Trend Show'09 Gençlik Fuarı	Genç Tüketicilere Yönelik İnteraktif Pazarlama Platformu	Genel	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
18 Aralık 08	21 Aralık 08	Çay, Kahve, Sıcak ve Soğuk İçecekler Fuarı	Çay, Kahve, Sıcak ve Soğuk İçecekler	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
25 Aralık 08	28 Aralık 08	Hobby & Art & Craft'08 "Hobi, Sanat ve El San.	Çay, Kahve, Sıcak ve Soğuk İçecekler	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul

FUAR TAKVİMİ

07 Ocak 09	11 Ocak 09	Villa Decor Fuarı	Villa, Dekorasyon, Peyzaj, İnşaat Malzemeleri, Tasarım	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
10 Ocak 09	18 Ocak 09	Çukurova 2. Kitap Fuarı	Kitap, Süreli Yayın	İhtisas	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
10 Ocak 09	18 Ocak 09	Çukurova Eğitim 2009	Yurtiçi- Yurtdışı Eğitim	İhtisas	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
15 Ocak 09	18 Ocak 09	Anfaş Hotel Equipment - 20.Ulus.Akd.Tur.İşlet.	Otel Ekipmanları, Tekstil, Dekorasyon ve Servis Ekipmanları	Uluslararası İhtisas	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
15 Ocak 09	18 Ocak 09	8. Ekoloji İstanbul Organik Ürünler Fuarı	Sertifikalı Organik Ürünler, Doğal Ürünler, Sertifika Kuruluşları	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
15 Ocak 09	18 Ocak 09	SECURTECH 2009 İstanbul (9.)	Güvenlik Yangın Hizmet ve Teknolojileri	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
15 Ocak 09	18 Ocak 09	25.İzmir Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları	Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları	İhtisas	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
15 Ocak 09	18 Ocak 09	Emlakvizyon'09 Gayrimenkul, Finans	Gayrimenkul, Finans, Yatırım	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
15 Ocak 09	18 Ocak 09	ISOHA	Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Yalıtım, Pompa, Vana,	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17 Ocak 09	17 Ocak 09	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Kalıp ve Teknolojileri	İhtisas	The Marmara Oteli	İstanbul
18 Ocak 09	18 Ocak 09	Akare Yurtdışı Üniver. ve Dil Okulları	Yurtdışı - Yurtiçi Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İhtisas	Sheraton Hotel ve Kongre Merkezi	Ankara
21 Ocak 09	23 Ocak 09	SMM İstanbul 2009 Gemi İnşa, Makine ve Deniz T.	Gemi İnşa, Makine ve Deniz Teknolojileri	İhtisas	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
22 Ocak 09	25 Ocak 09	EBİTO 09	Elektrik, Elektronik, Otomasyon ve Aydınlatma	İhtisas	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
22 Ocak 09	25 Ocak 09	1.Evlilik Hazırlıkları Fuarı	Ev ve Evlilik Hazırlıkları	İhtisas	Atatürk Kültür Merkezi	Ankara
28 Ocak 09	31 Ocak 09	İstanbul Gıda-Tek 2009- 5.Gıda Tek. ve Gıda Güv.	Gıda Teknolojileri, Gıda Güvenliği, Hijyen, Kalite Kontrol	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
28 Ocak 09	31 Ocak 09	İSUGA 2009; 4. İstanbul Gıda ve İçec. Ürün. Fu.	Gıda ve İçecek Ürünleri	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	Ankara
28 Ocak 09	31 Ocak 09	INTERHOTEL HOTEQ 2009 Ulus. Otel ve Lokanta Ek.	Otel Ekipmanları	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
28 Ocak 09	01 Şubat 09	OFFICE IST 2009 Ofis Mobil. ve Dek. Fuarı	OFFICE IST 2009 Ofis Mobilyaları ve Dekorasyonu	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
28 Ocak 09	01 Şubat 09	Ofis Plus 2009	Ofis, Büro Mobilyaları ve Teknolo., Anahtar Teslim Proje, Taah.Mob.D.	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
28 Ocak 09	01 Şubat 09	IMOB 2009 5. İstanbul Mobilya Fuarı	Mobilya	Uluslararası İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
29 Ocak 09	01 Şubat 09	Jewex Alyans, Altın ve Gümüş Takı, Mücevher,	Alyans, Altın, Takı, Mücevher, Saat Fuarı	İhtisas	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
29 Ocak 09	01 Şubat 09	Gapshoes, 7. Ayakkabı, Saraciye ve Yan Sanayi	Ayakkabı, Saraciye ve Yan Sanayi	İhtisas	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi	G.Antep
29 Ocak 09	01 Şubat 09	Gong İstanbul Eğlence Fuarı	Digital Oyunlar, ev eğlence araçları, görsel işitsel eğlence sistemleri	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
04 Şubat 09	07 Şubat 09	Anfaş Food Product-16. Akdeniz Ulus. Yiy. ve İç.	Yiyecek ve İçecek Ürünleri, Ambalaj ve Ekipmanları	Uluslararası İhtisas	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
05 Şubat 09	07 Şubat 09	IF 2009 7. İstanbul Moda Fuarı	Moda- Hazır Giyim	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
05 Şubat 09	07 Şubat 09	2. Gastro Buluşması Fuarı	Gastro	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
05 Şubat 09	08 Şubat 09	Isparta Eğitim Fuarı	Eğitim, Eğitim Ekipmanları ve Eğitim Teknolojileri	İhtisas	Süleyman Demirel Kongre ve Sergi Sarayı	Isparta
05 Şubat 09	08 Şubat 09	Win Machinery '09 (14.)	Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
05 Şubat 09	08 Şubat 09	Win Materials Handling '09 (8.)	Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
05 Şubat 09	08 Şubat 09	Win Welding '09 (9.)	Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri	Uluslararası İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
05 Şubat 09	08 Şubat 09	Win Surface Treatment '09 (3.)	Yüzey İşleme Teknolojileri	İhtisas	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
05 Şubat 09	08 Şubat 09	MotoPlus (Motorsiklet ve Aksesuarları)	Motosiklet ve Aksesuarları, Scooterlar, Tuning , Servisler	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
06 Şubat 09	08 Şubat 09	Evlilik Dünyası'09 Evtilik Hazırlıkları	Evlencecek Çiftlerin bulabileceği her Şey, Ev ve Evlilik Hazırlıkları	İhtisas	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
11 Şubat 09	12 Şubat 09	İnsan Kaynakları Fuarı 2009	İnsan Kaynakları	İhtisas	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
12 Şubat 09	14 Şubat 09	Coolexpo Buzdolabı, Soğutma Tek. ve Tek. Uz.	Soğutma Tekniği Teknolojileri, Buzdolabı Teknolojiler	İhtisas	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul