

1

NUH ÇİMENTO SANAYİ ANONİM ŞİRKETİNİN
25 Mart 2011 Tarihinde Yapılan Olağan
Genel Kurul Toplantı Tutanağı

Nuh Çimento Sanayi Anonim Şirketi'nin 2010 yılına ait Olağan Genel Kurul Toplantısı 25.03.2011 tarihinde, saat 14.30'da Nuh Çimento Fabrikası Toplantı Salonu Hereke - KOCAELİ adresinde, T.C.Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Kocaeli Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü'nün. 24.03.2011 tarih ve 1290 sayılı yazılıyla görevlendirilen Bakanlık Komiseri Sayın Veysi UZUNKAYA'nın gözetiminde yapılmıştır.

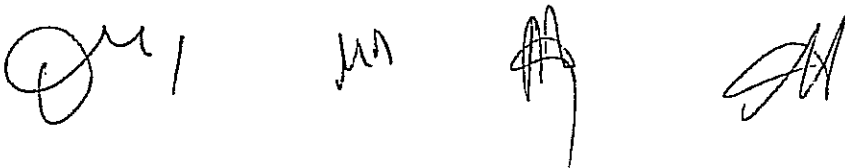
Toplantıya ait davet kanun ve ana sözleşmede öngörüldüğü gibi ve gündemi ihtiva edecek şekilde, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nin 7 Mart 2011 tarih ve 7766 sayılı ve Hürriyet Gazetesi'nin 4 Mart 2011 tarihli nüshalarında ilan edilmek suretiyle süresi içinde yapılmıştır.

Hazirun cetvelinin incelenmesinden, şirketin toplam 150.213.600 TL'lik sermayesine tekabül eden 150.213.600 Adet hisseden 97.443.651 TL'lik sermayeye karşılık 97.443.651 Adet hissenin asaleten toplantıda temsil edildiğinin ve böylece gerek kanun ve gerekse ana sözleşmede öngörülen asgari toplantı nisabının mevcut olduğunun anlaşılması üzerine toplantı Yönetim Kurulu Başkanı Atalay ŞAHİNOĞLU tarafından açılarak, gündemin görüşülmesine geçilmiştir.

1 -Divan Heyeti için verilen tek önergeden, Divan Başkanlığına Ergün Hakan KELEMCİ oy toplayıcılığına Mehmet DİLBER ve katipliğe Müfit ULUBAY'ın seçilmesine katılanların oybirliği ile karar verildi. Divan Başkanı ilan edilmiş mevcut gündemi okudu. Gündeme madde eklemek isteyen var mı diye sordu. Söz alan olmadı. Mevcut gündem oya sunuldu. 97.443.651 (oybirliği) hisseyi temsil edenlerin ittifakı ile kabul edildi.

2 -Genel Kurul Toplantı tutanağının imzalanması için Başkanlık Divanına yetki verilmesine katılanların oy birliği ile karar verildi.

3 -Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu Sayın Atalay Şahinoğlu tarafından ile Denetçiler raporu Sayın Mahmut Kutlucan tarafından okundu. Bağımsız Denetim Kuruluşu tarafından verilen raporlar okundu ve tümü hakkında müzakereye geçildi.. Yönetim Kurulu Başkanı Atalay Şahinoğlu tarafından 2010 yılı faaliyetleri ile ilgili açıklamalarda bulunuldu. Atalay Şahinoğlu 2010 yılı dış satış hasılatının gerçekleştirilmesi için Gelir Vergisi Kanununun 40.maddesi 1 nolu bendi kapsamında 240.000 TL götürü harcama yapıldığını açıklayarak açıklamalarının toplantı tutanağına geçirilmesini istedi.

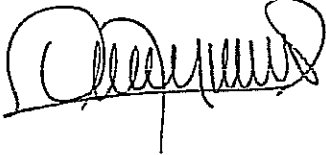


Ortaklarımızdan PARTAŞ TEKSTİL İNŞ.SAN.ve TİC. A.Ş.'yi temsilen Sayın Enver PARALI konuşmaların zapta geçirilmesini talep etti. Ortaklarımızdan PARTAŞ TEKSTİL İNŞ.A.Ş yi temsilen Av.Mehmet ARSLAN tutanağa eklenmek üzere 4 sayfeden ibaret ve Divan heyetince imza altına alınan layihayı Divan Heyetine sundu.Genel Kurul tutanağı ekine EK:1 olarak alındı. İşbu dilekçesine atfen sözlü olarak açıklamalarda bulundu. İlgili sorulara Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Atalay Şahinoğlu tarafından iddiaların ve beyanların gerçeği yansıtmadığı yönünde 15 dakika süren uzun açıklama yapıldı. Açıklamalar yönetime yönelik eleştirilere cevaben yapıldığından ve yasaya ve ana sözleşmeye yönelik bir aykırılığa ilişkin olmadığından Bu açıklamalar uzunluğu ve karşılıklı konuşma ve tartışma ortamı nedeni ile maddi imkansızlıktan zapta geçirilemedi. Divan başkanı söz verilmeden konuşulmaması ve gündem dışına çıkılmaması yönünde ikazda bulundu. Divan Başkanı saat 16.20'de toplantıya toplantının uzaması nedeni ile 10 dakika ara verdi. Ara sonrası Ortaklarımızdan PARTAŞ TEKSTİL İNŞ.SAN.ve TİC. A.Ş. temsilcileri toplantının Bilançoya ilişkin gündem maddesi nedeni ile TTK gereği 1 ay süre ile ertelenmesini talep etti. Bu yönde taleplerine de havi muhtelif beyanları da içeren ve Partaş tekstil İnş.San.ve Tic.A.Ş. temsilcileri (23.943.978 paya sahip) tarafından imzalanmış iki nüshadan ibaret layihalarını Divan Başkanlığına sundular. Ek:2 olarak tutanağa eklendi. Divan Başkanlığınca yapılan inceleme neticesi talebin yasaya uygun olduğu ve talep sahibi şirketin gerekli pay oranına sahip olduğu görülmekle Ortaklarımızdan PARTAŞ TEKSTİL İNŞ.SAN.ve TİC. A.Ş'nin temsilcilerinin talebi üzerine toplantı komiser yönetmeliği 28 maddesi gereği kalan tüm gündem maddeleri ile birlikte 1 ay süre ile ertelendi. Genel Kurul toplantısı ile ilgili çağrının yeniden yapılarak Kanun ve Yönetmelikte belirtilen usullerle yapılacağı hususu Divan Başkanı tarafından Genel Kurula duyuruldu.

İş bu tutanak toplantı mahallinde bulunan bilgisayar marifeti ile aşağıda ad soyadları yazılı şahıslarca okunarak 5 suret şeklinde tanzim edilerek imza altına alındı. 25.03.2011 Körfez/KOCAELİ

SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI KOMİSERİ

VEYSİ UZUNKAYA

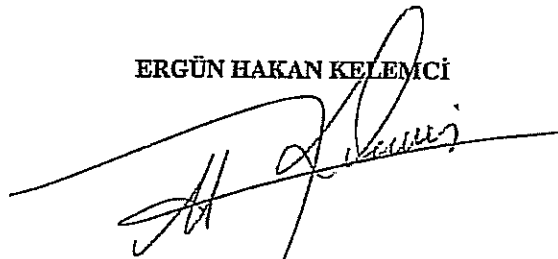


**OY TOPLAMA MEMURU
MEHMET DİLBER**



DİVAN BAŞKANI

ERGÜN HAKAN KELEMCI



**KATİP
MUFİT ULUBAY**



EK: 1

NUH ÇİMENTO 2010 YILI GENEL KURUL DİVAN BAŞKANLIĞINA,

Salonda bulunan herkese sevgi ve hürmetlerimi sunar, hoş geldiniz derim. Sayın Divan Başkanlığı'ndan ve Bakanlık Komiseri'nden beyanlarımın TTK 375/2 ve bağlantılı maddeleri gereğince zapta geçirilmesini talep ediyorum. Bu çerçevede yazılı beyanımı zapta eklenmesi için takdim ediyorum.

Efendim, Genel Kurula Nuh çimento'nun % 18'ine sahip Paralı Gurubunu temsilen katılmış bulunmaktayım. Paralı gurubu, Nuh çimentonun 7 kurucu ortağından biridir. Kendileri son 10 yıldır yönetimde yer almamaktadır. Ancak tespit edilen bir husus varsa, o da bu süre zarfında Şirketin gidişatının her geçen gün daha da olumsuzlaşmasıdır. Paralı Grubu bundan büyük bir kaygı duymakta ve bir an önce gerekli tedbirlerin alınmasını dilemektedir. Aşağıda yer alan eleştiriler ve tespitler de bu dileğin bir neticesidir.

Efendim bir şirketin karı nasıl artar? Herkesin bildiği gibi temel iki nokta vardır. Satışların artırılması ve giderlerin düşürülmesi ile artar.

Satışlar artmıyor

- İnşaat sektörü geçen yıl yaklaşık yüzde 18 oranında artmıştır ve inşaat sektöründeki çıkış devam etmektedir
- Tesis stratejik bir noktadadır. Kara, deniz ve demiryolunun hemen bitişiğindedir. Kendi limanı vardır.
- Türkiye'deki tüm satışların ¼'nün gerçekleştiği Marmara Bölgesinin ortasındadır.
- Maliyetlerini düşük tutabilecek avantajlara sahiptir. Rekabet avantajı vardır. Hammaddesi hemen arkasındadır.
- Ancak tüm bu olumluluklara karşın bölgedeki diğer tesisler satışlarını ciddi oranlarda artırırken Nuh Çimento yüzde 2'de kalmıştır.
- Öte yandan Marmara Bölgesi'nde büyüme yüzde 14 civarında gerçekleşirken Nuh Çimento'da yüzde 7 düşme yaşanmıştır.
- Hala 2008 satışları yakalanamamıştır.

Tüm bu lehe ortama karşın satışların neden artmadığını icra heyetinden öğrenmek isteriz.

Maliyetler artıyor

Tüm avantajlı konumuna rağmen şirketin maliyetleri artmakta.

Satışta artış kaydedilmediği halde maliyet artışlarının sebebi nedir? Bunu bilmek istiyoruz?

Kar 2007 yılından bu yana düşmekte

Çevremizdeki diğer firmalarla karşılaştığımızda şirketin karı sürekli olarak düşmekte. Bu düşüşün nedenlerini Yönetim Kurulu'ndan öğrenmek isteriz.

Diğer firmalarla kıyaslanması

Sayın ortaklarımız, size nereye gittiğimizi Nuh Çimento ile sektörden aldığımız 2 şirketi kıyaslayarak göstermek istiyorum.

Adana çimento 2.300 m/ton klinker - 5.400 m/ton çimento kapasitesi ile 102.228 milyon, iştirakimiz Ünye Çimento 1.500 m/ton klinker - 2.600 m/ton çimento kapasitesi ile 46 milyon TL kazanmışken Nuh çimento sadece 52.7 milyon TL kazanabilmiştir. Dikkatinizi çekerim, Nuh'un çimento kapasitesi Adana Çimento'dan % 5.6 , Ünye çimento'dan % 119.2

Ek:1.

daha yüksektir. Buna rağmen Kg.da Adana Çimento 18.93 TL.- Ünye 17.70 TL.kazanırken Nuh çimento sadece ve sadece 9.24 TL.kazanabilmiştir.

Yani diğer bir istatistikte,Net kar marjı; Adana % 33.5 - Ünye % 23.9 iken Nuh Çimento sadece % 6.8 kazanabilmiştir.

Karının özsermayeye oranı " Öz Sermaye karlılığı " na gelince ; Adana % 16.2 - Ünye % 18.2 iken Nuh maalesef yine 6.6 gibi çok düşük oranda kalmıştır. Özsermaye karlılığı bu kadar düşük olunca şirketin borsa değer primi de o kadar düşük oluyor.

Rasyolar hep düşüyor

Bakın şimdi size 2007 - 2010 bilanço analiz % değerlerini vereceğim.lütfen dikkatle not alınız. " **AKTİF KARLILIK** " ki aktif verimi ve yatırım karlılığını gösterir, % 25 den % 4 e düşmüş.

" **ÖZVARLIK KARLILIĞI** " yani temettü verimine gelince % 32 den % 6 ya düşmüş.

Birim satışın brüt kar marjını arttırmasını gösteren " **BRÜT KAR MARJI** " na gelirse % 43 den % 13 e düşmüş.

" **BRÜT TEMETTÜ** " 60.-TL.den 30.-tl.ye düşmüş.

Kısa vadeli borç ödeyebilme gücünü gösteren " **NAKİT ORANI**" % 95 den % 24 e düşmüş.

Birim satışın faaliyet kar marjını arttırmasını gösteren " **FAALİYET KAR MARJI** " % 30 dan % 5 düşmüş.Yani esas faaliyetinden sadece % 5 kazanabilmiş.

Yine birim satışın net kar marjını arttırmasını gösteren " **NET KAR MARJI** " % 31 den % 6 ya düşmüş.

" **NET SATIŞ BÜYÜMESİ** " ne gelince maalesef oda % 27 den % 2 ye düşmüş.

Gelelim " **NET KAR BÜYÜMESİ** " ne, önemle dikkatinize çekerim % 58 den -% 45 düşmüş.Inanılır gibi değil.

" **HİSSE BAŞINA KAR** " ımız 2007 de 154.-TL.iken 2010 da 35.- TL.düşmüş.

2007 de defter değeri 4.65.- TL.iken borsa yıl sonu kapanış değeri 13.- TL idi.Yani % 179 primliydi.2010 daki defter değerimiz 5.35.- TL.borsa değerimiz 11.70.- TL.Prim % 118 e düşmüş.

Bu karlılıkla (borsa işlem fiyatı x ödenmiş sermaye/net kar) borsadan satın alacağınız bir hissenin kendini " **AMORTİ** " etmesi 2007 de 8.46 yıl iken 2010 da tam 33.34 yıla çıktı.

Vereceğim son veride; borsa ,net değeri, net satış gelir oranı % 168 den % 127 ye düştü.

Netice olarak, Sayın Yönetim kurulu ve icra kurulundan, tarafımızdan bilinmeyen yada anlaşılmayan aşağıda yer alan soruların detaylı ve tüm ortakları tatmin edecek şekilde açıklanmasını ve cevaplandırılmasını önemle rica ederiz,

1- Ana faaliyet alanı olan Marmara Bölgesi'nde diğer firmaların cirosundaki artışa rağmen Nuh Çimento'nun satışlarında artış görülüyor. 2008 yılında 851 milyon

AA

MA

25/09
DU

MA

Ek: 1

TL... 2009 yılında 757 milyon TL.... 2010 yılında 773 milyon TL. Satış verilerine göre hala 2008 yılının gerisinde görülüyor. Satışlardaki toparlanmamanın nedeni nedir?

- 2- Faaliyet raporunda 2010 yılı içerisinde iç ve dış piyasalarda mal satışında önemli bir zorlukla karşılaşmadığı söylenmekte. Ancak buna rağmen satışların artmadığı da ortada. Herhangi bir zorlukla karşılaşmadığı halde satış neden artmamıştır?
- 3- TÜİK'in 2010 yılı dokuz aylık verilere göre inşaat sektörü yüzde 18,9 büyüme kaydetmiştir. İnşaatın ağırlıklı kısmı İstanbul ve çevresinde yani Nuh Çimento'nun çevresinde üretilmektedir. İnşaat sektörü canlı ancak Şirketin satışları değişmiyor. Hal böyle olmasına rağmen satışların artırılmamasının gerekçesi nedir?
- 4- Faaliyet Raporuna göre Nuh Çimento'nun yıllık büyümesi -%7'dir. Oysaki Marmara Bölgesi'nde 10 aylık büyüme verisi %14,5'dir. Bu veri nasıl değerlendirilmektedir? Gerekçe olarak açılan yeni fabrikalar gösterilmektedir. Bu fabrikalar hangileridir?
- 5- Nuh Çimento'nun ham maddesi hemen arkasındadır. İnşaat üretim sahası olan Marmara Bölgesi'nin ortasındadır. Bu anlamıyla lojistik avantajı vardır. Ayrıca demiryolu, karayolu ve sahip olduğu liman sayesinde nakliye ve taşıma avantajı tartışmasızdır. Bu olanaklar rakiplerine karşı ciddi maliyet avantajları sağlamaktadır. Hal böyleyken satışların artırılmamasının gerekçesi nedir?
- 6- Faaliyet Raporu'nda konut üretiminin görüntüsünün kısa ve orta vadede olumlu olduğunu değerlendirmesi yapılmaktadır. Peki bu değerlendirmeye bağlı olarak ne gibi tedbirler alınmıştır? 2010 yılında yaşanan olumlu gelişmelere rağmen başarı kaydedemeyen yönetici ve personel mi bu tedbirleri almış yada alacaktır?
- 7- İnşaat sektöründeki olumlu gelişmeye karşın satışlarda artış kaydedilememesinin sorumlusu kim yada kimlerdir? Başarısız olan sorumlular hakkında ne gibi tedbirler alınmıştır? Görev yada sorumluluk değişikliği söz konusu mudur?
- 8- Satılan mal maliyetlerinde geçen yıla göre belirgin bir artış var. (%72'den % 86'ya çıkmış) Bu durum karlılığı da azalmış. Maliyet artışının nedeni nedir?
- 9- Satışlar içinde ihracatın payı yüzde 8 olarak görülürken Yabancı para net pozisyon açığı 96.2 milyon TL. Bu durum döviz kurlarının yukarı yönlü hareketlendiği bu dönemde kur riski nasıl bertaraf edilmektedir?
- 10- Özkaynaklarda biriken ciddi bir fon var. Bunun ödenmiş sermayeye aktarılması düşünülmüyor mu?
- 11- Şirket liman faaliyetlerinden dolayı hazineye neden %1 yerine yüzde 15 veriyor. Yüzde %1'lik yasal haktan neden yararlanılmadı? Bu güne kadar Hazine'ye yapılan fazla ödeme meblağı nedir?
- 12- Lafarge'nin elindeki hisseleri satışa çıkardığı Aslan Çimento Şirketimiz açısından stratejik değere sahiptir. Şirketin ticari geleceğini ciddi boyutta olumluya götürecek olan böylesi bir alımdan neden uzak duruldu?
- 13- Haftalık Ekonomist dergisinin 2010/36. sayısında Kuzey Afrika'da bir ülkede 250 milyon dolarlık çimento fabrikası kurulacağı beyanati verilmiştir. Basında çıkan haberden başka bir bilgi yoktur. Haber doğru mudur? Konuyla ilgili gelişmeler ne durumdadır?

H A

MS

25/69
D.

U. U. U.

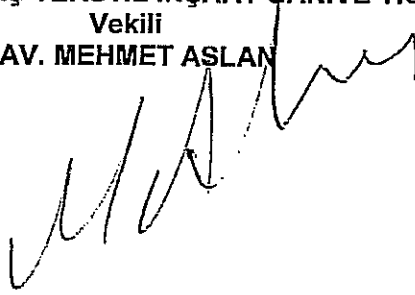
Ek:1

- 14- İspanya'daki iştirakin payı yüzde 10 görülüyor. Basında iştirakin yüzde 50 payı daha aldığı haberi yayınlandı. Konuyla ilgili gelişmeler nelerdir?
- 15- Şirketin Enerji ile ilgili yatırımları nelerdir? Trabzon'da gerçekleştirdiği HES yatırımları yada satın almaları hangileridir? Satıcılarla yönetim kurulu üyelerinden bazılarıyla ticari ilişki yada hisım, hemşericilik ilişkisi var mıdır?
- 16- Şirketin son zamanlardaki iştirak sayısındaki artış nedeni nedir? Karına yada satışlarına herhangi bir katkısı olmayan bu iştiraklerin çoğaltılmasındaki gaye nedir? Bu iştiraklerdeki diğer ortaklar kimlerdir. Bu kişilerle Şirket yöneticilerinden bazılarıyla ticari ilişki yada akrabalık, hemşericilik ilişkisi var mıdır?
- 17- Yurtdışı iştiraklerinin şirkete katkısı ne boyuttadır? Bu iştiraklerde diğer ortaklarla uyum ve işbirliği ne düzeydedir? Alacaklar düzenli tahsil edilebiliyor mu? Torgoviy Port'un yönetim kurulu toplantılarına düzenli olarak katılıyor mu? En son ne zaman katıldı?
- 18- Haldız İnşaat ile yapılan sözleşmelerin içeriği nedir? Hangi koşullarda anlaşmaya varılmıştır? Haldız İnşaat ortakları ile Şirket yöneticileri arasında ticari bir ilişki yada akraba hemşericilik ilişkisi var mıdır?

Saygılarımla,

25.03.2010

PARTAŞ TEKSTİL İNŞAAT SAN.VE TİC.AŞ.
Vekili
AV. MEHMET ASLAN



2

25/03 2010
D. J.

Ek:2

NUH ÇİMENTO A.Ş. 2010 YILINA AİT GENEL KURULU DİVAN BAŞKANLIĞI'NA

Yapılan açıklamaların yeterli ve açıklayıcı olmayıp ortakların bilgi edinme hakkı engellenmiştir. Aşağıda yer alan sorularla birlikte bilanço görüşmelerinin TTK 377 çerçevesinde 1 aydan az olmamak üzere ertelenmesini ve erteleme sonucunu olarak yapılacak toplantıda aşağıda sorulan sorulara cevap verilmesini talep ediyoruz.

SORULARIMIZ

- 1- Ana faaliyet alanı olan Marmara Bölgesi'nde diğer firmaların cirosundaki artışa rağmen Nuh Çimento'nun satışlarında artış görülüyor. 2008 yılında 851 milyon TL... 2009 yılında 757 milyon TL... 2010 yılında 773 milyon TL. Satış verilerine göre hala 2008 yılının gerisinde görülüyor. Satışlardaki toparlanmamanın nedeni nedir?
- 2- Faaliyet raporunda 2010 yılı içerisinde iç ve dış piyasalarda mal satışında önemli bir zorlukla karşılaşılmadığı söylenmekte. Ancak buna rağmen satışların artmadığı da ortada. Herhangi bir zorlukla karşılaşılmadığı halde satış neden artmamıştır?
- 3- TÜİK'in 2010 yılı dokuz aylık verilere göre inşaat sektörü yüzde 18,9 büyüme kaydetmiştir. Yılsonunda da rakamın bu ortalamada olması beklenmektedir. İnşaatın ağırlıklı kısmı ise İstanbul ve çevresinde yani Nuh Çimento'nun çevresinde üretilmektedir. İnşaat sektörü canlı ancak Şirketin satışları değişmiyor. Hal böyle olmasına rağmen satışların artırılmamasının gerekçesi nedir?
- 4- Faaliyet Raporuna göre Nuh Çimento'nun yıllık büyümesi -%7'dir. Oysaki Marmara Bölgesi'nde 10 aylık büyüme verisi %14,5'dir. Bu veri nasıl değerlendirilmektedir? Gerekçe olarak açılan yeni fabrikalar gösterilmektedir. Bu fabrikalar hangileridir?
- 5- Nuh Çimento'nun ham maddesi hemen arkasındadır. İnşaat üretim sahası olan Marmara Bölgesi'nin ortasındadır. Bu anlamıyla lojistik avantajı vardır. Ayrıca demiryolu, karayolu ve sahip olduğu liman sayesinde nakliye ve taşıma avantajı tartışmasızdır. Bu olanaklar rakiplerine karşı ciddi maliyet avantajları sağlamaktadır. Hal böyleyken satışların artırılmamasının gerekçesi nedir?
- 6- Faaliyet Raporu'nda konut üretiminin görüntüsünün kısa ve orta vadede olumlu olduğunu değerlendirmesi yapılmaktadır. Peki bu değerlendirmeye bağlı olarak ne gibi tedbirler alınmıştır? 2010 yılında yaşanan olumlu gelişmelere rağmen başarı kaydedemeyen yönetici ve personel mi bu tedbirleri almış yada alacaktır?
- 7- İnşaat sektöründeki olumlu gelişmeye karşın satışlarda artış kaydedilememesinin sorumlusu kim yada kimlerdir? Başarısız olan sorumlular hakkında ne gibi tedbirler alınmıştır? Görev yada sorumluluk değişikliği söz konusu mudur?
- 8- Satılan mal maliyetlerinde geçen yıla göre belirgin bir artış var. (%72'den % 86'ya çıkmış) Bu durum karlılığı da azalmış. Maliyet artışının nedeni nedir?
- 9- Satışlar içinde ihracatın payı yüzde 8 olarak görülürken Yabancı para net pozisyon açığı 96.2 milyon TL. Bu durum döviz kurlarının yukarı yönlü hareketlendiği bu dönemde kur riski nasıl bertaraf edilmektedir?

✓

✓

MA

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

✓

25/03
P. Aslan

EK 12

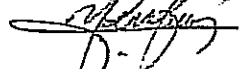
- 10- Özkaynaklarda biriken ciddi bir fon var. Bunun ödenmiş sermayeye aktarılması düşünüyor mu?
- 11- Şirket liman faaliyetlerinden dolayı hazineye neden %1 yerine yüzde 15 veriyor. Yüzde %1'lik yasal haktan neden yararlanılmadı? Bu güne kadar Hazine'ye yapılan fazla ödeme meblağı nedir?
- 12- Lafarge'nin elindeki hisseleri satışa çıkardığı Aslan Çimento Şirketimiz açısından stratejik değere sahiptir. Şirketin ticari geleceğini ciddi boyutta olumluya götürecek olan böylesi bir alımdan neden uzak duruldu?
- 13- Haftalık Ekonomist dergisinin 2010/36. sayısında Kuzey Afrika'da bir ülkede 250 milyon dolarlık çimento fabrikası kurulacağı beyanarı verilmiştir. Basında çıkan haberden başka bir bilgi yoktur. Haber doğru mudur? Konuyla ilgili gelişmeler ne durumdadır?
- 14- İspanya'daki iştirakin payı yüzde 10 görülüyor. Basında iştirakin yüzde 50 payı daha aldığı haberi yayınlandı. Konuyla ilgili gelişmeler nelerdir?
- 15- Şirketin Enerji ile ilgili yatırımları nelerdir? Trabzon'da gerçekleştirdiği HES yatırımları yada satın almaları hangileridir? Satıcılarla yönetim kurulu üyelerinden bazılarıyla ticari ilişki yada hısm, hemşericilik ilişkisi var mıdır?
- 16- Şirketin son zamanlardaki iştirak sayısındaki artış nedeni nedir? Karına yada satışlarına herhangi bir katkısı olmayan bu iştiraklerin çoğaltılmasındaki gaye nedir? Bu iştiraklerdeki diğer ortaklar kimlerdir. Bu kişilerle Şirket yöneticilerinden bazılarıyla ticari ilişki yada akrabalık, hemşericilik ilişkisi var mıdır?
- 17- Yurtdışı iştiraklerinin şirkete katkısı ne boyuttadır? Bu iştiraklerde diğer ortaklarla uyum ve işbirliği ne düzeydedir? Alacaklar düzenli tahsil edilebiliyor mu? Torgoviy Port'un yönetim kurulu toplantılarına düzenli olarak katılıyor mu? En son ne zaman katıldı?
- 18- Haldız İnşaat ile yapılan sözleşmelerin içeriği nedir? Hangi koşullarda anlaşmaya varılmıştır? Haldız İnşaat ortakları ile Şirket yöneticileri arasında ticari bir ilişki yada akraba hemşericilik ilişkisi var mıdır? 25.03.2010

A. FAİK PARALI


FAİK PARALI

25.03.2010

Yaşar Gençfidan



O. Nuri Paralı



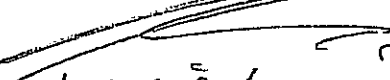
PARTAŞ TEKSTİL İNŞAAT SAN.VE TİC.A.Ş.

Vekili

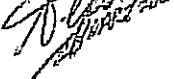
Av. MEHMET ASLAN



Yılmaz Emirhan Paralı



A. Galip Paralı



R. Ahmet Paralı

