

Dr. Sani Bekar
F. Haban Kalemey
M. K. K.

EK : 1
Tutanak Ek alındı.
28/03 04 Ay

Nuh Çimento'nun Değerli Genel Kurul Üyeleri,

Ben Nuh Şirketler Grubuna 12 senesi yönetim kurulu başkanlığı olmak üzere mazimde şerefle ve gururla hatırlayacağım toplam 14 sene hizmet verdim. Verdiğim hizmet süresince müşterek çalıştığım yönetim kurulları ve en üstünden en altına kadar Nuh camiası çalışanlarıyla birlikte, **NUH GRUBUNU** nereden nereye getirdiğimizi hem sizler, hem de kamuoyu bilmektedir. Bu ifadeleri kendi reklamımı yapmak için kullanmıyorum, sadece gerçekleri bir defa daha hatırlatmak için arz ediyorum.

Çalışma sürecimizde yapılan hizmetleri ve de Nuh Grubunun ekonomi hayatımızda ulaştığı yeri camiadan ayrılışından iki üç ay evvel bir rapor halinde iletmıştim. Arzu edenlere istekleri halinde bir kopyasını her zaman gönderebilirim.

Hayat bu; insanlar takdir ve ödüle layık olsalar da çeşitli kliklerin esintisinden nasibini olumsuz olarak alabiliyorlar.

Bugün Genel Kurulunuzda SPK Kurumunun yönlendirmesiyle aleyhime açılan davaların sizlerin oyuna sunulması için madde mevcut. Ben bugüne kadar gerek bu konuların gerekse ayrılışımızdan sonra Nuh Çimento'daki çeşitli gelişmeler hakkında kurum terbiyem dolayısıyla herhangi bir açıklamada bulunmadım.

Ancak tüm haklarım saklı kalmak kaydıyla bugün burada hukuki vekilim kanalıyla, sizlere sadece aleyhimde dava konusu olan Demir Cevheri ve onun satın alımıyla ilgili hususları arz edip, bunları genel kurul zabıtlarına geçirterek, sizleri ve kamuoyunu doğru bilgilerle aydınlatmak görevimi yerine getiriyorum.

Nuh Çimento Yönetim Kurulu Başkanı olarak dürüst, samimi ve olduğunca becerili bir görev yaptığım 2007 yılında **"DEMİR CEVHERİ"** satın alınmasında **"SUÇ UNSURU"** takdirinde bulunan Sermaye Piyasası Kurulunun bana hiçbir soru sormadan ve müdafaa hakkımı kullandırmadan aldığı kurum kararındaki haksızlığın tespiti için ve de konu ile ilgili hem ticari yönden hem de çevreyi korumaya yönelik yaptığımız çalışmaları arz ederek, müessesemizi zarara uğratmak bir kenara, ona sağladığımız katkılara yönelik gerçekleri aşağıda sunmaktayım.

Konunun açıklamasını şu ana başlıklar altında toplamaktayım;

1. "DEMİR CEVHERİ" madeninin tarifi ve Nuh Çimento fabrikası için önemi.
2. "DEMİR CEVHERİ" madeninin alımında dikkat edilmesi gerekli hususlar ve çevre sorunu yaratan stoklama sistemleri.

Murat Gürsoy

Serap Aktaş

3. Fabrika kurulduktan sonra, zamanın yönetim kurulu ve yetkililerinin "DEMİR CEVHERİ" temini ile ilgili olarak yaptıkları çalışmalar sonucunda buldukları "DEMİR CEVHERİ" ocağı ve satın alma stratejileri.
4. "DEMİR CEVHERİ" maddesinin satın alma sistemine göre, satın alma "Ton" fiyatına ek maliyetler.
5. Benim yönetim kurulu başkanlığım döneminde "DEMİR CEVHERİ" satın alma yetki ve sorumluluğunda olan fabrika genel müdür ve satın alma departmanlarını gerek benim, gerekse yönetim kurulu üyelerinden oluşan icra kurulu kararları ile yönlendirmelerimiz.
6. Sermaye Piyasası Kurumunun tespit ettiği "Suç unsuruna" esas olan Hatipoğlu – Sirer Madencilik şirketlerinin 2007 yılındaki Nuh Çimento firmasına "DEMİR CEVHERİ" satmak isteklerini iletmeleri, bu talep çerçevesinde fabrika yetkililerince yapılan çalışmaların sonucu.

1) "DEMİR CEVHERİ" maddesinin tarifi ve Nuh Çimento fabrikası için önemi:

- a. "DEMİR CEVHERİ" madeni tabiatta doğal olarak bulunan, başka türlü üretimi mümkün olmayan, içinde "DEMİR CEVHERİ" maddesinin yüksek oranda bulunduğu topraktır. Yani bir anlamda madendir.
- b. "DEMİR CEVHERİ" Nuh Çimento fabrikasının yılda beş milyon ton civarında ürettiği çimentonun üretiminde %4-5 civarında kullanılması gerekli bir katkı maddesidir. Yani üretimin olmazsa olmazıdır. Yılda yaklaşık yüz seksen ile iki yüz bin ton arası kullanılmaktadır.

2) "DEMİR CEVHERİ" satın alımında dikkat edilmesi gerekli hususlar ve çevre sorunu yaratımının engellenmesi:

- a. Anılan mal maden olduğu için her an üretilip sunulan bir üretim girdisi değildir. Tabiatta bölgesel olarak oluşmuş maden ocaklarından alınır. Nakliye maliyetleri dolayısıyla fabrikaya mümkün olan en yakın ocaklardan alımı önemlidir.
- b. "DEMİR CEVHERİ" ocak işletmeleri yağışların sebep olduğu çamur dolayısı ile kışın çalıştırılmaz, kışın kullanılacak "DEMİR CEVHERİ" yaz aylarında fabrikanın stok sahalarına yığılırdı. Bu sistem hem ön finansman gerektiriyor, hem maliyet arttırıyor, hem de ve belki de en önemlisi telafisi imkânsız yakın çevre sorunları yaratıyordu. Bu konulardaki olumsuzlukları gideren ve benim tarafımdan tasarlanıp uygulamaya konulan stratejik değişiklikleri ve de bu sayede sağlanan faydaları yazımın ileriki bölümlerinde sunmaktayım.
- c. Yönetim Kurulu Başkanı olduğum dönemde, Nuh Çimento teknik yetkilileri ve de sorumluları üretimde istikrar ve üstün kalite temini için satın alınacak "DEMİR CEVHERİ" madenin şu teknik özellikleri taşımasını şart koşmuşlardır.

- i. Demir Oranı : %58-60
- ii. Rutubet Oranı : maksimum %23
- iii. Tane Büyüklüğü : 6-10 cm ebadından büyük olmayacak (bunun temini için demir cevheri çıkartılan maden ocağında ön kırılma yapılarak tane büyüklüğü ayarlanmalıdır.)

- d. "DEMİR CEVHERİ" çimento üretiminin önemli bir katkı maddesi olduğundan, gerek satıcı kaprisi, gerek lojistik riskler, gerekse istikrarlı üretim ve üstün kalite ihtiyacı dolayısı ile mecbur kalınmadıkça birden fazla ocaktan mal almak en azından rasyonel değildir.

- e. Nuh Çimento firmasına "DEMİR CEVHERİ" alımı yapılacak maden ocağının yıllık üretiminin sadece Nuh Çimento için yılda asgari iki yüz bin ton olması gerekmektedir.
- f. Çimento fabrikalarının uzun yıllar üretim yapması için ana hammadde uzun yıllar üretime fırsat verecek rezervlere sahip olması gerekir. Bu durumda üretimin yardımcı girdisi olan "DEMİR CEVHERİ" ocaklarının da uzun yıllar hizmet verecek maden rezervlerine sahip olması çok önemlidir.
- g. Nuh Çimento fabrikası kuruluş yeri olarak kamuoyuyla iç içe bir konumdadır. Bu sebeple çevre sorunları çok önemlidir. "DEMİR CEVHERİ" fabrika bünyesinde stoklanarak kullanılır ise gerek kara gerekse denizde, yağış ve rüzgârlarla çevreye yayılan cevher önemli çevre sorunları doğurur. Bunun önlenmesi için Nuh Çimento fabrikasında geliştirdiğimiz satın alma sistemi gereği satıcı firma, "DEMİR CEVHERİ" madenini fabrikaya yaz/kış kendisine iletilen talebe uygun miktarda, günlük olarak, direk kullanım bunkerine göndermek zorundadır.

3) Nuh Çimento fabrikasının kuruluşunu takiben "DEMİR CEVHERİ" alımı ile ilgili yapılmış olunan çalışmalar:

Çimento fabrikasının kuruluş yeri seçilirken hammadde kalitesi ve rezervi en önemli unsur olup, bunun yanında yine üretim için en önemli yardımcı girdilere dikkat edilir. Bunlardan en önemlilerinden biride "DEMİR CEVHERİ" maddesidir. Yaptığım tespitlerde kurucu ortak ve dönemin yöneticileri bu konuda çok çalışma, araştırma yapıp, Adapazarı ili Ferizli bölgesinde bulunan "DEMİR CEVHERİ" madeninin en önemli ocağını tespit edip, oradan mal alımına başlamışlardır.

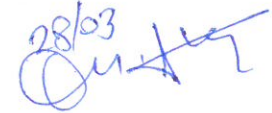
Ocaklar muayyen dönemlerde el değiştirmiş, ancak Nuh Çimento aynı ocaktan mal almayı sürdürmüştür. Bu ocaklarda halen yani 2015 yılı itibari ile 30 yıl civarında rezerv olduğu tahmin edilmektedir.

Ayrıca "DEMİR CEVHERİ" nakliyesi, neticede bir toprak taşınması olduğu için nakliye masrafları ve de istikrarlı mal temini hususlarında ocak ile fabrika arasındaki mesafesi çok önemli olup, Adapazarı bölgesi Nuh Çimento fabrikasına 90 km mesafesi ile ideal uzaklıktadır. Zaten çevrede başka da verim alınabilecek "DEMİR CEVHERİ" maden ocağı yoktur.

Her şeye rağmen fabrikaya "DEMİR CEVHERİ" ocağı var diye gelen talepler, satın alma departmanı yönlendirmesi ile hammadde müdürlüğü ve kalite kontrol yetkilileri ilgili ocağı yerinde ziyaret ederek müşterek bir çalışma yapıp, tespit sonuçlarını imzalarını havi raporlarına yazıp, satın alma departmanına iletirler. Raporlarda incelenen alanda "DEMİR CEVHERİ" madeni ile ilgili olan bulgular ve cevherin Nuh Çimento firmasına alınabilmesi için gerekli şartların mevcut olup olmadığı veya ne seviyede olduğu açıklanır. Satın alma departmanı da ona göre değerlendirme yapar.

Bu sistem benim yönetim kurulu başkanlığım süresince aynen devam ettirilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda fabrika genel müdürlüğü veya satın alma müdürlüğünce sözlü veya yazılı olarak bana, yönetim veya icra kuruluna hitaben alım yapılabilecek bir ocak tespit ettikleri yönünde bir öneri gelmemiştir.

4) "DEMİR CEVHERİ" satın alma sistemine göre satın alınan malın "Ton" fiyatına ek olarak konulması gerekli maliyetler:

 28/03


“DEMİR CEVHERİ” genelde fabrikaya kara veya deniz yoluyla gelir. Ayrıca öncelikle stok sahasına döküldükten sonra kullanıma getiriliyor ise Nuh Çimento firmasında şu ek masraflar yapılmaktadır:

- a. Deniz yoluyla mal Nuh Çimento limanına getirilirse boşaltma ve iskeleden stok sahasına taşıma maliyeti 6-7 TL/Tondur.
- b. Kara veya deniz yoluyla stok sahasına getirilen mal stok sahasından işletmeye kullanım için tonuna 2 TL civarında iç taşıma maliyeti eklenmelidir.
- c. “DEMİR CEVHERİ” Nuh Çimento firmasına 6-10 cm tane büyüklüğüne uygun olarak alınma şartının gerçekleştirilmesi gereklidir. Fabrikaya yapılan hiçbir teklifte tane boyu uygulaması yoktur. Bu hususun temini için satıcı firma işlettiği ocağa yatırım yapıp “ön kırma” işlemi yaparak tane büyüklüğünü 6-10 cm’ye düşürmek zorundadır. Bunun yatırım maliyeti dışında işletme maliyetinin ton başına 2-3 TL olduğunu tahmin etmekteyim.
- d. Stok sahasına konulan malın yağış ve rüzgârlarla doğuracağı çevre sorunları dışında %3-5 arası fire maliyeti oluşturması engellenemez.
- e. Stok sahasına konan malın yağış ve rüzgârlarda etrafa saçılması ciddi çevre sorunları doğurur. Karada toprak, denizde su kızıla boyanır. Bu sebeple fabrikanın kapatılmasına kadar varacak çevre sorunları yaratır ki bununda değerinin para ile ölçülmesinin imkânı yoktur.

5) Benim Nuh Çimento Yönetim Kurulu Başkanlığım döneminde “DEMİR CEVHERİ” alımı ile ilgili sorunları ortadan kaldırmak için makro seviyede yaptığım müdahaleler:

Konuyu teknik olarak izah etmeden önce, benim Nuh çimento ile ilişkim hakkında bilgi arz etmekte fayda görüyorum.

Ben; Nuh Çimento firmasında 12 senesi yönetim kurulu başkanı olmak üzere 1999-2013 yılları arasında tam 14 yıl çalıştım. Başkan oluncaya kadar kurumun kurumsallaşma çalışmalarını yürüten ve grup şirketleri arasındaki koordinasyonu sağlayan genel koordinatörlük görevini sürdürdüm. Yine bu dönemde hiç bilmediğim çimento ve grubun diğer şirketleri ile ilgili detay bilgi ve verileri öğrenme dönemi geçirdim.

2002 Genel Kurulunda yönetim kurulu üyeliğine ve başkanlığına seçildim. Başkan olduktan sonrada kurumsallaşmada epey mesafe aldığımız şirketlerde kadrolar, onların yetki ve sorumlulukları, şirketlerin organizasyon yapılarını yenileştirip, organizasyon şemalarını oluşturdum. Şirketlerin kurumsal özelliklere göre yönetilmesini geliştirdim.

Müesseseleri bakkal dükkânı gibi yönetmek zaten mümkün değildir. Her şirketi kendi yönetim organizasyonuna uygun olarak, başında yetkili ve sorumlu genel müdürler ve departman müdürleriyle yönettim.

Ben başkan olarak konulara sırası geldikçe makro düzeyde müdahil olup, bazı konuların takibinde detaylarla da ilgilendim. Ayrıca her konuda yönetim kurulu ve yönetim kurulu üyelerinden oluşan icra kurulu ile müşterek çalıştık. Bu görevleri yürüttüğüm sürece gerek yönetim gerekse icra kurullarında kararların ittifakla alınmasına özen gösterdim.

Şimdi ise tekrar konumuza dönüp, açıklamalarımı sürdürmek istiyorum.

“DEMİR CEVHERİ” çimento üretiminin olmazsa olmaz bir girdisi olduğu için onunla ilgili yaptığım ve yukarıda maddeler olarak arz ettiğim hususlardaki tespitlerim sonucunda konu ile ilgili olumsuzlukları gidermek ve yeni olumsuzlukları önlemek için satın alma ve stoklama stratejilerini değiştirip geliştirdim. Bu sayede hem maliyetlerde düşüş hem de doğmakta olan çevre sorunlarını engellemekte büyük başarı sağladım. Yaptırdığım çalışmaları icra ve yönetim kurullarında devamlı değerlendirmeye ve müşterek irdelemeye tabi tuttum.

Peşinen şu hususu arz edeyim ki; Bu konularla ilgili yaptığım ve yaptırdığım çalışmalar ve de elde edilen sonuçlar için Nuh Çimento Satın Alma Departmanı Müdür Hakkı Aktok, “DEMİR CEVHERİ” sorumlusu Üstün Üstüntaş, Hammadde ve Maden İşleri Müdürü Kemal Akın, İcra Kurulu üyelerinden Nurullah Eskiyanan, Özer Yurtbilir, Fikret Eskiyanan ve Levent Yurtbilir adlı kişilerin şahitliklerine müracaat edilmesi mümkündür.

Öncelikle şunu söylemek gerekirse; uzun yıllardır Adapazarı İli Ferizli ocaklarından alınmakta olan “DEMİR CEVHERİ” Nuh Çimento için sorunsuz yürüyen bir iştir. Ne var ki alternatifsizliğin ileriki yıllarda problem yaratma riskini düşünerek ilgili ve yetkili arkadaşlarıma bu konuda devamlı alternatif ocak tespit çalışmalarını ısrarla sürdürmelerini sağlamaya çalıştım. Ancak bu maden tabiattaki organik oluşumu dışında üretilmesi mümkün olan bir mal olmadığı için alım yapılan ocaklar dışında Nuh Çimento firmasının kullanımı için daha faydalı olacak rasyonel bir ocağın mevcut olmadığı hususu kanıtlanmış bir gerçektir. Bu gerçek çerçevesinde mal aldığımız ocaklardan alımlarımızı fabrikaya en yararlı tarza getirttim.

Her şeye rağmen aşağıda sunduğum çalışmaları da ek olarak yaptırdım.

- Alternatif ocak arama faaliyetleri paralelinde yine ben “DEMİR CEVHERİ” yerine kaim olacak alternatif madde olup olmadığı çalışmasını yaptırdım. Bu çalışmalar sonucunda Bandırma Sülfürik Asit fabrikası atığı olarak “PRİT KÜLÜ” denen bir maddenin bu işi görebileceği tespiti yapıldı. İhtiyacımızın tamamını kapsamada kısmen bu malı kullanmamız yoluna gittik. Bize epey fayda sağladı. Ancak bir süre sonra bu malın fiyatı çok arttırıldı ve satın almamızın bir esprisi yani ekonomik bir faydası kalmadı, madde alımından vazgeçmek zorunda kaldık.

Takiben aynı “PRİT KÜLÜ” maddesi için yabancı ülkeleri araştırdık ve daha cazip fiyatlarda bir miktar ithalat yaptık. Ancak “ATIK MAL” olduğu için ithalat rejimi bu ithalata müsaade etmedi. Böylece “PRİT KÜLÜ” macerası noktalandı.

- Gemi tersanelerinde kullanılan boya sökücü küçük bilye atıklarını denettim. Çok müsait maddi şartlarda bir kısım mal getirttim. Ancak buna teknik ekip kalite sorunu ve de fırın tuğlalarına olumsuz etki yapıyor diye alımı engellediler.
- Nuh Çimento firmasının etrafında demir çelik üreten komşu fabrikaların “CÜRUF” denen atığı ile ilgilendim. Yine teknik ekip olumsuz davranıp olmaz dediler, almadık.
- Her şeye rağmen yönetim kurulumuz icra kurulu üyeleri ile uygun mesafelerde “DEMİR CEVHERİ” ocağı bulamadık, amma yinede bir ihale açalım dedik. Bu ihaleye “DEMİR CEVHERİ” madeni ile ilişkisi olacağı tespit edilen 8 firma davet edildi. Mal aldığımız Gökay Madencilik (diğer adı Gökten Madencilik) alınganlık yapıp ihaleye katılmadı. 2005 yılının

son çeyreğinde açtığımız anılan ihaleye 4 firma teklif verdi. İhalede teklif veren 3 firmanın fiyatı bizim satın alma fiyatımızdan daha pahalı idi. Biri ucuz fiyat verdi. Unvanı Şenka olan bu firma yanılmıyorsa fabrikamıza 400 km uzaklıkta Eskişehir'den mal getirecekti.

İhale komisyonu benim başkanlığımdaki icra kurulunun da olurlu olarak ihaleyi Şenka firmasına verdi. Ancak ihaleyi kazanan Şenka firması hiç mal teslim etmedi ve de bir süre sonra yaptığı yazılı bildirimle işi yapamayacağını belirtip özür diledi. Çok zor durumda kaldık. Mal aldığımız Gökay (Gökten) Madencilik ihalemiz dolayısı ile bize mal teslimi için verdiği taahhüdünü doldurup, mal sevkiyatını durduracağını yazılı olarak bildirdi. Takiben yönetim kurulu üyelerimizden Özer Yurtbilir ile birlikte adeta kendisine yalvarıp, mal alımını tekrar sağladık.(Bu konuları ispatlayan detaylı delil belgeleri Avukatlarımın müdafaa yazılarında ek olarak sunulmuştur.)

- e. Bu kadar maceraya rağmen Gökay (Gökten) Madencilikten yapılan "DEMİR CEVHERİ" alım fiyatlandırmasının hiçbir zaman yıllık enflasyon kadar bile artışına müsaade etmedik.

Çünkü satın alma yetkililerimiz ilgili firmanın maliyetlerini inceler ve fiyatı bir anlamda Nuh Çimento yetkilileri yapardı. İhtilaf olunca bana gelirlerdi. Bende ilgili arkadaşlarımla birlikte firma sahibini ikna etmeye çalışırdım. Başaramadığım zaman konuyu İcar Kuruluna intikal ettirir, fiyatın istediğimiz noktaya gelmesini sağlardık.

- f. Bütün bunların dışında fabrikaya "DEMİR CEVHERİ" ocağım var diye gelen her talep, yerinde incelenir, satın alma departmanı, hammadde ve maden müdürleri, gereğinde laboratuvar incelemesi için kalite kontrol departmanı incelemeyi yapar ve ilgili yetkililerce kesin olarak imzaları şartı aranan raporlar ile neticeyi sonuçlandırırldı. Bu çalışmalar sonucunda fabrikaya uygun şartları havi "DEMİR CEVHERİ" madeni alımı için bana iletilen bilgi olmamıştır. Bu konuda da isimleri yukarıda arz edilen ilgili arkadaşların şahitliklerine başvurulabilir.

- g. "DEMİR CEVHERİ" yıllık bağlantılarla alınır. Yaptığım en önemli düzeltmelerden biri de fireler ve de çevre kirliliği ile ilgilidir. Yine 2002 yılında yaptığım tespitle şunu öğrendim. "DEMİR CEVHERİ" denen demir zengin toprak ocaklarına yağış ve çamur yüzünden kışın girilemiyor. Bu durumda kışın ocak çalışması mümkün değil. Bu sebepten ocaklar sadece yazın çalışır ve kışın kullanılacak demir cevherli toprak yazdan fabrika içindeki alanlara stok ediliyordu. Bu sistem şu mahsurları doğuruyor idi;

- i. Yazdan yapılan stok (bu Nuh Çimento için 100,000 tondur) bir ön finansman ihtiyacı doğuruyor. Bunun maliyete olumsuz katkısını söyleme gerek yoktur.
- ii. Kışın rüzgâr ve yağmurla stoktan fire engellenemiyor, Nuh Çimento gibi arazisi engebeli olan stok alanlarında bu durum daha da önemli oluyor. Bunun Nuh Çimento firmasında ki yıllık kayıp payı %3-5 civarındadır.
- iii. Benim için en önemlisi önceden yapılan bu stokun çevre kirliliğine olan olumsuz katkısıdır. Kışın yağmurlarda sürüklenen demirli toprak deniz kenarında olan fabrikadan denize ulaşarak denizde önemli bir bölgeyi kırmızı boyuyordu. Çimento sektörü zaten toplumda kiri ve tozu ile olumsuz olarak algılanmaktadır. Bu bağlamda her gün gazetelerde manşet olmak suretiyle çevre otoritelerinin, Hereke Halkının ve de balıkçıların baskılarıyla uğraşılıyordu.

İşte bu sebepleri tespit ederek, ben yazdan kış stoku yapmayı engelledim. Hatta yaz aylarında dahi stoka mal alma sistemini kaldırttım. Satıcı firmayı ikna ederek, stoklamayı kendi üretim bölgesinde yaptırıp, Nuh Çimento firmasının direk üretim mahalline günlük ihtiyaç kadar mal sevkini gerçekleştirttim. Hatta bu konuda lojistik sorunlarla üretimimiz aksamasın diye sevkیاتları kendi araçlarıyla yapmasını sağladım.

Bu hususlar yaptım ettim demekle olmuyor, çok büyük ve zorlu mücadeleler gerektiriyor. Bu konuda ilgili firma sahibi Şüktü Teneş'i kendisi ile yapılan yorucu mücadeleyi anlatması için şahit gösteriyorum. Yukarıda arz ettiğim hususları takiben aşağıda arz ettiğim hususları da iddia olarak sunuyorum.

1. Yukarıda şartları havi yani yılda istikrarlı kalitede 200.000 ton malı benim dönemimde aldığımız fiyat miktar olarak kimse veremezdi. Halende veremez.
2. Lojistik olarak benim kurduğum satın alma sistemine uygun olacak şekilde mal teslimine hiçbir firma cevap veremezdi, halende veremez.
Nuh Çimento firmasına çevre ve ek maliyet sorunu yaratmadan kendi araçlarıyla lojistik risk doğurmadan günlük "DEMİR CEVHERİ" satabilecek hiçbir firma yoktur.

h. Benim fabrikada yönetim kurulu başkanı olduğum dönemden ayrılıncaya kadar ki "DEMİR CEVHERİ" fiyatları artışı enflasyon altında kalmıştır. Bu hususlar Satın Alma servisi dosyalarından kolayca tespit edilebilir. Zaten fiyatların yıl sonlarında satıcı firmayla itilafa düğüldüğü dönemlerde, İcra Kurulu üyeleri ile birlikte yeni fiyatımızı firma sahibine kabul ettirdiğimizi yukarıda iletmişim.

i. Çok önemli bir konuya da dikkatinizi çekmek istiyorum. Ben 2013 yılı Mart ayında Nuh Çimento'daki görevlerimden ayrıldım. Aynı yılın demir cevheri alımı yeni oluşan yetkili kurullarca yapılmış olup, aynı firmadan aynı mal %20 fiyat farkı verilerek yani 72 TL/ton olan fiyat 86 TL/ton seviyesine yükseltilerek alıma devam edilmiştir. Ancak Sermaye Piyasası Kurumu bana suç duyurusunu layık görünce, herhalde yöneticiler çekinip alımı durdurdular. O süreçten sonra çimento kalitesini ve üretimi istikrarını bozma pahasına, çeşitli alternatifler yaratılıp, daha önceden teknik heyetçe alımı uygun görülmeyen bir takım maddeler demir cevheri yerine kullanılmıştır. Bu konuda şimdilik sadece bu kadarını söylemekle yetiniyorum.

6) Sermaye Piyasası Kurumunun 2007 yılında "DEMİR CEVHERİ" madenini ucuza teklif edipte alınmayarak şirketin zarara uğratıldığı iddia ettiği Sirer Madencilik – Hatipoğlu firmalarının teklifi ile ilgili gerçeğin açıklanması:

Nuh Çimento firmasına "DEMİR CEVHERİ" teklifi Sirer Madencilik üzerinden yapılmış olup, Hatipoğlu firması ile ilişkisi kendisinden sağladığı finansman desteği ile olmuştur. Hatipoğlu firması aslında kömür ticareti yapar, Nuh Çimento firmasına da şartlar uygun olduğunda kömür satardı.

Sirer Madencilik firmasının sahibinin mazide üst seviye devlet yetkililerinden birinin yanında görevli olduğu bilinir.

Anılan firma Nuh Çimento'ya dedesi Nuh Çimento firmasının kurucu ortaklarından olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu'nun tavassutu ile gelmişlerdir.

Arada Rıfat Bey olunca konu bana intikal etti. Bende olaya titizlikle yaklaşımları için firmanın yazılı talepleri üzerine kullanım yetkileri olan "DEMİR CEVHERİ" ocaklarının ciddi şekilde incelenmesi notunu düşerek ilgili satın alma departmanına gönderdim. Satın alma departmanı yetkili arkadaşlarca heyet oluşturup ocak incelemesi yaptılar.

Bana inceleme sonucu olarak, şifahen, ilgili ocağın verimsiz bir ocak olduğu, çalışma sistemi ve üretim miktarı yönünden Nuh Çimento firmasına cevap verebilecek özelliği olmadığı mahiyetinde bilgi verildiğini hatırlıyorum.

Maden İşleri Genel Müdürlüğünün bu ocakla ilgili yetki belgesinden de gayet açık olarak görülebileceği gibi, bu ocağın bizim yılda almak zorunda olduğumuz 200.000 ton alıma cevap vermesinin mümkün olmadığı, lojistik şartlarının da stok sahası kullanmayıp çevre sorunları yaratmamızı engelleyecek düzeyde olamayacağı, özellikle de rezerv tespiti yapılamadığı hususları tarafıma iletildi.

Konuyla ilgili yapılan tespitler şöyledir:

- Sirer Madencilik firmasının rödovans yetkisi olan alan için, Maden Dairesi Genel Müdürlüğü belgesinde yıllık üretim taahhüdü 30.000 ton olarak açıkça görülmektedir. İlgili firma ocakları işlettiği birkaç yılda 2.000 ton ile en çok 20.000 ton civarında üretim yaptığı yine aynı belgede mevcuttur. Bu durumda yılda 200.000 ton ihtiyacımızın bu firma tarafından karşılanması mümkün olamayacaktır.
- Demir cevherinin fabrikamız ihtiyacı olan kalitede ne kadar rezervi olduğu bilinmemektedir. Halbuki bizim alıp yaptığımız ocakların asgari 30 yıl rezervi olduğu kesin olarak bilinmektedir.
- İlgili firmanın Nuh Çimento'da oluşturduğumuz günlük alım yapılan lojistik sisteme uyması mümkün değildi. Yani yazdan stok yapmadan, ön finansman ihtiyacını gidermeden, fire vermeden, çevre kirliliği yaratmadan mal almamız mümkün olamayacaktı.
- Son birkaç yıldır Sirer Madencilik firmasının mevcudiyeti bilinmediği gibi Adapazarı ilinde "DEMİR CEVHERİ" madeni üretimi için yetki aldığı ocakları da taahhütlerini yerine getiremediği için terk ettiği bilinmektedir.

Yukarıda arz ettiğim hususlarda Nuh Çimento olarak ucuz teklif edilen malı almadık diye görevimizi kötüye kullanmamız bir yana, aslında görevimizi ne denli doğru yaptığımızı da çok net olarak göstermektedir.

Şu hususu arz edeyim ki, günlük aktivite olarak son derece basit görünen, ancak insanların başına haksızda olsa sorunlar açacak bu tip olayların binlercesi ile her gün karşılaşmaktadır. Müesseseler her gün yüzlerce mal alımı yapmakta, bu alımları yaparken şirketleri prensiplerinde belirtilen çeşitli kurallara göre firmalarına hizmet etme durumundadırlar.

Tutanağı ok alındı.
28/03 04/AT

Hiçbir firma için her malın alımı yapılırken her şeye rağmen ucuzu alınacak diye bir kural mevcut değildir. Ucuzu varken pahalısı alındı diye çalışanları ve de yöneticileri suçlu sayıp cezalandırma yoluna gidilmesi, hele de bunu yaparken konuları enine boyuna incelemeden, suçlanana konu ile ilgili söz hakkı vermeden uygulanacak haksız ceza tehditleri ile yönetici bulup çalıştırmak mümkün müdür?

Hele bizim ülkemizde bir yere mal satmak isteyip de başaramayan kimse hemen kulp takıp, ona buna şikâyetle koşar. Bunları incelemeden firma çalışanlarını töhmet altına alıp, firmanın en başındaki insana maddi ve manevi ceza uygulama isteği hangi kurala hangi adalete sığar? Böyle uygulamalara girilen ülkede hangi düzgün insan kendine güvenerek şahsiyetli yöneticilik yapar? Aksi takdirde fabrikasını sırtlayan bir yönetici değil, amiyane tabir ile bir "kukla" olur.

Bu açıklamalarım ile bana karşı yapılmaya çalışılan haksızlığa ve de sadece suçlandığım konuda yaptığım başarılı çalışmaları bu yazının muhataplarına iletiyorum. Şunu da ilave edeyim ki, bahse konu "DEMİR CEVHERİ" madenin yıllık alım yekûnu maddi değer olarak ortalama 5.000.000 (beş milyon) ABD Dolarıdır. Hâlbuki benim yönetim kurulu başkanı olduğum Nuh Grubunda yıllık satın alım miktarı maddi değer olarak 500.000.000 (beş yüz milyon) ABD Doları civarındadır.

Sermaye Piyasası Kurumu raporundan anlaşılıyor ki tüm fabrika işlemleri ve tüm aktiviteler incelenmiş, benim şahsi ve aile fertlerimin tüm varlıkları didiklenip en ufak bir pürüze rastlanılmamış olduğu raporun satırlarında mevcuttur. Özellikle "DEMİR CEVHERİ" alımı yapılan firma ile ilişkilerim özel olarak mercek altına alınmış yine rapordan edinilen bilgiye göre herhangi bir olumsuzluğa rastlanmamıştır. Bu nasıl bir görevi kötüye kullanmadır anlamak mümkün değildir.

Yöneticilerin görevi şüphesiz ki mal alımında tüm mukayeseleri eşit olan bir malın ucuzunun almaları esastır. Ancak bu eşitliği tespit etmeden, bu konuda bilinçli çalışma yapmadan kim hangi vicdanla insanları rencide etmek hakkını kullanabilir?

Yöneticilerin ana görevi ve de firmalarına sağladıkları yarar veya zarar yani başarıları yıllık iş planı ve bütçeleri ile sundukları raporların çalışma dönemi tamamlanınca alınan sonuçlarla mukayesesi ile ölçülür. Beni Nuh Çimento firmasının başına geçmeden evvel yıllık karları ve de benim dönemimde elde edilen sonuçları Türk Lirası ve de Amerikan Doları cinsinden gösteren belge muhasebede mevcuttur.

Şunu da küçümsememek gerekir ki: yöneticilerin ana görevlerinden biri de elde ettiği karların bir kısmını ülkenin sosyal hizmetlerine sunmaktır.

Ayrıca bugünün yaşamında en önemlisi çevreye saygılı üretim ve hizmet imkânlarını geliştirmektir. Hele çimento üretimi gibi kamuoyu nezdindeki çevre kirleticisi bir sektör damgası yemiş bir üretim merkezi için çevrecilik yönünde başarı göstermek çok daha fazla önem kazanır.

Benim çalışma dönemimde bu hususlarda firmayı ulaştırdığım seviyenin simgesi ve bu konularda sarf ettiğim çaba ve gösterdiğim başarıdan dolayı Kocaeli Valiliği ve İl Meclisinin önerisi ile Devlet Üstün Hizmet Madalyası almış bulunuyorum.

Saygılarımla

Atalay Şahinoğlu