



E G İ A D

Yarın

Ocak 2005 Sayı: 10

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

ISSN 1304-3269



4 YTL / 4.000.000.- TL



İZMİR PENCERESİNDEN



BAŞKAN KOCAOĞLU:
İzmir'de büyük bir
“politik enerji” var

DOSYA KONUSU

Yeni Türk Ceza
Kanunu ve vergi
cezalarına etkisi

BABALAR VE OĞULLARI



ADİL DALAN
Düsturu çalışmak,
sırrı dürüstlük...

Tüm Türk ve dünya limanları arasında konteyner taşımacılığı.

Dünyanın önde gelen armatörleriyle daha hızlı ve daha güvenli direkt servisler.

Denizlerin yanı sıra hava, kara ve demiryoluyla uluslararası taşımacılık çözümleri.

Kabotaj ve dahili tren taşımaları.

Türk bayraklı 15 gemiyle, Türkiye'nin en büyük ve en modern konteyner gemisi filosu.

Türkiye'nin ilk derin su limanı.

Gümrüklü, gümrüksüz antrepolarda depolama.

Arkas 31 şirketi ve 3200 çalışanıyla ticaret dünyasındaki 103. yılında.

Arkas, Türk ticaretine katkıda bulunmaktan gurur duyuyor.

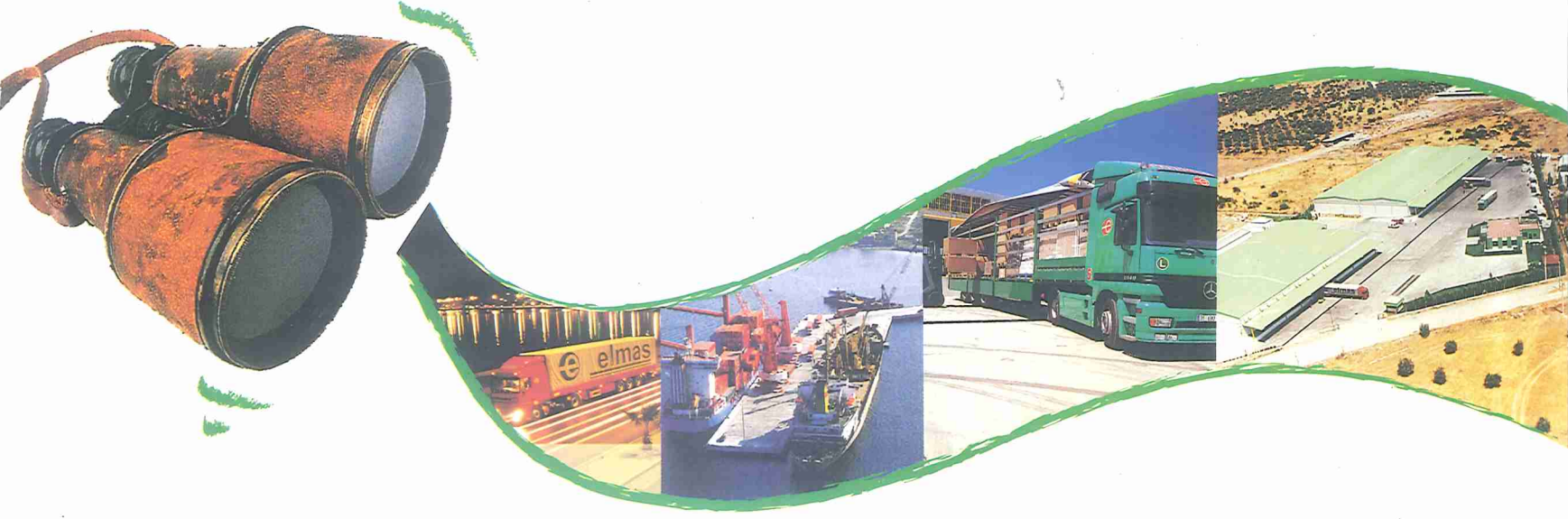


ARKAS
HOLDİNG A.Ş.

İZMİR: Liman Caddesi Arkas Binası No: 38 Alsancak 35230 İzmir
Tel: (0232) 477 77 77 - 464 44 44 Faks: (0232) 411 00 00 - 411 00 11 e-posta: arkasizm@arkas.com.tr
İSTANBUL: Kasap Sokak Arkas Binası No: 2 Esentepe 34394 İstanbul
Tel: (0212) 318 00 00 - 274 75 85 Faks: (0212) 272 69 10 - 211 66 33 e-posta: arkasist@arkas.com.tr
DİĞER ŞUBELER: Mersin, Bursa, Denizli, Kayseri, Trabzon, Antalya, Eskişehir, Ankara

www.arkas.com.tr

Geleceği bugünden gördük...



 elmas
group
LOGISTICS
service beyond expectation...

Genel Müdürlük 1474 Sokak No: 1 Kat: 3 Alsancak - İZMİR Tel: 0.232 421 47 03 - 421 47 04 Fax: 0.232.421 55 18

İZMİR PENCERESİNDEN



Aziz Kocaoğlu: İzmir'de büyük bir "politik enerji" var

10

Hamdi Türkmen yazıyor

Sizlerle başarabiliriz 16

A.Nedim Atilla yazıyor

Muasır medeniyet inancı 18 34



BAŞARI ÖYKÜSÜ

Ahmet Küçükbay: Yağcılara tahammülüm yok



20

Türkiye-AB ilişkilerinde yeni dönüm noktası: Müzakere süreci

DOSYA KONUSU

Yeni Türk Ceza Kanunu



40

Vergi mükellefleri: Hapis cezalarına dikkat

46



YTL'ye alışmaya çalışıyoruz

66

VOB Genel Müdürü Bağcı: İşadamları şansına değil vadeli işlemlere güvenmeli

68

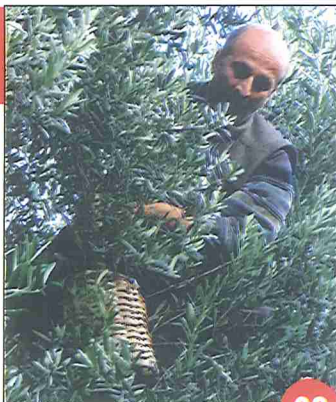
Thomas Ruf, "başarıya giden yol"u tarif etti: Doğru strateji ile daha fazla başarı

70

KAPAK KONUSU



Brüksel Zirvesi'nin ardından 22



28

Hatırlamamız gereken tarım

BABALAR & OĞULLARI

Adil Dalan & Fatih Timuçin Alpaslan Dalan



48

Düsturu çalışmak, sırrı dürüstlük...

PORTRE

Girişim ruhunu ödüllendiriyorlar

74

5 SORUDA

5 EGIAD üyesini tanıyalım

84

EŞLERİ ANLATIYOR



80

Reyhan Özer:
Hami, iş stresini kapıda bırakır

Zekiye Şayakçı:
Toğan, tam bir çocuk kılıbıdır



82

Seni unutmayacağız...



88

KALDER

Kalite ödülleri için geri sayım başladı

90

TEKNOLOJİ

2005'te en çok ilgi görecektir 12 digital cihaz

94



Ferrari Superamerica

92

İNSAN KAYNAKLARI

Kariyer yolunda kendimizi geliştirmek şart

102

KİTAP

Yabancı yatırımcılar için: Doing Business in Turkey

104

SAĞLIK

Erken teşhis edildiğinde meme kanseri yenilebilir

116

FOR MEN

Kadının kalbine giden en kestirme yol erkeğin bakımlısından geçer

118



Dernek faaliyetleri

106

GOURMET



Peynirlerin kralı: PARMESAN

98



Beyaz dünyada rüya gibi...

114



Yıl: 3 Sayı: 10 / 5 Ocak 2005

İmtiyaz Sahibi:

EGİAD adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Fatih DALAN

Yayın Kurulu Başkanı:

Nafiz GÖNEN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
ve Yayın Koordinatörü:

Doç. Dr. Mustafa TANYERİ

Yayın Kurulu:

Betül ESEN, Cemal TÜKEL
Figen TAHİROĞLU,
İlhan BİLGEHAN, Murat GÜREL
Reha ATAKAN, Sunay AKÇA
Temel Aycan ŞEN, Tuba YILMAZ

Yayın Danışma Kurulu:

Ali Ekber YILDIRIM
Atilla KÖPRÜLÜOĞLU,
Berkant KİPÖZ, Bülent ZARIF
Cemalettin ÖZDOĞAN,
Deniz SİPAHİ, Dilek GAPPI
Hakan TAHTAN,
Hasan CÖMLEKÇİ,
İlyas ÖZGÜVEN,
Mehmet KARABEL,
Melih ÜSTKANAT, Merih AK,
Münir KOÇARSLAN,
Necati BAHÇECİ, Nedim ATILLA,
Nedim BUBİK, Osman GENCER
Pervin MISIRLIOĞLU,
Rıza Serdar CİNAR,
Serap ZEYBEK, Uğur İŞVEN
Uğur ORAL, Üzeyir SEVER
Yunus KARAKAYA, Zafer POLAT

Görsel Yönetmen:

Nuri İMRE

Teknik Koordinatör:

Tolga ÖZDOĞAN

Yönetim Yeri:

Mustafa Kemal Sahil Bulvarı
Levent Marina Tesisleri Çakal Burnu
Üçkuyular / İZMİR
Tel-Fax: (232) 278 30 30 Pbx
egiadd@superonline.com
egiad@egiad.org.tr
www.egiad.org.tr

Yayına Hazırlık:

MAKSKOM YAYINCILIK
Cumhuriyet Bul. No:99 K:7 / İZMİR

Baskı Tesisleri:

Tükelmat A.Ş.
1571 sok. No:16 Çınarlı / İZMİR
Tel: (232) 461 96 42

Dağıtım: YAYSAT AŞ.

EGİAD YARIN, EGIAD'ın yayın organıdır. Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup EGIAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz.

ISSN 1304 - 3269

PERSAN'DA

Ottomania...



Batu

Tekstil Ltd. Şti. Yeşillik Cad. 225 /B İZMİR Karabağlar (0232) 237 66 22 , Alsancak (0232) 463 06 52 •

İSTANBUL Harbiye (0212) 247 49 49 , Bakırköy (0212) 572 51 95 , Kızıltoprak (0216) 414 52 97 , Y. Dudullu (0216) 364 97 82

ANKARA Siteler (0312) 349 23 53, Ümitköy (0312) 236 36 11, Gaziosmanpaşa (0312) 448 09 21 • BURSA Çekirge (0224) 225 12 96

ADANA Seyhan (0322) 459 96 69 • MACARİSTAN Budapeşte 0036 1 240 89 21 • www.persan.com.tr



EGİAD Yarın Dergisi'nin değerli okurları,

Demokrasilerde siyasi iktidarın meşruluğu halkın benimsemesine, yasama, yürütme ve yargı erklerinin farklı güçler tarafından ne denli sağlıklı olarak kullanıldığına bağlı olarak değişmektedir. Kuvvetler ayrılığı ilkesinden hareketle farklı güçlerin yarattığı uyumlu ortam ülke yönetiminde istikrarı, hukukun üstünlüğünü; açıklık, hesap sorma ve hesap verme imkanlarının kullanılması ise iktidarların halkın gözündeki değerini, güvenilirliğini belirler.

Demokrasilerde iktidarlar meşruiyetlerini Anayasa başta olmak üzere yasalardan almaktadırlar. Bu meşruiyet yetkilerin kullanımını ve yaptırım gücünü de belirleyen önemli bir faktördür. Doğrudan demokrasiden temsili demokrasi dediğimiz kavrama geçişte egemenliğin kayıtsız şartsız millete ait olması ilkesi ön plandadır. Ancak, millet kendi içinden seçtiği temsilcileri aracılığıyla bu yetkisini kullanmaktadır. İdealde halk bilgisine, yeteneğine ve objektifliğine güvendiği kimseleri hür iradesi ile seçerek meclise gönderir ve onlar da yine hür iradeleri ile halk için en doğru olduğuna inandıkları yönde oy kullanarak yasama hareketine katılırlar. Ancak, uygulamada ne yazık ki süreç böyle işlememektedir. Ülkemizde de seçim sistemindeki çarpıklıklar, siyasi partilerin kuruluş ve işleyişindeki anti demokratik davranış tarzı, yasama ve yürütme gibi iki önemli erkin kullanılmasında zaafa neden olmaktadır.

Herşeyden önce demokrasilerin sağlıklı, uzun ömürlü ve kurallara uygun olmasını sağlayan "temsilde adalet" ve "yönetimde istikrar" gibi iki temel öge vazgeçilmez ve olmazsa olmaz şartlardandır. Oysa, seçim sisteminden başlayan ve daha sonra siyasi partilerde "parti disiplini" adı altında süregelen ve milletin vekilinin vicdanının sesini

dinleyerek ve hür iradesiyle oyunu kullanmasını engelleyen mekanizma veya "lider sultanı" dediğimiz dayatmacı güç oyunu bizzat demokrasinin önündeki en büyük engeldir. Bu konu her seçim öncesi toplumun çeşitli kesimlerince dile getirilmesine rağmen nedense bin türlü bahane ile geçiştirilmekte seçim bittikten sonra rafa kaldırılarak unutturulmaktadır. "Yarım demokrasi" diyebileceğimiz bu olgu iktidarı ve muhalefeti ile sağlıklı bir demokrasinin kökleşmesini geciktirmektedir.

EGİAD olarak seçimlere daha uzun bir zaman varken Siyasi Partiler Yasası'nın ve Seçim Sistemi'nin değiştirilmesinin yeniden tartışmaya açılmasını istiyoruz. Başkanlık Sistemi de dahil olmak üzere ülkenin gelecekte daha sağlıklı ve toplumun değişen ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir yönetim gücüne ve kalitesine kavuşması için nasıl bir demokrasi ile yönetileceği geniş platformda çok boyutlu olarak tartışılmalıdır.

Değerli EGİAD Yarın dostları,

17 Aralık ile başlayan yeni dönem Türkiye'nin çağdaşlaşma sürecinde de bir dönüm noktasıdır. Tüm zorluklarına karşın Türkiye'nin önündeki engelleri tek tek aşacağına inanıyoruz. Önemli olan AB ile onurlu bir bütünleşmeyi hedeflemektir. Bu noktada, ulusal çıkarlarımızın ve davalarımızın gerektirdiği tutarlılık ve kararlılıkla hareket etmek zorundayız. Bu duygularla 2005 yılının ülkemize ve insanlığa barış ve mutluluk getirmesi dileğiyle EGİAD Yarın Dergisi'nin 10. sayısında yeniden sizlerle buluşmaktan gurur ve onur duyuyoruz.

Sevgi ve saygılarımla,

Fatih DALAN
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



Nafiz GÖNEN
EGİAD YARIN Yayın Kurulu Başkanı

Teknoloji kenti İzmir

2005'in bu ilk sayısında Yarın Dergisi Yayın Kurulu Başkanı olarak bu köşe aracılığıyla ben de sizlere düşüncelerimi aktarma fırsatını buluyorum.

2004'ü yine önemli kayıplarla hatırlayacağız.

Kaybettiğimiz değerli isimlerin yanında zamanın akıp gidişine de unutmamalıyız.. Zaman ile birlikte fırsatları, fırsatlar ile birlikte yatırım, atılım gücümüzü kaybediyoruz. Kaçınılmaz bir biçimde rakiplerimizle fark giderek açılıyor. Açıkçası, en büyük korkum inancımızı kaybetmek.. Bu derginin okuyucuları, başta İstanbul olmak üzere diğer büyük illere oldukça sık seyahat ediyorlar, ne demek istediğimi sanırım anlıyorlardır.

Yıl boyunca çeşitli nedenlerle işdünyası toplantılarında bir araya geldiğimizde hep aynı şeyleri konuşuyoruz. Bu noktaya gelişimizi çeşitli nedenlere bağlayanlar var.. Zamanında yaptığımız yanlış siyasi tercihler mi? Yanlış büyük yatırımlar mı? Yatırımdan, yenilikten korkmamız mı? Rant ekonomisini sevmemiz mi? Çok göç almamız mı? Merkezi hükümeti eleştirmeden; öncelikle bunun üzerinde durmamız gerekiyor. Nerelerde yanlışlar yaptığımızı konuşmalı ve özeleştiri yapmalıyız.

En önemlisi yeni kimliğimiz ne olmalı?

Üç senedir çivi çakmadığımız ya da çaktıramadığımız Efes Oteli'ni dahi açmadan, her biri 50 dönümlük araziler üzerinde, bir havuzuna 5 yıldızlı otel dikilecek tatil köyleri ile dolu Antalya ile turizm alanında nasıl rekabet etmeli, Çeşme'yi nasıl değerlendirmeliyiz? Yeniden bir Kuşadası yaratmamak için neler yapmalıyız?

Denizli, Gaziantep, Bursa, Konya, Kayseri'deki KOBİ'lerle nasıl rekabet edeceğiz? Üretim maliyetlerimizi yıllardır bal-talayan enerji girdilerimizi doğalgazın yaygınlaştırılması ile ne zaman makul seviyelere indireceğiz?

Limanımızdaki sorunlar, bekleyen yatırımlar, AB uyum sürecinde, en önemli ihracat gelirimiz tarımsal ürünler nasıl etkilenecek?

Gördüğümüz gibi; turizm, sanayi, liman, tarım ve ihracat kenti kimliği ile bölgenin ve İzmir'in önünde aşılması gereken çok ciddi sorunlar var.

Saygıdeğer okuyucular,

Başta belirttiğim gibi 2005'te zaman kaybına tahammülümüz olmamalı. Önümüze çıkan fırsatları çok ama çok iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Birlik, bütünlük ruhu içinde başta Üniversite Yaz Oyunları, AB fonları, Çeşme, STK toplantıları gibi her türlü lobi çalışma alanını, yatırım fırsatını; bilgimizi, ilişkilerimizi paylaşarak değerlendirmemiz gerekiyor. Bizim için çok büyük bir şans olan Sayın Valimiz ile yakaladığımız çalışma, başarma ve bitirme arzusunu İzmir'i temsilen gönderdiğimiz vekillere de bire bir görüşmelerimizde aktarmamız gerekiyor.

Yeni kent kimliğimizde teknolojiyi, üniversiteleşmeyi ve kongre turizmini öne çıkarıp dünyadaki örnek konseptlere uygun hale getirmeliyiz.

Bu konuda pek çok başarı öyküsü mevcut. Bu alanlar iyi tahlil edilir, ciddi, uzun ufuklu yatırım planları yapılırsa; özellikle Dünya Bankası ve Avrupa Birliği kaynakları ile bölgemize uygun modelleri geliştirmemiz mümkün olacaktır.

Elinizdeki sayı ile onuncu kez sizlerle buluşan Yarın Dergisi her geçen gün bölgemizin iş dünyasında ortak platform ihtiyacını karşılar hale geliyor.

Başta bölgemizin çok değerli basın yayın temsilcilerinden ve üyelerimizden oluşturduğumuz Yayın Kurulu, İzmir'in ve Ege'nin gündeminde mercek altına aldığı konularda okuyucusunu bilgilendiriyor.

Bölgemiz dışında dağıtıldığı noktalarda Ege'nin gündemini taşıyor, sözcülüğünü yapıyor. Bu çalışmaya destek veren Yayın Kurulumuza, ayakta durmasını sağlayan reklamverenlere ve önerileri ile daha iyi ve doğruya yönlendiren okuyuculara teşekkürlerimi sunuyorum, 2005'in sağlık, başarı ve mutluluk getirmesini diliyorum

Güvenilir eller,
betoya
için birleşti...



betoya PREFABRİK



Doç. Dr. Mustafa TANYERİ
EGİAD Genel Sekreteri

Türkiye'nin seçimi

Değerli EGIAD Yarın Dostları,

Yarın Dergisi'nin 10. sayısıyla yine huzurlarınızdayız. 2004 yılı felaketler, acılar ve savaşlarla geride kalırken 2005 yılından dünyaya sevgiyi, barışı ve hoşgörüyü getirmesini bekliyoruz. Yılın son günlerinde meydana gelen deprem ve tsunami felaketi sadece Güney Asya'yı değil kalplerimizi de sarstı.

Geçen yıl Türkiye'nin en önemli gündem maddesini oluşturan Avrupa Birliği'ne tam üyelik süreci 17 Aralık zirvesinden çıkan ucu açık sonuçla yeni bir aşamaya girdi. Gelecek 10 yıl Türkiye için çok önemli. Ama ondan önce 2005'in 3 Ekim'i AB konusundaki yol haritasının çizileceği tarih olarak bir dönüm noktası. Türkiye seçimini tam 80 yıl önce yaptı. Bu Cumhuriyet rejiminin ve demokrasinin, çağdaş dünya ile kucaklaşmanın seçimidir. Bu daha o tarihte AB ufukta bile yokken yapılmış bir seçimdir. Türk insanı tercihi asla ne olursa olsun ve hangi koşul altında olursa olsun AB ile bütünleşmek değildir.

Bu seçim Atatürk'ün çağdaş uygarlık düzeyine ulaşma ve hatta üzerine çıkma hedefidir. Bütün olumsuz koşullara rağmen bu hedefe adım adım ilerliyoruz. AB'nin bu yüzyıldaki hedeflerine ulaşmasında ve dünya güç dengesinde ağırlığını hissettirmesinde Türkiye'nin rolü çok önemli. Hatta, Türkiye'nin geleceğinde AB'nin oynayacağı rolden çok daha önemli. Avrupa'nın geleceğinde Türkiye'ye ihtiyaç dünden ve bugünden çok daha fazla olacak. 40 yıl önce AB mimarisini şekillendirenlerin gördüğü gerçeği bugünün siyasi stratejisini çizenler daha net görüyorlar.

Türkiye radikal bir dönüşüm sürecinin içinde ilerliyor. Bu noktada siyasiler, bilim adamları, iş çevreleri, sivil toplum, ordu, adalet sistemi ve hepsinden önemlisi sokaktaki vatandaş dahil herkes ve her kurum gerçek anlamda bir zihniyet devrimi yaşayacak. Liberalleşme ve piyasa ekonomisine geçiş sürecinde toplumsal değişimi en hafifinden kısa yoldan köşe dönücülük rayına oturtmaya alışmış Türk toplumu kendine çeki düzen vermek zorunda. Zira, arka arkaya açılacak müzakere dosyalarının hemen hepsi bugüne dek görüntüde yaptığımız yasal uyum çalışmalarından daha köklü değişiklikleri getiriyor.

Dileğimiz Türkiye'nin bu zorlu yolda çıkabilecek iç ve dış engellerden yılmaması. Bu dönemde iktidar ve muhalefet elele vermeli ve ulusal çıkarlarımız partilerin iç politika kaygılarının önünde tutulmalı. Popülist politikanın ve Türkiye'ye koca bir yüzyılı kaybettiren zihniyetin terkedilmesi gerekiyor. Türkiye'ye özgü ve özgün kaliteli bir demokrasi'yi yerleştirmeliyiz. Kalkınmanın asıl itici gücü olan insan kaynaklarımızı sosyal sermaye bakış açısıyla çağdaş bilgi ve teknoloji ile donatmalıyız. Sağlıklı bir toplum ve temiz bir çevre gibi öğeleri toplumsal yaşamın vazgeçilmezleri arasına koymalıyız. Mutlu ve geleceğe güvenle bakan bir toplumun yaratıcı gücünün sınır tanımayacağını görmeliyiz. Bunun için yöneten ve yönetilenin karşılıklı birbirlerine güvenmesi, sonra toplumsal özgüven, hoşgörü, barış ve ortak akıl gerekiyor. Türk toplumu bu değerlere sahip çıkmalı. Çünkü, önümüzdeki zorlu dönemde bunlara çok ihtiyacımız var.

2005 yılının sevgi ve barış dolu günler getirmesi dileğiyle...



Beklentilerinizi **DEĞİŞTİRİN**

Renkli Yayın

Nissan Primera'ya özgü yeniliklerden biri: Renkli Arka Görüntü Kamerası. Arkanızdaki araca ne kadar yaklaştığınızı gösterir. Böylece, ekrandaki net görüntü sayesinde arkaya bakma ihtiyacı hissetmezsiniz.

www.nissan.com.tr



SHIFT_expectations

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı, çok iyi bir hava yakaladıklarını ifade ediyor...

Kocaoğlu: İzmir'de büyük bir "politik enerji" var...



Sosyal, kültürel ve sağlıkla ilgili yeni projeleri olduğunu söyleyen Büyükşehir Belediye Başkanı, kendisine verilen destekten dolayı mutlu. "Bu birlik ve beraberliğimiz sürdüğü müddetçe, İzmir için yapamayacağımız hizmet yoktur" diyor...

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, makamının kapılarını EGİAD Yarın Dergisi için açtı... Efsane Başkan Ahmet Piriştina'nın İzmir'i yasa boğan vefatının ardından koltuğu devralan Kocaoğlu; İzmir'in dününü, bugününü ve yarınını 'Yarın Kurulu Üyemiz Cemal Tükel'e anlattı... İşte virgülüne dokunmadan, Aziz Kocaoğlu ile İzmir...

Yarın: Yaklaşık 6 aydır İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı görevini sürdürüyorsunuz. Bu zor görev ve normalde önceden hazırlanmak gerekirken; siz bu görevi talihsiz bir kayıp sonucunda devralmak zorunda kaldınız. Biz bu geçiş döneminin artık bittiğini ve Aziz Kocaoğlu'nun döneminin her şeyiyle başladığını söyleyebilir miyiz?

Kocaoğlu: Söyleyebiliriz ama şöyle birşey de var; Aziz Kocaoğlu ve Ahmet Piriştina dönemi diye bir ayırım yapmak bence çok doğru değil. Bir proje hazırlamak ve bu pro-

jeyi uygulanabilir hale getirmek son derece uzun bir süre alır. Bu işin doğasında vardır. Önce bir fikir atarsınız, düşünürsünüz sonra bunu tartışarsınız, fikir olgunlaşır ve ihtiyaç duyulur hale gelir, kamuoyu sizi destekler, genel kabul görür ve fikir birliği oluşur. Ondan sonra bunun çalışmaları başlar. Biz Ahmet Piriştina'nın ilk döneminde 5 yıl içerisinde İzmir'in gerçekten ana sorunlarına çözüm üreten projeler yaptık. Bize en çok moral veren şey, her türlü tartışmasının ve çalışmasının yapıldığı projelerin uygulanabilir aşamaya gelmiş olmasıdır. Bu yönden büyük bir şans yakalamış durumdayız. "Bunları ben yaptım" deme gibi bir lüksüm yok şu anda. Yani kişinin hakkını, kişiye vermek gerekir. Bana soruyorlar "sizin özgün projeleriniz ne olacak" diye. Şimdi bir projeye özgün ve benim imzama çıksın diyebilmem için, mesala Ahmet Piriştina'nın düşündüğü Aliğa-Menderes projesine, "bu memlekete lazım değil" demem lazım. "Metro'nun Üçyol-Üçkuyular arasını yapmayalım, Ege

Mahallesi'ni taşımayalım, jeotermal yapmayalım" vs. diyebilmem lazım. Projeler de ihtiyaçtan çıkıyor. Daha sıcak sığağına Ahmet Piriştina döneminde (5 yıllık dönemde) 2. döneme dönük projeler hazırlanmış, getirilmiş. Bunu da İzmir kamuoyu birlikte hazırlamış. Biz şimdi mesela neye ihtiyaç duyduk; yeni fuar alanı bitti. Buna rağmen sıkıntı var.. "Ha o zaman bunu biz geliştirelim" dedik. Ne yapalım; uygun bir yerde dünya fuarları 200-300 dönüm içerisinde, 60-70 bin metrekare kapalı ve açık alanlarda yapılıyor. O zaman biz de 200 dönüm bir yerde, bir fuar alanı yapmaya çalışalım. Bunun için girişimlerimiz var. Yeri tespit ettik ve hemen hemen gereken herşeyi ayarlamış durumdayız. Ama bu işleri iyice kesinleştirip ondan sonra kamuoyuna sunmakta fayda var.

Yarın: İzmir'de bir grup var. Bu grup projeleri engellemeye çalıştı, şehrin gelişmesine engel olmak için birçok noktada taş koydu. Yavaş yavaş bu grubun da etkinliğini azaldığı görülüyor. Bu gruba rağmen böyle bir çaba içinde olmanız, yeni birşeyler geliştirmeniz zor oluyor mu?

Kocaoğlu: O "engelleyici grup" tabiri çok doğru bir tabir değil. Bu kişilerin arasında, meslek odaları, avukatlar, mimarlar, makina mühendisleri, inşaat mühendisleri, sağlıkçılar da var, hepsi için söyleniyor. Ama geçtiğimiz dönemde ne Ahmet Piriştina'nın bu kadar projeyi gerçekleştirirken bu insanlarla problemi oldu, ne de iş hayatıyla (İTO, EB-SO, ESİAD, EGİAD vs..) problemi oldu. Hiçbir yerle problem olmadı. Şimdi burada belediyenin duruşu çok önemli. Belediye eğer genel kabul görecektir gerçekten kentin ihtiyaçlarına, projelerine öncelik verir ortaya çıkartırsa; kimse buna hayır demez. O zaman ne "istememezük"çüler diye birşey çıkar ortaya, ne de

"Kocaoğlu ve Piriştina dönemi şeklinde ayırım yapmak yersiz... Doğru olan, kişinin hakkını kişiye vermektir."

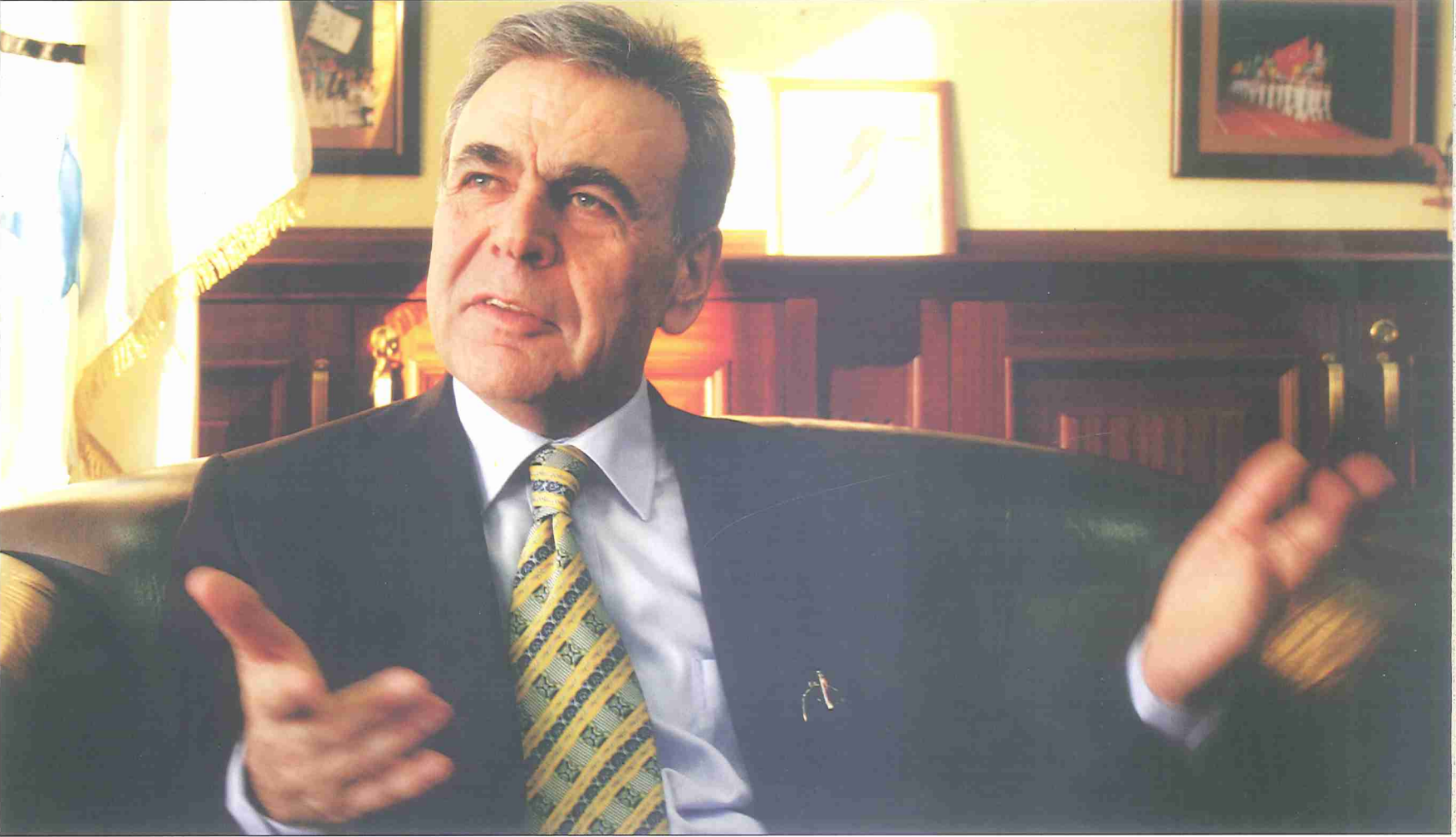
"isterik"çiler... Önemli olan konsensus sağlayabilmektir. Şimdi soruyorum bu kişiler nerede istemezükçü oldu? Kordon yolu projesinde oldu. Şimdi İzmir'e sorulmuş Kordon yolunu isteyen kaç kişi var diye? Niye istemiyorlar? İzmir'i turizmi kenti yapacağız. Kongre turizmi, sağlık turizmi, eğitim, kültür turizmi yapacağız vs.. İzmir gibi bir körfez kentinde, insanları denizle buluşturamazsanız, Güzelyalı'daki gibi insanlarla deniz arasına çevre yolunu koyarsanız, adamı denizle buluşturamazsanız! O zaman siz

körfez kenti, deniz kenti de olamazsınız. Demek ki bu kenti başka birşey yapmak lazım! O zaman çizilen vizyon doğru ise (ki buna hepimiz iştirak ediyoruz) bu yol doğru. Şimdi zaten bu yolun İzmir kamuoyunun istediği doğrultuda tünele dönüşeceği yönünde ortak bir görüş çıktı. Bu da son derece sevindirici. Yetkili ağızlardan öneri mahiyetinde sohbet anında duyduğumuz görüş şu: Havagazı fabrikasının oralarda yani TMO'yu geçmeden yerin altına girip, apartmanların altından geçip Karataş'tan çıkmak düşünülüyor. En sağlıklı bu deniliyor. Bana sordular tünele karşı mısınız? "Hayır, ben tünele niye karşı olayım" dedim. Ben ve İzmir kamuoyu, meslek odaları, sivil toplum örgütleri, 1. Kordon'dan trafiğin geçmesine karşıyız. Eğer yerin altından yapılıyorsa, İzmir kamuoyunun karşı olma ihtimali ortadan kalkıyor. Keşke yapılsa biz de önünüze düşer gideriz dedik. İstememezükçüler ile diğerleri arasında kalmamak için istediğiniz şeyi kafanızda çok iyi projelendirip çok iyi savunmanız lazım. Eğer o savunmayı yaparsanız ,karşınızda istemeyen kimse de kalmaz.

Yarın: Fuarlarla ilgili olarak, fuar kenti, kongre kenti, kültür kenti diyoruz; fakat, İzmir'de ciddi bir otel sıkıntısı var.. Türkiye'deki dünya çapındaki birçok büyük otelin şubesi İzmir'de yok. Belediye, yeni otellerin İzmir'e gelmesinde biraz teşvik edici olabilir mi?

Kocaoğlu: İzmir turist kenti değil. Fuar mevsimsel düzenli bir akış sağlıyor. Sanayide Türkiye'nin belli kentlerinin büyüme trendini İzmir yakalayamadı. Avrupa'ya uçak seferi yok, havaalanı yeterli değil. Havaalanı yeterli olsa bile yolu yeterli değil. İzmir'de bir gelişme var, fakat bir de duraklık var. Örneğin bir Bursa'nın bir Denizli'nin gösterdiği

"Tünele karşı olduğumu düşünenler var... Benim karşı olduğum konu, 1. Kordon'dan trafiğin geçmesi."



kalkınma hızını biz yakalayamadık. İzmir'de mutlaka birşeyler oldu, birşeyler değişti ama diğer şehirlere göre yavaş kaldık. Otel, en karlı sektörlerden bir tanesi. Ama nasıl karlı olur; akşam yatacak insan bulursanız karlı olur, yoksa zarar edersiniz. Bulunmadığı için mi İzmir'de koskoça Efes Oteli var? Efes Oteli'nin İzmir'in simgesi olma gibi bir özelliği var. Atatürk heykelinde kim fotoğraf çektirdiyse, Efes Oteli'nin önünde de bir fotoğrafı vardır.. Efes Oteli birçok kişi için çok özel anlara (düğünler, balayı, törenler vs..) şahitlik etmiştir. Efes Oteli'nin kalması oldukça yanlıştır tabii.

Yarın: Önümüzde büyük bir organizasyon olan Universiade var. Oldukça dinamik bir program. İzmir'in tanıtımı için büyük bir fırsat. Bir ara tesisler ile ilgili bazı problemler vardı. 50-60 kadar tesis yapılacak, yenilenecek. İzmir hem tesis yönünden, hem tanıtım bakımından oldukça büyük kar elde edecek. Bu konuda nasıl bir planlama, nasıl bir dağıtım içinde olacaksınız?

Kocaoğlu: İlk önce EĞİAD'a teşekkür etmek istiyorum. Çünkü ilk ciddi fiili destek EĞİAD'dan geldi. Sayın Dalan bir buluşmamızda; üyelerin mesleklerini, görevlerini bildiren bir liste verdi. Ben de bundan kendime bir tane aldım. Diğerini de Universiade'a gönderdim ve "ne ihtiyacınız var-

sa, mesleğine, görevine göre belirleyin; bu kişiler bize destek veriyorlar" dedim. Organizasyonda kim neye ihtiyaç duyarsa arayıp destek isteyecekler. Onun için başta Fatih Dalan olmak üzere tüm üyelere bu destekten dolayı teşekkür ediyorum. Universiade'nin ne fiziki projelerinde, salonlarında, yüzme havuzlarında, ne de sahalarında herhangi bir problem yok. Bir tek Halkapınar'da problem vardı, onu da

"Seri bir şekilde çalışıyoruz. Tüm sorunları aştık. İzmir olarak Universiade'dan alnımızın akıyla çıkacağız..."

çok iyi bir şekilde hükümet ile sağlıklı bir işbirliğine giderek aştık. Diğer konular da işliyor, sorun yok. Organizasyon çalışmaları hala devam ediyor. Biz doğru bir yaklaşım sergiliyoruz her konuda. Ancak sadece bizim doğru bir yaklaşım göstermemiz de yeterli değil; aynı yaklaşımı karşı tarafın da sergilemesi lazım. Bu konuda da ben sayın Mehmet Ali Şahin'e teşekkürlerimi her yerde iletiyorum. Ben sayın bakana problemi açtığım zaman kendisi hemen geldi, konuştuk, bizim yaptıklarımızı gördü ancak devletin gücünün de bu işte ne ka-

dar gerekli olduğunu anladı. Seri bir şekilde çalışıyoruz. Bana göre çok da iyi gidiyor. Toparlayacağız ve bu işten alnımızın akıyla çıkacağız.

Yarın: Gerek Universiade, gerek metro ve gerek daha birçok konuda devletten destek geldi. Bunların yanı sıra yeni harekete geçirdiğiniz, yeni projeler var mı?

ARACINIZ SİZİ HİÇ ARADI MI ?

“gelecek, geldi”

ARAÇ GÜVENLİK VE KONFOR SİSTEMLERİ

www.otorobot.com



otorobot

“O aracınızda yaşıyor...”

Türkiye Distribütörü
TELAPATI LİMİTED ŞİRKETİ
Gazi Bulvarı No:90 / B
ÇANKAYA - İZMİR
Tel: 0 232 489 99 09
info@telepatielektronik.com

Powered by
SIEMENS

Kocaoğlu: Sosyal projeler var, sağlıkla ilgili projeler var, kültür ile ilgili var, İzsu'nun arıtma projeleri var, Eshot'un yatırım projeleri var ama bunlar bir şekilde yapılmadığı zaman sorunlar olabilir. Bir dönemde böyle 40-50 tane proje birden hayata geçmez. Hem normal işlerinizi yapacaksınız ;yani derelerin ıslahı, yeni arıtmalar, körfezin temizliği devam edecek, yeşili koruyacaksınız, hem de size bağlanan 58 belediyenin acil ihtiyaçlarını göreceksiniz. Bunun dışında da 3880 konutun protokolünü imzalayıp ayrıca Üniversite'de'ı bir şekilde halledeceksiniz. Bunların dışında jeotermal ile ilgili Özel İdare ile görüşmelerimiz var ve bu çözümlendi sayılır. Üniversite çözümlendi. Jeotermal çözümlendi. Hem İl Genel Meclisi, hem de İzmir Büyükşehir Meclisi o kadar uyumlu çalışıyor ki. (Geçen bir köşe yazarının yazısı vardı; 'başkan isimleri yanlış söyle-mese hiç gülüşme bile olmayacak herhalde' diyordu). Çok uyumlu gidiyoruz. Ama olabilecek projeleri getirirseniz; işi kendinize, çuvaldızı karşınızdakine batırırsanız , o mecliste olumsuz bir hava esmez. Biz bu birlik ve beraberliği sürdürdüğümüz müddetçe İzmir için yapamayacağımız şey yoktur! Çünkü hepimiz birbirimizi motive ediyoruz, hepimiz birbirimizi güçlendiriyoruz. Şu an İzmir'de çok büyük bir politik enerji var. Bu hepimizin sayesinde.

Yarın: EĞİAD dernek olarak Ahmet Başkan ile de çok yakındı. Sizin yönetiminizle de çok çabuk adapte olduk. Çünkü biz sivil toplum örgütü olarak, bir yerde İzmirli yöneticilerin fikirlerinin sözcüsü oluyoruz. Bu konuda da başarılı bir geçiş dönemi yaşadık. İnşallah İzmir için projelerinizi bitirme imkanınız olur.



“EĞİAD tutarlı bir sivil toplum örgütü. Oldukça duyarlı ve bunu tepkiyle değil, yapıcı çözümlerle ortaya koyuyor.”

Prensiplerimi koyar, hızıma uyanlarla yürürüm...

“ İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı görevinden önce de günde 16 saat çalışırdım. İnsan yerinde oturduğu zaman, 5 duyusunun köreltiğini düşünürüm. Ben, sorumluluğumda olan her türlü görevde prensiplerimi, kurallarımı koyar ve benim hızıma uyanlarla birlikte hedefe yürürüm. Bu anlayış çerçevesinde, İzmir için hizmet etmeye devam edeceğiz. ”

Kocaoğlu: Destekleyeceksiniz. Birbirimizi İzmir için destekleyeceğiz. Şimdi ulaşımın rahatladığını düşünabiliyor musunuz? Ali-ağa'ya Petkim fabrika kurar, rafineri kurulur, binlerce lojman yapılır ;ancak ulaşım ne olacak? Her vardiyada 600 tane araba çıkıyormuş. 600 araba gidiyor boşaltıyor, 600 araba da gidip çıkanları İzmir'in çeşitli yerlerine getiriyor. Torbalı tarafı aynı, Kemalpaşa tarafı aynı. Bu ağı kurduğunuzda insanlar rahat yatırım yapacaklardır.. Benim işçim nereden, neyle gelecek demeyeceklerdir.

Yarın: Genç işadamlarına iletmek istediğiniz başka bir mesajınız var mı?

Kocaoğlu: Genç işadamları (EĞİAD) benim de yıllardır yakından izlediğim, takip ettiğim gerçekten güzide bir kuruluşumuz. Çok da tutarlı ve yapıcı bir toplumsal görev yapıyorsunuz. En azından aranızdaki bağlar çok kuvvetli. Birbirinizi destekliyorsunuz, toplumun problemlerine duyarlısınız. Duyarlı olmak, tepki göstermek değil, duyarlı olmak yapıcı çözümler üretip, sağlıklı şeyleri savunup, gündemi sağlıklı oluşturmaktır. Ben duyarlıyım, çünkü bunun böyle olmasının iş alemi için, kent için daha sağlıklı olduğuna inanıyorum. Bunları savunmak ve çözüm yolu üretmek gerek. Eleştirmek kadar kolay birşey yok. Ben başarılarınızın devamını, bu ahenginizin gelişerek sürmesini diliyorum. İzmir Büyükşehir Belediyesi olarak her türlü önerinize, isteğinize yardımcı olarak birlikte çalışmamızın kent için, iş alemi ve geleceğimiz için faydalı olacağına inanıyorum.





**NDİ
GİBİ RAKI.**

BÖYLE GÜZEL RAKI HiÇ İÇMEMİŞTİK DEMEYİNİZ, KARARINDA İÇİNİZ...

ELDA PAZARLAMA TİCARET A.Ş.



Sizlerle başarabiliriz..

Hamdi TÜRKMEN - Gazeteci

İstanbul artık bir dünya kenti.

2005'te de pek çok uluslararası organizasyona imzasını atacak. Kısacası hem bir dünya kenti olma niteliğini iyice pekiştirecek, hem de, daha sonraki yıllarda çok daha büyük uluslararası organizasyonlara adını yazdıracak.

Ya İzmir?

Sanırım İzmir olarak, "dünya köyü" ünvanına adayız. Hatta aday olmaktan çıkıp, biz çoktan bu ünvanlı bir elbiseyi giydik bile.. Ama dikkat edin "terfi" etmişiz..

Öyle ya; düne kadar İzmir için "Türkiye'nin en büyük köyü" ünvanı yakıştırılırken, bugün artık bir "dünya köyü"üz!..

Neden böyle olduk, nasıl bu hale geldik?..

Yıllardan beri sağdan say 40, bilemediniz 50.. Soldan say 40, bilemediniz 50 kişi; tartışıp, konuşup duruyoruz.

Tüm ülkelerin, bizim İstanbul gibi; bir ya da birkaç tane dünya kenti vardır. Ama onların yanında ikinci, üçüncü, hatta dördüncü diye sayabileceğimiz, ticari, turistik, ekonomisi güçlü kentleri vardır..

İtalya'da bir Roma'nın yanısıra, Milano, Venedik, Fransa'da Paris'in yanında Marsilya, Almanya'da Münih, Hamburg, İngiltere'de Londra'nın yanısıra, Manchester, Liverpool, İspanya'da Madrid'in yanında Barcelona, Sevilla. ABD'de Newyork'un yanında, Los Angeles, Boston gibi...

İzmir olarak artık, İstanbul ile aşık atmayı, bir İstanbul olmayı kenara bırakıp, İzmir gibi İzmir olmalıyız.

Kısacası, yıllardan beri yaptığımız gibi; o gitti, bu gitti, bu satıldı, o kapatıldı, o gidiyormuş, bu satılıyormuş diye ağlamayı, sızlanmayı bırakıp, önümüzdeki 10 yıllık süreçte ne yapabiliriz ona bakmalıyız.

Ben inanıyorum; potansiyelimiz var.

Hele, Ege Genç İşadamları Derneği EĞİAD'ın son dört yıl içinde kentte yarattığı sinerjiyi çok yakından gören bir kişi olarak, bu sinerjinin yaşama geçirilmesiyle, sıralamada İzmir'i Türkiye'nin ikinci büyük kenti yapabiliriz.

Amaaaaaaaa...

Önce kentin alt yapısı tamamlanmalıdır. Bu şart.. Az kaldığını hepimiz biliyoruz. Körfezimiz temizlendi. Körfez'den taşımacılık anlamında önemli ölçüde yararlanmaya başladık. Kısa da olsa bir metromuz var. Şimdi uzatmaya, taşıma ağını genişletmeye çalışıyoruz. En önemlisi, kenti, ekonomik ve sosyal olarak rahatlatacak olan yarım kalmış bir Çevre Yolu Projemiz var. Bu proje tamamlanmalı, bitirilmesi için elimizden ne geliyorsa yapmalıyız.

Sevgili genç arkadaşlarım;

İzmir'i "köy" yapan nedir biliyor musunuz?

Çekememezlik..

Bizler başarıyı alkışlamayı bir türlü öğrenemedik, beceremedik. İçimizden çıkan başarılı insanlara, firmalara, kuruluşlara destek olacağımıza, gereksiz dedikodularla yıpratıp, ayağından tutup aşağı çekmeye çalıştık. Çoğunda da başarılı olduk(!)

Oysa, başarıyı paylaşmayı becerebilseydik, başarının yarattığı sinerjiden, kıskançlığı bir kenara bırakıp "nasıl yararlanabiliriz, nasıl daha çok destek olabiliriz" diyebilseydik, İzmir bugün bu durumda olmazdı.

Gelin geçmişte yapılan tüm hataları, günahlarıyla sevaplarıyla bir köşede bırakalım.

2006 yılında ülkemiz için yeni bir süreç başlıyor. Bu süreç Avrupa Birliği'dir. Topumuzla, tüfeğimizle, tüm kurum ve kuruluşlarımızla "tek vücut" olalım.

İlk uygulamamız da 2005 Universiade Oyunları olmalı..

Önümüzde İzmir'i tüm dünyaya tanıtmaya gibi bir şansımız var. Küskünlükleri, kırgınlıkları bırakıp, İzmir olarak biz; 2006'da başlayıp belki de 2013'lere kadar uzayacak, Avrupalılaştırma sürecini, 2005'te Universiade Oyunları ile tamamlayıp noktalamalıyız.

Bu hepimiz için görevdir. Yaşasaydı Başkan Ahmet Piriştina'nın en büyük ideali Üniversite Oyunları'ydı. O bugün yok ama, siz EĞİAD'lılar varsınız. Biliyorum ki, O'nu aratmayacaksınız. Aratmamalısınız da..

Altan® Manisalı

TAHİN - HELVA - ÜZÜM PEKMEZİ

120. yıl

*Manisalı Gıda Sanayi 1885'den
günümüze, kalitesinden ödün
vermeden yükseliyor.*



Merkez: 929 sokak No:13 Kemeraltı - İZMİR Merkez Tel: 0.232. 425 53 46 Fax: 0.232. 489 94 87

Fabrika: İ.Turan Caddesi No: 157 Menderes - İZMİR Fabrika Tel: 0.232. 782 32 60 Fax: 0.232. 782 40 18

e-mail: manisali@manisali.com www.manisali.com

**A. Nedim ATILLA - Gazeteci**

Muasır medeniyet inancı

Türkiye’de kimilerinin “İkinci Cumhuriyet Bayramı” olarak kutlamayı bile düşündükleri 17 Aralık zirvesinden 10 gün kadar önceydi. İzmir Fransız Kültür Merkezi’nin organizasyonunda, İzmirli iş dünyası temsilcilerinin de katılımıyla düzenlenen “Türk ve Fransız Gazetecilerin” buluşmasında iki Fransız meslektaşla tartışıyoruz.

O günlerde Putin’in, “AB olmazsa yanınızda biz de varız” sözleri kimsenin aklına bile gelmiyor. Hemen herkes de “ne olursa olsun AB’ye girelim” anlayışının hakim olduğu günlerdi.

Fransız meslektaşların ağzından da, “şu olmazsa olmaz, bu olmazsa olmaz” sözleri düşüyor. Sonunda söz sırası bize geliyor ve düşüncelerimizi açıklıyoruz. Konuşmamızın temeli “kendimize güvenme tarihsel birikimi” üzerine kurulu. Toplantı sonrasında çevremizi saran öğrencilerin kutlamalarını kabul ederken doğrusu biz de şaşırılmıştık. Bizim tek dayanağımız Atatürk’ün tanımladığı “Muasır medeniyet seviyesine ulaşmak. Ama bu inancı da sonuna kadar korumak.”

Peki neler söylemiştik onlara, özetle burada yineleyelim:

Avrupa Birliği Zirvesi, Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinin geleceği açısından tarihi bir karar alacaktır. Artık müzakere masası görünmüştür. Avrupa Birliği Konseyi büyük olasılıkla hükümetimizden, Ankara Antlaşmasını Güney Kıbrıs’a teşmil edecek bir protokolü imzalamasını talep edecektir. Türkiye’nin Kıbrıs politikası bellidir. Bu çerçevede bulunacak çözümün Kıbrıs Türklerinin kaderlerine terk edilmesini içermeyeceğinden emin olmak gerekir. Brüksel; 1997’de Kıbrıs’a üyelik vererek hem AB hukuku ve ilkeleri açısından hem de siyasi açıdan büyük bir hata yaptı. Şimdi bu hatanın faturasını dayatmalarla Türkiye’ye kesmeye çalışıyor.

10 Aralık’ta neler söyledik?

İkinci Cumhurbaşkanımız İsmet İnönü’yü Avrupa’daki tüm diplomatlar tanırdı. İsmet Paşa, ABD Başkanı’ndan gelen bir uyarı mektubu üzerine "yeni bir dünya kurulur, Türkiye’de o dünyada yerini alır..." (Bugün de görüyoruz ki, Rusya’nın Türkiye’ye olan ilgisi giderek artmıştır.)

17 Aralık’ta anlaşma olmazsa; AB defteri bir daha açılmamak üzere kapanır. Bundan elbette Türkiye çok şey kaybeder ama bu karar önümüzdeki 20-25 yıllık süre için AB’nin de sonu demektir. Şimdi soralım ve yanıtlayalım:

AB tarih vermezse ne olur?

Bu sorunun en kısa cevabı ; Türkiye, tarih almadığı halde mevcut istikrarını, muasır medeniyet rotasını, iç barışını, büyümesini ve değişim politikalarını sürdürmeye devam ederse hiç bir şey olmaz.

Önümüzdeki 40 yıllık süreçte Türkiye mi AB’ye, yoksa AB mi Türkiye’ye muhtaç olacaktır ?

AB’ye girsek de girmesek de; önümüzdeki 30-40 yıllık süreçte; askeri, iktisadi, teknolojik, sosyal, beşeri (nüfus) ve hatta enerji açısından AB ülkeleri Türkiye’ye muhtaç olacaklardır. 2050 ve sonraki yıllarda Kuzey Avrupa’nın yarısı sular altında kalacak ve değişen iklim nedeniyle kıtanın pek çok yerinde tarım yapılamayacaktır..

2044 yılında Avrupa şirketleri ve kurumlarındaki Türk -Müslüman yöneticilerin oranı ne olacaktır ?

Nerdeyse , yarıya yakını Türkiye kökenli olacak ve bu oran giderek artacaktır.

Ortadoğu ve Türkiye , yeniden bir uygarlık merkezi olabilir mi?

Olabilir... Tarih boyunca, çeşitli kereler bu rolü üstlenmişlerdir.

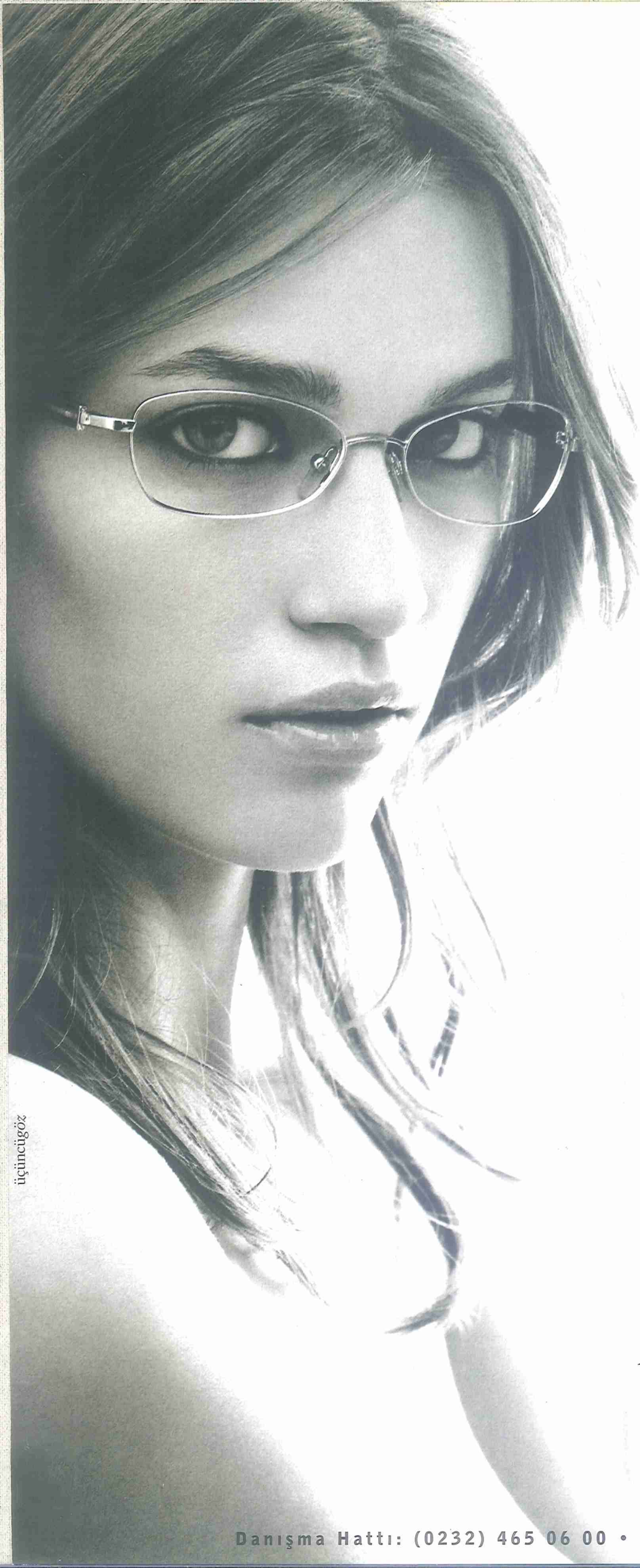
AB , parçalanabilir mi?

Evet, parçalanabilir. Zaten tam bir bütünlükten bahsetmek olası değildir. BOSNA ve IRAK savaşlarında bu parçalanmanın sinyalleri verilmiştir.

Türkiye, Kafkaslar ve Orta Asya’da lider ülke rolü üstlenebilir mi ?

Evet üstlenebilir. Tarih boyunca bu bölgeler Anadolu Medeniyetlerinin arka bahçesi olmuştur.

Evet... 17 Aralık’ta korkulan olmadı. Sonunda tarihi aldık. Artık önümüzde çok zor, sabır dayanıklılık ve ciddi hazırlık gerektiren bir müzakere süreci var. Yaşanan gerilimler, inişli çıkışlı anlar sürecin bundan sonrası için önemli mesajlar vermekte ve her an tetikte olunması gerektiğini ortaya koymaktadır. AB sürecini değerlendirmeye devam edeceğiz.



Bir çift mücevher

Gözlerinizdeki
şefkate,
umuda, aşka
iyi bakın.

Onlar bizim için
çok değerli.

BERK[®]
OPTİK

“bir bakış önde”



Değerlendirme: Prof. Dr. Semra Aytuğ
DEÜ Avrupa Topluluğu ve Uluslararası Ekonomik
İlişkiler Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü

*Türkiye-AB ilişkilerinde
yeni bir dönüm noktası:*

Müzakere süreci



Türkiye, AB ile 40 yıldır sürdürdüğü ilişkilerinde önemli bir aşamaya gelmiş, 17 Aralık 2004'de Brüksel'de AB devlet ve hükümet başkanları zirvesinde müzakere tarihi olarak yeni bir döneme girmiştir. Zirve sonuç bildirisinde Avrupa Konseyi, Türkiye'nin geniş kapsamlı reform sürecinde göstermiş olduğu kararlı ilerlemeyi memnuniyetle karşılamakta ve Kopenhag siyasi kriterlerini müzakerelerin başlatılmasını sağlayacak ölçüde tatmin edici bir şekilde yerine getirdiğine karar vererek, müzakerelerin 3 Ekim 2005'de başlatılmasını öngörmektedir.

3 Ekim 2005 tarihinde müzakerelerin başlayacak olması, Zirve Sonuç Bildirisi'nin en önemli kararı niteliğindedir ve AB'ye tam üyeliği kendisine hedef olarak alan Türkiye'nin uzun zamandır beklediği bir sonuçtur. Ancak, kararda "Türkiye" ve "müzakerelerin çerçevesi" bölümlerinde yer alan bazı unsurlar Türkiye'nin beklentilerini karşılamaktan uzaktır.

Öncelikle Türkiye katılım müzakereleri başlamadan önce 10 yeni ülkeyi kapsayacak şekilde Ankara Antlaşması'nı imzalayacağı yolunda bildiride bulunmaktadır. Kararda, "Avrupa Konseyi, Türkiye'nin yeni AB üyesi ülkelerin katılımını dikkate alarak, müzakerelerin fiilen başlamasından önce, Ankara Antlaşması'nın uyarlanması dair protokolü imzalamak yönündeki kararını memnuniyetle karşılamaktadır" denmektedir. Bu durumda Türkiye'nin müzakereler başlamadan önce Kıbrıs'ta kalıcı bir çözümü Rum tarafı ile müştereken bulması gerekmektedir.

İkinci olarak, Avrupa Konseyi iyi komşuluk ilişkilerinin kurulması çerçevesinde, sınır uyuşmazlıklarının Birleşmiş Milletler sözleşmesine uygun çözüme kavuşturulmasını, süreci sekteye uğratabilecek nitelikteki çözümlenmemiş uyuşmazlıkların gerektiğinde Uluslararası Adalet Divanı'na götürülebileceği yönündeki görüşünü tekrarlamaktadır. Kıbrıs'tan sonra Türkiye'nin çözüme kavuşturması gereken ikinci konu sınır uyuşmazlıklarının halledilmesidir.

Türkiye tarafından olumsuz olarak irdelenebilecek üçüncü konu ise müzakerelerin açık uçlu olmasıdır. Özgürlük, demokrasi, insan haklarına ve temel özgürlüklere saygı ve hukukun üstünlüğü gibi Birliğin üzerine kurulduğu değerlerin ihlal edilmesi durumunda Komisyonun girişimi ile ya da üye ülkelerin üçte birinin talebiyle müzakereler askıya alınabilecektir. Müzakerelerin ortak hedefinin Birliğe üyelik olduğu belirtilmekle beraber, aday ülkenin Kopenhag kriterlerinin tüm gereklerini yerine getirmemesi durumunda Avrupa yapılarına sıkı bağlarla bağlanması öngörülmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin hedefi olan tam üyelik değil, Avrupa Birliği'nden kopmadan, sınırlandırılmış bir üyelikle yetinilmesi söz konusu olabilecektir.

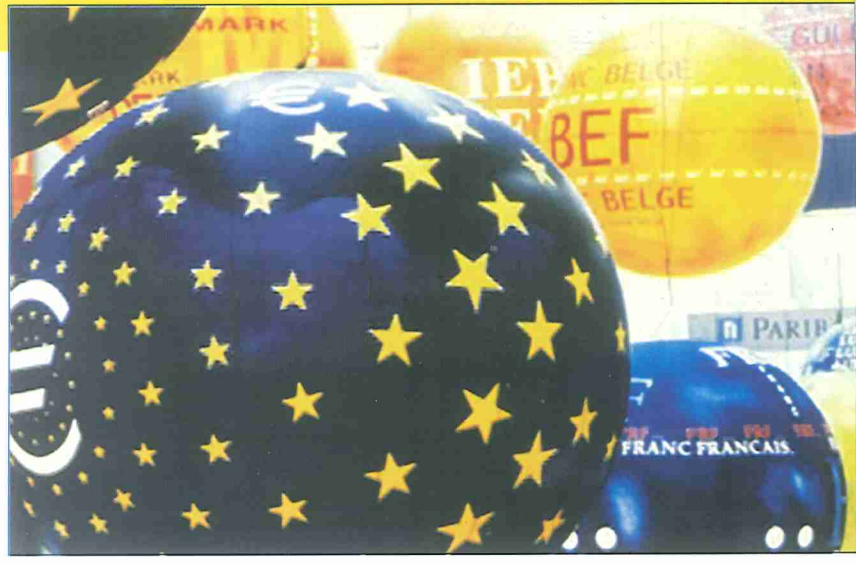
Müzakerelerin amacı...

Zirve kararında aday ülkelere yönelik uzun bir geçiş dönemi, istisnalar özel düzenlemeler ve sürekli istisnai uygulamaların değerlendirmeye alınabileceği belirtilerek, Komisyon'un gerektiğinde insanlara serbest dolaşım hakkını, yapısal ve tarım politikalarını bu istisnai uygulamalara dahil edilebileceği kaydedilmektedir.

Bu rahatsızlıkları uyandıran tüm unsurlar konusunda, bundan sonra mücadele verilecek platform, müzakere süreci olacaktır. Bu süreçte kararlar AB'nin kurumları bünyesinde değil, aday ülke ile üye ülkelerin karşılıklı yer aldığı hükümetlerarası konferansta oybirliği ile alınacaktır.

Katılım müzakereleri, aday ülkenin AB'ye sağlıklı bir şekilde katılımını amaçlamaktadır. Genel olarak AB mevzuatına uyum olarak görülen ve AB hukuk sistemi ve politikalarına uyumlaşma anlamına gelen müzakere sürecinde, aday ülkelerin AB'ye hangi koşullarda ve ne kadar sürede dahil olacağı belirlenmektedir. Aday ülkenin mevzuatında ne ölçüde değişime gidileceğine bağlı olarak, bu güne kadar katılım müzakereleri bir yıl ile yedi yıl arasında değişen sürelerde gerçekleşmiştir. Katılım müzakereleri üç aşamada gerçekleşmektedir:

Tarama aşamasında üye ülke tam üyelik müzakerelerine hazırlanmaktadır. Ulusal ve AB mevzuatının karşılıklı incelenmesi sonucunda aday ülkenin hangi alanlarda AB'ye uyum sağladığı hangi alanlarda sağlayamadığı ayrıntılı olarak belirlenmektedir. AB'ye üyelik AB sisteminden kaynaklanan mevzuatın üstlenilmesini ve uygulanmasını gerektirdiğinden, Türkiye tarama sürecinde AB kurucu antlaşmalarından kaynaklanan mevzuatı, Avrupa Adalet Divanı kararlarını, sözleşmeye bağlı ilişkilerden doğan yükümlülükleri, ortak tutum, eylem ve kuralları inceleyecektir. AB mevzuatı yaklaşık 80 bin sayfadan oluşmakta ve sürekli gelişmektedir.



Tarama sürecinin 3 Ekim 2005'e kadar tamamlanması öngörülmektedir. Bu aşamada mevzuatla ilgili sorunlu alanlar belirlendikten sonra ikinci aşama olan müzakere süreci başlamaktadır.

Tam üyelik müzakereleri iki platformda gerçekleştirilmektedir. İlki, üye ve aday ülkelerin bakanlarının katılımıyla gerçekleştirilen hükümetlerarası konferanslar, ikincisi ise Daimi Temsilciler Meclisi (COREPER) ile aday ülkenin müzakere heyetleri arasında yapılan toplantılardır. Birincisinde temel pozisyonlar ve stratejiler ele alınırken, ikincisinde ise teknik konular üzerinde çalışılmaktadır.

Müzakerelere konu olan müktesebat 31 bölüme ayrılmıştır. Aday ülke bu başlıklara göre hazırlanmış müzakere pozisyonlarını belirler. Müzakereleri yürütmekle yükümlü olan Komisyon pozisyon belgesini inceleyerek, ortak pozisyon belgesini hazırlamaktadır. Bundan sonra her iki belge arasındaki farklılıklar en aza indirilmeye çalışılmaktadır. Üzerinde mutabakat sağlanan konu başlıkları şartlı olarak kapatılmakta, ortaya çıkacak değişiklikler ya da problemler nedeniyle, AB konu başlıklarına tekrar geri dönme hakkını korumaktadır.

Süreç uzun ve çok zorlu

Üçüncü aşama ise katılım antlaşmasının hazırlanarak, üye devletler ve aday ülkenin temsilcileri tarafından imzalanmasıdır. Komisyon tarafından hazırlanan taslak antlaşma onay için AB Konseyi ve AB Parlamentosu'na gönderilir. Konseyde oybirliği ile kabul edilen ve AB Parlamentosu'nda oyçokluğu ile onaylanan antlaşma, daha sonra aday ülke ve üye devletlerce imzalanır. Katılım antlaşması, aday ülke ve üye ülkelerin kendi iç hukuklarına göre onaylandıktan sonra yürürlüğe girer.

Zirve kararında müzakere sürecinin 2014 yılından önce tamamlanamayacağı ortaya konmuştur. Ayrıca sonuç bildirisinde yer alan ifadeler dikkate alındığında bu sürecin uzun ve zorlu geçeceği de anlaşılmaktadır. Bu süreçte Türkiye'ye düşen siyasi ve ekonomik kriterlere uyum çalışmalarını hızlandırmak, müktesebat uyumunu gerçekleştirmek ve müzakerelere ilişkin idari yapılanmasını tamamlamaktır. Şüphesiz, tam üyeliğin gerçekleşmesi sadece Türkiye'nin yükümlülüklerini yerine getirmesine bağlı değildir. Bu konuda AB'nin de olumlu bir yaklaşım içinde olması gerekir. Bu bağlamda, 1989'dan beri DEÜ'nin bir birimi olarak Türkiye-AB ilişkileri konusunda faaliyet gösteren ATMER olarak biz de, şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da, müzakere sürecine katkı yapacak faaliyetlerimizi büyük bir azimle sürdüreceğimizi ifade etmek isteriz.



Elif Uzgören / Araştırma Görevlisi
DEÜ İşletme Fakültesi Uluslararası İlişkiler
Bölümü AB Siyaseti ve Uluslararası İliş. ABD.



Gözde Kaya / Araştırma Görevlisi
DEÜ İşletme Fakültesi Uluslararası İlişkiler
Bölümü AB Hukuku Ana Bilim Dalı

Brüksel Zirvesi'nin ardından



17 Aralık'ta elde edilen sonuç, bir kazanım olarak algılansa da, geleceğin Avrupa'sında Türkiye'ye biçilen rolün belirsizliklerle dolu olduğunu gösterdi

Brüksel'de 16-17 Aralık 2004 tarihlerinde gerçekleştirilen ve ülkemiz tarafından çok büyük umutlar bağlanarak beklenen Avrupa Birliği (AB) zirvesi nihayet sonuçlandı. Zirve görüşmelerinin sürdüğü esnada televizyondan bu süreci takip eden ilgili ve meraklı olanlar için ortam kimi zaman düşündürdü; kimi zaman gerginleşti; nefesler tutuldu; hatta siyasetçilerimizin mimikleri üzerinde çeşitli yorumlar yapıldı. Bununla beraber, Zirve kararının açıklanmasının ardından beklentilerimiz büyük oranda karşılanmasa da, Türkiye'nin AB'ye tam üye olma perspektifi bağlamında

ülkemize Birlik ile müzakerelere başlama tarihi verilmiş oldu. 3 Ekim 2005 olarak belirlenen bu tarih ve Zirvede alınan kararlar, kamuoyu olarak sadece üç kelimeye kilitlenmiş olduğumuz (**müzakere tarihi verilmesi**) için bir yandan zafer edasıyla coşkuyla kutlandı; öte yandan yoğun eleştiriler aldı. AB'nin Brüksel Zirvesi'nde alınan kararlara ilişkin yapılmakta olan yorumlar, genel itibarıyla kişilerin AB'ye bakış açılarının olumlu ya da olumsuz olmasına göre değişkenlik göstermekle birlikte; son dönemde AB'ye olumlu gözle bakanların bir kısmının dahi süreci sorgulamaya başladığı gözlenmektedir.

Hatırlanacağı üzere, Türkiye'ye aday ülke statüsünün resmi olarak tanındığı 1999 Helsinki Zirvesi'nde AB liderleri, Türkiye'nin adaylığının diğer aday ülkelere uygulanan kriterler temelinde gerçekleşeceğini teyit etmişlerdi. Diğer bir ifadeyle şu an çoğunun üye ülke olduğu diğer aday ülkeler ve Türkiye arasında tam üyeliğe uzanan yolda herhangi bir ayırım yapılmayacağı belirtilmişti. Ardından 2002'de Kopenhag'da gerçekleştirilen Zirvede ise ileride Avrupa Komisyonu tarafından kaleme alınacak, Türkiye'nin Kopenhag siyasi kriterlerini yerine getirdiğine ilişkin rapor ve tavsiye kararı üzerine, AB Konseyi tarafından gecikmeksizin Türkiye ile katılım müzakerelerinin başlatılacağı kararı alınmıştı. 2004 yılı ikinci çeyreğinde Komisyon tarafından hazırlanan Türkiye İlerleme Raporu ve Komisyon'un olumlu yöndeki önerisi temelinde AB Konseyi, 17 Aralık'ta 3 Ekim 2005 tarihi itibarıyla Türkiye ile tam üyelik müzakerelerinin başlatılması kararını vermiştir.

Dönüşü olmayan süreç

Brüksel Zirvesi Başkanlık Sonuç Bildirgesi incelendiğinde, ilk olarak, AB'nin Türkiye tarafından son yıllarda hız kazanarak devam eden reform sürecini memnuniyetle karşıladığı ve bu sürecin devam edeceğine ilişkin duyduğu güven vurgulanmaktadır. Türkiye'den, bu bağlamda Komisyon tarafından belirtilen altı yasal düzenlemeyi yürürlüğe koyması beklenmektedir. AB kurumları tarafından hazırlanan her resmi belgede sıklıkla vurgulanan reform sürecinin "geriye dönüşü olmayan" özelliğinin ve bu reformların özellikle temel özgürlükler ve insan haklarına saygı bağlamında tam, kapsamlı ve etkili bir şekilde uygulanmasının sağlanması için sürecin Avrupa Komisyonu tarafından yakın bir şekilde izlenmesine devam edileceği belirtilmiştir. AB, reform sürecine yönelik olarak 2005 yılı içerisinde yeni bir Katılım Ortaklığı Belgesi (toplamda üçüncü olmak üzere) ve ülkemiz de bu belgede belirtilen önceliklere ilişkin yanıt niteliğinde ve daha önceki belgelerden edinilen tecrübeler temelinde bir Ulusal Program hazırlayacaktır. AB, bu şekilde Türkiye'de gerçekleşmekte olan siyasal reformları daha yakından gözlemleme olanağı bulacaktır.

Bilindiği gibi, Brüksel Zirvesi görüşmelerinde en büyük gerginliği Kıbrıs konusu oluşturmuştur. Türkiye, 1963 tarihli Ankara Antlaşması'nı Birliğin daha önceki genişlemeleri sonucunda üye ülke sıfatını kazanan diğer ülkelere yönelik olarak genişletmiştir. Sorun, Türkiye'nin Ankara Antlaşması'nı diğer üye ülkeleri kapsayacak şekilde genişletmek istememe gibi bir tercihten değil, adada yaşamakta olan iki toplum arasında bir çözüme ulaşmadan önce Birliğe üyeliği gerçekleşen Kıbrıs'ın bu yeni üye ülkeler arasında Türkiye açısından ne statüyle yer alacağından kaynaklanmaktadır.

Zirve görüşmeleri esnasında yaşanan kriz, Türkiye'nin katılım müzakerelerine başlanmadan yani 3 Ekim 2005'ten önce, Ankara Antlaşması'nın yeni on üye ülkeyi içerecek



şekilde adaptasyonuna ilişkin protokolü imzalayacağını sözle taahhüt etmesiyle aşılmış gibi görünse de, konuya ilişkin zorluk Türkiye açısından devam etmektedir. Bu konuda akla gelen çözümlerden birisi gerek Türkiye'nin gerekse yeni üye ülkelerin imza atacağı bu metnin Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanarak, tarafların muhatap olarak birbirlerini değil Komisyonu almaları yönündedir. (* 1) Bu durumda dahi, Türkiye'nin "Kıbrıs Cumhuriyeti" adıyla AB içinde yer alan bu devleti de facto olarak tanıdığı iddia edilebilecektir. Bu konuda literatürde çok değişik bakış açıları olsa da, en genel anlamıyla de facto tanıma geçici ve sınırlı nitelikte olmasından ötürü kesin bir tanımayı ifade etmemekte olup; koşulların değişmesi durumunda tanıyan devlete tanımanın geri alınabilmesi imkanını sağlamaktadır. Ancak de facto tanıma literatürde de jure tanımaya yönelik geçiş dönemi olarak algılanmaktadır. (* 2)

Kıbrıs için sıkıntılı günler

Bu açıdan genel bir Kıbrıs değerlendirmesi yapacak olursak, Zirve kararları, Türkiye'nin Kıbrıs davasında bir adım daha geriye gittiğini göstermektedir. Müzakerelerin başlayacağı 3 Ekim 2005 tarihine kadar Türkiye'nin Ankara

Antlaşması'nın kapsamını genişletecek Protokolü imzalaması gerekliliği Kıbrıs'ın 'de facto' olarak tanınmasının bir koşul olarak algılanmasını pekiştirmekte ve Türkiye'nin Kıbrıs konusundaki açmazlarını çözmek için süresini daraltmaktadır. Birleşmiş Milletler (BM) çerçevesinde halihazırda bir planın olmaması ve çözüm konusunda AB'nin Rum kesimine bir yaptırım uygulamaması gibi hususlar Türkiye'yi sorunun çözümü için yalnız bırakmaktadır. Birliğe üye olmadan önce dahi BM'nin Annan Planı'nı kabul etmeyen Rum tarafının, AB'yi arkalarına alarak ellerini güçlendirmeleri sonrasında, Ekim 2005'e kadar

henüz ortada dahi olmayan bir çözüm önerisine içinde bulunduğumuz koşullar değişmediği sürece yaklaşacağını düşünmek çok iyiniyetli bir yaklaşım olacaktır. O halde, tanımadığı bir devlet ile aynı metne imza atması söz konusu olan Türkiye'yi, önümüzdeki aylarda hayli sıkıntılı günler beklemektedir.

Brüksel Zirvesi Başkanlık Sonuç Bildirgesi'nde Türkiye açısından dikkat çeken noktalardan biri de, başlayacak müzakerelerin çerçevesine ilişkindir.





Türkiye'nin 31 müzakere başlığı:

1. Malların serbest dolaşımı
2. Şahısların serbest dolaşımı
3. Hizmetlerin temini hürriyeti
4. Sermayenin serbest dolaşımı
5. Şirketler hukuku
6. Rekabet politikası
7. Tarım
8. Balıkçılık
9. Ulaşım politikası
10. Vergilendirme
11. İktisadi ve parasal birlik
12. İstatistik
13. Sosyal işler
14. Enerji
15. Sanayi politikası
16. Küçük ve orta ölçekli işletmeler
17. Bilim ve araştırma
18. Eğitim ve öğretim
19. Telekomünikasyon ve haberleşme
20. Kültür ve görsel-ışitsel politika
21. Bölgesel politikalar ve koordinasyon
22. Çevre
23. Tüketicilerin korunması
24. Adalet ve içişleri
25. Gümrük Birliği
26. Dış ilişkiler
27. Ortak dış ve güvenlik politikası
28. Mali kontrol
29. Maliye ve bütçe şartları
30. Kuruluşlar
31. Diğer

Brüksel Zirvesi Başkanlık Sonuç Bildirgesi'nde Türkiye açısından dikkat çeken noktalardan biri de, başlayacak müzakerelerin çerçevesine ilişkindir. Daha önceki genişlemeler bünyesinde gerçekleştirilmiş ve günümüzde halen Bulgaristan, Romanya ile devam eden Hırvatistan ile de Mart ayında başlayacak müzakerelerin daha önceki genişlemelerden elde edilen tecrübeler çerçevesinde yürütülmesi karara bağlanırken; Türkiye açısından durum yeni birtakım koşullara bağlanmıştır. Şöyle ki, önceki müzakere süreçlerinde de olduğu üzere, müzakereler, bir yanda AB'ye üye tüm devletlerin; diğer yanda ise ilgili aday ülkenin katılımının sağlanacağı bir Hükümetlerarası Konferans aracılığıyla yürütülecektir. Bu Konferans'ta taraflar, her biri özel bir politika alanından

sahip olduğu göz önünde tutulduğu taktirde müzakerelerin seyrini hem güçleştirecek hem de süre yönünden uzatacaktır. Türkiye'nin üzerine düşen tüm yükümlülükleri yerine getirmesi halinde dahi, süreç bir üye ülkenin vetosuyla kesintiye uğrayabilecektir.

Müzakereler çerçevesinde önem arzeden diğer bir husus ise, AB tarafından özellikle kişilerin serbest dolaşımı, yapısal politikalar veya tarım alanlarında gerekli görüldüğü taktirde uzun geçiş dönemleri, derogasyonlar (istisnalar), özel düzenlemeler ya da daimi nitelikte koruyucu hükümler öngörülebilecek olunmasıdır. Bilindiği gibi, AB sınırları dahilinde kişilerin serbest dolaşımı, Topluluk hukuku tarafından garanti altına alınan en temel haklardan biridir. Kişilerin serbest dolaşımı hususu, özellikle Maastricht



oluşacak başlıkları belirleyecekler ve tüm kararlar oybirliğiyle alınacaktır. Avrupa Komisyonu'ndan gelecek öneri temelinde Avrupa Komisyonu, her başlığın içeriğine göre, bu başlığın geçici olarak kapatılması ve gerektiği taktirde açılmasına ilişkin oybirliğiyle birtakım kriterler belirleyecektir. Bu kriterler, ilgili aday ülkede AB müktesebatına uyum çalışmaları çerçevesinde yürütülen yasal düzenlemelerin, uygulamanın ve AB ile aday ülke arasındaki sözleşmeye dayalı ilişkilerden kaynaklanan yükümlülüklerin ne derece tatmin edici seviyede olduğu ile yakından ilgili olacaktır.

Bu durumda üyelik müzakerelerine ilişkin olarak Türkiye'ye yönelik olarak çizilen bu çerçeve, 25 üye ülkenin de veto hakkına

Antlaşması ile Topluluk hukukuna kazandırılan Avrupa vatandaşlığı kavramının da özünü oluşturmaktadır. Günümüzde Topluluk dahilinde serbest dolaşım dendiğinde, işçiler ve bağımsız çalışanlar, öğrenciler, emekliler ve genel anlamda Avrupa vatandaşlarını kapsayan değişik kategorilerden insan topluluklarının serbest dolaşımı anlaşılmaktadır. AB'nin beşinci ve tarihinin en büyük genişlemesini gerçekleştirmesi sonrasında, kişilerin serbest dolaşımı çerçevesinde en büyük kategorilerden birini oluşturan işçilerin serbest dolaşımı konusunun da yeni üye devletlerin Birliğe katılmalarını takiben iki yıl içerisinde, eski üye devletlerin işgücü piyasalarına girişin, bu ülkeler tarafından yürütülecek politikalara, ulusal hukuklarına

ve yeni üyelerle yaptıkları ikili anlaşmalara tabi olacağı belirtilmiştir. Bu bağlamda İsveç, Danimarka gibi bazı üye devletler, işgücü piyasalarını yeni katılan ülkelere tamamiyle açacaklarını beyan ederken, Avusturya ve Almanya gibi doğudan en yoğun göçü çeken diğer bazı üye devletler ise yoğun bir işgücü göçü yaşamamak amacıyla yeni üyeler için bu hakkı 2011 yılına kadar kısıtlayacaklarını belirtmişlerdir. Bu durumda, yeni üye devletlerden eski üye devletlere çalışmak için gidecek işçiler, en azından bir süre serbest dolaşımdan sınırsız bir şekilde yararlanamayacak ve çalışma izni almak durumunda kalacaklardır. Son zamanlarda üzerinde çok tartışılan koruyucu hükümler ise, bu bağlamda Birliğe yeni katılan ülke işçilerine yönelik herhangi bir kısıtlayıcı önlem almayarak, işgücü piyasasını katılım sonrasında bu ülke işçilerine açan; ya da belirli bir süre kısıtlayıcı önlem uyguladıktan sonra serbest dolaşım hakkını tanıyan üye ülkelerin, ulusal işgücü piyasalarında ciddi nitelikte sıkıntı ya da tehditlerin gerçekleşmesi gerekçesiyle, Avrupa Komisyonu'ndan yeni kısıtlamalar getirmek üzere yetki isteyebilme amacıyla başvuracakları hükümlerdir.

Derogasyonlara itiraz

Koruyucu nitelikteki hükümler sadece Türkiye için öngörülmemiş olmakla birlikte; "daimi" şekilde saklı tutularak başvurulabilir olma nitelikleri sadece ülkemiz söz konusu olduğunda vurgulanmaktadır. Zirve Sonuç Bildirgesi'nde kişilerin serbest dolaşımının gerçekleştirilmesine ilişkin kararın tamamen üye devletlerin tekelinde olduğunun belirtilmesi ise, bazı üye devletlerin ülkemizin nüfusunun çokluğu ve potansiyel göç olasılığına ilişkin duyduğu kaygıları destekler niteliktedir. Bu konudaki sıcak bir gelişme de, Dışişleri Bakanlığı tarafından 23 Aralık 2004 günü Brüksel Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nin yukarıda belirtilen 23. paragrafına ilişkin olarak AB Dönem Başkanlığı'na verilen Nota hakkındadır. Bu notada Dışişleri Bakanlığımız özetle AB hukukunun ancak "geçici" nitelik taşıyan derogasyon, koruyucu nitelikteki hüküm ve benzeri kısıtlayıcı düzenlemelere izin verdiğini, Türkiye'nin zirve sonuçlarında önerilen herhangi "daimi" bir kısıtlamaya rıza göstermeyeceğini vurgulamıştır.

Katılım müzakerelerinin amacının Türkiye'nin tam üyeliği olduğunun belirtilmesi ülkemiz açısından olumludur. Bununla beraber, müzakerelerin sonucunun önceden garanti edilemeyecek nitelikte açık-uçlu bir süreç olduğunun bu olumlu cümlelerin hemen ardından belirtilmesi ve dahası Kopenhag kriterleri bir bütün olarak göz önüne alındığında ilgili aday ülkenin üyelikten kaynaklanan yükümlülüklerini yerine getirememesi söz konusu olduğunda, Avrupa yapılarına olabilecek en güçlü bağla kenetlenmesinin sağlanması, akla özellikle AB içerisinde Türkiye'ye imtiyazlı ortaklık önerilmesi düşüncesinde olan kesimin yaklaşımını getirmektedir. Öyle ki eski dönem başkanı Hollanda'nın Devlet Başkanı Jan Peter Balkenende'nin 17 Aralık 2004 zirvesini değerlendirirken "Tam Üyeliğin mümkün olup olmadığını müzakereler sonucunda belli olacak. Tam üyelik konusu garanti değil. Eğer görüşmeler başarısız olursa, Türkiye her halükarda Avrupa Birliği yapısına bağlı



kalmalıdır" şeklindeki açıklamasından açıkça bu sonuç çıkmaktadır. (* 3)

Müzakerelerin 10 ile 15 yıl arasında sürmesi beklenmektedir. Bu sürecin çok çetin ve uzun süreceği aşikardır. Sürecin esnasında Türkiye'nin 80.000 sayfa bulan müktesebatı kendi mevzuatına aktarma güçlükleri ve AB üyeliği konusunda Türk kamuoyunda çoğalabilecek olumsuz görüşler Türkiye kaynaklı zorlukları artırmaktadır. Diğer taraftan Türkiye için imtiyazlı ortaklık arzu eden liderlerin AB ülkelerinde seçimleri kazanmaları, süreci riske atabilecektir. Örneğin Almanya'daki 2006'da gerçekleştirilecek genel seçimlerde Schroeder'in büyük rakibi Hristiyan Demokrat Parti (CDU) lideri Angela Merkel'in şimdiden Türkiye için çizdiği vizyon imtiyazlı ortaklıktır. Benzer şekilde 2007'de Fransa'daki seçimlerde Jacques Chirac'ın en güçlü rakibi olarak gösterilen Halk Hareketi Birliği'nin (UMP) liderliğine seçilen Maliye ve Ekonomi Bakanı Nicolas Sarkozy'nin AB içindeki Türkiye için "Türkiye'nin ortak olmasını, ancak üye olmamasını diliyorum" tarzındaki beyanatları bakış açısının Merkel'den çok da farklı olmadığını göstermektedir. Müzakereler sonuçlandırıldıktan ve Türkiye'nin tam üyeliğe hazır olduğu belirtildikten sonra bile -halihazırda sadece Fransa ve Avusturya bunu telaffuz etse de- birçok AB ülkesinde gerçekleştirilmesi düşünülen referandumlar son perdede dahi Türkiye için tam üyeliği çıkmaza sokabilecektir.

Diğer önemli bir husus da müzakerelerin kimin tarafından yürütüleceği ve başmüzakerecinin kim olacağına ilişkindir. Müzakerelerde etkin olacak kurumlar arasında Dışişleri Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı ve Avrupa Birliği Genel

KAPAK KONUSU



daha etkin olacağı hususu halen açıklığa kavuşturulmuş durumda değildir. Devlet Planlama Teşkilatının kamu kuruluşlarından AB uzmanlarının listesini istemesi üzerine, 29 Aralık 2004 tarihinde Dışişleri Bakanı Abdullah Gül'ün Başbakan Yardımcısı Abdüllatif Şener'e uyarı niteliğindeki mektubu müzakerelerin yürütülmesi için kurumlar arasında devam eden rekabeti gözler önüne sermektedir. Bu koordinasyon bozukluğunun süreci daha da tehlikeli hale getirdiği ve getireceği aşikardır. Çetin müzakerelerin geçeceği beklenen 31 ana başlıkta Türkiye'nin olası bazı kazanımları halihazırda riskli görünmekteyken, bu tarz uyumsuzluklar Türkiye'nin müzakere gücünü daha da zayıflatacaktır.

Birçok akademisyen ve bürokratin da belirttiği gibi her iki taraf için de Türkiye'nin geleceğin Avrupa'sında yer alması hem bir meydan okuma hem de bir fırsattır. Türkiye'nin üyeliği Hristiyan Avrupa Kulübü yaklaşımını çürütecek, Huntington'ın ünlü Medeniyetler Çatışması tezinin insanlığın kaderi olmadığını ortaya çıkaracak ve İslam ve demokrasinin uyumlu birlikteliğini Türkiye örneğinde pekiştirecektir. Dahası, Türkiye'nin üyeliği, dış politik bir aktör olma yolunda ilerleyen ve uluslararası politikada daha çok sorumluluk almaya niyetli AB'ye hem Türkiye'nin askeri gücü aracılığıyla artılar getirecek; hem de Birliğin Türkiye'nin komşusu olduğu coğrafyada daha etkili ve iddialı bir politika izlemesi yönünde elini kuvvetlendirecektir. Üstelik, Türkiye üyeliği Ortadoğu, Rusya ve Hazar'dan gelecek enerji akışını güvenceye alacak ve gittikçe yaşlanmakta olan AB'ye eğitilmiş ve genç nüfusu ile üye ülkelerin işgücü piyasalarında kazanımlar sağlayacaktır. (* 4)

Sonuç olarak, Türkiye'nin AB yapısı içinde nasıl yer alacağı tartışmasında değişik görüşler mevcutken, hiçbir akademik ya da bürokratik çevre ileriye yönelik bu yapıda Türkiye'nin yer alması gerekip gerekmediğini sorgulamamaktadır. Bu açıdan bakıldığında gelecekteki AB'nin Türkiye'ye birçok yönden ihtiyacı bulunmaktadır ve ilişkilerde 1997'deki Lüksemburg Zirvesi'ndekine benzer olası bir kopmanın AB'yi de olumsuz olarak etkileyeceği açıkça ortadadır. Brüksel Zirvesi'nde elde edilen tarih, Türkiye'nin AB macerasında önemli bir dönüm noktasıdır. Ancak bu bir son değil tam tersine yukarıda da özetlendiği gibi yeni ve eskisinden daha zor bir başlangıçtır.

Brüksel Zirvesi'nde elde edilen sonuç, bir kazanım olarak algılansa da, Zirve sonuçlarından çıkarılan, Türkiye açısından

tam üyelik hedefi konulmuş ancak imtiyazlı ortaklığa da dönüşebilecek türde bir ilişkidir. Bu Zirve, geleceğin Avrupa'sında Türkiye'ye biçilen rolün belirsizliklerle dolu olduğunu ve Türkiye'nin bu yapıya ne şekilde entegre edileceği hususunun ancak önümüzdeki 10-15 yıl içinde belirginleşeceğini göstermiştir. Brüksel Zirvesi'ne dek geçen son iki ayı Türk toplumu olarak merakla izledik; fakat Brüksel Zirvesi'nin ardından gelecek gelişmeleri hepimiz daha da büyük bir merakla izliyor olacağız.



KAYNAKÇA:

- * 1- Çağrı Erhan, "AB, 17 Aralık'ta Türkiye'ye Ne Dedi?", 27 Aralık 2004, Cumhuriyet STRATEJİ, Sayı:26
- * 2- Hüseyin Pazarcı, Uluslararası Hukuk Dersleri, III. Kitap, Turjan Kitabevi, Ankara, 1994, s. 8-10
- * 3- New Europe, 19 Aralık 2004, s.1
- * 4- Turkey in Europe: More Than a Promise, Report of the Independent Commission on Turkey, Sept. 2004

1938 yılından bu yana

sadece peynir üretiyoruz!

Köylüm; sağlığına özen gösteren, kaliteye önem veren ve en lezzetli peyniri, güvenle yemek isteyenler için,
TS-EN ISO 9001:2000 Kalite Sistem Belgesi'ne sahip geleneksel peynirler üretiyor. Sağlığınız ve ağız tadınız için...

Afiyet olsun!



KÖYLÜM
Süt Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.

Denizli Asfaltı, Akarca Mevkii 1. Küme No.7
45600 Alaşehir - MANİSA
Tel. 0 236 653 15 15 (pbx) • Faks 0 236 653 56 43
www.koylum.com.tr



Değerlendirme: Osman S. Arolat
Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

AB sürecinde en sık karşımıza çıkacak konu

Hatırlamamız gereken tarım



Türkiye'nin Avrupa Birliği sürecinde en sık ele alacağı konulardan birinin tarım olacağını biliyoruz. Önümüzdeki yıllarda artan şekilde ülke içinde ve uluslararası platformda tarım konusu gündemimize oturacak. İlk insandan bu yana değişmez konularımızdan biri olan beslenme ve tarım, bugün de aynı önemini koruyor. Adem babadan bu güne dünyamızda yaşayan toplam insanın 13 milyar olduğu

hesaplanıyor. Bugün bu 13 milyar insanın 6.5 milyarının dünyamız üzerinde yaşamakta olduğunu, sağ olduğunu, 2020 yılında yaklaşık yüzde 20'lik bir artışla 8 milyar sınırına geleceğini bilmek, tarımın önemini çok net bir şekilde ortaya koyuyor. O nedenle Haide ve Alven Toffler çiftinin birinci devrim aşamasında yer alan Tarım, bugün düne göre çok daha önemli olarak gündemimizde yer alan, yer alması gereken bir konudur.

Zaten yaşadığımız yüzyılın iki temel sorunundan birisinin açlık, diğerinin sususluk olduğu ve bu iki sorunun dünya gündemi açısından öneminin her geçen gün arttığı biliniyor. Dünyamız insanların 800 milyonu açlık sınırında. Ve bu çok önemli açlık sorununa karşın, bazı ülkelerin devlet destekleriyle gıda stoklarını satmaya çalıştıklarını görüyoruz. Adaletsizliğin tarımda her geçen gün biraz daha artırdığının farkındayız.

Dünya devi Amerika sadece savunma sanayini, enerji kaynaklarını bazı stratejik sektörleri kontrolü altında tutmakla kalmıyor; bazı temel tarım ürünlerini kontrol altında tutmak için yıllık 25 milyar dolarlık sübvansiyon uyguluyor. Ayrıca, bu ürünler için dünya piyasasında kendi hakimiyetini sağlamak adına düşük kredili uygulamalar ve desteklerle kendi tekeli oluşturuyor. Bu ürünlerin başında buğday, mısır, pamuk, soya ve pirinç geliyor. Ayrıca, şeker ihracatında ve ayçiçeğinde de değişik sübvansiyonlarla kendi ürünlerini önde tutuyor. Amerika'nın gizli açık destekler ve sübvansiyonlar ile tarım tekeli yaratma isteğinin yıllık maliyetinin 50 milyar dolara ulaştığını iddia edenler var. Amerika'nın özellikle tohumda yaptığı desteklemeler ve alımda getirdiği bazı garantilerle bütün dünyada kendi modelini hakim kılmaya çalıştığını ileri sürenler, son dönemde Türkiye'de bazı alanlarda bazı ürünlerden çıkılmasını, bazı bölgelerde Amerikan modeline uygun üretim yapılmaya başlanmasını buna bağlıyorlar.

Düzenleme çabaları

Dünyada tarımla ilgili bir önemli gelişme ise Dünya Ticaret Örgütü tarafından yürütülen çalışma. DTÖ gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki sert tarım tartışmalarını rekabeti yıkıcı kılmayacak şekilde yeniden düzenlemeye çalışıyor. DTÖ Tarım Anlaşması çerçevesinde 2005 yılından itibaren beş yıl sürecek ve 2010'da sonuçlanacak bir programla ülkelerin iç desteklerinin, ihracat desteklerinin azaltılması ve ithalatta gümrük vergilerinin düşürülmesi için öngörüler ortaya konulmuş durumda. Ancak, Türkiye'nin de katıldığı bu görüşmelerde şimdilik önemli konular ele alınabilmiş değil ve kararların nasıl işlerlik kazanacağı, Amerika ve bazı gelişmiş ülkelerin gizli açık sübvansiyonlarını ne oranda etkileyerek yaptırımlar getirebileceği henüz bilinmezler arasında. Çin gibi alım ve satımlarıyla dünya piyasasını etkileyen ülkelerin dünya tarım sisteminin dengesini bozmamasının nasıl sağlayacağı da diğer bir bilinmez...

Avrupa Birliği de 1962 yılından bu yana bir Ortak Tarım Politikası uyguluyor. AB'in en eski ortak politikası olan



Tarım politikasının en iyi işleyen çalışma olduğu da biliniyor. AB'nin bu Ortak Tarım Politikası'nın temel özellikleri arasında Avrupa'nın tarımda kendine yeterliliği, birlik içinde üretimin geliştirilmesi, sağlıklı beslenme politikasının tarım politikasıyla bütünlenmesi esasları yer alıyor. Kırsal kalkınmayla refahın yükselmesi amaçlanıyor.

Köylü milletin efendisidir

Türkiye Genç Cumhuriyet döneminde İzmir İktisat Kongresini toplarken sanayide olduğu gibi tarımda da uzun vadeli politikalar oluşturmayı amaçladı. 1929 buhranı sonrasında da Türkiye tarımda atılımlar gerçekleştirmeye çalıştı. Mustafa Kemal tarım alanına önemi belirtmek için kendisi traktöre binerek resimler çekti, "Köylü milletin efendisidir, gerçek sahibidir" diyerek verdiği önemi ortaya koydu. Köy Enstitüleri çalışmasıyla da 1940'lı yıllarda eğitimle tarımın iç içeliği vurgulandı.

1948 yılından başlayarak tarımda makinalaşma dönemi hızlanmasına karşın, çok çeşitli traktör ithalatı, gerekli verimin sağlanmasına fırsat vermedi. 1960 sonrası dönemin



Tarım Bakanlarından Bahri Dağdaş, sulak alanda Sonara 64 ve kurak alanda Bezostia tohumlarıyla önemli bir islah çalışmasına girdi. Ancak, 1962 yılında Ankara anlaşmasını imzalayan Türkiye AB ilişkilerinde tarım hep dışarda tutuldu. Bu dışarda tutulma 1996

Gümrük Birliği anlaşmasında da geçerli oldu.

21. yüzyıla Türkiye tarım ve hayvancılık alanında yaklaşık 40 yıllık bir ihmalle, bu süreç içerisinde sürekli gerileyerek girdi. Fındık, kayısı gibi ürünlerde dünya üretiminin yüzde 80'lerine sahip olmasına karşın, pazara hakim olan modeller geliştirilemediği için, bunlardan da gerekli katma değer ve verim elde edilemedi. Türkiye'de tarım desteklemeleri de esas itibarıyla üründe verimliliğin artırılması, rekabetin geliştirilmesi ve pazarın tanınması üzerine değil, köylülüğün oy havuzu olarak devamı üzerine geliştirdi. Bu da bu alanda verimi değil verimsizliği artırdı.



Zeytinyağı kalitemiz çok iyi olmasına rağmen, gereken düzenlemeleri yapmadığımız için İtalyanlara mahkumuz.

Bütün bunlar bizi tarımda yeniden yapılanmaya ve tarımda dünya pazarında önemli olan ürünlerimizin katma değerini yeniden gözden geçirmeye, tarım alanlarının kullanımını ve organik tarım alanlarının tesbitini yapmaya, dünyadaki eğilimlerle kendimizi nasıl konumlandırmamız gerektiğine, verim alınamayan toprakların geliştirilmesi için çalışmaya, tarımda teknoloji ve gübre kullanımının verimi artırıcı kılınmasını projelendirmeye, tarım sübvansiyonlarının siyaset dışına çıkarılmasına yöneliyor. Ve bütün bunların soru olarak ortaya konulması bile bizim tarım ve hayvancılık alanında yapabileceğimiz çok şey olduğunu, artırılabileceğimiz katma değer çok yüksek olduğunu gerçeğine bizi ulaştırıyor. Tarım alanında nüfus azaltıp verim artırmanın daha iyi anlaşılması için şunu bilmek bile yeterli. Bir tarım işçisinin sanayi işçisi haline gelebilmesi, bireysel katma değerini 5 kat artırıyor, bir hizmet sektörü çalışanı haline getirilmesi ise 7 kat artırıyor.

Bizi yönlendiren üç gelişme

Tarımda bugün bizi yönlendiren, bizim kendimize çeki düzen vermemizi zorunlu kılan üç önemli gelişme söz konusu.

● Bunlardan birisi yukarıda sözünü ettiğim Dünya Ticaret Örgütünün bu yıl yürürlüğe girecek olan ve 5 yıllık sürede tamamlanması beklenen Tarım Anlaşması çerçevesindeki kararları. Bu bir yandan bizim sübvansiyonlarımızı, gümrük duvarlarımızı gözden geçirmemize radikal değişimler yapmamıza neden olacak. Bazı uyguladığımız engellerin kalkmasıyla bazı tarım ürünlerinin ithalatın baskısı altına girmesini sağlayacak. Bir yandan da geliştirebildiğimiz oranda bizim dışa ürün satmamızı kolaylaştıracak.

● İkincisi IMF uygulamaları. Bilindiği gibi 2000 yılında yürürlüğe giren sonra revize edilerek bu yıl biten Stand By anlaşması tarımsal destekleri büyük ölçüde kaldırmamızı öngördü. Dünya Bankasının önerisi ile uygulanan Doğrudan Gelir Desteği, tarımda kayıt sistemini kısmen gerçekleştirmemize yol açsa da, tarımda o dönem içerisinde küçülme ve gerilemeyi önlemediği gibi artırdı. Ekonomi yıllık yüzde 5 üzerinde üç yıldır büyümesine karşın, 2003 yılında tarımda yüzde 9.6'lık çok büyük oranlı bir küçülme yaşandı. 2004 yılının ilk çeyreğinde de yüzde 12.4'lük bir büyüme söz konusuyken, tarımda yüzde 7.5'lük küçülme yaşandı, ikinci çeyrekte yüzde 14.4'lük büyümeye karşın tarımdaki büyüme yüzde 3.4'te kaldı, üçüncü çeyrekte ise yüzde 4.7 büyüme yaşanırken tarım 1.6 gerileme gösterdi. Doğaldır ki, yeni dönemde IMF Stand By'ı tarıma bu gerçekliği ele alarak bakmak durumundadır.

● Türkiye tarımını en zorlu şekilde en uzun süre etkileyecek olan üçüncü alan ise AB müzakere sürecidir. Türkiye AB arasındaki tarım ve hayvancılık ilişkileri son dönemde sürekli olarak olumsuzluklar içermiştir. Türkiye deli dana nedeniyle AB'dan et ithalatını yasaklarken, Avrupa hemen Türkiye'nin su ürünlerinde fonları yükselterek tarife dışı engellemelere, fındık gibi hayati ihrac ürünlerimizde aflotoksin bulunduğu iddialarına, biberde kanserojen maddeler içerdiği konularına girerek karşı tutum almıştır. AB'nin yaklaşık 100 bin sayfalık müktesebatının 20 bin sayfasının doğrudan tarımla ilgili olması ve bu alandaki çetin müzakerenin 10 ile 15 yılda tamamlanmasının beklenmesi, Türkiye AB tarım ilişkilerinin önemini ortaya koymaktadır. 2004 İlerleme raporunda bazı temel sıkıntılar şu şekilde ortaya konulmaktadır:



doğal güzel

www. **dalan** .com.tr

● Türkiye tarım sektörünü ve tarımsal desteklerini yeniden yapılandırmak amacıyla oluşturduğu reform sürecini tamamlamaktan hala çok uzaktır.

● Ödeme Kurumu, Entegre İdare ve Kontrol Sistemi, Çiftlik Muhasebe Veri Ağı kurulmasına ilişkin hiçbir gelişme bildirilmemiştir.

● Ürün bazında ortak piyasa düzenleri uygulaması başlatılmamıştır.

● Kapsamlı bir kırsal kalkınma stratejisi hazırlanmamıştır.

● Bitki sağlığı müktesebatının kapsadığı sektörlerdeki üreticilerin kayıt altına alınması işlemleri yeni başlamıştır.

Avrupa Birliği bunun ardından Türkiye'ye tarım ve hayvancılık alanında birçok ev ödevi vermekte ve müzakere sürecinin çok zor geçeceği bu ev ödevleriyle ortaya koyulmaktadır.

Türkiye'nin tarımda rekabet şansı

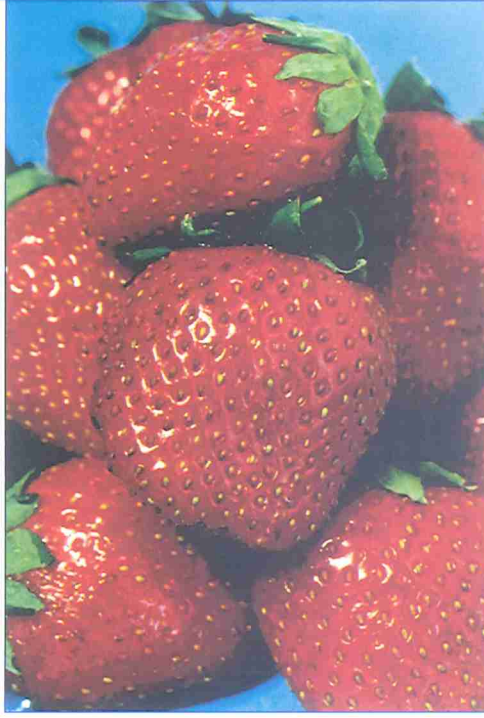
Sanırım bütün bunlardan sonra "Türkiye'nin bütün bunlara karşın tarımda rekabet şansı var mı?" sorusunu gündeme getirmemiz gerekir. Bize göre, Türkiye kendi tarımına çeki düzen verirse, var olan imkanlarını iyi kullanır ve uluslararası işbirliklerine açık olursa, bu alanda yakın zamanda beklenmedik sonuçlar alabilecek imkanlara sahiptir.

● Avrupa ülkelerinden bazılarında yeni nesil köylüler, çiftçiler üretim yapmak istemiyor. Bu nedenle pazarı elinde tutan o ülkelerin tüccarları, bizim gibi ve Polonya gibi ülkelerde "Standardı, ambalajı ve pazarı kendilerinden, üretimi bizden" çalışmalar için girişimlerde bulunmaktadırlar. Bu çalışmalar konusunda ilk adımların atıldığı, işbirliklerinin, ortaklıkların başladığını biliyoruz.

● Türkiye'de standarda uygun ürün üretilmesi yolunda hem iç pazardaki marketlerin sözleşmeli olarak özel üretim yaptırılmalarına, hem uluslararası şirketlerin benzer işbirliklerine başladıkları son yılların önemli gelişmesi olarak gündeme gelmiş durumda.

● Avrupa hal ve manav pazarında yüzde 70'lere varan göçmen Türkiyelilerin hakimiyeti standart ürün üretilmesinin yaygınlaşması halinde Türkiye'den alımları hızla artabilecektir.

● Türkiye'de kirlenmemiş ve çok çabuk organik tarım yapılabilecek alanlar söz konusudur. Bu alanların saptanması ve bu alanlarda üretime başlatılabilmesi katma değeri yüksek ve Avrupa pazarının ihtiyacı olan tarımsal ürünleri üretmemizi sağlayacaktır.



● Türkiye özellikle güney bölgelerde seracılıkta büyük bir sıçrama gösteriyor. Ancak, bunun sadece bu bölge ile sınırlı kalması Türk tarımı açısından bir eksiklik. Bu bölge dışında da sera üretiminin yaygınlaştırılması sağlanmalıdır.

● Türkiye'nin büyük hakimiyet sağladığı kayısı ve fındık dışında kiraz ve elma gibi ürünlerde de önü çok açıktır. Bütün mesele, özellikle elmada; pazarın kendisinden istediği türlere geçilebilmesidir.

● Türkiye'de zeytin ve zeytinyağı kalitesi çok iyi olmasına karşın, hem bodur ağaca geçilememiş olması, hem pazarın iyi tanınmaması bu alanda bizi özellikle İtalyan araçlara satış yapar duruma getirmiştir.

● Şarapçılıkta son dönemde önemli gelişmeler sağlanmaktadır. Bu alanda da mantar ve şişeleme gibi detaylar geliştirilerek, dünya pazarlarına da çıkabilecek ürüne sahip olmak mümkün olacaktır.

● Rusya son yıllarda Hollanda ve Almanya gibi ülkelere aldığı ürün miktarını, sağlığa ve standarda uygun olmadığı için azaltmıştır. Bu bizim bu pazara girmemizi hızlandırabilecek bir gelişmedir.

● Daha önce pazarlarına girdiğimiz ama bunu sürekli kılamadığımız Kuveyt gibi Ortadoğu pazarlarına yeniden girebilmemiz için sebze ve meyva üretimini artırmamız gerekiyor.

● GAP bölgesinde ürün yelpazesini yeniden gözden geçirmek bizim için yeni imkanlar doğurabilecektir.

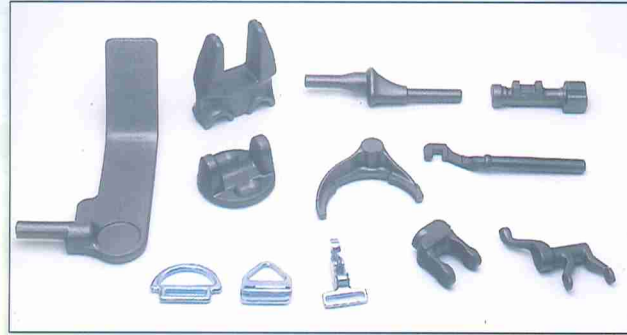
● Kamunun elindeki TİGEM'leri ortaklıklarla özel sektöre açması endüstriyel üretim yapan kuruluşların sayısını artıracak gibi, uluslararası işbirliklerinde de bu alanların önemli imkanlar yaratacağı unutulmamalıdır.



Sonuç olarak Türkiye yürümekte olduğu yolda kendisine çeki düzen vererek, gerçekleştirmesi gereken yapısal reformları gerçekleştirerek, siyasal ve ekonomik istikrarı pekiştirerek, tarımda yapması gerekenleri hayata geçirerek önemli bir fırsatlar dönemini gündemine alabilir.

El Aletleri ve Sıcak dövmede 35 Yıllık Tecrübe

1968'den günümüze İzeltaş, sıcak dövme parça ve el aletleri üretimi ile, otomotiv ve savunma sanayine, tarım aletleri sektörüne, elektronik sanayine, havacılık ve denizcilik sektörüne, ağır iş makineleri endüstrisine, barajlar ve oto yollar gibi altyapı yatırımlarına, inşaat sektörüne, cerrahi alet üretimi ile tıp sektörüne, 35 yıllık tecrübe ve modern teknolojisini ile hizmet vermektedir.



İZELTAS

İZMİR EL ALETLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Orkide Yağları'nın alçakgönüllü patronu Ahmet Küçükbay:

'Yağcılara tahammülüm yok'

Girişimci ruhu ile hep daha iyisinin peşinde koşan Ahmet Küçükbay, Orkide Yağları'nu dünya pazarında ünlü bir marka yapmak istiyor...



A sları yattığı yerden belli olur, sözünden yola çıkarsak, Ahmet Küçükbay'ın kesinlikle çok farklı bir patron ve yönetici olduğunu söyleyebiliriz. Milyon dolarlara hükmeden Orkide fabrikasını yöneten orkestra şefi Ahmet Küçükbay, hiçbir "patron" özelliği sergilemiyor. Makamı da, kendisi gibi son derece alçakgönüllü. Odası, alışlageldiği gibi en üst katta değil, yönetim binasının giriş katında; hemen santralin yanında yer alıyor. Gayet sade mobilyalarla döşeli. En ufak bir abartı göze çarpmıyor. Kapısı her daim açık. Çalışma arkadaşları açık kapıdan başlarını uzatarak, "patronları" ile samimi bir havada sohbet ediyor. Masasının üstü ise tepeleme dosyalarla kaplı. Ahmet Küçükbay, 1955 yılında Manisa Kırkağaç'ta babası Akif Bey'in açtığı "Bereket Bakkaliyesi"nden Türkiye'nin en büyük sıvı yağ üreten fabrikası "Orkide"ye uzanan zorlu yolda, bugün bayrağı 60 ülkede dalgalandırmanın haklı gururunu yaşıyor. Deyim yerinde ise, işi gereği neredeyse yağ içinde yüzen Ahmet Küçükbay, ilginçtir en çok da yağcılara kızdığını söylüyor: "Yağcılara çok kızırım. Ama meslekdaşlara değil, yanlış anlaşılmasın. Aman efendim, sepet efendim yapıp, pohpohlamaya çalışanlara hiç tahammülüm yok" diyor...



Türkiye'nin en büyük sıvı yağ üreticisi Orkide, üretiminin yüzde 75'inin iç, yüzde 25'ini ise dış pazarda değerlendiriyor.

-Babanız Akif Bey, dedenizi dinlemeyip ticarete atılmış ?

-Doğru, dedem ayakkabıcı idi. Onun babası da ayakkabıcı imiş. Deriden ayakkabı çalışıyorlardı. Plastik fabrikasyon ayakkabılar çıkınca işler zayıflıyor. Babam bakmış ileride bu iş idare etmeyecek, pazarcılığa atılmış. Dedem kızıyor, senin dükkanın var, ne işin var pazarcılıkta diye. Karşı çıkıyor.

-Babanız illa ticaret yapacağım diye tutturuyor..

-Aynen öyle. Bir iki parça sabun, yanına bir iki şey daha ilave ettiği pazarcı tezgahı yıllar içinde büyüyor.

-Sonra Küçükbay Bakkaliyesi'ne geçiş var?

-Önce Bereket Bakkaliyesi idi. Sonra Küçükbay Toptan Gıda oldu. Sanayi'nin temeli o zaman atılıyor. Babamın 1955'lerde başladığı pazarcılık, yağ sanayine uzanıyor. Babam kapalı bir rafine yağ fabrikasını satın alarak sektöre giriyor.

-Orkide ismini babanız mı koymuş ?

-Evet. Biz sabun ve krem deterjan da üretiyorduk. Orkide, sümbül, zambak gibi markalarımız vardı. Sonra orkide daha hoş bir isim geldi ve tek markaya yöneldik. 1980'li yıllarda Orkide adı alındı.

-Siz de babanız gibi ticarete meyilli miydiniz ?

-Tabi biz ticaretin içinde doğduk. Kendimizi ticaretin içinde bulduk. 1958 doğumluyum. Kurulu bir düzene geldik.

-Ama siz de pazarda, kahvede çorap satmışınız ?

-Çocukluk yılları diyelim biz ona. İlkokulda iken yaz tatillerinde babamla pazara giderdik. Litresi 5 liraya ayçiçek yağı satardık. Nasıl Kemeraltı'nda esnafları görürsünüz, üç tanesi şu kadar diye bağırırlar. Biz de aynı öyle satış yapıyorduk.

-Babanız ticareti sıcağı sıcağına öğrenmeniz için mi acaba yanınıza götürürdü sizi ?

-Yaptığımız işlerden bize prim verirdi. Mesela 20 tane çorap sattık. Para kazanmanın zevki olsun diye, bize prim verirdi. O para bize çok tatlı gelirdi. Benim param diye. Babam bizim önümüzü hiç kapamadı. Ama tenkit etmedi mi ? Hep tenkit etti. Daha iyisini yapmamızı teşvik için, "Daha iyisini yapabilirsin" diye tenkit ederdi. Ama yanlış yaptın diye de yetkiyi hiçbir zaman elimizden almadı. Gerçekten de o bizden daha çok çalışırdı. Ömrünün son günlerinde bile bizden fazla mesai yapıyordu. Cumartesi, Pazar günü bile çalışırdı.



-Nasıl bir fark var ticaret zekasında ?

-Bu insanın yapısı ile alakalı. Bir içgüdü, yani Allah vergisi. Çalışma, algılama mesela. Bazı insan vardır, çok iyi bürokrat olur ama esnaf olamaz. Bir işi severek yapmadığınız zaman, başarı zor gelir. Ticareti sevmeden yapamazsınız. Mesela kardeşim Halil, daha ziyade işletme ile ilgilenir. Onun kabiliyeti o yönde, üretimle ilgileniyor. Makinanın sesi, yağın kokusu, ona haz veriyor. Fabrikanın her köşesinde izi vardır.

-Siz ise ?

-Benim işim ticaret. Nasıl daha iyi alırım, nasıl daha çok üretirim, nasıl daha iyi şartlarda satarım diye düşünürüm.

-Sizin, "Ticaret hem cesaret, hem de zamanlama işidir" diye bir cümleğiniz var ?

-Doğrudur, aynen (gülüyor). Şimdi zamanlama şöyle; malı ne zaman alacağınız çok önemlidir. Piyasayı devamlı okumak gerekir. Çok sayıda faktörü aynı anda okuyup, aralarındaki koordinatı sağlayıp doğru karar vermeniz gerekir. Hadi doğru kararı verdiniz diyelim, biraz da cesaret gerekir tabii.



-Biraz hissetme meselesi mi o noktada ?

-Tabii. Şimdi bazı tahlilleri yaparsınız, her şey tamamdır. Ama, "Boşver riske girmeyelim" diyebilirsiniz. Ya da diyelim ki, kaybedeceğimiz 100 bin dolardır. "Kaybedersem edeyim" diyorsunuz. Biz o kritik noktada hep artı yönde kullanmışızdır. Cesaret orada çıkıyor.

-Kaybetmeyi göze alabilen kişi ticaret yapabilir dersek doğru mudur ?

-Doğru söylüyorsunuz. Kaybetmeyi göze almazsanız doğru karar veremezsiniz, tamamen rakamlara bağlı kalırsınız. Memuriyetten öteye gitmez o iş. Memur gibi çalışırsınız.

-Risk marjınız nedir peki ?

-Bizim işimiz her şeyi riske atıp, "Ya herro, ya merro" demek değildir. Her zaman akıllı olmak lazım. Kaldırabileceğimiz risk ne ise onu alırız. Kumarbaz değiliz, ticaret yapıyoruz.

-Orkide yağlarının dünya pazarındaki yeri nedir ?

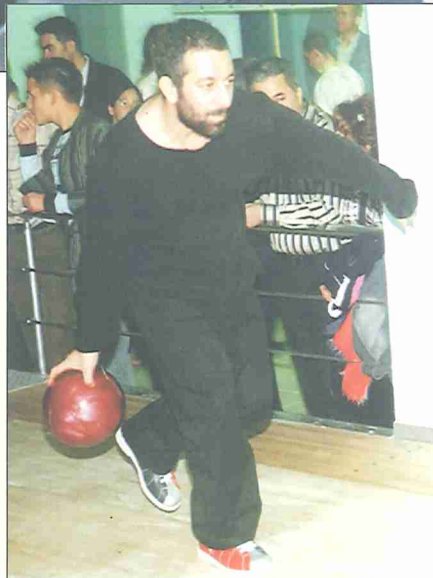
-Biz şu anda üretimimizin yüzde 75'ini iç pazara, yüzde 25'ini dış pazara veriyoruz. Dünya pazarında daha işimiz çok. Avrupa satışında tonajlarımızı yüzde yüz katladık. Önemli olan sürekliliği sağlamak. Avrupa'daki gidişimiz iyi. Bir de bölgemizde hiç yağ üretmeyen ülkeler var, mesela Irak, Libya. Bunlar Türkiye'nin önemli pazarları. 60'a yakın ülkeye satış yapıyoruz. Rusya ile başedemez olduk bu sıralar. Namlunlar çok yükseldi. Rusya, Ukrayna, Romanya büyük üretici. Bu ülkeler demiryolu vasıtası ile Rusya'nın içine, Türkiye Cumhuriyetleri'ne daha ucuz mal verebiliyorlar.

-Türkiye için zeytin ve zeytinyağının stratejik önemi nedir sizce?

-Şimdi biz Akdeniz ülkesiyiz. En basitinden çıkın Çeşme'ye, Urla tarafında boş araziler görürsünüz. O arazilere zeytin dikilmeli mesela. Binlerce dönüm arazi var. Keşke 10 sene evvel oralara birer fidan dikilseydi. Devletin projelendirmesi, teşvik etmesi lazım. Bugün mesela çam ağacı dikiliyor. Ben zeytin dikelim diyorum. Ege'de, İzmir gibi bir yerde çam yerine hep zeytin dikmeliyiz diyorum. Türkiye'de ortalama 150 bin ton civarında bir zeytinyağ üretimi



Pasaport'ta hizmete giren Orkide Alışveriş Merkezi'nin açılışına, ünlü komedyen Cem Yılmaz renk kattı. Esprileriyle konukları gülmekten kırıp geçiren Yılmaz, bowling oynamayı da ihmal etmedi.



var. Kişi başı tüketim ise 1 litre. Zeytinyağı üreten bir ülke olmamıza rağmen tüketim çok düşük. Batı tarafında kullanılıyor, Doğu tarafında bilinmiyor. İtalya'ya, İspanya'ya bakıyorsunuz kişi başı tüketim 6-7 litre. Tabi zeytinyağ pahalı da geliyor halkımıza. Ayrıca tabi kapalı toplum olduğumuz için, Özal zamanına kadar makina da ithal edememişiz. Zeytinin işlenme kapasitesi düşüktü. Bugünkü durumun beşte biri kadardı. Biz zeytinyağını daha çok üretebilsek, satarız. Yeter ki daha çok zeytin üretilim, arazilerimizi doğru kullanalım.

-Türk zeytinyağının dünyadaki imajı nasıl bugün için ?

-Bir kaç senedir yeni yeni bir imaj oluşuyor diyelim. Yani Türk zeytinyağının bir imajı filan yok. Tamamen İtalya ve İspanya'nın gölgesinde. Bizim ihracatımıza baktığımızda halen yüzde 75'i dökmedir. Yani biz Avrupa'ya satıyoruz. Onlar kendi ürettikleri malla paçal edip Amerika pazarına satıyorlar. Türk markaları kendini daha iyi tanıtmalı ama bu zaman işi. Avrupalı bu markaları 50 senede oluşturmuştur. O kadar kolay bir şey de değil. Yine de Amerika pazarında çok şanslıyız. Çünkü Amerika hiç zeytinyağı üretmiyor. Amerika zeytinyağını tanıdı. Bizim pazarımız orası. Hatta duyuyoruz, onlar da California taraflarında zeytin dikimine başlamışlar.

-Ahmet Bey, bundan 20 yıl önce "Ben bir gün bu şirketin başına geçeceğim, işler bu kadar büyüyecek" diye hayal etmiş miydiniz ?

-Tabi, hayal etmez miyiz ? Hayalsiz hiç bir şey olmuyor. Ama siz hayal edersiniz, olmadığı zaman da olmaz. Konjontür, şartlar uymaz. Mesela 1970'lerin sonunda tamamen iç piyasaya yönelik çalışıyorduk. Ne zaman ki Türk Parasını Koruma Kanunu değişti, ithalat ihracat şartları değişti. Bu hayal vardı ama bu kadar olur muydu ? Sıvı yağ sektöründe Türkiye'nin en büyük yağ fabrikası olmayı düşünebilir miydik ? Belki o kadar değil.

-Hayallerinizi aştınız yani şu anda ?

-Biraz ama tabi insanın ufku genişliyor. Nasıl dünya genişliyor, kainat genişliyor. Biz de öyle. Belirli bir yere gelince, bir şeyleri başarınca yeni hedefler koyuyorsunuz. Biz bundan sonra nasıl Avrupa'daki gibi 3-5 nesil süreli sağlıklı işleyen bir müessese haline geliriz diye düşünüyoruz. Bu işin tek çaresi de kurumsallaşmadan geçiyor. Çalışanlar aileden de olur, dışarıdan profesyoneller de olur. İşini en iyi kim yürütüyorsa, o makam onun hakkıdır. İlla aileden olması gerekmez. Aileden biri becerbiliyorsa tabi ki çok iyi ama yapamıyorsa profesyonele bırakın.

-İmkanlarınıza rağmen sade bir yaşantı sürüyorsunuz.

-İsraftan korkarız. Bizim dini inançlarımız gereği böyledir. Peygamber Efendimizin bir Hadis-i Şerif-i vardır: "Yiyiniz, içiniz, israf etmeyiniz" diye. Param var, bugün özel uçağınma atlayayım Boğaz'da yemek yiyeyim demeyiz. Para amaç değil, araçtır. Ne yaparız ? Okul yaptırırız. Etrafımıza, akrabamıza, dostumuza sahip çıkarız. Her zaman ülkemize, Türk insanına faydalı olmaya çalışırız.



İzmir Valisi Yusuf Ziya Göksu, Orkide Yağ Tesisleri'ni ziyaret etti ve Küçükbay ailesini kutladı.



Ahmet Küçükbay'a Orkide İlköğretim Okulu öğrencileri tarafından, "Ahmet Amca" diye hitap ediliyor.



Her geçen gün biraz daha büyüyen Orkide Yağları, başta Irak ve Libya olmak üzere, 60 ülkeye ihraç ediliyor.



İzmir için bir otel ve Disneyland projeleriniz vardı?

"Disneyland çocuklar için bir projemiz. Yerli ortaklarla kuracağımız elektronik bir kompleks düşünülüyor. Altınyol üzerinde toplam 6 bin metrekare üzerinde yaklaşık 30 bin metrekare kapalı alan yapılacak. Üç boyutlu sineması, alışveriş merkezi, elektronik oyuncakları olacak. Tahmin ediyorum 2005'in sonunda işlerlik kazanır."

-Paranızı rahat harcamıyor musunuz yani, nasıl bir tutumluluğunuz var ?

-Bizim çocuklarımıza bakıyorum, daha rahat harcıyorlar. Biz o kadar rahat değiliz. Vehbi Koç'a sormuşlar, "Oğlunuz helikoptere, yatlara biniyor. Siz hala arabayla gidip geliyorsunuz" diye. "E, onun babası Vehbi Koç" demiş. Benim babam da Vehbi Koç değildi. İş yerinde ihtiyacı olan birine örneğin bir buzdolabı almak, Boğaz'da 500 milyon lira harcamaktan çok daha mutlu eder beni.

-Günde kaç saat çalışıyorsunuz ?

-Şimdi öyle belli bir tempo yok. Biz bir uyurken çalışmıyoruz. Bu şekilde izah edeyim. Çünkü kafa hep işte.

-Sinemaya filan gider misiniz ?

-Gittim geçenlerde bizim Orkide Alışveriş Merkezi'nin açılışında. Ondan önce belki 20 senedir fırsatım olmamıştır.

-Gerçekten mi ?

-Ahmet Küçükbay hayatında kaç defa sinemaya gitmiştir diye sorsanız, 10 defa diyebilirim belki. Ama fırsat bulduğumca yurtdışındaki fuarlara giderim. İşle ilgili kaçamaklarda gezerim, seyahati severim.

-Hayatta en çok neye kızsınız ?

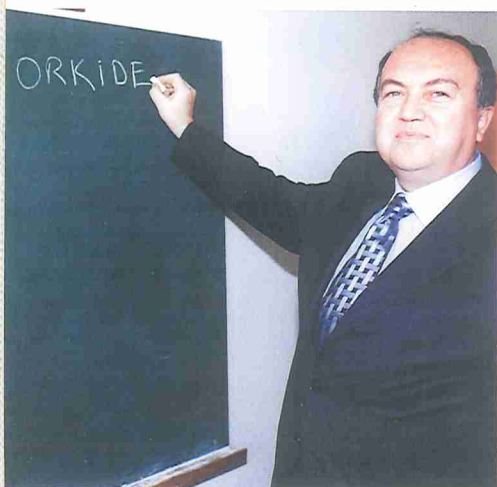
-Yağcılara çok kızarım. Ama meslekdaşlara değil, yanlış anlaşılmasın. Menfaat uyan, "Aman efendim, sepet efendim" yapanlarla hiç işim olmaz. Yağcılara tahammülüm yok. Samimiyetten kaçmamalı. Bir de haksızlığa ve yalana katlanmam. Hiç hazzetmem.

Otel ne durumda? Açıkça orada yaşanan sıkıntı nedir?

"Valla onu biz de bilmiyoruz. Bize göre bir sıkıntı yok ama bürokrasi kendine bir sıkıntı buluyorsa, buluyordur. Örnekleri var. Hilton var, Heris Tower var. Bunlar o bölgede yükselen binalar. En son yine spekülasyonlar yapıldı, olmadı olmazdı diye. Biz yatırımcıyız. Orada yerimiz var, en iyi şekilde değerlendirmek istiyoruz. Hem müessese olarak karlı olsun, hem şehre otel olarak katkısı olsun istiyoruz. Tabii bunu şehri yönetenlerle beraber... Gelin hep beraber bir çözüm bulalım, burayı değerlendirelim. Konu tamamıyla Konak Belediyesi ve Büyükşehir Belediyesi'nin onayına ve düşüncesine bağlı. Burası bir şekilde değerlendirilecek. İzmir'e kazandırmak istiyoruz. Büyük düşünüyoruz. Ama 'O kadar büyük düşünmeyin canım' denirse, o zaman daha küçük düşünürüz."

Neden farklı alanlarda da yatırıma yöneldiniz?

Niye olmasın. Bunlar mülkü tamamen bize ait yatırımlar ama biz çalıştırmıyoruz. Uzman müesseselere veriyoruz. Biz yatırım yapmış oluyoruz. Bizim amiral gemimiz burası, Orkide. Burada işlerimiz yürüyor. Öte yanda niye diğer işleri yapmayalım? Amaç, doğal olarak, kar etmek ve paramızı değerlendirmektir. Kulağımıza geliyor; "Efendim Küçükbay bundan büyük rant sağlayacak" diye. Para kazanma amaçlı yatırım yapıyorsam, bundan herkes fayda sağlıyorsa...



Yola çıkış noktanızı **biliyoruz.**

Özgörkey Otomotiv; Land Rover satış, servis ve yedek parçada şimdi İzmir'in "tek" entegre çözümler merkezi...



Özgörkey Otomotiv, bir E-ÖZGÖRKEY GRUBU kuruluşudur.

Özgörkey

Borusan Otomotiv Bayii

Üniversite Caddesi 66 Bornova 35100 İzmir

Tel: (232) 388 19 90 info@ozgorkey.com

www.ozgorkey.com



THE LAND ROVER EXPERIENCE



Değerlendirme: Doç. Dr. Veli Özer Özbek
DEÜ Hukuk Fakültesi Ceza ve Ceza Usul
Hukuku Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi

Yeni Türk Ceza Kanunu

Seksen yılı aşkın süredir yürürlükte olan Türk Ceza Kanunu, önemli değişiklikler getiren yeni yasanın 1 Nisan 2005 tarihinde yürürlüğe girmesiyle tarihe karışacak

Seksen yılı aşkın süredir yürürlükte olan 765 sayılı Türk Ceza Kanunu, 26.09.2004 tarihinde kabul edilen ve 01.04.2005 tarihinde yürürlüğe girecek olan 5237 sayılı Kanunla yürürlükten kaldırılmaktadır.

Yeni Türk Ceza Kanunu, özellikle son tasarı dikkate alındığında, kısa sürede kaleme alınmış ve yasalaşmış gibi görünmektedir. Ancak bu yanıltıcıdır. Gerçekten, özellikle 1987 yılından bu yana yeni bir Ceza Kanunu hazırlanması çabası yoğunlaşmış ve 2000'li yıllara gelindiğinde AKP iktidarı öncesi rahmetli hocamız Ord.Prof.Dr. Sulhi Dönmezer başkanlığında bir Tasarı oluşturulmuştu. Son dönemde aniden Adalet Alt Komisyonu başka bir grup akademisyeni tercih ederek 8 ay gibi kısa sayılabilecek bir sürede "yeni" olarak adlandırılan bir tasarı kaleme almıştır.

Yeni olan komisyonun yaklaşımı

Öncelikle, yeni TCK tümüyle yeniden kaleme alınmış bir yasa değildir. Son komisyon Tasarısını bütünüyle ele almış ve yeni hükümler eklemiş ise de büyük ölçüde eski Tasarılarından etkilenilmiş, hatta aynen alıntılar olmuştur. Yeni TCK bakımından belki yeni olan Komisyonun yaklaşımı olabilir.

Öte yandan, yeni TCK bütün eleştirilere rağmen tümüyle olumsuz ve "kötü" bir yasa da değildir. Bir esere sırf onu yapanları dikkate alarak iyi ya da kötü demek bilimsel olamaz. Ancak yeni TCK'nın özellikle suç genel teorisi bakımından tartışmaya açık hükümlerle dolu olduğu ve özel hükümler bakımından da eleştirilmesi gereken hükümler içerdiği inkar edilemez bir gerçektir.

Ceza hukukunda başlıca iki okul bulunur: Klasik okul ve pozitivist okul. Her iki okulun kendine özgü ilke ve kurumları vardır. Yeni ceza kanunlarının bu iki okulun karması niteliğinde bulunan hükümler öngördüğü görülmektedir. Bu yönüyle Yeni TCK'nın felsefi ya da düşünsel bir temeli bulunmamaktadır.

Bundan kastımız şudur: Yeni TCK m.1 Kanunun amacını açıklayarak neyi hedeflediğini ifade etmiş olabilir. Ancak bu onun bir felsefi temeli olduğu anlamına gelemez. Gerçekten ülkemizde son yıllarda suç genel teorisi yeterince tartışılmış bize özgü fikirler ortaya konabilmiş değildir. Felsefeden kastımız bir düzenlemenin neden getirildiğinin sorgulanması ya da tatmin edici bir gerekçesinin bulunmasıdır. Bir yasal düzenlemenin yapılmasında mesleki tecrübeler, günlük sorunlar hareket noktası olabilir; ancak, gerekçe oluşturamaz. Bu anlamda örneğin, TCK hala kısmi akıl hastalığını öngörmekte, 11 yerine 12 yaş kusur sorumluluğunun başlangıcı bakımından esas kabul etmekte, hırsızlık suçunun cezasını 1-3 yıl olarak belirlemekte, kabahatlerin büyük kısmını suç olmaktan çıkarmaktadır vd.. Neden? Hangi bilimsel verilere dayanarak? Ülkemizde bu alanlarda yeterli bilimsel yayın ve tartışma yapılmadığına göre tek bir yol kalmaktadır: Başka ülkelerin düzenlemeleri ve yasa kaleme alanların ve özellikle siyasi iktidarın görüşleri. Bunlar da elbette yasanın ruhuna yansiyacaktır; ancak, bilimsel ve düşünsel temel oluşturamaz.

Ceza hukukumuzun bilimsel temelleri

Özellikle son yıllarda genç bilim adamları, çeşitli kaygılarla, teorik çalışmalar yapmak yerine, akademik olarak bir an önce ilerleyebileceği ya da "piyasada kullanabileceği" konularda çalışmaya yönlendirilmekte, hatta kısa süre içinde ilerlemeye teşvik edilmektedir. Bu da ceza hukukumuzun bilimsel temellerinin oluşmasını engellemektedir. Zira yeterli yazılmadığı ve düşünülmediği için yeterli tartışma ortamı da oluşmamaktadır. Acaba son bir yıl içinde ceza hukuku alanında kaç bilimsel sempozyum düzenlenmiştir?

Yasa incelendiğinde çarpıcı bir başka sonuç ise bazen gerekçelerin asıl hükümlerden daha anlaşılır ve anlamlı olmasıdır. Unutulmamalıdır ki, gerekçe sadece o hükmün uygulanması sırasındaki yorum bakımından işlevsel bir nitelik taşımaktadır. "TCK yapımcıları" sanki işi gerekçelerine havale etmiş gibidir.



Yine sayın Başbakan dahil pek çok kişi çıkan aksaklıkların zaman içinde düzeleceğini, bu konuda yargının üstüne düşeceğini, gerekirse hükmün değiştirilebileceğini dile getirmektedir. Bu da düşünülen bir başka yanılgıdır. Ülkemiz Kurtuluş Savaşı sonrası koşullardan çok daha ileridedir. Geçen seksen yılda ülkemizde pek çok Hukuk Fakültesi kurulmuş ve değerli bilim adamı hocalarımız yetişmiştir. Ülkemiz, artık tercüme yapıp aktarma noktasından, kendi bilimsel görüşlerini oluşturabilecek yeterliğe ulaşmış olup, bunun için gerekli bilimsel alt yapıya sahiptir. Daha iyisini, hatta en iyisini yapmak varken ve yeni bir Ceza Kanunu “yapma” konusunda bizi kimse zorunlu kılmazken, daha baştan eksik ve hatalı olabileceği düşünülen bir Tasarıyı yasalaştırmak kabul edilemez. Olan bu konuyla uğraşan yargı, doktrin ve özellikle de yasanın uygulanacağı halka olacaktır. Çıkacak kaostan herkes payına düşeni alacaktır.

YENİLİKLER VE ELEŞTİRİLER

Yazımızın amacını aşmamak için konu burada sadece başlıklar halinde ve dikkat çekici olduğunu düşündüğümüz hükümler bakımından kısmen incelenecektir:

Yasa dil açısından tutarlı olmayıp, ifade bozuklukları içermektedir. Örneğin, madde 24 meşru müdafaa terimi yerine meşru savunma terimini kullanarak yarı Türkçe, yarı Arapça bir terim oluşturmuştur.

Yasanın hedefini ve belki de temel felsefesini ortaya koymayı hedeflediğini düşündüğümüz “Ceza Kanununun Amacı” başlıklı madde 1 eksiktir.

Yasa failin kişiliğini ön plana çıkarmayı hedeflerken, hiç de zorunlu olmadığı halde madde 3’de adalet ve kanun önünde eşitlik ilkesine yer vermekte ve fakat burada fiil öne çıkarılmaktadır.

- Yukarıda sözü edilen her iki hüküm de tamamen yenidir ve fakat yerindedir tartışmalıdır. Anayasal bazı ilkelere ceza kanunlarında yer verilmesinin çok gerekli olmadığını düşünüyoruz. Zira ceza kanunları yapılırken bu ilkeler esas alınmak zorundadır. Bunların kanunda ayrıca yer alması söz konusu ilkelerin uygulanmasını kuvvetlendirmez.

Daha az hüküm, daha çok suç çeşidi

Hukuka aykırılığı, kusurluluğu, isnat yeteneğini ortadan kaldıran ve azaltan nedenler dogmatik yapıları farklı olmalarına rağmen hatalı olarak “ceza sorumluluğunu kaldıran ve azaltan nedenler” başlığı altında toplanmıştır.

Yeni TCK görece olarak daha az hükmü içermekte ise de özellikle suç tiplerini düzenleyen maddelerin birden fazla suç bir araya getirdiği görülmektedir. Bunun en tipik örneğini m.125 vd. da düzenlenen hakaret suçu oluşturmaktadır. Gerçekten 765 sayılı TCK’nın “Hürriyet Aleyhinde İşlenen Cürümler” başlığını taşıyan ikinci bab ikinci fasılda “Din Hürriyeti Aleyhinde Cürümler” başlığı altında yer alan Din Hürriyetini ihlal suçunu düzenleyen m.175/3, Dince Kutsal Sayılan Şeylere ve Din Adamlarına Saldırı suçunu düzenleyen m.176 ve Ölülerini Tahkir suçunu düzenleyen madde 178 ile “Devlet İdaresi Aleyhinde İşlenen Cürümler” başlığını taşıyan üçüncü bab dokuzuncu fasılda “Resmi sıfatı haiz olanlar aleyhinde cürümler” başlığı altında düzenlenen Memura Hakaret ve Tarruz suçunu düzenleyen m.266, resmi heyetlere ve hakime hakaret suçlarını düzenleyen m.268 Yeni TCK da şerefe karşı suçlar başlığı altında toplanmış ve hakaret suçu adını almıştır.

Yasa cürüm-kabahat ayırımına son vermiş, ancak kabahatlerden bir kısmını özel hükümler içine almıştır. Bunun bir sonucu olarak yeni yasa artık iki kitaptan oluşmaktadır: Birinci kitap, genel hükümler; ikinci kitap, özel hükümler.

“Ceza kanunlarını bilmemek mazeret sayılmaz” hükmünün kapsamı daraltılmış ve uygulaması yumuşatılmıştır. Gerçekten bundan böyle bilinmemesi mazeret sayılmayacak olan sadece ceza kanunları olup, “...” sakınamayacağı bir hata nedeniyle kanunu bilmediği için meşru sanarak bir suç işleyen kimse” de cezaen sorumlu olmayacaktır (m.4). “Sakınamayacağı hata” kavramının ispatlanması çok güç olsa da böyle bir istisnaya kanunda yer verilmesi isabetli olmuştur.

“Ceza kanunlarını bilmemek mazeret sayılmaz” hükmünün kapsamı daraltılmış ve uygulaması yumuşatılmıştır. Gerçekten bundan böyle bilinmemesi mazeret sayılmayacak olan sadece ceza kanunları olup, “...” sakınamayacağı bir hata nedeniyle kanunu bilmediği için meşru sanarak bir suç işleyen kimse” de cezaen sorumlu olmayacaktır (m.4). “Sakınamayacağı hata” kavramının ispatlanması çok güç olsa da böyle bir istisnaya kanunda yer verilmesi isabetli olmuştur.

Anayasa ile bir çelişki

“Vatandaş iade edilmez ilkesi” hem Anayasal, hem de yasal bir ilkedir. Bu ilke kapsamında yurt dışında suç işleyen Türk vatandaşlarının suç işledikleri ülkeye iade edilmemeleri mümkün olmamakta idi. Ancak 5237 sayılı kanunun 18. maddesine göre Uluslar arası Ceza Mahkemesi’ne taraf olmanın getirdiği yükümlülükler çerçevesinde vatandaşın iade edilmesi mümkündür. Hükmün bu yönüyle ilkeyi istisnasız bir şekilde düzenleyen Anayasa madde 38’e uygunluğu tartışmalıdır.

Yeni Yasada eskisinin aksine, tüzel kişiler için de sorumluluk öngörülmüştür (m.20 ve m.60). Buradaki sorumluluk teknik anlamda bir ceza sorumluluğu değildir. Tüzel kişiler için bünyelerine uygun tedbirlere hükmedilebilecektir. Tüzel kişilerin sorumluluğu meselesi çok tartışmalı olmakla birlikte hukukta “kişi” olarak tanınan tüzel kişilerin de fiillerinin neticelerine katlanmaları gerektiğini düşünüyoruz. Özellikle paravan şirketler aracılığıyla faaliyetlerini sürdüren organize suç örgütleriyle etkin şekilde mücadele edebilmek için bu düzenlemenin önemli olduğunu düşünmekteyiz.

Kusuru sekize bölme bitti

Yasa m.22’de “Taksirle işlenen suçtan dolayı verilecek olan ceza failin kusuruna göre belirlenir” hükmünü getirmek suretiyle 765 sayılı TCK m.455’de yer alan kusurun sekiz üzerinden paylaşılması uygulamasına yerinde olarak son vermiştir. Bundan böyle taksirli suç fail/failleri ile mağdur/mağdurlarının kusurları birbirinden bağımsız olarak ele alınacak ve cezalar buna göre belirlenecektir. Yine taksirle



İlgili önemli bir değişiklik de taksirli hareket sonucu neden olunan neticenin, örneğin, trafik kazasında eşinin ya da çocuğunun ölmesine neden olan eş gibi, münhasıran failin kişisel ve ailevi durumu bakımından, artık bir cezanın hükmedilmesini gereksiz kılacak derecede mağdur olmasına yol açması durumunda ceza verilmemesi; bilinçli taksir halinde verilecek cezanın yarından altıda bire kadar indirilebilmesidir. Bu düzenlemenin adalet hissi açısından çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Şimdiye kadar taksirli fiilleriyle aile bireylerinden birisine zarar veren kişiler, çektikleri acı yanında bir de ceza soruşturmasına maruz kalmakta ve mağduriyetleri ikiye katlanmaktaydı. Bu durumun önüne geçebilmek için Yargıtay bazen "kaza" kavramından yola çıkarak hukuka aykırı kararlar vermektedir. İşte yeni düzenlemenin bu sakıncaları ve adalete aykırı durumu düzelteceği düşüncesindeyiz.

Taksirli hareket aranacak

Yasa madde 23 ile kusur sorumluluğunu temel almakla birlikte ağır neticeden dolayı failin objektif sorumluluğunu öngören anlayışa son vermiş (örneğin, 765 s.TCK m.452). Bundan böyle, failin kastedilenden daha ağır veya başka bir neticenin oluşumuna sebebiyet vermesi halinde bundan dolayı sorumlu tutulabilmesi için bu netice bakımından en azından taksirle hareket etmesi aranacaktır. Böylece Türk Ceza Hukuku sırtındaki bir kamburdan kurtarılmıştır.

Yasa 765 s.TCK'da düzenlenmemiş olan hakkın icrası ve mağdurun rızası hukuka uygunluk sebeplerini de kapsama içine almıştır. Hukuka uygunluk sebepleri kanun hükmünü icra, emrin ifası, meşru müdafaa (haklı savunma), ızdırar hali (zorunluluk, zorda kalma) hali, hakkın icrası, mağdurun rızasıdır.

Yasa ağır-adi tahrik ayırımına son vermiştir. Tahrikin ağırlık ve şiddetini hakim somut olaya göre kendisi belirleyecektir.

Yasa cezai ehliyet yaşını 11'den 12'ye çıkarmıştır.

Cezalandırma sistemi de değişiyor

Eksik-tam teşebbüs ayırımına son verilmiş olup, neticenin meydana gelmesini engelleyen fail gönüllü vazgeçme hükmü gereği cezalandırılmayabilecektir. Bu yönüyle yasanın önceki tasarılarından ayrıldığı söylenmelidir.

İştirak bakımından failleri asli ve fer'i fail şeklinde ikiye ayıran ikilik sistemine son verilmiş, cezanın faile göre belirlenmesi sistemi kabul edilmiştir. Böylece ikilik sisteminin bazı sakıncalarının ortadan kaldırılması amaçlanmıştır. Bu düzenleme de önceki tasarılarından farklıdır.

Asli-fer'i ceza ayırımı ortadan kaldırılmış, ceza ve güvenlik tedbiri ayırımı benimsenmiştir

Yeni Yasa cezalar sistemini de tümüyle değiştirmektedir: Yasa ağır hapis, hapis, hafif hapis; ağır para cezası-hafif para cezası ayırımına son vermiş cezaları hapis ve adli para cezası

olarak başlıca iki grupta toplamıştır. Hapis cezaları ise ağırlaştırılmış müebbet, müebbet hapis cezası ve süreli hapis cezası olarak üçe ayrılmıştır. Bir yıl veya daha az süreli hapis cezası, kısa süreli hapis cezası olup bu ceza adli para cezası ve bazı tedbirlere çevrilebilir (m.50). Öte yandan, Yasa adli para cezasına ilişkin hükümle para cezalarının enflasyon nedeniyle caydırıcılığını yitirmesine engel olmayı amaçlamaktadır. Adli para cezasının belirlenmesinde kişilerin ekonomik durumunun da dikkate alınacak olması, ortaya çıkabilecek eşitsizlikleri de önleyecektir.

Cezayı erteleme koşulları

Diğer koşulların da varlığı halinde iki yıl veya daha az süreyle hapis cezasına mahkûm edilen kişinin cezası ertelenebilir. Bu süre fiili işlediği sırada onsekiz yaşını doldurmamış veya altmışbeş yaşını bitirmiş olan kişiler bakımından üç yıldır (madde 51)

Yeni TCK'ya göre güvenlik tedbirleri: Belli hakları kullanmaktan yoksun bırakılma, eşya müsaderesi, kazanç müsaderesi, çocuklara özgü güvenlik tedbirleri, akıl hastalarına özgü güvenlik tedbirleri, suçta tekerrür ve özel tehlikeli suçlular, sınır dışı edilme, tüzel kişiler hakkında güvenlik tedbirleridir.

Yeni TCK dava ve ceza zamanaşımı sürelerini önemli sayılabilecek oranda artırmıştır.

Yeni TCK "uzlaşma" adı verilen yepyeni bir kurum getirmiştir (m.73 (8)). Buna göre suçtan zarar göreni gerçek kişi veya özel hukuk tüzel kişisi olup, soruşturulması ve kovuşturulması şikayete bağlı bulunan suçlarda, failin suçu kabullenmesi ve doğmuş olan zararın tümünü veya büyük bir kısmını ödemesi veya gidermesi koşuluyla mağdur ile fail özgür iradeleri ile uzlaştıklarında ve bu husus Cumhuriyet savcısı veya hakim tarafından saptandığında kamu davası açılmaz veya davanın düşürülmesine karar verilir. Uzlaşma kurumu hem mahkemelerin iş yükünü azaltma, hem de suçtan doğan mağduriyetin tam anlamıyla ortadan kaldırılabilmesi açısından önemlidir.

İnsanlığa karşı suçlar kavramı

Özel hükümler içinde yer alan suçların sistematigi tümüyle yenidir. Yasa insanı korunmaya değer en üst varlık olarak kabul ettiği için ikinci kitabın birinci ve ikinci kısmını oluşturan suçlar soykırım ve insanlığa karşı suçlar ile kişilere karşı suçlardır. Eski yasada ilk hükümler arasında yer alan Millete ve devlete karşı suçlar ise yasanın son kısmını oluşturmaktadır. Ancak yasa içinde suçların yer değiştirerek önceye ya da sonraya alınması insana verilen değerin görece olarak artırıldığı anlamına gelse de içerik olarak değişiklik yapılmaması yasayı hedefinden uzaklaştıracaktır. Nitekim kişi aleyhine işlenen suçlar kamu davası ağırlıklı iken mala karşı işlenen suçlarda şikayet dava şartı öne çıkması olumludur. Ancak malvarlığına karşı işlenen suçlar için öngörülen cezaların, kişi aleyhine işlenen suçlardan daha hafif olmaması yerinde olmamıştır.

Teknoloji ile bir adım önde www.audi.com.tr



Audi



Kendi kurallarını yarat. Yeni Audi A6

Gönen

Şehitler Cad. No:159 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 466 00 46 Faks: (0232) 466 02 10 <http://gonen.audi.com.tr>
Gönen bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.



Kişiyeye verilen değer artıyor mu?

Yeni Yasayı oluşturan düzenlemelerin gerekçelerine bakıldığında yasanın suç ve ceza politikası bakımından özel önlemeyi amaçladığı söylenebilir. Getirilen yaptırımlara bakıldığında sanki kefalet amacının öne çıktığı görülmektedir. Gerçekten örneğin, kasten adam öldürme suçunun cezası daha önce 24-30 yıl ağır hapis iken, yeni kanun aynı suç için müebbet hapis cezası öngörmektedir. Yine taksirle adam öldürme suçunun cezası 2-5 yıl hapis iken, yeni yasaya göre 3-6 yıl haptir. Aynı hususu kasten yaralama (müessir fiil) suçu bakımından da söylemek mümkündür: Eski yasaya göre 6 ay-1 yıl, yeni yasaya göre 1-3 yıl hapis. Bu eleştiriye, kişiyeye verilen değer arttığı ve kişi aleyhine işlenen suçların cezalarının bu nedenle yükseltildiği şeklinde bir itiraz ileri sürülebilir de malvarlığı aleyhine işlenen mesela, hırsızlık suçunun cezasının da eski yasaya göre 6 ay-3 yıl iken, yeni yasaya göre 1-3 yıl arasında belirlendiğini söyleyerek cevap verebiliriz. Bununla birlikte bazı suçlar bakımından ise görece olarak cezaların azaldığı görülmektedir: Örneğin, hakaret suçunun cezası eski yasaya göre 3 aydan 3 yıla kadarken, yeni yasaya göre 3 aydan 2 yıla kadar hapis. Ancak sövme de artık hakaret suçu içinde yer aldığından, her ne kadar seçimlik para cezası öngörülmüş olsa da, 3 aya kadar hapis olan bu suçun cezası önemli oranda artmış olmaktadır. Yine 10 yıldan 20 yıla kadar ağır hapis cezasını gerektiren yağma suçunun cezası ise 6 yıldan 10 yıla kadar hapis cezasına çekilmiştir.

Adam öldürme suçunun töre saikiyle işlenmesi bir ağırlatıcı sebep olarak öngörülmüştür. Töre kavramına açıklık getirilmesi gerekmektedir. Bu da içtihatlarla oluşacak görünmektedir.

Yeni TCK'da yer alan yeni bir suç tipi de eziyettir. İçeriği belirsiz bu suç tipinin açıklığa kavuşturulması gereklidir.

Çocuğu korumaya yönelik düzenleme

Yasanın hazırlanması aşamasında ciddi tartışmalar yaratan bir diğer hüküm de "cinsel saldırı" başlığını aşyan hükümdür. Eski kanunda ırza geçme, ırza tasaddi ve sarkıntılık başlıkları altında birden fazla hükümde yer alan bu suçlar yeni kanunda tek bir başlık altında toplanmıştır. Söz konusu hükmün içeriğinin anlaşılmasının zor olduğunu düşünmekteyiz.

Yeni yasada yer alan ve Türk hukukunda önemli bir eksikliği gideren bir diğer hüküm de "çocukların cinsel istismarı" başlıklı hükümdür. Çocuk pornografisinin organize suç örgütleri için ciddi bir gelir teşkil eden ve mücadele edilmesi oldukça güç bir fiildir. Yeni kanuna kadar mevzuatımızda bunu kapsayan bir hüküm olmadığı da dikkate alınırsa yeni hükmün önemli bir boşluğu doldurduğunu düşünüyüyoruz.

Kamuoyu tarafından verilen tepkinin kanuna yansımalarının gözlemlendiği diğer hüküm de hırsızlık suçunda yer almaktadır. Hırsızlık suçunun ağır ve acil bir ihtiyacı karşılamak için işlenmesi halinde, olayın özelliğine göre, verilecek cezada indirim yapılabileceği gibi, ceza vermektan de vazgeçilebilir.

Göçmen kaçakçılığı ve organ ticareti

Yeni TCK'da yer alan yeni suçlardan bazıları şunlardır: Soykırım (m.76), İnsanlığa karşı suçlar (m.77), Göçmen kaçakçılığı (m. 79), İnsan ticareti (m.80), İnsan üzerinde deney (m. 90), Organ veya doku ticareti (m.91), Eziyet (m.96), Sendikal hakların kullanılmasının engellenmesi (m.118), Dilekçe hakkının kullanılmasının engel-

lenmesi (m.121), Ayırmıcılık (m.122), Kişiler arasındaki konuşmaların dinlenmesi ve kayda alınması (m.133), Özel hayatın gizliliğini ihlal (m.134), Kişisel verilerin kaydedilmesi (m.135), Verileri hukuka aykırı olarak verme veya ele geçirme (m.136), Şirket veya kooperatifler hakkında yanlış bilgi (m.164), Radyasyon yayma (m.172), Atom enerjisi ile patlamaya sebebiyet verme (m.173), Çevrenin kasten kirletilmesi (m.181), İmar kirliliğine neden olma (m.184), Kıt'a sahanlığında veya münhasır ekonomik bölgedeki sabit platformların işgali (m.224), Aile hukukundan kaynaklanan yükümlülüğün ihlali (m.233), Suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aktarma (m.282), Gizliliğin ihlali(m.285), Ses veya görüntülerin kayda alınması (m.286), Genital muayene (m.287), Adil yargılamayı etkilemeye teşebbüs (m.288), İnfaz kurumuna veya tutukevine yasak eşya sokmak (m.297), Hak kullanımını ve beslenmeyi engelleme (m.298).

Kabahat olmaktan çıkarılan ve yasa içine alınan suçlardan bazıları ise şunlardır: Akıl hastası üzerindeki bakım ve gözetim yükümlülüğünün ihlali (m.175), İnşaat veya yıkımla ilgili emniyet kurallarına uymama (m.176), Hayvanın tehlike yaratabilecek şekilde serbest bırakılması (m.177), İşaret ve engel koymama (m.178), Trafik güvenliğini tehlikeye sokma (m.179), Gürültüye neden olma (m.183), Kumar oynanması için yer ve imkan sağlama (m.228), Dilencilik (m.229), Sağlık mesleği mensuplarının suçu bildirmemesi (m.280).

Bu suçlar bakımından dikkat çekici özellik cezalarının önemli oranda artırılmış olmasıdır.

SONUÇ

TCK önemli yenilikler getirmektedir. Ancak özellikle suç tiplerinin yorumlanması ve uygulanmasında çok önemli bir işlevi olan suç genel teorisi konusunda getirdiği yeni hükümler yıllardır bin bir zahmetle oluşan doktriner ve yargısal birikimimizi ortadan kaldıracabilecek niteliktedir.

Ülkemizde zaman zaman hemen her alanda ortaya çıkabiliyor olan temel yanlış öncekini tümüyle reddetme yaklaşımıdır. TCK'mızın yenileştirilmesi gereksinimi kaçınılmazdır. Hele ceza kanunu gibi ülkede yaşayan her bireyi ilgilendiren bir yasa tümüyle değiştirilecekse bu zamana yayılmalı ve geniş bir katılım sağlanarak gerçekleştirilmeliydi. Öte yandan, uygulamada sorun yaşanmayan ve artık yerleşmiş hükümlerin korunması gerekirdi.

Yine de "bebek doğmuştur", bakmak ve büyütme hepimizin görevi olmalıdır.

PEKCAN

YÜZME HAVUZU & ATIKSU ARITMA

PEKCAN HAVUZ ARITMA EKİPMANLARI
İNŞ. TUR. VE GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Tülay Aktaş Cad. No.1 Narlıdere
İZMİR - TÜRKİYE
Tel : 0.232. 238 43 33 (PBX) - 238 46 54
239 29 32 Fax : 0.232. 238 43 33
PEKCAN MÜHENDİSLİK İNŞAAT
TURİZM VE TİC. LTD. ŞTİ.
Derya Mah. Kışla Sk. 18/23
Güzelbahçe / İZMİR - TÜRKİYE
Tel: 0.232. 234 33 70 - 234 43 61
Fax : 0.232. 234 43 61
www.pekcan.com.tr

SAĞLIĞA, NEŞEYE, HAYATA BUYURUN...

60/200



Değerlendirme: Dr. Mustafa Alpaslan
Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavir

Hapis cezalarına dikkat!

Türk Ceza Kanunu ve bazı yasalarda yapılan değişiklikler, vergi cezaları açısından önemli değişiklikler getiriyor. Zamanaşımı süreleri artıyor, ceza süreleri değişiyor

AÇIKLAMALAR

5237 sayılı yeni "Türk Ceza Kanunu" 12 Ekim 2004 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. Diğer taraftan, 5235 sayılı "Adli Yargı İlk Derece Mahkemeleri ile Bölge Adliye Mahkemeleri'nin Kuruluş Görev ve Yetkileri Hk. Kanun" ise 7 Ekim 2004 günü Resmi Gazete'de yayımlandı. Bu iki yasa ile yapılan yeni düzenlemeler, Vergi Cezaları'nın uygulanması açısından önemli değişiklikler getirmektedir. Yayımlanan bu iki yasadan başka "TCK'nun Yürürlük ve Uygulanam Şekli Hk. Kanun" tasarısı da TBMM gündeminde görüşülerek, kısa zamanda yayımlanabileceği bilinmelidir. (Bu yasa, 04.12.2004'de kabul edilmiştir.)

KAÇAKÇILIK SUÇ VE CEZALARI

213 Sayılı V.U.K.'nun 359. madde de düzenlenen kaçakçılık suç ve cezaları iki grupta toplanmaktadır. Kanun maddesinin (a) fıkrasında yer alan suçlar ve verilecek cezaları şöyledir:

Defter ve kayıtlarda hesap ve muhasebe hileleri yapmak,
Gerçek olmayan veya kayda konu işlemlerle ilgisi bulunmayan kişiler adına hesap açmak,

Defterlere kaydı gereken hesap ve işlemleri vergi matrahını azaltacak şekilde tamamen veya kısmen başka defterlere veya kayıt ortamlarına aktarmak,

Defter, kayıt ve belgeleri tahrif etmek veya gizlemek,
Muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlemek veya kullanmak.

Söz konusu fiilleri işleyenler hakkında 6 aydan 3 yıla kadar hapis cezası hükmolunur. Hükmolunan hapis cezasının paraya çevrilmesinde cezanın her bir günü için suç tarihi itibariyle sanayi sektöründe çalışan 16 yaşından büyük işçiler için geçerli olan asgari ücretin brüt tutarının yarısı esas alınır. Hükmolunan para cezanın ertelenmesi mümkün değildir.

VUK'nun 359. maddenin (b) fıkrasında yer alan suçlar ve verilecek cezaları aşağıdaki gibidir:

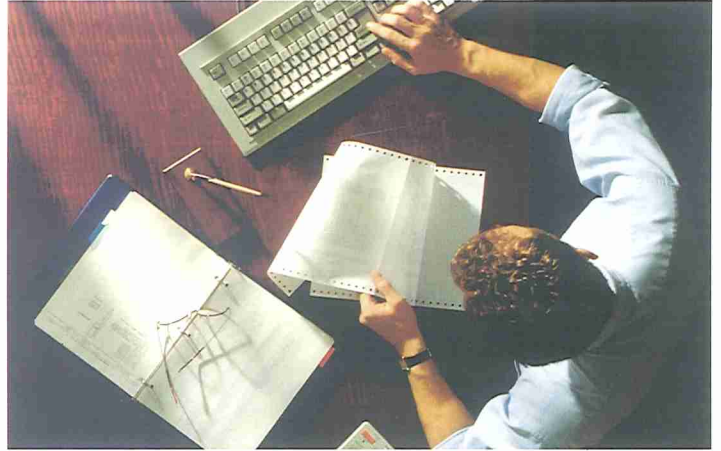
Defter, kayıt ve belgeleri yok etmek,

Defter sayfalarını yok ederek yerine başka sayfalar koymak veya hiç sayfa koymamak,

Belgelerin asıl veya suretlerini tamamen veya kısmen sahte olarak düzenlemek veya bu belgeleri kullanmak,

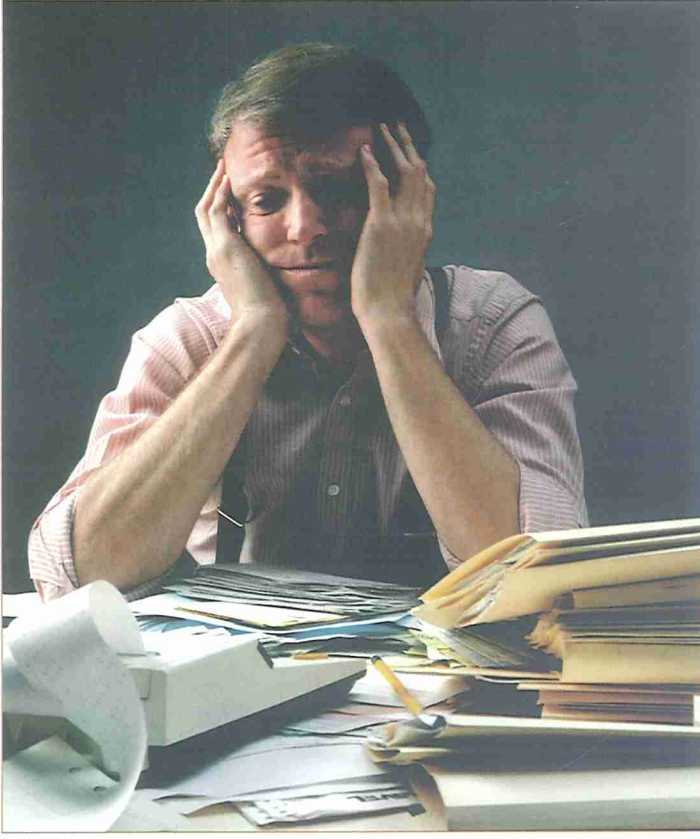
Belgeleri sahte olarak basmak.

Söz konusu fiilleri işleyenler hakkında 18 aydan 3 yıla kadar ağır hapis cezası hükmolunur.



YENİ HÜKÜMLER VE YANSIMALARI

VUK'nun 359. maddesinin (a) fıkrasında yer alan suçların müeyyidesi, 6 aydan 3 yıla kadar hapis, (b) fıkrasında yer alan suçların müeyyidesi ise, 18 aydan 3 yıla kadar ağır hapis olarak belirlenmiştir. Diğer yandan VUK'nun 359. maddesinin (a) fıkrasında yer alan fiilleri işleyenlerin yargılanmasında ilgili mahkeme Asliye Ceza Mahkemeleri'dir. VUK'nun 359.m.'nin (b) fıkrasında yer alan suçları işleyenler hakkında Ağır Ceza Mahkemeleri'nde yargılama yapılmaktadır.



01.04.2005 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek olan yeni Ceza Yasası'na bağlı olarak, Vergi Cezaları'nı da uygulama bakımından etkileyecek olan yenilikler özetle şöyledir:

1 Ağır Hapis Cezası kaldırılmıştır. 5237 sayılı yasanın 45. ve 46. maddelerine göre ağır hapis cezaları kaldırılmıştır.

Yerine:

- Ağırlaştırılmış müebbet hapis cezası,
- Müebbet hapis cezası,
- Sürelili hapis cezası getirilmiştir.

2 213 sayılı VUK'nun 359. maddesinin (b) fıkrasında yer alan suç fiilleri için 01.04.2005 tarihinden itibaren "Ağır Hapis" cezası değil, "Hapis" cezası verilecektir.

3 213 VUK'nun bakımından, 01.04.2005 tarihinden önce işlenen suçlar için yargılama neticesinde karar 01.04.2005 tarihinden sonraki bir tarihte verilecek olsa bile ancak "Hapis Cezası"na hükümlenacaktır.

4 VUK'nun 359. maddesinin (b) fıkrası yönünden işlenen suçların yargılanmasında vazifeli mahkeme "Asliye Ceza Mahkemeleri" olmuştur. Diğer yandan 01.04.2005 tarihinden önce açılan davalara ağır ceza mahkemeleri bakmaya devam edecektir. (5235 s.k. geçici md.1)

5 VUK'nun 359/b maddesine göre verilecek cezalara erteleme imkanı getirilmiştir.

213 sayılı kanunun 359/b maddesinin (a) fıkrasında yer alan suçlar için verilecek cezalar para cezasına çevrilebilmektedir. Erteleme yapılmamaktadır. Diğer yandan VUK'nun 359. maddesinin (b) fıkrasında yer alan suçlar için ise erteleme ve para cezasına dönüştürülememekte idi.

5237 sayılı T.C.K.'nın 51/1. maddesine göre "2 yıl veya daha az" süreli hapis cezasına hükmedilen kişilerin cezalarına "erteleme" olanağı getirilmiştir.

VUK'nun 359/b maddesinde yer alan işlenen fiiller için hükümlenen cezanın 2 yıldan daha az olması durumunda 01.04.2005 tarihinden itibaren erteleme mümkün olmaktadır. Söz konusu yasa maddesinde öngörülen ceza alt sınırının 18 ay olması dolayısıyla yeni kanunun 50. maddesine göre paraya çevirme söz konusu olamayacaktır. Yine VUK'nun 359. maddesinin (a) fıkrasındaki suçların cezaları "her bir gün için aylık asgari ücretin brüt tutarının yarısı" esas alınarak paraya çevrilebilmektedir. İşte bu para cezasının yine aynı kanun maddesi uyarınca ertelenmeyeceği bilinmelidir. Ancak yeni kanunun 51. maddesi uyarınca hakim para cezası yerine ertelemeye hükmetmesi mümkündür.

6 5237 sayılı Yasa'nın "adli para cezası" başlıklı 52. maddesinde adli para cezasının beş günden az ve kanunda aksine hüküm bulunmayan hallerde 730 günden fazla olmamak üzere belirlenen tam gün sayısının bir gün karşılığı olarak takdir edilen miktar ile çarpılması suretiyle hesaplanan tutarın hükümlü tarafından Hazine'ye ödenmesinden ibaret olacağı hükme bağlanmıştır. Anılan kanun maddesinin 2 numaralı fıkrasında ise kişinin ekonomik ve diğer şahsi halleri dikkate alınarak en az 20 ve en çok 100YTL üzerinden "Adli Para Cezası" takdir edileceği hükme bağlanmıştır.

7 VUK'nun 359. maddesinin (a) fıkrasında yer alan ve (b) fıkrasına göre daha az hapis cezası öngörülen fiiller için verilmiş olan ceza, para cezasına dönüştürülecekken, ağır hapis cezasının öngörüldüğü fiiller için verilmiş olan ceza para cezasına çevrilirken 20.000.000 TL ila 100.000.000 TL (20 ila 100 YTL) üzerinden çevrilecektir.

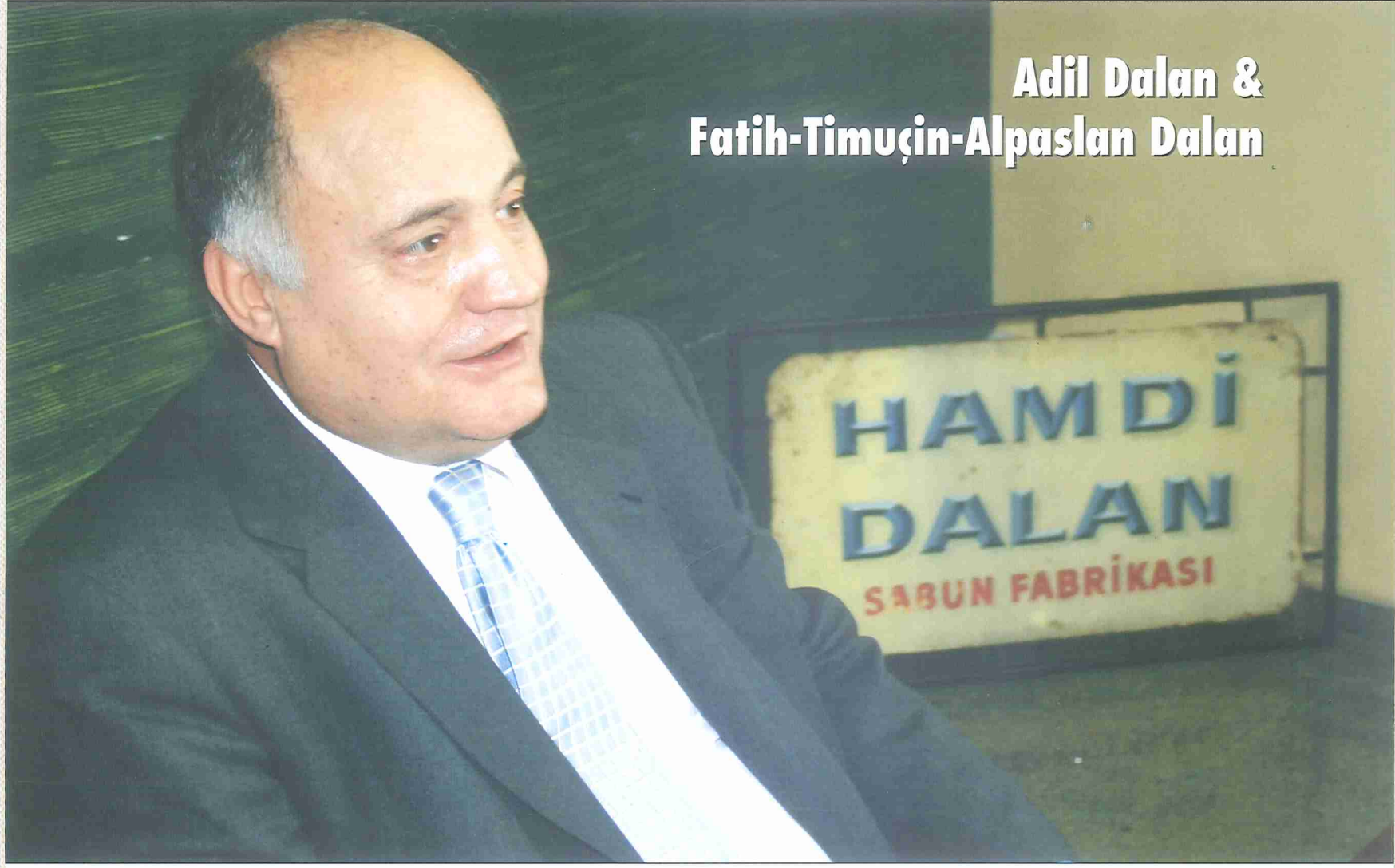
Özetle, ağır suça hafif ceza, hafif suça ise ağır ceza verilmektedir. Böyle bir durum ise cezaların caydırıcılığı ilkesine aykırılık teşkil etmektedir. VUK'nun 359. maddesine göre hüküm almış bulunanlar, 01.04.2005 tarihinden itibaren ağır hapis cezası kaldırılmış bulunduğu dolayısıyla verilmiş ağır hapis cezalarının paraya çevrilmesi ile yeni ceza kanunun "erteleme" ve "paraya dönüştürme" hükümlerinden istifade edecektir. Bu nedenle, TBMM'de görüşülüp kabul edilen Ceza Kanunu'nun uygulama şekline dair kanun hükümlerine göre de yeni kanunun yürürlüğe girmesinden önce mahkum olmuş olanların, lehe ilişkin hükümlerin kendilerine tatbik edilmesinin talep üzere, kanunun yayım tarihinden itibaren "3 ay içinde" mahkemelere müracaat etme hakları vardır..

8 Yapılan düzenlemelerle, Ceza zaman aşımı süreleri de değiştirilmiştir. Buna göre eski Ceza Yasası'na göre 5 yıl olan dava zaman aşımı süresi yeni Ceza Kanunu ile 8 yıla çıkarılmıştır. (TCK Md. 66/1-e)

Diğer yandan zaman aşımını kesen ve durduran haller dolayısıyla bu süre 7.5 yıldan 12 yıla kadar çıkabilmektedir. Bu süreler geçirildikten sonra ceza davası açılması mümkün olmayacaktır.



Adil Dalan & Fatih-Timuçin-Alpaslan Dalan



DÜSTURU ÇALIŞMAK SIRRI DÜRÜSTLÜK...

Bazı yakın aile dostlarınız vardır. . Dışarıdan çok sert görünümlüdür. Hep asık suratlı, asabi biri zannedilir. Konuşmayı fazla sevmeyen bir adam gibi durur. Oysa siz yakından tanıdığınız için bilirsiniz, onun nasıl gerçek bir ağabey olduğunu. Bilirsiniz ki, onun sevgisi de gizlidir, sevinci de, üzüntüsü de. İçli, sevecen, dost canlısı bir kişiliktir. Eski usul yetişmiş; eski usul yaşayan bir adamdır. Gelenek ve görenekleri damarlarında gezer. Ancak yanında, kendini güvende hissettiği insanlara karşı gösterir gerçek yüzünü, kabuğundan çıkar. Duvarı ancak o zaman kaldırır.

“Çocuğunu uyurken seven babalar” ekolünden Hamdi Dalan’ın oğlu Adil Dalan işte böyle biri. Adil Bey, oğulları Fatih, Timuçin ve Alpaslan’la arkadaş gibi olduklarını söylüyor ama babası Hamdi Bey’in izi her an gözünüzün önünde

duruyor. Çalışmayı, çok çalışmayı babasından öğrenmiş. Mütevazı ve dürüst bir yaşam sürmeyi de. Adil Dalan, insanda çifte su verilmiş çelik hissi uyandırıyor. Dalan sabunlarının tepesinde oturan sessiz bir dev gibi. Türkiye’de hemen herkesin tanıdığı Dalan markasının arkasındaki gizli isim Adil Dalan, özetle, “Aynası iştir kişinin, lafa bakılmaz” sözüne yakışır bir yaşam sürüyor...

-Dalan Şirketler Grubu’nun temelini rahmetli babanız Hamdi Dalan attı. Hamdi Dalan nasıl bir insandı ?

-Babamız Hamdi Dalan çok sevilen, çok çalışkan bir insandı. Korkunç bir çalışma temposuna sahipti. Çok dürüst bir insandı. Her şeyi çalışmaktı. Zaten çalışmakla bu duruma geldi. Küçüğünü seven, büyüğüne çok saygı duyan, iyilik-sever biriydi.

TİMUÇİN'İN DEFORME OLMUŞ HALİYİM!..

“ Ben Timuçin'in deforme olmuş haliyim. Timuçin benim gençliğim. Karakterimiz, huyumuz suyumuz, her şeyimiz aynı. Fizik olarak da çok benziyoruz. Hastalık derecesinde de titizdir. Benden bir kaç gömlek fazladır. Bazen hanımla dalaşırız. Ben hep Timuçin'i tutarım. Hanım şikayet eder. Ben de, 'İlk karımdan mı getirdim bunu' diye ona kızarım... ”



Fotoğraflar: MEHMET DEMİRPOLAT

Alpaslan'ı askere gönderen Adil Bey, büyük oğulları Fatih ve Timuçin ile.

-Sert bir baba mıydı ?

-Çok sertti. Eski insanların çoğu öyleydi. İyi bir sanatkar olmamız için bize sert davrandı, güzel yetiştirdi. Babamız bize çok sert olduğu için evlatlara karşı daha duyarlı, daha yumuşak davrandık. Biz arkadaş gibi olacağız diye düşündük. Ben Fatih'le çok samimi arkadaş gibiyim. Çok şeyini, hatta her şeyini bilirim. Biz babamızla oturup herhangi bir şeyi görü-şemezdik. Babam bana bir kez bile, "Aferin iyi yaptın" dememiştir. Hep tenkit etmiştir. Son zamanlarında, "Tebrik ederim seni" demişti. "Ne ile alakalı baba?" diye sordum. "İyi evlat yetiştirdin" dedi. Hayatım boyunca babamdan duyduğum tek kutlama budur. Şimdi evlatlara karşı daha yumuşak oluyoruz ama iyi mi, kötü mü onu bilmiyorum. Biz babamızı her zaman şükranla anıyoruz. "Ne iyi yaptı" diyoruz.

-Babanızın size bıraktığı en önemli miras ne oldu ?

-En önemli miras, dürüstlüktür. Çalışmak da var ama dürüstlük daha önemli. Yalanım yoktur. Dürüst bir insanımdır.

-Yalansız ticaret nasıl oluyor ?

-Valla ben yaptım. İş hayatımda hiçbir şey için yalan söylemedim. Ama yalan söylenmez mi, bazı durum gelir söylenir.

-Beyaz yalan dediklerimizden mi ?

-Evet, beyaz yalan söylenir. Ama ben iş hayatım dahil yalan söylemedim.

-Ne zamandan beri iş hayatının içindesiniz ?

-Valla ben kendimi bildim bileli iş hayatının içindeyim. İlkokula başlamadan önce 6-7 yaşlarımda iken Namazgah'daki ilk imalathanemizde babama yardım ederdim. 59 yaşındayım. Okul yıllarında sabahçı isem, öğleden sonra; öğlenci isem sabahdan fabrikada idim. Babamın yanında hem mesleği, hem de ticaretin inceliklerini öğrendim. Anlayacağınız, hayatım çalışmakla geçti.

-Hep aynı sektörde, hep sabun üzerine mi çalıştınız ?

-Hep sabun. Deterjan ve yağ yatırımlarımız yeni. Yani sabunda gözümüzü açtık, sabunda kapatacağımız inşallah.

-Dalan sabunlarının üç kuşak boyunca büyük yol kat ederek Türkiye'de hemen her eve girmesini, dünyanın 143 ayrı ülkesinde satılan bir marka olmasını neye bağlıyorsunuz?

-Demek ki, işimizi güzel yapmışız. İşinizi güzel yaparsanız muhakkak karşılığı gelecektir. Para, pul mühim değil. Bu yetiyor insana. Kalitemizden hiç ödün vermedik. Hatta ödün vermeyelim diye pirina yağı fabrikası kurduk. Yeter ki, sabunu bozmayalım diye...

-İş yaşantınızdaki başarının püf noktaları neler sizce ?

-Önce saygı, çalışmak ve dürüstlük. Bu üç temel kaide başarıyı getirir.

-Peki dostlar ve güven... Bunlar da faktör mü ? Ticaret zor bir arena ?

-Ticarette dost olmaz. Ticarette dost bulamazsınız. Özel hayatta da dost bulmak zordur. İş hayatında dostluk biraz zordur. Bir yerde gelir tıkanır.

-Ticaretin ana kuralı nedir o zaman?

-Muhakkak iş hayatında arkadaşlarımız, dostlarımız var.. Ama dostluk üzerine ticaret olmaz. Dostla yer içersiniz, alışveriş olmaz.

-Siz bir aile şirketisiniz. Bu istikrarı neye borçlusunuz ?

-Evet ağabeyimle ortağız. Saygı diyorum. Bakın ilk anahtara geldik; saygı. Kardeşini-ze saygılı ve dürüstseniz olay bitiyor zaten.

-Güreşte başarılarınız olmuş. Neden güreş, çok mu yapıydınız ?

-Yok, çok çelimsizdim. Ağabeyimden hep dayak yedim. Bundan kurtulmak için güreşe yazılmak istedim... 16 yaşındaydım. Rahmetli dayım Salepçioğlu Cami'sinin altında Güreş İhtisas Kulübü'ne götürmüştü. Bu kez biraz fazla güçlenmişim. İşte korkunç bir çalışma temposundan sonra antrenmana gidiyordum. Zaten sosyal hayat yoktu. Bir tek cumartesi cumartesiye sinemaya giderdik.

-Minderdeki durum ne idi? Madalya aldınız mı?

-Ege Bölgesi'nde yenilmeyen bir adamdım. Tuş yapmam dakika sürmezdi. Gençlerde Türkiye üçüncülüğüm ve altın-çimim var. Dizimden büyük sakatlık geçirince bıraktım.

-Minderdeki ile ticaretteki mücadele benziyor mu ?

-Yo, hiç benzemez. Minderde güç yeter ama ticarette fiziki güç yetmez. Gerçi bir yerde ticarette de güç var ama o para gücü. Bu kez güçler değişiyor.

-Taktikler benzer mi ?

-Sporda zeka, güç kadar ön plandadır. Taktik değiştirirsiniz. Rakip nerede açık veriyor bakar, yararlanırsınız. Ticarette de böyledir. Anında vurup, geçeceksiniz. Olay bu.

-Günlük hayatta ticaretin zor şartlarıyla boğuşmak ve minderde rakiple güreşmek benziyor mu ?

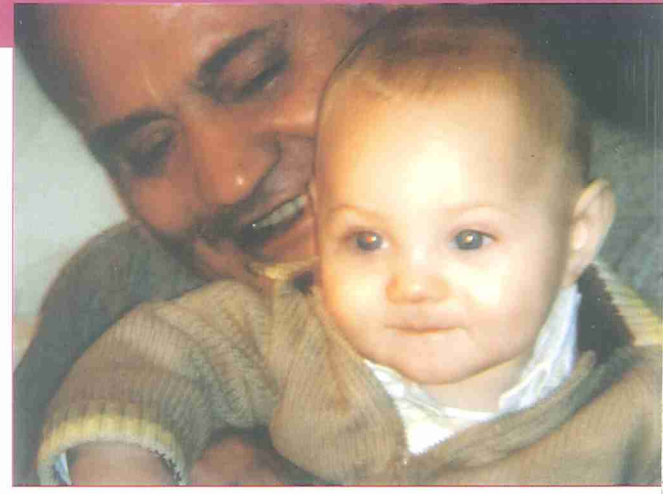
-Ticaret devamlı problem demektir. Problem olmasa herkes fabrikatör, iş adamı olur. Zorluğu olacak, siz de göğüs gereksiniz. Hükümetle, yanlış kararlarıyla boğuşacaksınız.

Nur içinde yatsın, çok çalışmıştır...

“ Babamın lafıdır: ‘Oğlum, oturarak iyilik yapacağına, çalışarak kötülük yap’ derdi. Hayatı çalışmak üzerine kurulmuştu. Rahmetli, nur içinde yatsın çok çalışmıştır. Kendisinden aldığım en büyük miras dürüstlüktür. ”



Dalan Ailesi, baba mesleği sabunculukta dünya markası oldu.



Adil Bey için, “Tosunum, ilkgözağrım” diye sevdiği ilk torununu Adil'in yeri bambaşka.

-Sizinle aynı adı taşıyan 6 aylık torununuz Adil aileye katıldı. Dede olmak nasıl bir duygu?

-Dede olmak çok güzel ve çok garip bir duygu. O anda yaşlı olduğumu anladım. Ama bakıyorsunuz; iki kişi yola çıkmışsınız, hanımla birlikte. Sonra aile beş kişi olmuştu, bugün yedi, yarın sekiz, on olacak.

-Kız çocuk özlemi yok mu hiç, belki kız torun gelir?

-“Daha üç çocuğun olacak, ne istiyorsun?” deseler, yemin ederim oğlan isterim. Torunlarımın da hepsini erkek isterim.

-Size bir kız torun gelsin de bakın görün ...

-Kızı da severim. İnsan torununa sevgiyi fazla fazla veriyor. Herşey, herkes bir yana, Adil'in yeri bambaşka. Adil, ilk gözağrısı, tosunum benim.

-Kaç yıllık evlisiniz ?

-37 yıl.

-“Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın vardır” sözüne katılıyor musunuz ?

-Tabi, tabi. Çok doğru bir laf o. Ailede annenin rolü başkadır. Ben işimle uğraşıyorum, çocukları kim yetiştirecek ?

-Siz gösterişi sevmiyorsunuz değil mi ?

-Biz babadan öyle geldik. Gösteriş bizi rahatsız eder. Daima geri planda olmayı severiz. Ben sakinliği severim, hareketli hayatı sevmem.

-Dalan sabunlarını bütün Türkiye biliyor ama ...

-Evet, ama sahibi kimdir ? Bizleri bilmezler. Kapalıyızdır biraz. Anneden babadan öyle gördük. Orta yerde görünmeyi pek sevmeyiz. Mütevazı bir aileyiz. O zaman insanın başı da ağrımaz; göze de, nazara da gelmez.

MONTEL

European Comfort

MONTEL EV & OFİS
DERİ KOLTUK VE
KANEPE GRUPLARI
İZMİR-NARLIDERE
SHOWROOM AÇILDI.

DAVETLİSİNİZ...



AÇILIŞ ONURUNA
KREDİ KARTINA 10 TAKSİT

-----> ÇEŞME OTOBAN ----->

-----> MUSTAFA KEMAL SAHİL BLV. ----->

İNÖNÜ RESTAURANT

TAKSİT

TAKSİRAN
ALTIN
YATAK
SHOWROOM

MONTEL

Narlidere
Mezarlık



TAKSİRAN

YATAK-MOBİLYA-DEKORASYON

Narlidere Showroom : Mustafa Kemal Sahil Bulvarı No:10 Narlıdere -İZMİR • Tel: 0.232.238 24 40 - 238 00 80

Alsancak Showroom : Ziya Gökalp Bulvarı No:30/C Alsancak -İZMİR • Tel: 0.232.421 87 62 • Fax: 0.232.421 87 62

Çeşme : İnönü Mah. 2083 Sk. No:10 Çeşme - İZMİR • Tel:0.232. 712 15 90 • fax: 0.232. 712 15 39

-Adil Bey işten eve dönünce nasıl vakit geçirir?

-Çok hobim vardır. Hayvanları, balık avlamayı, bahçeyle ilgilenmeyi severim. Hanımla sinemaya giderim. İyi fimleri takip ederim. Haftada bir arkadaşlarımla yemeğe giderim.

-Her istediğinize sahip olduğunuzu söyleyebilir misiniz?

-Her şeyin en iyisine sahip oldum. Allah'tan ne istedi isem, her şeyi fazlasıyla verdi bana. İçimde bir ukde kalmadı. Çok şükür, öteki tarafa gidersem gözüüm arkada kalmayacak.

-Sizin gençliğiniz ile bugünkünü kıyaslamak gerekirse ?

-Dünya fark var. Bizim nesil sağlandı. Sporla uğraşıyorduk, güçlüydük, çok çalışıyorduk. Gıdalar hormonlu değildi, araba nedir bilmezdik. Şimdiki nesil arabadan inmiyor, çalışmayı sevmiyor, rahatına düşkün. Anne babalar yaptı böyle. Bir atma tutma, bir şımarıklık. Ben kendi evlatlarım için söylemiyorum. Ama şimdiki nesil bir başka. Saygı da hak getire. Bizim görgümüze çok ters şeyler. Görüyoruz, yakıştıramıyoruz.

-Büyük oğlunuz Fatih Dalan, nasıl bir evlattır ?

-Fatih sevecen, akli başında, ailesine devletine bağlı, hırslı ve iyi bir evlattır. Fatih gibi evladım olduğu için mutluyum.

-Fatih Bey, 2. Dönem EĞİAD Başkanlığı'na seçildi. İleride politika hedefi var. Siz destekliyor musunuz ?

-Ne engellerim, ne desteklerim. Kendi bileceği bir iş. 40 yaşına yaklaşan koca bir adam. Kendi öyle uygun gördü ise doğru seçim yapmış demektir, ben bir şey diyemem.



Ailenin küçük oğlu Alpaslan, şimde vatani görevde.

-Size danışır mı sık sık ?

-Hepsinde bana danışmıştır. Ben de düşüncemi söylemişimdir ama şüphesiz son kararı kendisi verir. EĞİAD olayında da öyle olmuştur. Bana kalsa ben 2. dönem girmezdim açık söyleyeyim. İnsan zirvede iken bırakmasını bilecek ama zirvede iken başka bir kaleyi fethetmek istiyorsa o zirvede mücadeleye devam edecek. Güzel şeyler yaptın, gerisini getirebiliyor musun, o zaman devam et. Fatih, bu kadar destek gördükten sonra çekilse yanlış olurdu belki de.

-Bunca vaktini işine ayırabilirdi diye düşündünüz mü?

-Tabi, tabi. Ama Fatih iş hayatını aksatmıyor. Fatih sabah 09.00'da işinin başında olabilir ama sabah 07.00'de işinin başında oluyor. Ne oluyor? Yıpranıyor. Baba olarak evladınızı düşünüyorsunuz. Bir cumartesi günü evinde otursa, istirahatini yapsa diye...



-Kendinize benzetiyor musunuz Fatih Bey'in hırslını ?

-Şüphesiz. Ben de çok hırslıydım. Damar çekecek bir yerde.

-Oğullarınıza bırakacağınız en önemli miras ne olacak?

-En önemlisi bence dürüstlük, namus. Bunlar en önemli hazinedir. Düzgün evlat olsunlar, güzel şeylerini duyayım. Yarın öbürün hepimiz çekip gideceğiz. Para insanın elinin kiri. Ama ben Fatih'in dört dörtlük bir evlat olduğunu duyarsam, ki duyuyorum herkesten; iftihar ediyorum.

-Emeklilikte yapmayı düşündüğünüz projeleriniz var mı?

-Ben zaten emekli gibiyim. Emekli oldum ama çalışıyorum. Ben istediğim zaman istediğim şeyi yaparım zaten. Emekli olmama gerek yok.

-Canım insan hayal etmez mi, "Emekli olunca bütün gün balık avlayacağım, torunumla oynayacağım" diye?

-Var öyle, ben emekli olunca hanımı boşayacağım (Gülüşmeler). Şaka bir yana, beş sene önce Timuçin Amerika'da okuyordu, Fatih'i işe aldığımızda ben işi sallamaya başlamıştım. Saat ikibuçuk, üç olurdu kaçırdım. O işe alıştıktan benim kaytarma sürem arttı.

-Timuçin'in EĞİAD üyeliği ve işadamı olarak özelliği?

-Timuçin aslında yapı olarak bağımsızlığına çok düşkün. EĞİAD'a üye olduğunda şaşırımdı. Ama orada kendisine yakın arkadaşlarıyla çok güzel bir dostluk kurdu. Timuçin bizim şirketlerimizde yönetim kurulu üyesi olmasına rağmen ayrıca kendi işini de kurdu. Ben onlara karışmam. Tek istediğim şey dürüstlükten ayrılmamalarıdır..

-Bir de ailenin Adil'den önceki en küçüğü var. Üçüncü oğlunuz Alpaslan.

-Evet. Torunum olmadan ailenin en küçüğü Alpaslan'dı. Ama 1.90'lık bir küçük. Alpaslan ailenin en küçük ferdi olarak hem çok saygılı hem de çok sorunsuzdu. Bir nargile tiryakisi olarak. nargile içmeye giderken hep Alpaslan'ı götürürdüm. Yani o benim nargile arkadaşım. Şu sıralar hem üzüntülüyüz hem de gururlu. Alpaslan'ı askere uğurladık. Vatani görevini yapıyor. Oğullarımın arasında ayrım yapmadan hepsini çok seviyorum. Hepsinin kişilikleri ayrı ayrı ama bir baba olarak aileye ve birbirlerine bağlılıklarıyla iftihar ediyorum.

UFA
TAŞIMACILIK TURİZM HAYVANCILIK
İNŞAAT SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

ÖZ DİZDAR
TAŞIMACILIK TURİZM AKARYAKIT İNŞAAT
SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

*“Ulaşım Sektöründe Üç Nesil
1950’den Günümüze”*



SERVİS
TAŞIMACILIĞI



TURİZM TAŞIMACILIĞI



VIP TAŞIMACILIĞI





HEDEF:

Milyar dolarlık ihracat

Küçük esnaf öncülüğünde başlayan mobilyacılık, bugün dünya pazarlarına açılan bir sanayi kolu haline geldi...



Gerçek manada batı tarzı mobilya ile yaklaşık 150 yıl önce tanışan Türk insanı bugüne kadar sadece usta ve sanatkarların eliyle geldi. Mobilya sektöründe ciddi anlamda bir sanayileşme olmadı. Ancak son yıllarda tasarım ve teknoloji alanındaki gelişmelerin kullanılmasıyla mobilyacılık bir sektör olarak sanayi içinde yer almaya başladı.

yerine dağılmış durumda. Ancak bunun yanında 1950'lerden beri perakendecilik yapan ve Türkiye'de marka olan Ankara ve daha sonra İnegöl'ün sektör içindeki ağırlığı gözardı edilemez. Son yıllarda büyük aşama kaydeden Kayseri ise mobilya sektörünün bir sanayi kolu haline gelmesine öncülük etti. Bu illerin yanı sıra İstanbul da ciddi bir potansiyel yaratmaya başladı. Yoğun istihdam kapasitesi ile GSMH içinde önemli paya sahip olduklarını belirten Ali Özkan, "Özellikle ihracatta her yıl yüzde 20-25'er dolayında artış kaydediyoruz. Sektör olarak 2005 yılında 1 milyar dolarlık ihracat hedefliyoruz" dedi.

MOSDER Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özkan, mobilya sektörünün hedeflerini YARIN'a açıkladı.

Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özkan, 1950 yılından sonra hemen her il veya ilçede yaygınlaşan küçük esnafın 1985 yılından sonra makina ve teknoloji ile tanıştığını söyledi. Mobilya sektörünün yavaş yavaş bilgisayar programları ile donatılan fabrikaların egemenliğine doğru ilerlediğine dikkat çeken Özkan, "Sadece Türkiye'de değil dünya pazarlarında da söz sahibi olmaya başladık. Mobilya sanayicileri 100'e yakın ülkede Türk mobilya sektörünün bayrağını dalgalandırmanın hazzını yaşıyor" dedi.

Bu konuda kesin bir istatistik olmasa da en düşük rakamı ile mobilya sektöründe 65 bin işyerinin olduğu tahmin ediliyor. Bu rakamın içinde 2-3 kişinin çalıştığı aile atölyeleri ile 4-5 bin kişinin çalıştığı sanayi tesisleri de yer alıyor. Bu açıdan bakıldığında mobilya sektörü çok ciddi ve büyük çapta bir istihdam kaynağı yaratıyor.

Daha da önemlisi bu kaynak birkaç önemli merkezde toplanmış değil irili ufaklı birçok yerleşim

Ekonomik krizlerin ardından daralan iç piyasa bugüne kadar kendi kabuğu içinde yaşayan mobilyacıları dışarıya açılmaya mecbur bıraktı. Yaşamak için dünya pazarlarında müşteri arayan mobilyacılar ihracata yöneldi. MOSDER Başkanı Ali Özkan, "Dünya mobilya ihracatında çok önemli bir yer işgal etmemize rağmen önümüzdeki 3 yıl içerisinde Türkiye'nin yıldızı parlayacak. Dünya pazarına bakıldığında İtalya ve Almanya'nın Avrupa mobilyasındaki üstünlüğü diğer tarafta da uzak doğunun fiyat avantajı var. Türkiye bu iki kutup arasında orta noktaya çok iyi sahip olup dünyada yıldızı parlayan ülke konumuna gelecek. Artık ihracattaki gücümüzü artırmak için yaptığımız çalışmaların meyvelerini toplamaya başladık" diye konuştu.

Özkan'a göre dünya pazarlarında söz sahibi olabilmek için markalaşmanın yanı sıra kendi mobilya tarzımızın oluşması da çok önemli. Bunun gerçekleştirilebilmesi için de tasarıma değer verilmesi ve haksız rekabetin gerçek manada önlenmesi gerekiyor.

Hazırlayan:
CEMAL SEVGI



Türk mobilyacıları dünyayı keşfediyor

ılmak ve ülkemizde de uluslararası fuarlar düzenlemek gerekiyor. Artık çantayı elimize alıp ülke ülke dolaşmamız lazım. Biz şimdi bunları yapıyoruz. Son 5-6 yıldır bunu yapan, bizimle birlikte 20-25 firma var. İzmir'den de 4 tane var.

Sektörün önündeki sorunlar nelerdir?

Bilgi, görgü ve donanım ihtiyacımız var.. Çalışmaya başlayınca çok fazla eksikliğimizin de olmadığını görüyorsunuz. En büyük problemlerden biri ambalajdı. Ülkemizde ambalaj sektörü çok gelişmiş ama biz yeni öğreniyoruz. İkincisi pazarlama konusunda eğitim eksikliğimiz var. İmalattaki eksiklikler bir türlü giderilebilir. Çünkü kalite olarak başarılıyız. Mahalle sektörü değil de dünya sektörü olduğumuzu farkettimiz gün sorunlar çözülecek. Bunun için de fazla beklemeye gerek yok. 2010 yılını beklemeyeceğiz. 2006-2007 yıllarında milyar dolarlık ihracat rakamlarına ulaşacağız. Yani tekstilden sonra Türkiye ihracatı için çok önemli bir sektör daha geliyor.

Mobilya sektörü sahip olduğu gücün farkında değil mi?

Sahip olduğu enerjinin yaratacağı sinerjinin farkında değil. Bir semt düşününüz bir kentte 300 bin çalışanı var. İhracatı hemen hemen sıfır. Benim bildiğim iki tane firma var ihracat yapan, üçüncüsü yok. Ama ihracatın tamamına yakını Kayseri ile İnegöl yapıyor. Bizimkiler çok mütevazı kalıyor. Ama önümüzdeki yıllarda daha da artış olacağı kanısındayız. Kalite açısından rekabet şansımız da var.. Üstelik bizim çeşitliliğimiz de çok mutlu edecek boyutlarda. Gelişmiş bazı ülkeler genelde tek bir çizgide ihtisas sahibi. Ama bizde her konseptte, segmentte mal üretiliyor. Kalite olarak da Avrupa ile rekabet edebilecek noktadayız. Şuanda ülkemizin 1983 yılında, ihracata başladığı yıllarda yaşanan doğum sancılarını yaşıyoruz.

Sorunların çözümü için neler yapılmalı?

Peş peşe gelen ekonomik krizlerin, mobilya sektörünü dışarıya yönlendirmesi bakımından iyi de bir fırsat olduğu kanısındayım. Krizler insanları dışarıya açılmaya mecbur etti. Biz bunlardan bir tanesiyiz. İç pazardaki daralma bizi yeni arayışlara yönlendirdi. Bu da dış pazardır. Dışarıda çılgınca pazarlar var. Hemen burnumuzun dibinde bir Rusya var. Yanıbaşında Ukrayna var. Hemen arkasında bir Kazakistan var. Irak, İran, Suriye var. Özetle çok başarılı, çok verimli teşvikler var. Bunlardan haberdar olmak gerekiyor. Bir diğer konuda işleminin ortak problemi olan mevzuat ile ilgili bürokrasi ile ilgili problemler var. Gelecekte son derece umutluyuz. 2006-2007'de otobanda gider gibi gideriz.

Şirketinizi tanıtabilir misiniz?

FY, 1986 yılında kuruldu. Butik tarzda mobilya, tasarım, üretim ve satışını yapıyoruz. İthalat ve ihracat yapıyoruz. Karabağlar ve Alsancak olmak üzere İzmir'de iki mağazamız var. Ama bunun dışında dünyanın birkaç ülkesinde bayilerimiz var. Ürünlerimiz Amerika, Japonya, Suudi Arabistan, Yunanistan ve Hollanda'da satılıyor.

Türkiye'de mobilya sektörü ne durumda?

Aslında ülkenin en ciddi sektörlerinden biriyiz. Çünkü mobilya bizde teknolojiyle değil emek yoğun üretilir. Emek yoğun bir sektörün sadece iç piyasa ile yetinmesi de büyük bir eksiklik. Ciddi bir potansiyel var ama ne yazık ki bu potansiyel amacına ulaşmıyor, dünyaya duyurulmuyor. Mobilya sektörünün ihracata katkısı fevkaalede küçük, ama ekonomiye katkısı özellikle istihdam yoğunluğu bakımından son derece önemli. Örneğin Ankara Siteler'de 20 bin imalathane, 5 binin üzerinde mağaza, 300 binin üzerinde çalışan var. Bu sadece bir semt. Dünyada bundan daha büyük bir fabrika var mı? Sadece Ankara'dan söz ettim. Bunun alternatifi Kayseri. İstanbul, İnegöl, İzmir var. Yani üretim potansiyeli itibarıyla çok ciddi bir sektör olmasına rağmen ne yazık ki 2003 yılı ihracatı 300 milyon dolar. Bana göre ihracat potansiyeli 5-6 milyar dolar.

Peki neden bu büyük potansiyel ihracata yansımıyor?

Bizim sektörümüz dünya ile henüz yeni tanışıyor. Bu tanışıklığı sağlayan firmalardan biri de biziz. Zaman içerisinde daha da açılacak diye düşünüyorum. Özellikle 2005 ve 2006'nın dünyada Türk mobilyacılığının patlama yılı olacağı kanaatini taşıyorum. İhracat potansiyelini artırmak için Amerika'yı yeniden keşfetmenin bir anlamı yok. Klasik yöntemler var. Başta uluslararası fuarlara katılmak geliyor. Yani burada dünyanın en iyi ürünlerini üretirsiniz ama bunu satıcıya ya da tüketiciye ulaştıramazsanız sadece siz bilirsiniz. İzmir'de üretilen bir ürünü Brezilya'da, Yeni Zelanda'da satmak için yapılacak tek şey o ülke mobilyacılarının, alıcılarının geldiği pazarlara gitmektir. Yeni Zelanda'daki birisi Türkiye'nin yerini bilmezken neden buradan mobilya alsın ki. Bunun için fuarlara ka-



Kalitede standardı yakalamak şart

İr. Türk mobilya sektörü önümüzdeki bir kaç yılda çok önemli aşamalar kaydedecek. İzmir'in bu pastadan pay alabilmesi için çok ve disiplinli çalışması gerekiyor.

Dünyaya açılabilmek için neler yapılmalı?

Dışarıdaki piyasayı takip etmek. Dışarıdaki kaliteyi yakalamak. Fuarlara katılmak. Backgroundun iyi ve kuvvetli olması lazım. Yani 3-5 kuruşu olanın yapacağı bir iş değil. Mobilya sektöründe çok yoğun ve güçlü bir altyapı olması lazım. Tekstil sektörü gibi değil. Bir dikiş makinası günde kaç tane t-shirt yapar bellidir. Ama aynı durum mobilya sektöründe yok. Türkiye için ileriye dönük çok ciddi bir potansiyel söz konusu. İzmir her zaman ikinci planda kalıyor. İzmir çok fazla çalışmıyor. İstanbul, Düzce'deki gibi mobilya fabrikaları yok İzmir'de. Burada herşey küçük sanayi. Nedense İzmir'de böyle bir şey daha oluşmadı. Disiplinli çalışmak gerekiyor. Piyasayı yakından takip etmek gerekiyor. Çalışmak gerekiyor. Çok iyi bir ekip olması lazım. Eleman meselesi, eğitim meselesi. Yani herşey bundan kaynaklanıyor. Ben İzmir'i bu konuda biraz geri olarak görüyorum.

Yetişmiş eleman sıkıntısı mı var?

Döşemecilikte, mobilyacılıkta belki bir sıkıntı olabilir. ama bu bir organizasyon meselesi. Büyük işlerle önemli olan başında olan kişilerin, yani ağaç teknikeri, mühendisi yani işi alıp, hazırlayan, imalata veren, bunlar güçlü olması lazım ki sonuç da iyi olsun. Sadece alt kadro değil üst kadro da önemli. Bence bütün mesele üst kadroda. Misyonu anlayabilen, karşı tarafın ne istediğini anlayabilen birilerinin olması lazım. Yani alttakileri yönetmek daha kolaydır. İzmir çok büyük bir mobilya piyasasına sahip. İzmir'de 3 bin tane atölye var. Her atölyenin ustaları var ama bu İzmir sektöründe söz sahibi değil. İşe disiplinle, Avrupa mantığı ile yaklaşmak gerek.

Neden İzmirli bir araya gelemiyor, eksiklik nerede?

İzmirliğin hiçbir birliği yoktur. EĞİAD'da o birlik yavaş yavaş oluştu. Eskiden EĞİAD'ın toplantılarına 3-5 kişi geliyordu. Şuanda hayran kalıyorum çok kişi geliyor. EĞİAD'da çok güzel birliktelik var. Mobilyadaki patronlar, söz sahipleri EĞİAD'daki gibi bir araya gelmiyorlar. Onlar çalışma grupları kurmuyorlar. Yani sanayi odası seçimden sonra mobilya bölümüne yeni başkanı seçiyorlar, bir kere çağırıyorlar iki kere çağırıyorlar toplantılara 3-5 kişi geliyor. Ondan sonra öbür seçime kadar bu işler yürümüyor. Yani İzmir'in birliği yok. İzmir'in en büyük sıkıntısı bu.

Şirketinizi tanıtabilir misiniz?

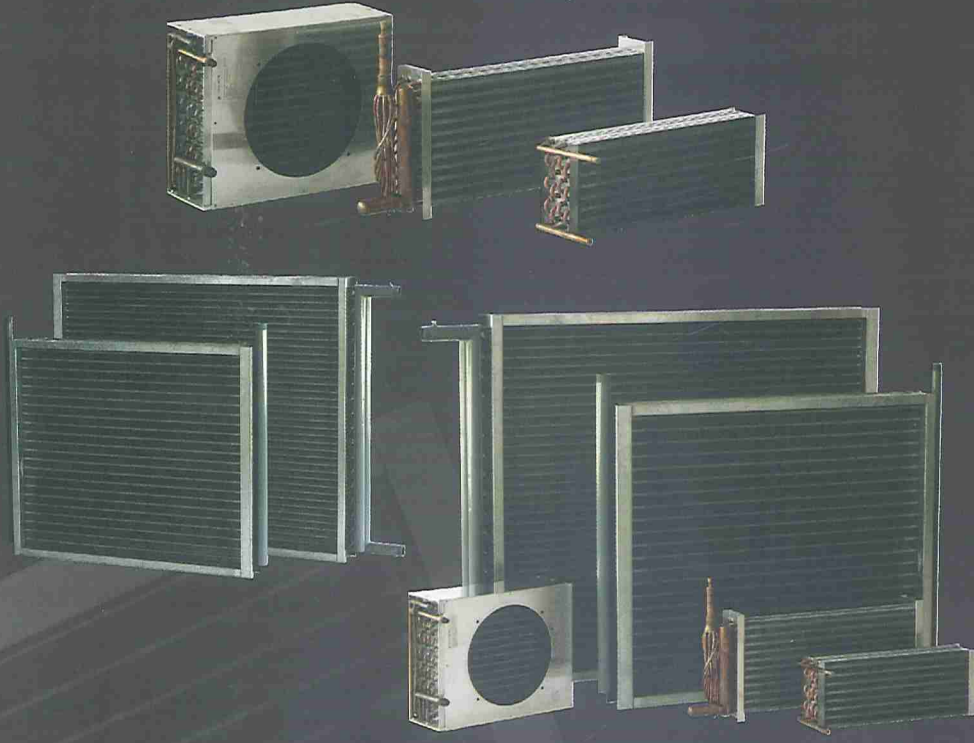
Ege Form 1988 yılında kuruldu. Eşimle beraber işleri yürütüyorum. 24 yıldır Türkiye'deyiz. 12 Eylül İhtilali'nden bir hafta sonra Türkiye'ye geldik. Yani çok kötü bir zamanda. Gelişmekte olan ülkeleri desteklemek için yapılan bir çalışma kapsamında Türkiye'ye geldik. Bir mobilya fabrikası kurduk. Bu fabrikada 7 yıl müdürlük yaptım. Merkez Bankası İzmir ve Ankara, Pamukbank İstanbul binalarının dekorasyonunu yaptık. Hep büyük işlerle uğraştık. Çalıştığım şirketin ortakları ayrılınca yeni bir karar vermek zorunda kaldım. Ya Almanya'ya dönecektim ya da burada kalacaktım. Sonunda burada kalmaya karar verdik ve 1988'de Ege Form Mobilya'yı kurduk. 3,5 yıldır Kısıkköy'de kendi binamızdayız. Buraya da çok kötü bir zamanda geldik. Şubat 2001 kriziydi. Bizim faaliyet konumuz dekorasyon. Tamamen sipariş üzerine çalışıyoruz. Hazır ürünümüz yok. İzmir'in sayılı insanlarına ev, işyeri, otel dekorasyonu yapıyoruz. Çok iddialı konuşmak istemiyorum ama kalite olarak İzmir'in bir numarasıyız.

Türkiye'deki mobilya sektörünü nasıl görüyorsunuz?

Şuanda Türk mobilya sektörü son derece faal. Çok yetenekli beyinler var. Birşeyler üretiyorlar ya da bir yerlerden görüp kopya ediyorlar. Eskisi gibi değil artık her türlü dergi geliyor Türkiye'ye. Herkes bir şeyler görüyor, üretiyor. Piyasa, çeşitlilik açısından bir hayli zengin. Bu kalite ile bence eşit gitmiyor. Tamam göze hitap eden bir şeyler üretiliyor ama kalitesi biraz düşük. Muhakkak bir kaç tane iyi şeyler yapan firma var. Ben İzmir'le ilgili konuşuyorum. Dışarıyla rekabet için kalite standardını biraz yükseltmek şart.

Türk mobilyacıların yurtdışı ile rekabet şansı var mı?

Birkaç firma bunu beceriyor. Ama bazı şartları var. Yurtdışına çalışmak kolay değildir. AB'nin bazı standartları var. Sunta üretimde kullanılması gereken malzemeler bile belli. Buna uymak ancak birkaç sene sonra olabilir. Ahmet usta, Mehmet usta veya bizim gibi küçük ölçekli işletmeler için böyle bir şey yapmak oldukça zordur. Ama böyle kupon bir şey bulabilirsen, bir model, bir program gibi bir şey, o zaman olabi-

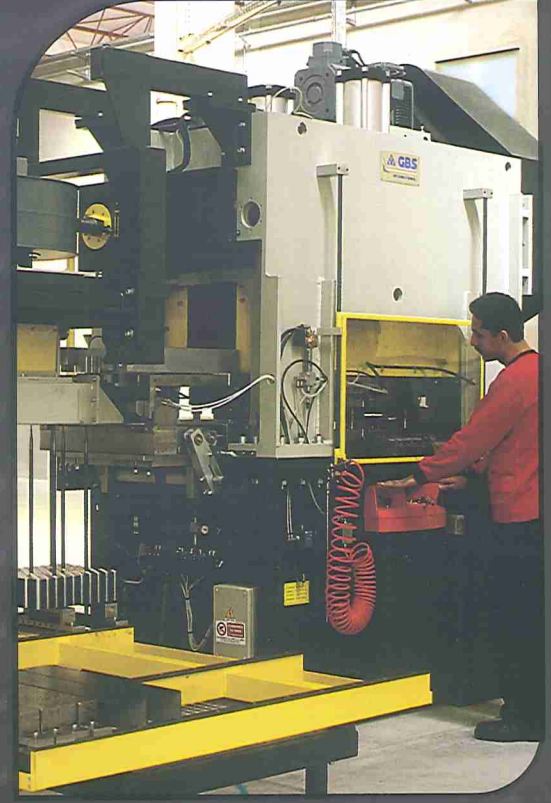


Enerji aktarımında benzersiz ve hassas bir teknoloji gerektiren ısı eşanjörü üretimi, şimdi genç ve iddali bir şirketle yeni bir boyut kazanıyor.

Çağdaş kalite anlayışı ile ihracat kapasitesini artırıp sektöründe lider konuma ulaşmayı hedefleyen **T e r m o k a r** İzmir'den dünyaya cesur, yenilikçi bir adım atıyor.

TERMOKAR

Isıtma Soğutma Klima Cihazları San. Tic. A.Ş.



TERMOKAR
Isıtma Soğutma Klima Cihazları San. Tic. A.Ş.

İ.A.O.S.B 10044 Sk. No: 9 • 35260 Çiğli / İZMİR - TÜRKİYE
Tel: +90 232 328 - 2092 • Faks: 0 232 328 - 2016
e-posta: info@termokar.com • web: www.termokar.com



Mobilyada en büyük sorun finansman

Şirketinizden biraz bahseder misiniz?

1989 yılından bugüne Alsancak'ta yatak, mobilya ve dekorasyon konusunda faaliyet gösteriyoruz. Mobilya ve dekorasyonun yanı sıra yatak, bayiliği ve Altın Yatak'ın Ege Bölge bayiliğini yapıyoruz. Üst kalitede, inandığımız, güvendiğimiz markalarla çalışıyoruz. Aynı zamanda kendimize ait Taşkiran koleksiyonumuz var. Özel sipariş alıp insanların evine göre, ölçüye göre, isteklerine göre özel imalat yapıyoruz. Koltuk, yemek odası, yatak odası, ev dekorasyonu yapıyoruz. 3 yıldır deri koltuk konusunda çok ciddi bir mücadelemiz var. Narlidere'de çok güzel bir deri koltuk showroom açtık. Bugüne kadar yerli tüketiciye hep pahalı imajı verilen deri koltuğu yaymaya çalışıyoruz. Avrupa'nın kullandığı Montel'in İzmir bayisiyiz. Öncelikle inandığımız güvendiğimiz markaların bayiliği sonra kendi özel kreasyonumuzu en güzel ve en ekonomik şekilde tüketiciye sunmaya çalışıyoruz. Bunun mücadelesini veriyoruz. Globalleşen dünya piyasasında ticaret her sektörde olduğu gibi mobilyada da günbe gün zorlaşıyor ve daha da zorlaşacak. Çünkü satış sonrası hizmet, malı sahiplenmek, tüketici haklarına uygun bir şekilde malı sunmak, müşteriye anında servis, daha güzel daha titiz daha detaylı bilgi vermek zorundayız. Çünkü çok ciddi bir rekabet var.

Türkiye'de sektör ne durumda?

Bence hala Türk tüketicisine çok kaliteli, çok şık, dünya normlarında mallar çok fazla sunulmuyor. Kalite olarak söylemiyorum ama genelde dizayn, şıklık ve keyif verme açısından büyük eksiklikler var. Türk toplumunun özellikle ekonomik durumundan dolayı genelde standart malları tüketiciye çok ciddi oranda yüklemiş durumdadır. Ben buna karşıyım. Şuanda özellikle Kayseri'deki çok büyük fabrikasyon firmaların destekli kampanyaları ile uzun vadeli olarak tüketiciye kolaylıkla mal veriyorlar. Ancak tüketiciler bundan mutlu mu? Bana göre değil. Çünkü o müşteri uzun vadeli malı taksit avantajından dolayı tercih ediyor. Ancak ben tüketicinin dekorasyondan gereken keyfi aldığına inanmıyorum. Bugün Avrupa'da olay çok daha farklı. En son Köln, Milano ve Jakarta fuarlarında incelemelerde buldum. Standart mobilya sunumu artık yok. Klasik, deri koltuklar, yemek, yatak odaları, ka-

lite kadar şıklık ve göze hitap ön planda. Bizde şuanda Türk halkının sosyo-ekonomik durumundan dolayı ve biraz da bu malları sunan firmaların genelde yoğunluğunun bu kulvarda olmamasından dolayı aslında tüketiciye sunulan mallar çok şık değil. Koltuk takımı adı altında oturmaya yarar diye bol miktarda çekyat sunuluyor piyasaya. Yani mobilya demek sadece oturup, kalkıp, yatmak değil. Mobilya şık olmalı, keyif vermeli, pozitif enerji vermeli, evin konumuna uygun dekorasyon sağlamalı. Biz işin bu noktasındayız. Özellikle kendi dizaynımızla, renk seçimimizle, kişiye uygun dizayları, eve uygun dizayları kısacası kişiye ve aileyi en mutlu edecek dekorasyonu, mamulleri vermeye çalışıyoruz. Taşkiran Mobilya olarak yaptığımız ürünü önce kendimiz beğeniyoruz sonra müşteriye sunuyoruz. Yoksa sırf para amaçlı ticaret yapmıyoruz. Birinci önceliğimiz para değil. Önce müşteri memnuniyeti ve mutluluğu zaten arkasından para geliyor. Bu çok önemli. Ama Türkiye'de sistem böyle yürümüyor.

Sektörünün sorunları nelerdir?

Avrupa'daki fuarlarda yaptığım incelemelerde özellikle bizim tarzımızda imalat yapan, butik iş yapan mobilya firmalarının hiçbirinin finansmanla ilgili sorunu yok. Bu konuda özel sektör bankaları ve devlet çok ciddi manada destek oluyor. Bunu çok net görebildim. Bugün bizdeki orta ölçekli bir işletmenin sermayesi kadar reklam ve katalog bütçesi ayırabiliyorlar. Bizim burada reklam çalışması, alt yapısı, makina parkı, koleksiyon oluşturmak için yapılacak olan ar-ge, bunların hepsi birer finansman. Türkiye'de finansman çok çok pahalı olduğu için mobilya sektörü gereken desteği alamıyor ve çok ciddi zorluklar yaşıyor. Bizim tarzımızdaki firmaların bankalardan gereken finansmanı ucuz bir şekilde bulamazsa Türkiye'deki işsizlik tablosu daha da artar. Çünkü kapanan her işletme istihdama vurulan bir darbe. Ama Türkiye'deki bankacılık sistemi maalesef bizim istediğimiz tarzda çalışmıyor.

Sektörün ekonomiye katkısı nedir?

Benim her zaman savunduğum bir görüş var. Ben ve benim gibi firmaların



Milli Mücadele yaptığımı iddia ediyorum. Biz Türkiye'deki çarkın önemli dişlilerinden bir tanesiyiz. Çünkü butik tarzda iş yaptığımız yüzlerce ustamız ve atölyelerimiz var. Bu atölyeler bizden her haftasonu para bekliyor. Biz bu firmalara çok ciddi finansman aktarıyoruz. Aslında biz bu sektörün gizli kahramanlarıyız. Yani bu işi büyük fabrikalarda yapmanın yanında bizler küçük atölyelere para pompalayarak onları ayakta tutuyoruz. Bizim tarzımızdaki firmaların kesinlikle maliyeti düşük kredilerle desteklenmesi şart. Çünkü bakıyorum son 2-3 yıldır benim iş yaptığım atölyelerden yüzde 20'si kaybolup gitmiş. Eğer biz gereken finansmanı onların hepsine sağlamış olsak o atölyelerin hiçbiri kapanmazdı. Daha çok sirkülasyon ve daha çok siparişle daha ucuz ürün elde edilirdi. Karabağlar'daki binlerce atölye haftasonlarını ipe çekiyor ve bizden para bekliyor. Devletin yetkili organları gelsinler, görsünler şuanda durumları içler acısı. Son derece sağlıksız ortamlarda çalışıyorlar. . Adamın atölyesini geliştirecek finansmanı yok. Bizim bu atölyeleri desteklememiz için bankaların bizi finanse etmesi gerekir. Bütün bu olumsuzluklara rağmen bizim ustaların yaptığı işler Avrupa'da büyük beğeni topluyor. Yakın zamanda Almanya'da iki ev dekore ettik, hayran kaldılar. Karşılığında aldığımız para onlara öyle komik geldi ki, Almanya piyasasının dötte biri. Adamlar Almanya'dan gelip bizden mobilya alıyor ama bize devletin hiçbir desteği yok. Türkiye'deki en büyük problem para maliyetinin yüksek olması, finansmanın çok pahalı olması. Bankalar kredi oranlarını bu kadar yüksek tuttuğu müddetçe bence her gün iki tane işletme kapanacaktır. Halbuki elimizde büyük bir cevher var, çok büyük bir işgücü var, çok büyük bir beyin gücü var. Ama şüda bir gerçek finansman sorunu nedeniyle peş peşe atölyeler kapanmakta. Koleksiyon ve perakendede çok güçlüyüz ama finansman ve devlet desteği açısından büyük sıkıntılar yaşıyoruz.



ri zaten belirli bir doyum noktasında. Savaş sona erince dibimizde çok büyük bir Irak pazarı olacak. Yine hemen dibimizde çok kapalı bir pazar olan İran var. Ancak konu yine dönüp dolaşıp finansmana geliyor. Bu işi sadece 5 tane 10 tane firma yapmamalı, yüzlerce firma yapmalı. Bunun da yolu Türkiye'deki orta ölçekli firmaları desteklemekten geçer.

Dünyaya açılırken nelere dikkat edilmeli?

Bu konuda çok ciddi bir sorunun altını çizmek gerekiyor. Mobilya sektöründe 15 yıldır iş yapıyorum ve aynı zamanda teknik öğretmenim. Kesinlikle alttan gelen çıraklıktan itibaren yeni insan gücünün çok acilen yetişmesi lazım. Çıraklıktan başlayarak insan yetiştirme konusuna çok önem verilmesi gerekiyor. Çünkü şu anda finansmandan sonra en büyük problemimiz iyi ustaların yetişmemesi. İyi ustaların yetişmemesi demek bizim dünya pazarında söz sahibi olmamız demektir. Bu sorunun kesinlikle aşılması gerekir. Ben hem mektepli hem alaylı olmayı savunan bir insanım. Kesinlikle çalışma şartları düzeltilip alttan iyi ustaların yetişmesini sağlar hale gelmemiz lazım. Mobilya sektörünün cazibesini kaybetmemesi için eğitim seminerleri verilmesi gerekir. Çalışma şartlarının düzgün olması gerekir ama sonuçta bu da finansmana bağlı. Sıfır maliyetli kredilerle hiç olmazsa atölyelerin kapanması engellenmeli ve burada yeni çırakların yetişmesi sağlanmalı. Herkesin üniversite mezunu olması birşey ifade etmiyor. Bin tane üniversite mezununun olduğu yerde iki tane oymacı ustasının yetişmemesi bu sektörün yok olmasına ve bu sektördeki üstünlüğün uzakdoğu ülkelerine geçmesine neden oluyor. Milli eğitime ve meslek liselerine bu konuda çok büyük bir iş düşüyor. Bu durum bizim insan gücümüzün elindeki özellikleri kaybetmesine yol açacak ve hazırcılığa neden olarak ithalatı artıracak. Oysa ki bizim ithalata değil ihracata ihtiyacımız var. Türk mobilya sektöründe dünya çapında söz sahibi olacak bir potansiyel var. Bunun için küçük ve orta ölçekli atölyelerin sıfır maliyetli kredilerle desteklenmesi şart. Dünyada gerçekten büyük bir pazar var ama bu pazarlara açılabilmenin yolu da finansal destekten geçer. Devlet gereken desteği verirse özellikle Irak, İran ve Ortaasya pazarından çok ciddi paylar alabiliriz. Bu konuda çok ümitliyim. Çok güzel noktalara geleceğimize inancım sonsuz. Onun için Milli Mücadele'ye devam.

Türk mobilya sektörü dünyaya açılıyor mu?

Benim şahsi gözlemlerime göre özellikle Avrupa'nın güçlü firmaları ile Türk firmaları arasında yakın

zamanda ciddi evlilikler olacak. İkincisi Avrupa'nın birçok güçlü firması Türkiye'ye gelip üs kuracak. Ama Türkiye'de tıkanan iç piyasa şartlarından dolayı kendi çerçevesinde herkesin özellikle Ortadoğu, Türk Cumhuriyetleri ve Asya ülkeleri olmak üzere dışarıya açılması gerekiyor. Kurtuluş ihracattadır. Çünkü Avrupa'ya ihracat zaten çok güç. Avrupa ülkele-



Çok ciddi eleman sıkıntısı çekiyoruz

Şirketinizden biraz bahseder misiniz?

1993 yılında kurulduk. Ev tipi koltuk takımları üretiyoruz. Arada bir oteller için de çalışmalarımız oluyor. Ama ağırlığımız ev tipi. Üretimimizin 3/4'ü yurtiçine, 1/3'ü yurtdışına gidiyor. Yurtdışında 2-3 tane müşterimiz var. Onların alımları oldukça yüklü olduğu için başka firmaları kabul edemiyoruz. Kapasitemiz geçtiğimiz yıllarda yarı yarıya düştü. Yeniden toparlanıp, tekrar büyüme hedefindeyiz. İşler iyi gidiyor. İçeride yapılan üretimin tamamı sipariş. Hazıra birşey yapmıyoruz. Zaten bizim sektörde hazıra mal yapmak riskli. Deforme olur, bozulur, saklayamazsınız. Zaten kumaş çeşitliliği, renk çeşitliliği nedeniyle hep siparişe yönelik çalışılıyor.

Mobilya sektörü ne durumda?

Bence çok iyi durumda; büyük bir atılım içinde. Yalnız eleman sıkıntısı var. Mesela döşemeci bulamıyorum. Karşı değişim ama 8 yıllık eğitimden sonra aksaklıklar yaşanıyor. Ortaokulu bitiren bir çocuğa sanat öğretmek çok zor. Meslek liselerinden hiç yararlanamadık. Mobilyacılığın döşemecilik bölümü yok meslek liselerinde.

Eskiden vadeli çalışılırdı. Ancak şimdilerde bu alışkanlık değişiyor. Vadeli çalışanlar zarar etme durumunda. Mağaza sahipleri peşin ve iskontolu alıp rekabete giriyor. Enflasyon düştüğü için, bugün pahallı ama gelecek ay ucuza kalır olayı bitti. Vadeli çalışınca fiyatlar artıyor.

Sektörün ekonomiye katkısı ne düzeyde?

Mobilya sektörünün istihdama büyük katkısı var. Çünkü emek yoğun bir iş. Dikişinde, kesiminde makinalar yardımcı oluyor ama sonuçta mutlaka yine elle oturtuluyor. Ancak artık kimse çocuğunu sanata vermiyor. Bugün 18-19 yaşındaki iyi bir döşemeci 1 milyara yakın maaş alıyor. Üniversite mezunlarının aldığı maaşlar ortada. Bunu anlatmakta zorluk çekiyoruz. Türk mobilyacısı artık yavaş yavaş dünyaya açılıyor. Bu kadar geç kalınmasının nedeni ürkmek olabilir. Ama şuan bayağı iyiyiz. Üretim kalitesi olarak da bilgi birikimi olarak da iyiyiz. Eskiden hatalı işler de oluyordu. Ancak gide gele onlar da halledildi. Gitmek lazım tabiki yurtdışına. Bir zamanlar

Özal diyordu ya, "Alın çantanızı çıkın" ama biz çekiniyorduk. Keşke o zamanlar çıksaydık. "Kim alır bizden mal" diye çekiniyordum. Şimdi artık çekingenlik kalmadı. Artık çanta elde dolaşmaya başladık. İstedığımız yerden de randevu alıyoruz. Mobilya sektöründe çok büyük potansiyel var. Önümüzdeki birkaç yıl içinde tekstilciler gibi mobilyacılar da büyük bir ihracat hamlesi yapacak. Buna kesinlikle inanıyorum. Mobilyacılar artık dünyanın farkına vardı.

Sektörün sorunları nelerdir?

Üretim kalitemizde hiçbir sorun yok. Tasarım tescilli modellerimiz bile var. Ama tescil aldığımız ürünlerin de taklitleri var. Onlarla uğraşmak çok külfetli. Ben ihtar çekiyorum. Bir ihtar 100 milyon lira. Tasarım tescili korunurken yapılacak çalışmalarda üreticiye hiçbir destek yok. Her türlü hammadde var. En önemli sorun yetmişmiş eleman. Biraz da Uzakdoğu'dan gelen mallar. Onların rekabeti sözkonusu. Mesela bin dolara deri takım satıyorlar. Bin dolar 1 milyar 400 milyar lira, bizde normal kumaşlı takım 1.5 milyar liradan aşağı olmaz. En büyük olay sigorta primleri ve vergilerin yüksekliği. Emek yoğun bir iş bizimki. Çok yüksek rakamlardaki sigorta primleri ve vergileri ödemekte zorlanıyor imalatçılar. Ödeyemediğimiz aylarda oluyor. Bir de cezaları ve faizleri de çok yüksek. Bu konularda bir düzenleme yapılabilir. Devlet desteklese biz de eleman alıp yetiştirebiliriz. Şuanda 3-4 çırağımız var. Onlara kol kanat geriyoruz. Bu konularda bir iyileştirme olursa sayı artar. Meslek liselerinde döşemecilik bölümü olması gerekir. Çünkü koltukta hakikaten önümüz açık.

İzmir ne durumda?

Eskiden tüccar İzmir'e gelirdi. Şuna da bakayım, gelmişken şunu da alayım derken ticaret hacmi artardı. Bu durum değişti artık İzmir'de. Eskiden çok kuvvetli iskeletçiler vardı. Anadolu'dan bir imalatçı gelip iskeleti alıp, cilalayıp, döşedikten sonra satıyordu. Ama daha sonra iskeletçiler bu işleri de yapmaya başlayınca bitmiş mal için gelen olmadı İzmir'e. Bugün Kayseri ve İnegöl ön planda. İzmir lüks salon takımları, elit modellerde iyi. Ancak İzmir'in eski ağırlığı da yeniden oluşmaya başladı. Bugün İnegöl'de hergün bir yabancı dolaşiyor. Bu bir gerçek ama İzmir de iyi durumda. Ancak biraz sapa mı kalıyor, ulaşım mı ters geliyor insanlara, İzmir müşteri çekmekte zorlanıyor. Ankara mobilya kenti olarak biliniyor. İzmir bu işten biraz uzaklaşmış ama yavaş yavaş yeniden ayağa kalkıyor. Türkiye dünya mobilya pazarında söz sahibi olabilecek bir trende girdi. Sanıyorum en fazla 10 yıl içinde de bu hedefine ulaşır.

yalıtımda köklü ve güçlü bir aile



- ...1975 Okside bitümlü su yalıtım örtüleri (Türkiye'de ilk üretim)
- ...1989 Polimer bitümlü su yalıtım örtüleri (Türkiye'de ilk üretim)
- ...1994 Polpan ekstrude polistren ısı yalıtım levhaları (Türkiye'de ilk üretim)
- ...1997 Shingle çatı kaplama örtüleri (Türkiye'de üretim)
- ...1998 Bitüself kendinden yapışkanlı su yalıtım bantları (Türkiye'de ilk üretim)
- 2005... Yeni yatırımlar, yeni ürünler...

btm[®]
www.btmpolpan.com.tr

Durgunluğu üzerinden atan sektör, kamu yatırımları da normale dönerse ivme kazanacak



2005

Çimentonun 'umut' yılı

2003 yılında GSMH içindeki payı yüzde 2 civarında olan çimento sektörü aynı yıl 7.799 kişiyi doğrudan, 4.370 kişiyi de taşeron yoluyla istihdam etti. Tamamı özel sektör tarafından işletilmekte olan 39 entegre fabrika ile 18 öğütme-paketleme tesisi bulunuyor. Türkiye'deki toplam klinker üretim kapasitesi yaklaşık 36.5 milyon ton, çimento öğütme kapasitesi ise 66,5 milyon ton düzeyinde. Kapasite kullanım oranları ise çimento için yüzde 53, klinker için yüzde 83,5.

Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (TÇMB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan İğnebekçili sektörün 2003'te yakaladığı iyileşme sürecine, 2004 yılında da devam ettiğini söyledi. Önceki yıla göre 2004'te üretimde yüzde 10,8, iç piyasa satışlarında yüzde 9,5 artış oldu. İğnebekçili'ye göre ülke ekonomisindeki canlanma ve inşaat sektöründeki toparlanma 2004'teki canlanmanın en önemli sebebi.

Çimento sektörünün büyümesi ya da küçülmesinin, ülke ekonomisiyle doğrudan bağlantılı olduğuna dikkat çeken Adnan İğnebekçili, "Ekonomideki olumlu beklentinin, IMF ile yeni Stand-by Anlaşması ile daha da güçlenmesi ve istikrarlı büyüme durumuna geçmesi beklenmektedir. İnşaat sektöründe iç piyasada canlanma istenen düzeye ulaşmamıştır. Çimentonun asıl tüketim noktasını kamu altyapı yatırımları teşkil etmektedir. Ancak alt yapı yatırımları durdurulmuştur.. Kısa vadede kamu altyapı yatırımlarında hareketlilik beklenmemektedir.

Geriye sanayi ve konut sektörü kalıyor. Sanayicile-

rin kriz ve depremlerden sonra yatırımlarını kesmelerine karşın konutta potansiyel gözleniyor. Deprem sonrasında özellikle deprem teknolojilerine göre yeni konutlar ilgi çekmektedir. Mortgage sistemi yertleştirilebilirse bu alanda büyük gelişme beklenebilir" diye konuştu. Adnan İğnebekçili, ekonomideki iyiyeye gidiş sürdüğü takdirde, iç piyasadaki çimento satışlarında 2005 'te yüzde 4-5, üretimde yüzde 7-8 artış beklendiklerini açıkladı. İğnebekçili, sektörün önündeki sorunların çözümleri konusunda adımlar atılmasında bu beklentilerin daha da üst noktalara çıkacağını vurguladı. TÇMB'ye göre sektörün sorunları ve çözüm yolları şöyle;

1) Beton Karayolu Kullanımı Yetersizliği

Türkiye'de yük taşımacılığında demiryolu ve deniz yolunun payı düşük. Karayollarının yük taşımacılığındaki payı yüzde 92, yolcu taşımacılığındaki payı ise yüzde 95. Karayolları Türkiye'nin ulaşım ve taşımacılığı, bir bakıma ekonomisi açısından yaşamsal öneme sahip. Ancak böylesine önem taşıyan karayollarımızın yapımında 50 yıldır kullanılan tek malzeme asfalt. Otoyollarla birlikte 63.000 km uzunluğundaki karayollarımızın ancak 8.300 kilometrelik bölümü "asfalt betonu" yani sıcak karışım ve sıkıştırma ile yapılan asfalt yol, 50.000 kilometrelik bölümü ise "sathi asfalt kaplama"dır. Türkiye'deki ağır taşıt trafiğinin Avrupa ortalamalarının epey üzerinde olduğu gerçeği de eklenince, ortaya çıkan manzara, sonu bir türlü gelmeyen bakım-onarım çalışmaları oluyor. Üstelik bu durum, gelir ve performans beklentilerini karşılamaktan çok uzak kalan



Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan İğnebekçili, sektörü YARIN'a anlattı.

otoyollarımız için de farklı değil. Bu konudaki çözüm seçeneklerinden biri, belki de başlıcası daha dayanıklı ve daha az bakım-onarım gerektiren, ana malzemesi kendi kaynaklarımızdan, uygun maliyetlerle temin edilebilecek yollar yapmak olabilir. Bu seçenek, beton yollardır. Amerika'da 100 yılı, Avrupa'da ise 75 yılı aşkın süredir kullanılan beton yollar, az sayıdaki bazı kentiçi ve köy yolu çalışmaları dışında Türkiye'de ne yazık ki bugüne kadar ciddi şekilde değerlendirilemedi. Düşük inşaat maliyeti, uzun ömür ve tamamen yerli girdi kullanılmaya nitelikleri ile asfalt yollara üstünlüğü bilimsel olarak kanıtlanan, beton yolların ülkemizde de geciktirilmeksizin uygulamaya konularak Türk Karayolları teknolojisinde yeni bir çığır açılmasında öncülük edildi. Bu çerçevede Karayolları Genel Müdürlüğü ile TCMB arasında 9 Nisan 2002 tarihinde imzalanan protokol çerçevesinde Türkiye'nin ilk beton yolunun yapımı Afyon-İscehisar arasındaki yaklaşık 2.5 km'lik bölümde gerçekleştirildi ve 25.09.2004 tarihinde trafiğe açıldı. İkinci örnek beton yol uygulaması 2005 yılında Şanlıurfa-Viraneşehir arasındaki 50 km'lik bölünmüş yolda yapılacak. Bu yolların hizmete alınmasıyla beton yollarının öneminin daha iyi anlaşılmasını bekliyoruz.

2) Hazır Betonda Haksız Rekabet - Kayıt Dışılık

Türkiye'deki hazır beton sektörünün yaşadığı en önemli sorun, standart dışı-kalitesiz üretim ve faturasız satışlarla sektörde haksız rekabete ve tüketicinin mağduriyetine yol açılması. Türkiye Hazır Beton Birliği üyesi firmalar, standartlara uygun ekipman ve üretilmesiyle, her türlü yasal ve etik yükümlülüğünü

eksiksiz yerine getirirken, standarda uygunluk, çalışma ruhsatı, faturalı satış vb gibi yükümlülüklerini hiçe sayarak, haksız rekabete bulunup, ülkeyi ve devleti zarara uğratan hazır beton üreticisi firmalar maalesef gün geçtikçe çoğalıyor. Ayrıca, inşaat firmaları tarafından -günümüzün gereksinimlerine uymayan şartnameler gereği- şantiyelere gelişigüzel kurulan beton santrallerindeki denetim dışı üretim, yanısıra bu santrallerin yarattığı görüntü ve çevre kirliliği ile maddi kaynak israfı da, dikkat edilmesi gereken başka bir konu. Bu firmalar, söz konusu santralleri kendi ihtiyaçları için kuruyor olmalarına karşın, dışarıya da amaç dışı satışlar yaparak, haksız rekabete neden oluyor. Hazır beton üretimi yapılan santrallerle, betonun taşınması ve pompalanması aşamalarında kullanılan ekipmanların, çevre sağlığı ve iş güvenliği açısından sahip olması gereken teknik kriterler, standart haline getirilerek yayınlanmalı ve bu teknik kriterleri yerine getirmeyenlerin santral kurup, çalıştırmalarına izin verilmemeli. Bu kapsamda, şantiyelerine beton santrali kurarak, çalışma ruhsatı ve fatura yükümlülüklerine uymadan dışarıya satışta bulunan firmalara da TSE Belgesi alma zorunluluğu getirilmeli. Böylece, çevre tahribatı, iş kazaları, kalitesiz beton üretimi ve kayıtsız satışlar



Karayolu inşaatında da beton kullanılması isteniyor.

1996 yılında, Kalite ve Çevre Kurulu'nun Çevresel Ölçüm Hizmetleri ile Çimento Sektörüne ilişkin emisyon izinleri alınmıştır ve o günden beri yasal sınır değerlere uymaktadır. Sektör firmaları, Çevre Deklarasyonu'nu da imzalayarak çevreye karşı hassasiyetini göstermiştir. Son zamanlarda bu alanda çok yol alan sektör EN ISO 14001 "Çevre Yönetim Standardını" sistem olarak kurmuş ve AB standartlarını sürekli takip etmektedir.

da en aza indirilebilir. Özellikle kamu ihtiyaçlarına yönelik inşaatlarda TSE Belgesi hazır beton kullanılması zorunlu tutulurken, bu ürünün imal edildiği, taşındığı ve aktarıldığı ekipmanların yeterliliği için TSE Belgesi aranmamaktadır ki, bu büyük bir eksiklik ve çelişkidir. Laboratuvar konusunda hazır beton firmalarına uygulanan yaptırımlar, şantiye santrallerine de uygulanmalı, bunlara da laboratuvar bulundurma zorunluluğu getirilmeli. Yeterliliği TSE tarafından belgelendirilmiş olan beton test laboratuvarları, en azından "tanık laboratuvar" olarak gösterilmeli ve yeni akreditasyon düzenlemeleri çerçevesinde akredite edilmeli. Beton karışımına giren çimento dışındaki agrega, kum, kimyasal katkı gibi diğer ürünlerde de standarda uygunluğunun aranması, betonun üretim kalitesi ve denetim kolaylığı açısından son derece önemlidir.

3) Mecburi Beton Dayanım Standardı C25 olmalıdır

Depremlerin etkisiyle 1999 yılından sonra kullanılan beton sınıflarında olumlu gelişmeler yaşandı. 1999 yılında toplam yüzde 41.2 olan C20 ve üstü beton üretimi 2003 yılında yüzde 80.7'e yükselmesine rağmen bölgelere göre hala çok büyük farklılıklar bulunuyor. İstanbul

vb. büyük illerde elle beton hazırlama sona ermesine rağmen diğer illerde hala elle beton kullanımı devam ediyor. Bu nedenle sağlanan olumlu gelişmeler henüz yeterli düzeyde değil. Kendi kullanımı için bina yapanlar en kaliteli ve yüksek sınıfta hazır betonu kullanırken yap-sat şeklinde yapılan binalarda en kalitesiz ve düşük sınıfta hazır beton veya elle karılmış beton kullanılıyor.. Afet Bölgelerinde Yapılacak Yapılar hakkındaki yönetmelik,deprem bölgelerinde C20 sınıfının altında beton kullanılmamasını öngörüyor.. Betonda dayanıklılığın sağlanması için C25'in daha uygun olacağı kanaatindeyiz. Deprem gerçeği zamanla maalesef toplumsal unutkanlığa uğramakta, bu nedenle "Konutların proje ve betonuna bakılmamakta, etkin kuruluşlardan (üniversiteler, inşaat mühendis odaları, vb.) binanın yapısal güvenliğine yönelik bir bilgi alınmamakta, İşaatlarda Kalite Güvence Sistemi (KGS) Belgesi hazır beton kullanılıp kullanılmadığı araştırılmamakta, uygulamada betonun yerleştirilmesine ve bakımına özen gösterilmemekte. Teknik kadroların azlığı nedeniyle belediye denetimleri yetersiz. Yapı Denetim Kanunu tüm illerde uygulanmamakta ve sigorta sistemiyle denetlenmemekte. Depremlerde en büyük hasarları kamu binaları görmesine rağmen yapı

denetim kapsamı dışında tutuluyor. 200 metrekareye kadar olan yapılar denetim dışı bırakılmakta, mimar, mühendis, müteahhit, teknisyen, kalfa, vb. hiç kimseye yetkinlik koşulu getirilmemekte. İnşaatlardaki beton kalitesizliği hala önemli bir sorun. Bir yapının can damarını oluşturan betonarme, taşıyıcı iskeletin ana malzemesi olan beton, yapının genel maliyetinde yüzde 10'u bile bulmadığı halde, çoğunlukla inşaatın en az özen gösterilen ve en çok "tasarruf edildiği sanılan" bölümü. Yapılan araştırmalar yüksek sınıflarda hazır beton kullanıldığında yapı maliyetinin yükselmediğini aksine tasarruf sağlandığını kanıtıyor. C14 yerine C35 sınıf beton kullanılması durumunda 1. derece deprem bölgesinde yüzde 4, 2. derece deprem bölgesinde yüzde 6 tasarruf sağlanıyor. Bu nedenle standartlarca izin verilmeyen ama herhangi resmi bir karar ile de yasaklanmayan elle üretilen betonun taşıyıcı sistemlerde kullanılması mutlaka yasaklanmalı. İnşaatlarda kullanılması zorunlu en düşük beton dayanım sınıfı C25 olmalı ve Standart dışı-Kalite Güvence Sistemi (KGS) belgesi olmayan beton kullanımı yasaklanmalı.

4) Alternatif Yakıt Kullanımı

Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği, sektörün kullandığı enerji kaynaklarının düşük maliyetlerle temini yönünde yürütmekte olduğu mücadelenin yanı sıra, yeni ve alternatif enerji kaynaklarının sektöre kazandırılması ve böylece hem sektörün enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesi, hem de ülke ekonomisi ve çevre duyarlılığına katkıda bulunacak çalışmalarda önderlik ediyor.

Alternatif hammadde ve yakıtların sektörde kullanılması ile atık yönetim sistemi içerisinde bertarafı büyük problem arzeden bazı atıkların yok edilmesi sağlanacak, atıklardan enerji geri kazanımı vasıtası ile ekonomik bir değer yaratılacak ve gelişmiş ülkelere benzer şekilde enerji maliyetleri düşürülmüş ve halen aleyhimizde olan rekabet ortamı düzeltilmiş olacak. Atıkların özellikle de kullanılmış otomobil lastiklerinin ve atık yağların çimento sektöründe yakıt olarak kullanılmasıyla ilgili, gerek yasalardan gerekse uygulamalardan kaynaklanan sorunların giderilmesi için çalışmalarımız devam ediyor. Bu amaçla, biri 2002 Temmuz diğeri de 2003 Aralık aylarında gerçekleştirilen toplantılara, başta T.C. Çevre ve Orman Bakanlığı'ndan olmak üzere diğer ilgili bakanlık ve sektörlerden üst düzey temsilcilerin katılımı sağlanarak, konu hakkında yasal düzenleme ve uygulamalara kaynaklık edecek bilgi alışverişi ortamı yaratıldı. Bu girişimler sonucunda, alternatif yakıtların kullanımı konusunda T.C. Çevre ve Orman Bakanlığı ile alternatif yakıtların çimento fabrikalarında kullanımına ilişkin protokol de 24.06.2004 tarihinde imzalandı. Alternatif yakıt kullanımının çevreye olan olumlu katkılarını anlatarak kamuoyunun bilinçlendirilmesi amacıyla, bölgesel



Çimento sektörü alternatif yakıtlara izin bekliyor.

bazda kamu kuruluşları, sivil toplum örgütleri, belediyeler ve üniversiteleri içine alan etkinliklerimiz çok yakın zamanda uygulamaya konulacak.

Alternatif yakıt ve hammaddelerin çimento sektöründe kullanılması konusunda yaşanan başlıca problemler şunlardır: Ülkemizde çimento sektöründe kullanılabilir ciddi bir atık potansiyeli olmasına rağmen, atıkların toplanması ve tasnif edilmesi konularında ulusal bazda yürütülen çalışmalar yetersiz kalıyor. Bu yönde yapılan yasal mevzuat çalışmalarına hız verilmiştir ancak uygulama ve eğitim eksikliklerinin de bir an önce tamamlanması gerekiyor.

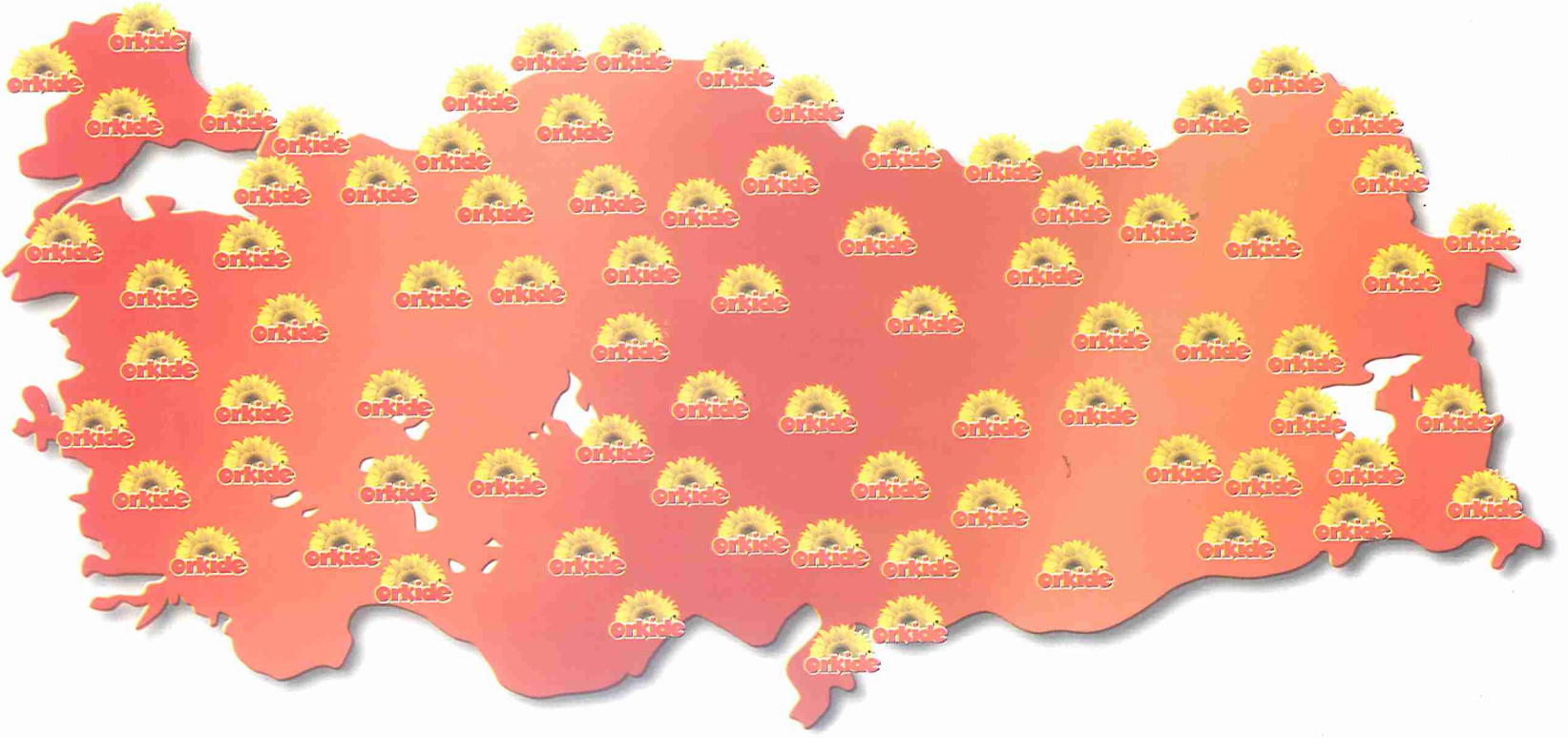
Bazı atıkların çimento sektöründe kullanımına yönelik yasal altyapı hazır. Ancak, uygulama çalışmalarında tespit edilen aksaklıkların, mevzuatlarda gerekli değişikliklerin yapılarak

düzeltilmesi gerekiyor. Kullanım ömrü dolmuş araç lastikleri ile ilgili tüm dünyada özellikle AB ülkeleri çimento fabrikalarında yoğun bir enerji geri kazanımı mevcuttur. Bu bağlamda yasal mevzuat bir an önce hazırlanarak çıkarılmalı ve kullanım ömrü dolmuş lastiklerin ithalatına izin verilmeli.

5) İç piyasa daralmasına Mortgage Sistemi'nin etkisi.

Deprem ve krizlerden sonra çimento sektöründe iç piyasada 1998 öncesi dönemlere henüz dönülemedi. 1998 yılında kişi başına 500 kg olan çimento tüketimi 350 kg'a kadar geriledi. 2005 yılında devlet yatırımları için tahsis edilen yatırım ödeneği sektörün son 10 yılda yaşadığı daralmayı telafi etmekten çok uzak. Bu nedenle 2005 yılında kısa vadede kamu altyapı yatırımlarında kayda değer bir hareketlilik beklenmiyor. Geriye sadece sanayi ve konut sektörü kalıyor. Sanayicilerin kriz ve depremlerden sonra yatırımlarını kesmelerine karşın konutta potansiyel gözleniyor. Deprem sonrasında özellikle deprem teknolojisine göre yeni konutlar ilgi çekiyor. Ekonomide görülmeye başlanan düzelmeye paralel olarak konut alıcısının alım kabiliyetinin artması ile gayrimenkul yatırımına hızlı bir talep olacak. Mevcut koşullarda düşen enflasyon ortamında, zaman içinde iyice belirginleşecek olan satın alma gücü artışları ile uzun vadeli konut finansmanı ve ipotega dayalı uzun vadeli konut edindirme kredisine dayalı 'mortgage' sisteminin acilen işlerlik kazanması halinde inşaat ve beraberinde çimento sektöründe kayıp yılların telafisi yönünde büyük gelişme bekleniyor.

Teşekkürler



*Yurdumuzun her köşesinde
sağlığına ve damak zevkine önem verenler,
yıllardır Orkide'yi seçiyorlar.
Tercihiniz için teşekkürler*

Türkiye!



İLDAŞ creative



Yeni Türk Lirası'na alışmaya çalışıyoruz

Ulusal paramızdan altı sıfır atılmasıyla birlikte kullandığımız araçlardan, moda hatta deyimlere kadar bir çok alanda değişiklikler yaşayacağız...

Osmanlı Bankası tarafından 5 Aralık 1927 tarihinde İngiltere'de, harf devrimi henüz yapılmadığı için eski Türkçe ve Fransızca bastırılarak piyasaya sürülen, ilk banknot serisi 7 ayrı değerdedi. Bu seride bastırılan en yüksek kupürlü kağıt para 1.000 lira idi. 1931 yılında Merkez Bankası kurulunca o tarihe kadar Osmanlı Bankası tarafından bastırılan tüm banknotlar da Merkez Bankası'na devredildi. 1953'te piyasaya E5 emisyon grubu çıktı. Bin liralık banknot, 1981 yılına kadar, en yüksek kupürlü kağıt para olma özelliğini korudu. 1958 yılında faaliyete geçen banknot matba-

asında basılan ilk banknot 100 Türk liralık banknot oldu 1966 yılında (6. emisyon grubunda) 50 kuruş ile 1000 Türk Lirası değerleri arasında değişen 10 farklı değerde kupür ihraç edildi. 1978 yılında dolara karşı verilen mücadelede en ağır yarayı alan bin liralık, son kez basıldı. Bu dönemde ilk olarak 10, 100, 500 ve 1.000 liralık banknotlar dolaşıma verildi. 1981 yılından itibaren enflasyonist sürecin etkisiyle dolaşıma 5.000TL ile 20.000.0000 TL arasında değişen 11 yeni kupür çıkarıldı. Yirmi milyon TL, dünyadaki en büyük kupürlü banknot olma özelliğini de kazandı.

Bazı ekonomik değerlerin milyarlarla, trilyonlarla ve hatta katrilyonlarla ifade edilmesine neden olan yük-

sek enflasyon, paramızın itibarını da olumsuz yönde etkilemekteydi. Bol sıfırlı rakamlar başta kasa işlemlerinde olmak üzere, muhasebe ve istatistik kayıtlarında, bilgi işlem prog-

ramlarında ve ödeme sistemlerinde, fiyat etiketlemelerinden, benzin pompaları ve taksimetrelere kadar günlük hayatın birçok alanında da sorunlar yarattığı için, paramızdan 6 sıfır atılması hem psikolojik hem teknik bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmaktaydı. Bu nedenlerle Cumhuriyet döneminin yegane para birimi olan ve uluslararası piyasalarda da ülkemiz ile özdeşleşmiş olan "Lira" ibaresi aynen muhafaza edilerek 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren Türk Lirası'ndan altı sıfır atıldı Yeni Türk Lirası dolaşıma çıkarıldı. Yeni Türk Lirası'nın uluslararası para kodu "TRY" olarak belirlendi.

6 sıfır atılması ne fayda sağlayacak?

Enflasyonun kalıcı bir biçimde tek haneli rakamlara düşürülmesindeki kararlılık daha iyi anlaşılacak,

Bol sıfırlı rakamların yarattığı operasyonel ve teknik sorunlar aşılacak,

YTL olarak üst değerli 2 büyük kupür (50 ve 100 YTL) daha çıkarıldı; böylece istikrar ortamında uzun süre kupür kompozisyonunda değişikliğe gerek kalmayacak,

Paramızın itibarı enflasyonun tek haneli rakamlara düşürülmesiyle birlikte yükselecek,

Madeni para kullanım alışkanlığı artacak,

Kuruş'la işlem yapma dönemine geri dönülecek,

TCMB ve bankacılık sektörünün nakit işlem yoğunluğu ve maliyetleri azalacak,

Kayıt ve işlemlerde sadelik, parasal tutarların ifadesinde pratik yararlar sağlanacaktır.

Uzmanlar, Türk ekonomisinde bir güven sorunu yaşandığının altını çizerek sıfır atılmasının önemli bir psikolojik etkisi olacağını söylüyor. Yeni paranın hem piyasalar, hem de halk tarafından daha güçlü bir para olarak algılanacağını ve bunun sonucunda faiz oranları ve reel faiz oranların düşeceğini ve dezenflasyonun sağlanacağını vurguluyorlar.

Bugüne kadar dünyada 49 ülke parasından değişik sayılarda sıfır atarken, Türkiye, Yeni Türk Lirası (YTL) ile birlikte parasından sıfır atan 50'nci ülke oldu.

Sene 1931... Türkiye Cumhuriyeti ilk banknotlarını çıkartıyor. Paralarımızı İngilizler basıyor. En küçük banknot 1 TL, en büyük banknot ise 1.000 TL.



YENİ TÜRK LİRASI



Hangi ülke ne yaşadı?

Paradan sıfır atılması konusunda en büyük rekor 12 sıfırla Almanya'ya ait bulunuyor. İlk 6 sıfırı ise 1994'te Sırbistan Karadağ attı.

FRANSA: İki sıfır atılması, AB'nin önde gelen ülkelerinden Fransa'da 1963 yılında yürürlüğe konulan istikrar planı kapsamında alınan başlıca önlemlerden birini oluşturdu. Yeni frangın tedavüle girmesi ekonomiye olan güveni artırdı, faiz oranları ve enflasyon üzerinde olumlu etki yaptı. Nitekim, 1963-84 yıllarını kapsayan dönem ulusal ekonominin "en parlak yılları" olarak tanınıyor..

FİNLANDİYA: Ekonomiyi istikrara kavuşturma çabasının bir parçası olarak 1963 yılında ulusal paradan iki sıfır atıldı. O yıl yüzde 5 olan yıllık enflasyon 1964 yılında katlandı ancak kısa bir süre sonra yeniden yüzde 5'e düştü. Sıfır atma kararının Finlandiya halkını olumsuz etkilemediği, ekonomik istikrarda amacına ulaştığı da kaydedildi. Bu arada, eski paranın birkaç yıl yeni para ile birlikte tedavüle kalmasının tüketici açısından bir avantaj oluşturduğu savunuldu.

BULGARİSTAN: Para Kurulu uygulamasının sürdüğü, ulusal para birimi Leva'nın Alman Markı'na endekslenmiş olduğu 1999 yılında üç sıfır atıldı. Bu operasyon ile Leva ve Mark eşitlendi. Leva, 2000 ve 2001 yıllarında önceki yıllara göre azalan oranda değer kaybetti, sonraki dönemde ise değer kazandı. Enflasyon küçük bir artış göstermekle birlikte uygulama olumlu sonuçlar verdi. Bankacılık işlemleri kolaylaştı

İSRAİL: 1980'li yıllarda ciddi enflasyon sorunu yaşayan ülkede, 1985'te ulusal para Şekel'den üç sıfır atıldı. Böylece yüzde 450 olan yıllık enflasyon, çok düşük düzeye indirilerek sorun olmaktan çıkarıldı. Programın başarısında, alınan önlemlerin yanı sıra kamuoyundan sağlanan destek ile dış finansmanın artması da etkili oldu.

POLONYA ve BOLİVYA: Polonya'da yıllık enflasyon oranı yüzde 30'lar düzeyine düşürüldükten sonra paradan sıfır atma uygulaması gerçekleştirilirken, Bolivya'da enflasyon yıllık yüzde 60'lar düzeyindeyken ulusal paradan sıfır atıldı.

ARJANTİN ve BREZİLYA: Hiperenflasyonla mücadele etmek için uygulanan programlar çerçevesinde ulusal paradan bir çok defa sıfır atıldı. Ancak mali ve parasal disiplin konusuna yeterince eğilmeyen bu programların başarısızlıkla sonuçlanması ve enflasyonun kontrol altına alınmaması nedeniyle paradan bir çok kez sıfır atılması gerekliliği ortaya çıktı.

YTL ile neler değişiyor?

Bankalardaki döviz hariç tüm mevduatlar YTL'ye dönüşecek. 2005 yılı boyunca bankalarda yapılan tahsilatlar ve ödemelerde hem TL hem de YTL kullanılabilir. Bankamatiklerden hem TL hem de YTL verilecek. Ancak kayıtlar YTL olarak tutulacak. Kredi kartı slipleri YTL olarak kesilecek.

Banka hesaplarındaki çek ve senet tutarları aynı şekilde YTL'ye dönüştürülecek, alacak bakiyesi ve tahsilatlar tamamen YTL olarak izlenecek. Mevcut çek karneleri, çek yaprakları üzerinde yer alan TL ibaresi çizilerek, YTL olarak düzenlenip düzeltme imzası ile kullanılmaya devam edilecek.

Yatırım fonları adet olarak değişmeyecek, portföy değeri 1 milyona bölünerek YTL'ye çevrilecek. Fon birim fiyatlarının gösterim şekli YTL bazında ve 6 ondalık hanesi içerecek şekilde olacak.

Hisse senetleri nominal değeri 1000'e bölünecek. Bir adetten daha küçük miktarlara dönüşecek küsuratlar borsada işlem görmeyecek. Küsurat işlemleri borsa dışı lot altı işlemleri kapsamında, aracı kurumlar aracılığıyla yürütülecek. 1 Lot = 1 Hisse = 1 YTL Nominal Değer kuralına göre 1 adet ve katları şeklinde alım ya da satım işlemi yapılabilecek.

Repo ve ters repo karşılığı kıymetlerin bakiyelerinin 1 Ocak 2005 tarihinden sonraki dönüş tutarları 1 milyona bölünerek YTL'ye dönüştürülecek, gösterimi 2 ondalık hanesi içerecek şekilde olacak.

Bozuk para hayatımızın ayrılmaz parçası haline gelecek. Bozuk para cüzdanları yeniden moda olacak.

Giyisilerin tasarımında değişikliğe gidiliyor. Bozuk para cebi bulunan özel pantolonlar satışa çıktı.

Trilyoner ve katrilyoner deyimleri YTL'ye geçişle tarihe karıştı. Artık milyoner ve milyarderler var.

Pos makinelerinde 1 lira, 1,00 şeklinde yer alıyor. Virgülden sonraki sıfırlar kuruşu simgelerken, makineler üzerinde bulunan 3 sıfır tuşu da iptal edilecek.

Görme engelliler için kabartma tekniğinin daha belirgin uygulanması, banknotlarda farklı konumlarda hazırlanan kabartma baskı etkisini güçlendiriyor.

Çocukların tasarruf aracı olan kumbaralar, 1980'lerle birlikte önemini yitirmişti. Artık birçok banka, hesap açanlara kumbara verecek.

İnternet bankacılığı işlemleri YTL üzerinden yapılacak. Bu tarihten önceki hesap hareketleri ise TL olarak görüntülenecek.





VOB Genel Müdürü Hamdi Bağcı:

28 Ocak'tan sonra Türk sermaye piyasalarında yeni bir dönem başlayacak. Spot piyasalardaki risklerin azalması ile gerek Hazine, gerekse yatırımcıları daha güvenli bir ekonomiye kavuşacak.

"İşadamları şansına değil vadedeli işlemlere güvenmeli"

Vadedeli işlemler (türev) piyasalarının geçmişi yüzyıl öncesine kadar uzanıyor. Dünyada 2003 yılındaki işlem hacmi 871 trilyon dolara ulaşmış durumda. Yani dünyadaki tüm ülkelerin GSMH toplamını bile geçen bir rakam. Üstelik bu rakama tezgahüstü piyasalar denilen ikincil piyasalar dahil değil. Her iki piyasa da birlikte ele alındığında ortaya telaffuzu bile zor bir rakam çıkıyor. Tam 1.5 katrilyon dolar. 2004'de birincil piyasalar 1 katrilyon dolar, ikincil piyasalar da 1 katrilyon dolar olmak üzere toplam 2 katrilyon dolarlık bir rakama ulaşılması bekleniyor.

Peki dünyada bu kadar önemli olan bir piyasanın Türkiye'de geç kurulmasının nedeni ne? Türkiye her ne kadar sermaye piyasaları ile 1986'da tanıştıysa da vadedeli işlemler konusunda oldukça geç kalındı. AB'ye yeni giren Polonya vadedeli işlemler borsasının bile işlem hacmi İMKB'nin işlem hacmine ulaştı. Romanya, Rusya, Macaristan borsaları da hızla gelişiyor. Yeni TL uygulaması nedeniyle 28 Ocak'da faaliyete geçecek olan VOB'un 2004'de günlük işlem hacminin 300-500 milyon dolar, yıllık işlem hacminin ise 75-126 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bu da İMKB'nin yıllık 78 milyar dolarlık işlem hacminin bir hayli üzerinde.

VOB'un SPK kökenli genç genel müdürü Hamdi Bağcı ile vadedeli işlemlerin geleceğini ve Türkiye ekonomisine neler kazandıracağı konusunda görüşlerini aldık;

ŞİRVAN: 28 Ocak'dan sonra Türk sermaye piyasalarında neler değişecek?

BAĞCI: "Yeni TL'ye geçiş nedeniyle geçen yıl açılmayan borsamız 28 Ocak'da faaliyete başlayacak. Sözleşmelerin izinleri de SPK'dan alındı. İlk etapta, döviz, faiz, İMKB endeksi ve pamuk gibi enstrümanlar işlem görecektir. Bizim diğer ülkelerden bir farkımız var. Her borsada her ürün işlem görmez. Bizde ise hem finansal hem de emtia ürünleri işlem görebilecek. Yabancı yatırımcılar için de cazip bir borsa olacak. Hedefimiz birkaç yıl sonra gelişmekte olan borsalara arasındaki gücümüzü artırmak. 28 Ocak'dan sonra Türk sermaye piyasalarında çok şey değişecek. Bir kere hazine daha rahat borçlanacak. Yatırımcılar kendilerini VOB'da risklere karşı koruyacakları için daha çok hazine bonusu alacak. Yine yüksek olan faiz oranlarına karşı, yatırımcı kendini koruyacağı için risklerini minimuma indirecek. Kısacası makro ve mikro bazda ekonomiye doping etkisi yapacak."

ŞİRVAN: VOB nasıl işleyecek? Ekonomiye katkısı kısa vadeli mi yoksa uzun vadeli mi olacak?

BAĞCI: "SPK'nın izin verdiği sözleşmeler borsamızın etkin işlemesine olumlu katkı sağlayacak. Onaylanan sözleşmeler yatırımcıların ve iş dünyasının en fazla ihtiyaç duyduğu sözleşmeler. Borsadaki işlemler nedeniyle uygulanacak kurtaj oranı

VOB'DA İŞLEM GÖRECEK SÖZLEŞMELER

Sözleşme adı	Sözleşme büyüklüğü
Ege standart 1 baz kalite pamuk:	1 ton
Anadolu kırmızı sert buğday:	5 ton
TL/\$ döviz kuru:	USD 1000
TL/Euru döviz kuru:	Euro 1000
91 gün vadeli hazine bonusu faiz oranı:	10 milyar TL/nominal
365 gün vadeli hazine bonusu faiz oranı:	10 milyar TL/nominal
İMKB 100 endeksi:	
Endeks değerinin 100 bin ile çarpılması ile bulunan değer İMKB 100 endeksinin 22 bin seviyesinde olması durumunda sözleşmenin nominal değeri 22 binX100 bin=2.2 milyar olacaktır.	
İMKB 30 endeksi:	
Endeks değerinin 100 bin ile çarpılması ile bulunan değer. İMKB 30 endeksinin 29 bin seviyesinde olması durumunda sözleşmenin nominal değeri 29 binX100 bin=2.9 milyar olacaktır.	

% 1'den fazla olmayacak. Böylece işlemler daha etkin gerçekleştirilecek. Türkiye'nin yeni borsasında geleceğe yönelik fiyatlar, kurlar ve faiz oranları oluşacak ve böylelikle işletmeler ve yatırımcılar gelecekteki ekonomik göstergelerin olumsuz etkileri için endişe duymayacak. Türev araçlar finansal kurumların krizlere karşı esnekliğini arttıracak. Greenspan'a göre türev araçlar global ekonomiye olumlu katkılar sağlıyor, finansal sistemi daha esnek hale getiriyor ekonomik büyümenin hızını arttırıyor, bankalar ve diğer sektörlerdeki kurumlara mevcut risklerini kontrol altına alarak yönetme hakkı sağlıyor."

İŞLEM HACMİ HEDEFİ: 75-120 MİLYAR \$

ŞİRVAN: 2005'de gerek günlük gerekse yıllık işlem hacmi hedefiniz nedir? İMKB'nin işlem hacmi yakalanacak mı?

BAĞCI: "İMKB'nin günlük işlem hacmi günlük 500 -1 milyar dolar arasında. Kuruluş tarihi olan 1986'da sadece 16 milyon dolardı. Artık tüm dünyada finansal piyasalar çok gelişti. 2005'de ortalama günlük işlem hacmimiz 300- 500 milyon dolara ulaşır. 252 iş gününden hesaplırsak 75-120 milyar dolar arasında yıllık işlem hacmini yakalarız. Bu ilk yıl olmasa bile 2006'da gerçekleşebilecek olan rakamlar. Tüm Türkiye bu piyasaları bekliyor."

ŞİRVAN: Dünyada en çok hangi ürünler işlem görüyor?

BAĞCI: "Dünyada en çok faiz işlem görüyor. Bunu, hisse senedine dayalı ürünler takip ediyor. Bizde de ilk sırada faiz, ikinci sırada hisse senedi, döviz ve emtia ürünleri şeklinde bir sıralama bekliyoruz. Çünkü faize dayalı enstrümanlar ekonomiyi en çok ilgilendiren konu. Yine döviz de Türkiye için özellikle de ihracatçılar çok önemli. Tüm dış ticaretle ilgilenenlerin bu piyasaları kullanması artık şart. Bu dünyada da böyle. Nitekim Fortune 500 şirketlerinin hepsi kendilerini riskten korumak için klasik yöntemleri yerine vadeli işlemleri kullanıyor. Ekonomide olumsuz bir değişme bile olsa onlar etkilenmiyor. Türkiye'deki firmaların buna daha çok ihtiyacı var."

ŞİRVAN: AB'ye yeni üye olan ülkelerdeki gelişmeler neler? Türkiye bu alanda çok mu geç kaldı?

BAĞCI: "Bugün AB'ye yeni üye olan Polonya, Macaristan'da üye olmaya hazırlanan Romanya ve Bulgaristan'da bir de Rusya'da vadeli işlemler borsaları oldukça etkin bir şekilde çalışıyor. Londra'daki yatırımcılar da bu piyasalara büyük bir ilgi gösteriyor. Türkiye maalesef bu konuda çok geç kaldı. Fakat kısa sürede bu boşluğu kapatılabilmeyi umut ediyoruz."

ŞİRVAN: Bazı bankalar forward ile şirketlere hizmet veriyordu. Vadeli işlemlerin farkı ne olacak?

BAĞCI: "Bankalardaki forward ile bizdeki future-options arasında farklılıklar var. Vadeli işlemlerde fiyat çok sayıda kişinin katılımı ile belirleniyor. Oysa bankaların yaptığı forward öyle değil. Bankanın kendi kararı yatırımcıyı yönlendiriyor. Türev piyasalarından herkes faydalanacaktır. Vadeli kurları kullanarak riskten korunmak mümkün".

ŞİRVAN: Türkiye son 10 yılda bir çok kriz yaşadı. Bu borsa 10 yıl önce olsaydı iş dünyası ne kadar az etkilenirdi?

BAĞCI: "Ekonomi son 10 yılda büyük kazalar atlattı. Bu da iş dünyasının büyük riskler almasına ve önlerini görememelerine neden oldu. Borsa daha önce kurulsaydı kayıplar bu kadar fazla olmazdı. Bundan sonraki dönemlerde sadece Türkiye'de değil global etkilerden korunmak için vadeli işlemler gerçekten ekonomiye inanılmaz katkılar sağlayacaktır".

İMKB'NİN İŞLEM HACMİ ARTACAK

ŞİRVAN: İMKB VOB'un devreye girmesiyle nasıl etkilecek? İşlem hacmi artacak mı?

BAĞCI: "VOB, İMKB'nin de işlem hacmini olumlu yönde etkiler. Diğer ülkelerde de bu böyle olmuş, spot piyasalar vadeli işlemler piyasalarının işlem hacmini % 50 arttırdığını biliyoruz. Buna paralel halka arzlar da artacak. Spot piyasadaki riskler kontrol edileceği için piyasanın hacmi artıyor. VOB ile Türk sermaye piyasaları büyük bir değişim geçirecek."

ŞİRVAN: Yabancı yatırımcıların bakış açısı sizce ne olacak?

BAĞCI: "Geçtiğimiz aylarda Londra'da tanıtım toplantıları yaptık. Yabancıların bakış açısı gayet iyi. Halen spot piyasada gerek tahvil bono piyasasında gerekse döviz piyasasında yabancıların ağırlığı fazla. Aynı ağırlığın vadeli işlemlerde de olmasını bekliyoruz."

ŞİRVAN: VOB İzmir ekonomisini ne yönde değiştirecek? İzmir ikinci finans merkezi mi olacak?

BAĞCI: "VOB'un doğrudan ve dolaylı etkileri olacak. Doğrudan etkisi istihdama katkısı olacak. Bir çok aracı kurum şube açacak. Eğitim sektörü gelişecek. Çünkü biz borsa olarak eğitim vermeyeceğiz. İzmir, İstanbul ile yarışacak fakat bu yarış sadece sermaye piyasaları bazında olacak. İzmir'den çok Türkiye ekonomisine doping etkisi yapacak. Nasıl ki bankalar olmadan finansal piyasalar işlemezse yakında vadeli işlemler olmadan da piyasalar işleyemeyecek."



İzmir'i ve EGIAD'ı ziyaret eden StrategieForum e.V. Almanya Başkanı Sayın Thomas Ruf ile EKS Stratejisi'ni enine boyuna konuştuk...

Doğru strateji ile daha fazla başarı

Durumun sorumlusu siyasetçilerdir... Rakip fiyatları sürekli kırıyor... Müşterilerin isteklerine her zaman yetişemiyoruz... Neredeyse 24 saat çalışmamıza rağmen istediğimiz noktaya gelemiyoruz...

Bu ve buna benzer ifadeleri iş çevremizde sürekli işitiyoruz. Öyle görünüyor ki, sanki kriz dönemi hiç bitmeyecekmiş gibi.. Pratik, işe yarar yanıt arayışı içinde kasım ayında İzmir'i ve EGIAD'ı ziyaret eden StrategieForum e.V. Almanya Başkanı Sayın Thomas Ruf'la Levent Mercan bir söyleşi yaptı. Bu söyleşiyi aynen yayınlıyoruz.

LM: Sn. Ruf, sizin başkanı olduğunuz StrategieForum e.V. EKS - Stratejisi veya Energo-Kibernetik-Strateji olarak bilinen bir strateji yönetimini temsil ediyor. Girişimcilerin çok tercih ettiği bu strateji yukarıda geçen sorunlara nasıl yaklaşıyor, hangi çözümleri getiriyor?

TR: Bildiğiniz gibi bu tür sorunlar yeni değil. Bunlar arz ve talep olduğundan beri var. Ancak çözümleri daha da eski, hatta evrim başlangıcından bu yana çözüm var. Evrim (evolution) bize farklı olmanın ve çevremizdeki dünyanın sürekli değişimine uyum sağlayabilmenin, başarının anahtarı olduğunu öğretir. Esas itibarıyla de bu prensip sayesinde doğa kendisini sürekli dengede tutmuş ve gelişmiştir. Bize gelince işletmelerimiz ve müşterilerimizle birlikte biz de doğanın bir parçasıyız ve aynı yasalara tabiyiz.

LM: EKS-Stratejisi'nin esasları nedir, ne yapar?

TR: Daha 1954 yılında sistemi bulan Wolfgang Mewes stratejinin merkezi anlamını keşfetmişti. O zamana kadar hatta günümüzde dahi bireylerin ve işletmelerin başarısının bilgi, beceri, elde bulundurulmuş güç ve imkanlara bağlı olduğuna inanılırdı. Bunlar elde ne kadar çoksa başarının da o kadar büyük olacağı sanılırdı ve sanılıyor. Ancak bu yanlış. İnsanların ve işletmelerin başarısı tamamen uyguladıkları strateji tarafından belirlenir. Eğer bu strateji yanlışsa arkasından gelen her şey de zincirleme yanlış olur. Stratejilerini doğru uygularsa başarıları da yine zincirleme artar, hatta eskiden olduğundan daha az bir çabayla... İşte bu nedenle vasat bir yönetici ve küçük bir işletme doğru strateji ile sınırlı imkanlarına rağmen beklenmedik başarıya ulaşabilirler. Bunun yanısıra dahiler ve büyük işletmeler yanlış stratejiyle büyük imkan ve güce rağmen başarısız olabilirler. EKS herkesin kolayca anlayabileceği ve uygulayabileceği dört temel prensibe dayanır.

LM: Anlattıklarınız bütünüyle anlaşılır ve anlamlı görünüyor. Peki ama uygulama bu kadar basit mi?

TR: Uygulama için Wolfgang Mewes 7 adımlık bir program geliştirdi. Tutarlı ve kararlı bir şekilde sürdürülerek uygulanması halinde değişim ve gelişim spirali harekete geçiriliyor. Bazıları için hızlı, bazıları için geç başarı mutlaka geliyor.

"Başarı"nın anahtarı



www.basari.k12.tr • info@basari.k12.tr

*Çağdaş, yenilikçi
öğrenci merkezli
eğitim anlayışı...*

*Laik, demokrat
Atatürkçü kuşaklar...*

*Dayanışmayla güçlenen
büyük bir aile...*

*İşte "Başarı"mızın sırrı burada...
Öğretmenlerimizde, öğrencilerimizde, velilerimizde...*



BAŞARI
EĞİTİM KURUMLARI

Özel İzmir Başarı Eğitim Kurumları • Başarı İlköğretim Okulu • Başarı Anadolu Lisesi • Başarı Kevser Tatarı Anaokulu
Ankara Asfaltı No.28 35110 Çınarlı • İzmir • Tel (232) 461 46 77 (8 Hat) • Faks (232) 486 94 33

Özel Karşıyaka Başarı İlköğretim Okulu • 1798 Sokak No.12 Karşıyaka • İzmir • Tel. (232) 330 30 00 • Faks (232) 330 28 78

Özel Başarı Dersaneleri • Çankaya (Merkez) • Alsancak • Ödemiş (1) • Ödemiş (2) • Tire (1) • Tire (2) • Urla • Bayındır • Aliağa • Merkez Tel (232) 445 57 00

Bu adımlar kısaca şunlar;

1. adımda kişi veya işletmenin içinde olduğu durum analiz ediliyor. Güç potansiyeli ve öz kaynakları saptanıyor. 2. adımda başarı vaad eden görev alanları ve iş sahaları belirleniyor. 3. adımda yönelinecek başarı vaad eden hedef kitle seçiliyor. 4. adımda seçilen hedef kitle için getirilecek çözümler üzerinde çalışılıyor. 5. adımda Yenilikçilik (innovation) adımı da deniyor, uygulayıcı çok sistematik bir yöntemle hedef kitle için 'yeri doldurulmazlık' kazanıyor. 6. adımda işbirlikleri (cooperation) üzerinde çalışılıyor ve 7. adımda yönelinen hedef kitlenin sürekli ihtiyaçlarına dönük uzun vadeli bir başarı garantileniyor.

Kısaca çoğunluğun yapmadığını yapmak denebilir. İşte biz tam bu noktada başlıyoruz. EKS'in yöntemleriyle en belirgin, belki de o ana kadar farketmediğimiz yanlarımızı keşfediyor ve buradan hareket ederek daha sonraki stratejik adımlarımızı belirliyoruz. Nitekim eşit güçte ve koşullarda (ki çoğunlukla böyledir) sonucu belirleyici olan daima stratejidir. 1.adımdaki güncel pozisyonumuz bunu hepimize açıkça gösteriyor.

LM: Sayın Ruf, EKS stratejisi kullanarak elde edilmiş somut başarı örnekleri verebilir misiniz?

TR: Biliyor musunuz sayın Mercan, eğer bir işletme ürün paletindeki 100 üründen 99'undan vazgeçip, sadece arda kalan birine odaklanarak bilinen sorunlarıyla orta ölçekli bir işletmeden, bilinen şanslarıyla bir dünya liderliğine yükseldiyse büyük ihtimalle bunda EKS'in payı olmuştur. Bu KARCHER firması için de böyle oldu. Karcher ürünlerini bugün çoğumuz tanırız. Karcher yüksek basınçlı temizleme teknolojilerine odaklanarak bugün daha önceleri olmayan bir pazar yaratmıştır. Muhtemelen tüm dünya da bunu bekliyordu ve Karcher bundan karlı çıktı. Başka bir örnek de ALDI mağazalar zinciridir. Alt gelir grubuna hitap eden ALDI, kaliteden ödün vermeden düşük fiyatla ürün sunarak 2004 yılında da Avrupa başarı ödülü aldı. ALDI de halen StrategieForum e.V. üyesidir.

EKS'İN DÖRT TEMEL İLKESİ

1.İLKE: Elde mevcut imkan ve kaynakları en güçlü potansiyeline odakla ve bölük pörçük olmaktan kaç!

Elde ettiğim her şey benim çabalarımın sonucudur, benden kaynaklanmıştır. Başarısızlık yoktur, sadece sonuçlar vardır. Kendi beceri ve olasılıklarına odaklanmış bir tutumla, içinde yaşadığım çevremle resonans halinde ve her zaman ne yaptığının bilincinde olarak başladığım her işi bitiririm.

2.İLKE: Tüm gücünü dar bir hedef kitleye yönel!

Sunduğun hizmet ve ürünler herkes için eşit oranda anlamlı ve yararlı olamaz. Ancak çok belirgin bir insan grubu, hedef kitle vardır ki, sunduğun hizmet ve ürüne mutlaka hatta acil ihtiyaç duyar... İşte bu kitle için çalışırım, üretim bu kitleye tüm bilgi, beceri ve yararımı sunarım. Ve bu hedef kitle sunduğularımın getirdiği yarar ölçüsünde beni onore etmeye hazırdır.

3.İLKE: Boşluğa, piyasa boşluklarına gir!

Başkalarının da sunduğu benim işim olmalıdır. Benim sunduğum çözümler bu güne kadar ihmal edilmiş veya henüz keşfedilmemiş yeni alanlara yöneliktir. Bunu yaparken başkalarından esinlenebilirim, yani tüm fantezimi kullanırım.

4.İLKE: Sunduğun çözümlerin niteliğini artır, piyasa liderliğine oyna!

Piyasada itibar kazandığım zaman, müşterilerimin tam güvenini aldığım, sunduğum mal ve hizmetlerle de bunu kanıtladığımda bu durum bir simbiyoz yaratır. Yani benimle müşteri kitlem arasında karşılıklı birebir yararlanma oluşur. Böylece birlikte gelişiriz ve oluşan sinerjiden tam olarak faydalanırız. Sıkı bir birliktelik ve karşılıklı güvene dayanan bir işbirliği sayesinde kendimi alanımda en iyi hale getiririm ve hedef kitlem için piyasa lideri olurum. Tüm partnerlerim ve çevrem de zararlı bir rekabet oluşmadan bunu destekler.

lanmasında destek verir. Bugün için yaklaşık 1800 üyesi ve F. Almanya'nın sathında 30 bölgesel temsilciliği vardır. Ayrıca Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Portekiz ve Türkiye'de de temsilcilikleri vardır.

LM: Bu firmalar büyük işletmelerdir. 'Küçük'lerinde böyle bir stratejiye ihtiyacı var mı?

TR: Hemen yanınızdaki fırıncı ve seramikçi içinde stratejinin öne mi aynıdır. Bildiğinizi gibi eğer ürün ve kalite kıyaslanabilir ise, yani farksız olduklarında müşteri fiyata bakıp karar veriyor. Bu da sürekli fiyat kırma olumsuzluğuna neden oluyor. Bu durumda aynı işi sürdürmek tartışılır hale geliyor. Halbuki bu fırıncı ve seramikçi kendi spesifik yeteneklerine dayalı ve belli bir müşteri kitlesine yönelik bir gelişme izlemiş olsalardı sorunlarla karşılaşmadan, daha kararlı ve güvenli bir şekilde kendi piyasalarını yaratabilir ve daha az rekabet ve fiyat mücadelesi verirlerdi.

LM: Sayın Ruf, bu strateji nasıl öğrenilir?

TR: EKS uzaktan öğrenim yoluyla öğrenilebilir. Ancak bu işin teorik tarafıdır. Pratik için sistemi kendinize tutarlı ve sürekli bir şekilde uyarlamanız ve kendiniz için uygulamanız gerekir. Bunu yaparken size deneyimli EKS uygulayıcıları seminerler yoluyla destek verirler. StrategieForum e.V. bu seminerleri düzenlemektedir. Daha sonra bu destek internet üzerinden sürdürülebilir. Daha önce söyledim. StrategieForum e.V. bir başarı ve gelişim ağıdır. Üyelerine stratejik sorunlarında oryantasyon ve güvence desteği sunmaktadır.

LM: StrategieForum e.V. başka ne yapar?

TR: Bir sivil toplum organizasyonu olarak StrategieForum e.V. bünyesinde iş kadroları, iş adamları, serbest meslek sahipleri ve ücretli çalışan yöneticileri barındırmaktadır. Deneyim ve fikir alışverişi için forum oluşturur. En önemlisi kişisel veya kurumsal gelişim için EKS'in doğru uygulamasında destek verir.

Melis®

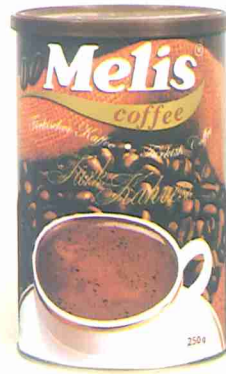
Bir başarı
öyküsü...



1934'ten günümüze



Melis®
coffee



SELÇUK 

GIDA ENDÜSTRİ İHRACAT İTHALAT A.Ş.

Halit Ziya Bulvarı No:74 Kat:5 35210 İZMİR / TÜRKİYE
Tel: +90 232 445 44 00 • Fax: +90 232 446 71 61
www.selcukfood.com

Dünya Yılın Girişimcisi Yarışması ile...

Girişim ruhunu ödüllendiriyorlar

Dünyanın en büyük iş dünyası ödül programı, büyük gelişme ve başarılarla imza atanları ödüllendirmeyi, girişimcilik ruhunu teşvik etmeyi amaçlıyor

Ernst & Young World Entrepreneur of the Year (Dünya Yılın Girişimcisi) Yarışması, yaratıcılığı ve çalışkanlığı ile iş dünyasında büyük gelişme ve başarılarla imza atan girişimcileri ödüllendirmek, dünya çapında girişimcilik ruhunu teşvik etmek amacıyla ortaya çıkmış.

1986 yılında A.B.D.'de temeli atılan yarışma, halen dünyanın ilk ve tek en kapsamlı iş dünyası ödül programı olma özelliğine sahip. Dünya çapında 35'ten fazla ülkede yaklaşık 115 farklı bölgeden katılımlarla her geçen yıl saygınlık ve itibarını artırıyor. Türkiye'de bu yıl ikinci kez Ernst & Young Türkiye ve Milliyet Business tarafından düzenlenen Yılın Girişimcisi Yarışması'nın Türkiye'de başarıyla yürütülmesini sağlayan Ernst & Young ve Milliyet Business ekiplerini EGIAD Yarın'a konuk ettik. Ernst & Young EOY Ülke Yöneticisi Jülyet Yavuzaygen, EOY Ülke Müdürü Defne Hüdayioğlu Aksoy ve Milliyet Business Editörü Şule Yücebıyık'ın yarışmayla ilgili görüşlerini aldık.

Yarışmanın Türkiye'ye gelme öyküsünü özetler misiniz?

Jülyet Yavuzaygen: Yılın girişimcisi yarışması yaklaşık 18 yıl önce ilk defa Amerika'da başladıktan sonra Avrupa'ya yayılıyor. Bugün itibarıyla yaklaşık 35 ülkede yapılıyor. Biz Türkiye olarak yarışmaya 3-4 sene önce başvurduk. Geçen sene Ernst & Young Global'ın onayını alabildik ve yarışma başvurumuz kabul edildi. Türkiye'de medya ayağındaki

partnerımız Milliyet Business oldu. Bu sene jüri toplantılarımızın ve ödül töreninin yapılmasıyla ilgili olarak bize destek veren hizmet sponsorumuz ise Ritz Carlton.

Şule Yücebıyık: Milliyet Business yayın hayatına başlamadan önce sektörün ileri gelen firmalarının yeni bir gazeteden beklentilerini aldığımız bir dizi görüşmelerden oluşan piyasa araştırması yapmıştık. Bu süreçte ilk durağımız Ernst & Young olmuştu. Yaptığımız ilk görüşmede Ernst & Young Türkiye Genel Müdürü Osman Dinçbaş bize bu yarışmadan bahsedince çok heyecan duymuştuk. Birlikte hareket etme isteğimize Sayın Dinçbaş olumlu yaklaşınca işbirliğimiz başlamış oldu.

Ernst & Young ve Milliyet Business tarafında alanlarında deneyimli geniş bir ekip yarışma için çalışıyor? Bu ekibi tanıyabilir miyiz?



Jülyet Yavuzaygen

J.Y.: Ben Yılın Girişimcisi Yarışmasının Ülke Yöneticisiyim. Ekipte Yılın Girişimcisi Yarışması Ülke Müdürü Defne Hüdayioğlu Aksoy, Halkla İlişkiler ve Marketing Müdürü Figen Tahiroğlu yer alıyor. Biz üç kişilik bir ekibiz ama aynı zamanda Genel Müdürümüz Osman Dinçbaş ta bu ekibin bir parçası olarak bütün aktivitelerde bizimle birlikte. Milliyet Business tarafında Milliyet Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Mehmet Y.Yılmaz, Milliyet Ekonomi Müdürü Murat Sabuncu, Milliyet Business Editörü Şule Yücebıyık ve Milliyet Halkla İlişkiler ve Organizasyon Sorumlusu Ebru Baç yer alıyor.



Dünya Yılın Girişimcisi Yarışması'nın ekibi, Defne Hüdayioğlu Aksoy, Şule Yücebiyık ve Jülyet Yavuzaygen.

Fotoğraflar: MUSTAFA SEVEN

Yarışmanın jürisi kimlerden oluşuyor?

J.Y.: Yarışmaya katılan adayların değerlendirmesi Türkiye'nin iş dünyası liderleri, önde gelen gazeteciler ve akademisyenlerinden oluşan 12 kişilik bağımsız bir jüri tarafından gerçekleştiriliyor.

Tansaş Yönetim Kurulu Başkanı Aclan Acar, Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Eser Borak, Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Nakiye Boyacıgiller, Doğan Gazetecilik A.Ş. İcra Kurulu Başkanı Hanzade Doğan, İstanbul Bilgi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Lale Duruiz, Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı, Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Özer Ertuna, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Esas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Emine Kamışlı, Orka Group Başkanı Süleyman Orakçioğlu, Koç Holding A.Ş. CEO'su F. Bülent Özaydınlı, Milliyet Gazetesi Köşe Yazarı Güngör Uras.

Yarışma Ödülü hakkında bilgi alabilir miyiz?

J.Y.: Yılın Girişimcisi Yarışması herhangi bir para ödülü içermiyor. Yarışmaya katılan aday ve kurumlara;

Dünya çapında iş bağlantıları,
Firmanın gelişim ve büyümesinin tescili,
Yüksek çalışan motivasyonu,
Pazardaki diğer firmalara model oluşturma, gibi prestij ve iş olanakları olarak geri dönüş sağlıyor.

Ayrıca Dünya Yılın Girişimcisi ödülünü alan yarışmacı bir sonraki senenin ödül törenine katılıyor ve jürisi oluyor.

Yarışma süreci hakkında bilgi alabilir miyiz?

Defne Hüdayioğlu Aksoy: Öncelikle adayların başvuru süreci var. Bu Kasım ayı başından Aralık ayının 17'sine kadar devam eden bir süreçti. Bu süre içerisinde aday başvurularını aldık. Ve şu anda adaylarla ön görüşmeleri yapıyoruz. Bu ön görüşmelerden sonra Ocak ayı sonu, Şubat ayının ilk haftasına kadar "short list" dediğimiz jüriye aday olarak sunulacakları belirleyeceğiz. İlk toplantı sonucunda finalistler belli olacak, daha sonra jürinin yapacağı ikinci toplantıda jüri finalistlerle görüşecek ve kararını verecek. Bu Türkiye ayağındaki süreç. 2 Mart 2005'te gerçekleştireceğimiz ödül töreniyle Türkiye birincisini açıklayacağız. Türkiye birincisi Ernst & Young International tarafından 26-29 Mayıs tarihlerinde Monte Carlo'da düzenlenecek olan "World Entrepreneur of The Year" ödülünü kazanmak için dünyanın diğer ülkelerindeki birinciler ile yarışacak.

Yarışma Süreci

1. Aday Başvuruları
2. Aday Ön Seçim
3. Aday Saha Ziyareti
4. Jüri Genel Değerlendirme
5. Ödül Töreni / Türkiye Birincisi - İstanbul / 2 Mart 2005
6. Ödül Töreni / Dünya Birincisi - Monte Carlo / 26-29 Mayıs 2005

Adaylarda aranan özellikler ve değerlendirme kriterleri neler?

J.Y.: Adaylarda öncelikli olarak "Türkiye'de yerleşik, en az iki yıldır faaliyette olan bir şirketin performans ve gelişiminde imzası bulunan kurucu ve aynı zamanda şirketin üst yönetiminde sorumluluk sahibi olan yönetici" olması koşulunu arıyoruz.

Aday Değerlendirme Kriterleri

- Girişimcilik ruhu
- Finansal performans
- Stratejik bakış
- Küresel ekonomiye etki
- Yenilikçi anlayış
- Saygınlık

Saydığımız bu altı özellik bütün girişimcilerde var. Bunlar bir tesadüf sonucu ortaya çıkmış şeyler değil. Tüm adaylarda bir yenilikle birlikte bir şeyi farklılaştırma, bir şeyi değiştirme heyecanını görüyorsunuz. Zaten yenilik ve girişimcilik bir arada olduğunda insanlar hem sosyal hem maddi anlamda varlıklarıyla ve şirketleriyle topluma katma değer üretiyorlar.

Finansal performansa gelince buradaki kriterimiz çok büyük cirolar değil, bunu özellikle vurguluyoruz. Finansal performanstaki en önemli kriter büyüyen bir çan içerisinde olmak. Bir stratejisi olması, geleceği planlaması, hedefleri olması ve o hedefe doğru bir şekilde büyüyerek ulaşması ve sürekli önüne daha büyük hedefler koyması. Bu kriterlerin hemen hemen hepsi bütün girişimcilerde olmalı.

Ş.Y.: Ben gazeteci bakış açısıyla değerlendirmek istiyorum. Bir hikayesi olan adaylar beni daha çok etkiliyor. Gerek işin kurulma, gerekse geliştirme aşamasında bir hikaye varsa, olay bir şeye rağmen gerçekleştirilmişse bu bana daha çok heyecan veriyor. Örneğin; bir kelime bile yabancı dil bilmeden eline bavulunu alıp bütün Amerika ve Afrika kıtasını kendisine bağlayan bir makarna üreticisinin öyküsü beni çok etkiliyor. Her türlü yetersizliğe, engellere, bu ülkenin kısıtlı imkanlarına rağmen kişi bir şeyler yapabildiyse bu gerçek anlamda bir girişimci öyküsüdür. Bu şekildeki başarı öykülerinden hepimiz gibi ben de çok etkileniyorum.

D.H.A.: Bence girişimci dediğimiz kişi bu yola baş koymuş, ilerlerken bu yol ne kadar taşlı ve dikenli de olsa bunlardan sıyrılmayı başaran ve en önemlisi

karşısına çıkan engelleri, yaşadığı zorlukları fırsat haline dönüştürebilen kişidir. Zaten bu karakter özelliklerine sahip olan kişide de bizim diğer aradığımız kriterler otomatik olarak geliyor.

Yarışmaya bu yıl ilgi ne düzeyde gerçekleşiyor?

Ş.Y.: Bu yıl yarışmaya ilginin bu kadar çok olmasından gurur duyuyoruz. Geçen seneki aday profilimiz de çok nitelikliydi. Ernst & Young ve Milliyet Business'in saygınlığı ve güvenilirliği birleşince gerçekten hedeflerin çok üzerinde bir yarışma ortaya çıktı.

J.Y.: Yılın Girişimcisi Yarışması, Türkiye'deki girişimcileri dünyadaki diğer girişimcilerle bir araya getirmek için yapılan bir yarışma. Bunu Türkiye'deki girişimci adaylarına anlatmak zorlu bir süreci gerektiriyor. Biz Ernst & Young ve Milliyet Business ekipleri olarak yoğun çalışmalarımız sonucu ve çok saygın jüri üyelerimizin katkılarıyla yarışmayı Türkiye'de ikinci yılı olmasına karşılık çok nitelikli aday başvurularını aldığımız bir çizgiye getirmekten mutluluk duyuyoruz.

D.H.A.: Geçen sene yarışmayı Türkiye'de ilk defa yapmamıza karşılık çok başarılı bir organizasyon gerçekleşti. Bu yıl yarışmanın iş dünyasında bilinirliğinin arttığını bize başvuru sayısının çokluğu da gösteriyor.



Defne Hüdayioğlu Aksoy

Türkiye'de girişimcilerin bu tarz yarışmalara katılım konusunda yurtdışına göre daha çekimser olduğu söylenebilir mi?

J.Y.: Bizim kültürümüzden gelen iyi yaptığımız bir şeyin çok fazla söylenmemesi gibi bir alışkanlığımız var. Aslında çok fazla da tevazu göstermemek lazım. Gerektiğinde olduğu gibi gösterebilmek de çok önemli. Biz hep birlikte girişimcilerimizle birlikte bunu başarabileceğiz. Yarışma ekibi olarak aday girişimcilerimiz ile ilk önce bir ön tanışma, görüşme, daha sonra belki birkaç kere görüşme içerisinde oluyoruz. Yarışmanın hedefini, kazanımlarını, uluslararası boyutunu anlattıkça herkesin yarışmaya bakışının olumlu yönde değiştiğini görüyoruz.

Ş.Y.: Biz toplum olarak çok mütevazıyız. Doğal olarak girişimcilerimizde de bunu hissediyoruz. Özellikle Anadolu'da Dünyanın dört bir yanına ihracat yapan o kadar başarılı şirketlerimiz var ki. Onları bu yarışmaya katılmaya

Başkalarının yapamayacağı YENİ BİR ŞEY DAHA YAPTIK!

Yeni Transporter Thermal



ABS

ASR

EBC

EDL

KLİMA

HAVA YASTIĞI

TDI MOTOR

Eşi görülmemiş kış donanımıyla, sınırlı sayıda... Fiyat farkı olmadan, Volkswagen Yetkili Satıcısı Gönen'de sizi bekliyor.



- Programlanabilir, zaman ve sıcaklık ayarlı, motordan bağımsız ısıtma sistemi
- Isıtılmalı sürücü koltuğu
- Isıtılmalı silecek suyu püskürtücüleri

Yeni Transporter Thermal sınıfının en yüksek güvenlik ve konfor özelliklerini standart olarak sunmakla kalmıyor, şimdi üstünlüklerine yeni, entegre kış donanımını da ekliyor: Hem de standart, hiçbir fiyat farkı ödetmeden! Yeni Transporter Thermal sizi Volkswagen Yetkili Satıcısı Gönen'de bekliyor. Gelin, yıl sonu avantajlarıyla siz de Yeni Transporter Thermal'e terfi edin!



Yeni Nesil Transporter. Biz daha iyisini yapana kadar en iyisi bu.

Ticari Araç

Volkswagen Yetkili Satıcısı **Gönen**

Şehitler Cad. No:145 35230 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 463 50 75 Pbx - (0232) 464 49 82/83 Faks: (0232) 421 87 08

GÖNEN, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.

davet ettiğimizde çok çekimser davranıyorlar. Fakat zamanla bu tavrı değiştirebileceğimize inanıyorum. Bu yarışmalarda kazanmak ya da kazanmamak değil; dış dünyaya açılmak, kendini değişik mecralarda tanıtmak, anlatmak ve başka şirketlere model olmak, lider olmak gibi sorumluluklar söz konusu. Bu şekilde yarışmanın, başvuran adaylara kazanımlarının zaman içerisinde daha kolay anlaşılacağını düşünüyorum.

D.H.A.: Aslında bu çekimser yaklaşımın bu sene kırılmış olduğunu gözlemliyoruz. Çünkü geçen sene bütün başvurular aşağı yukarı büyük şehirlerden olmuşken, bu sene biz Türkiye'nin dört bir tarafından başvurular aldık. Gaziantep, Bodrum, İzmir ve Bursa gibi illerimizden.

Yılın Girişimcisi Yarışmasını İstanbul dışındaki bölgelere taşımak amacıyla ne tür çalışmalar yürüttünüz?

Ş.Y.: Biz yarışmanın ilk başında Türkiye'de genelinde tanıtım amaçlı toplantılar planlamıştık. Bu kapsamda Ernst & Young ve Milliyet Business iş birliğinde Gaziantep, Bursa ve İzmir'de girişimci adaylarına yarışmayı tanıttığımız toplantılar gerçekleştirdik.

Geçen seneki yarışmanın finalistleri kimlerdi? Bu yarışmanın kazanımları, kişilere ve kişilerin şirketlerine nelerdi?

Geçen seneki finalistlerimiz; Orka Group'tan Süleyman Orakçioğlu, Telenity'den Eşref Özülkülü, Hipokrat'tan Hayri Dursunoğlu, Gate Elektronik'ten Nuray Karalar ve Karel Elektronik'ten Serdar Tunaoğlu idi. Türkiye birincisi olarak Süleyman Orakçioğlu seçilmişti.

Ş.Y.: Şirket kendisini kamuoyunda tanıtmak, ifade etme fırsatı buluyor. Jüri Türkiye'nin çok saygın isimleri, iş adamlarının, akademisyenlerinin olduğu bir jüri. Bu jüriye kendisini anlatabilme olanağına sahip oluyor. Uluslararası bir yarışma olduğu için bu yarışmalarda elde edilen ödüllerin ya da finalist olmanın bile ben bir referans olduğuna inanıyorum. İş bağlantılarında, kendini ifade ederken, tanıtırken başka yerlere referans olarak hizmet alıyor. Geçen yılki finalistlerden birisi, kendisine bu yarışma sayesinde yüzbinlerce dolarlık bir reklam ve basın tanıtım imkanı sağladığını hesaplamış. Bize bunu gururla söylemişti. Aynı zamanda çok önemli bir iş



Şule Yücebyık

bağlantısı kurmuş, uluslararası bir firmanın bölge temsilciliğini alabilmiş. **J.Y.:** Yarışmanın Türkiye'deki geçmişi çok kısa. Bu yıl ikincisini yapıyoruz. Diğer ülkelerde yapılan çalışmalarını inceliyor ve bu çalışmaların Türkiye'de uygulanabilirliğine bakıyor, diğer ülkelerle işbirliği çalışmalarını değerlendiriyoruz.

Bu yarışmada yanımızda Milliyet gibi çok köklü bir medya grubunun olması da bu yarışmayı çok daha geniş kitlelere ulaştırmamıza olanak sağlıyor. Biz Ernst & Young ve Milliyet Business olarak bu organizasyonun Türkiye'de de sadece bir yarışma olarak değil bir girişimcilik projesi olarak kabul görmesi için çok yoğun çalışmalar yürütüyoruz.

Bu yarışma Fransa'da 15 senedir yapılıyor. Orada çeşitli bölgelerde, farklı kategorilerde yapıldığı için birden fazla finalist oluyor. Fransa'da 4-5 senedir süregelen, katılan girişimci adaylara ciddi networking sağlayan Fransız Akademisi diye bir organizasyon var. Bu akademiye istediği takdirde bizim adaylarımız da katılabilecekler. Bu şekilde herbiri bir girişimci olan bu akademinin üyeleriyle ciddi iş

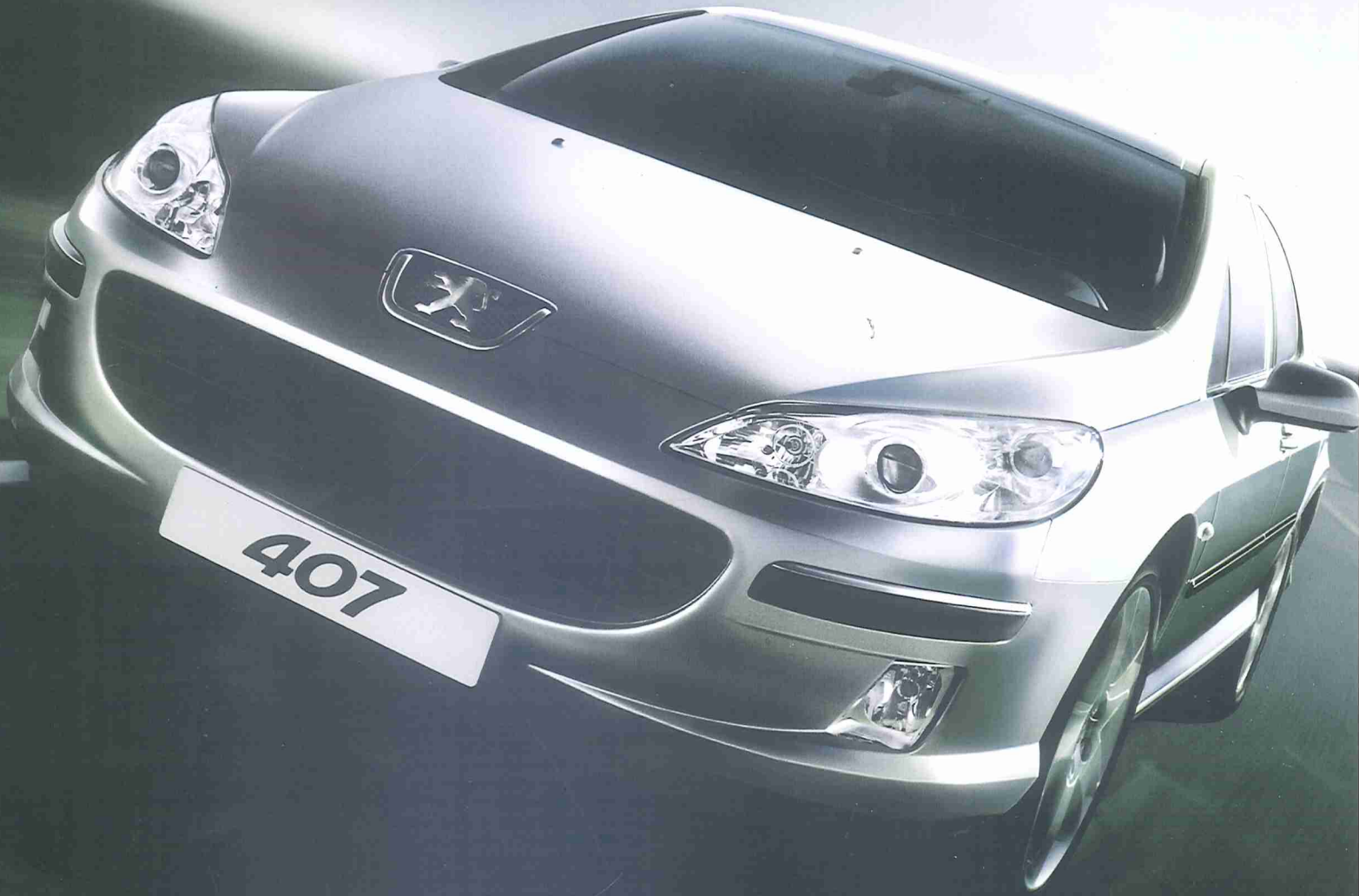
bağlantıları kurabilecek, örnek stratejileri paylaşabilecek bir ortamın üyesi olacaklar.

Bu akademiye ilaveten çeşitli Avrupa ülkelerinin başbakanlarıyla ya da devlet erkanyla bir araya gelip konuların önceden belirlendiği ve birtakım forumlar, paneller yapılması öngörülüyor ki bu da, AB'ye giriş sürecimizde bizim için yeni ufuklar açacak organizasyonlar niteliğini taşıyor.

Bu yıl ilk defa yapılan, Şubat ayında gerçekleştirilecek bir World Summit var. Biraz da bu organizasyondan bahsedebilir misiniz ?

D.H.A.: Dünya girişimcilik yarışmasının uluslararası boyutundan bizlere sağladığı networkten bahsediyoruz. Bunun en güzel kanıtı da bu sene ilki düzenlenecek olan bir zirvemiz var. Bu sene ilk defa Singapur'da şimdiye kadar ki tüm dünya birincilerinin ve yarışma finalistlerinin katılımıyla gerçekleşecek olan "Ernst & Young Entrepreneur Of The Year World Summit 2005" 15-17 Şubat tarihlerinde yapılacak. Bu zirvede dünyanın dört bir yanındaki birbirinden değerli girişimcilerin bir araya gelmesi, fikirlerini, görüşlerini ve fırsatları birbirleriyle paylaşması ve bir network sağlanması amaçlanıyor. Zirveye aralarında Dr. Henry Kissinger gibi çok değerli isimlerin de yer aldığı Amerika'dan, Avrupa'dan konuşmacılar katılıyor.

YENİ PEUGEOT 407. OTOMOBİLE YENİDEN TANIŞIN.



www.peugeot.com.tr



**PEUGEOT
ASSISTANCE**
(0212) 292 26 26

Saf hayal gücü ile tasarlanmış iddialı çizgileri, siz ve sevdikleriniz için tüm ayrıntılarıyla düşünülmüş güvenlik donanımları, sürüş sanatının tüm inceliklerini yaşatacak performansı ile, Yeni Peugeot 407 şimdi Türkiye'de. Euro NCAP çarpışma testlerinden 5 yıldız alan Yeni Peugeot 407; benzinli ve HDi motor seçenekleri, alışılmadık dışında bir sürüş keyfi sağlayan gelişmiş süspansiyon sistemi ve şaşırtıcı konforuyla, bir tasarım harikası. Size otomobiller hakkında tüm bildiklerinizi unutturacak Yeni Peugeot 407, beklentilerinizin çok ötesinde.

PEUGEOT TAVSİYE EDER: TOTAL

407



PEUGEOT

Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. Peugeot binek ve ticari araçlarının Türkiye Genel Distribütörü'dür.

ÜNALLAR

Merkez: Anadolu Cad. No: 679 Şemikler/Karşıyaka-İzmir **Tel:** (0232) 330 30 38

Showroom: Gaziler Cad. No: 287 Yenışehir-İzmir **Tel:** (0232) 449 85 50



Reyhan & Hami Özer...

Benimle ve çocuklarıyla vakit geçirmeye bayılır... İş stresini evin kapısında bırakır... Sevgi doludur... Özel günlerimizi hiç unutmaz... Paylaşımıdır... Hep erkek evlat isterdi, ama şimdi kızına öyle düşkün ki...

"Evliliğin ilk günleri ders çalıştık"

Özer çifti evlendiklerinde, Reyhan Hanım fakülte son sınıf öğrencisiymiş. Evlilik tarihi tam da sınav zamanına denk gelince, balayını ertelemek zorunda kalmışlar

EĞİAD Yarın Dergisi'nin 10. sayısında üyelerimizden Toğan Şayakçı'nın eşi Zekiye Hanım ve Hami Özer'in eşi Reyhan Hanım konduğumuz oluyor. Yaptığımız röportaja verdikleri içten cevaplar için kendilerine teşekkür ediyoruz ve Reyhan&Hami Özer çifti ile başlıyoruz...

-Reyhan Hanım bize kendinizden bahseder misiniz?

-1972 yılında Turgutlu'da doğdum. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi'ni bitirdim. Bir kızımız ve bir oğlumuz var. Şu anda A. Ö. F. Halkla İlişkiler Bölümü 1.sınıftayım. Kitap okumayı, seyahat etmeyi ve her türlü sanat aktivitelerini severim.

-Hami Bey'le nasıl tanıştınız?

-Biz Hami'yle ailelerimizin aracılığı ile tanıştık. Babam ve rahmetli kayınpederim uzun yıllar çok iyi arkadaşlık yaptılar. Çok kuvvetli dostlukları vardı. Bazen birbirlerine kızarlar ama hiçbir şeyi dert etmeden arkadaşlıklarına devam ederlerdi. Bu gerçek dostlukların günümüzde az yaşandığı inancındayım. Ve bu arkadaşlık da bizim evliliğimizin temelini oluşturdu. Ailelerimizin isteği ile tanıştık. 1 Şubat 1993... İlk görüşmemizde de birbirimizi

beğendik. Ve 12 gün sonra doğum günümde nişanlandık.

-Hami Bey evlenme teklifini nasıl yaptı ?

-İlk tanıştığımızda Hami; hemen, evlilik konusunda ciddi olduğunu ve bu evliliği benimle gerçekleştirmek istediğini söyledi. 10 Nisan 1993'de İzmir Efes Oteli'nde evlendik. Çok güzel, neşeli bir düğündü.

- Balayınız için nasıl bir program yapmıştınız?

-Hami'yle evlendiğimizde ben fakülte son sınıf öğrencisiydim. Ve öyle bir tarihte evlendik ki tam sınav zamanı. Hatta bir kaç sınava da Hami'yle daha çok beraber olmak için girmedim !!! Neyse ki hocalarımla anlayışı ile daha sonra bunları telafi ettim. İlk evlilik günlerimizde de ben diğer odada ders çalışmak zorundaydım! Dolayısıyla o an için balayı programı yapamadık. Ama sonra canım eşimle çok yerler gezdik, acısını da çıkartmış olduk.



- Hami Bey evde nasıldır, iş stresini eve yansıtır mı?

-Hami iş stresini eve pek getirmez. Ama konuşup paylaştığımız, dertleşip çözüm aradığımız şeyler de vardır. Zaman



zaman birbirimizle fikir alış-verişinde bulunuruz. Biz evimizde çocuklarımızla, dostlarımızla beraber vakit geçirmekten çok hoşlanıyoruz. Hami eve geldiğinde bütün stresini kapıda bırakır. Bu huzuru eşime sağladığım için mutlu ve gururluyum. Beraber olduğumuz zamanlarda da DVD'de film izlemekten büyük keyif alırız.

-Hami Bey işten artan vakitlerini nasıl değerlendirir, birlikte neler yapmaktan hoşlanırsınız?

-Hami seyahat etmekten çok hoşlanır. Dostlarıyla beraber olmayı sever. Yaz mevsiminde, yüzmeye bayılır. Evde olsun, sinemada olsun film seyretmeyi çok sever. Sinemaya gideriz. Akşam yemeklerinde, dostlarımızla buluşup sohbet ederiz. Beraber bir şeyler paylaşalım da ne olursa olsun. Eşimi çok seviyorum ve onunla paylaştığım her an benim için önemlidir.

-Hami Bey romantik midir ?

- Eşim hiç bir zaman özel günlerimizi unutmaz. Hediyesini çiçeğini alır. Romantiklik buysa evet romantiktir. Ama almaya da olur. Çünkü biliyorum, bir hediye ya da çiçekten daha önemli duygular var. Onları da beraber yaşadığımızı ve yaşayacağımıza inanıyorum.

-Hami Bey'in kıyafet seçimini kim yapar?

-Hami kıyafet konusunda oldukça titizdir. Eşyalarının düzenine ve temizliğine dikkat eder. Klasik başak burcu. Bazen beraber seçeriz, bazen de kendi seçer. Özel günlerde benim seçimime de önem verir.

-Evde daha çok kimin sözü geçer? Paylaşımıcı mıdır?

-Bu klasik soruya klasik bir cevap olacak ama ikimiz de birbirimizin fikirlerine önem veririz. Tabii üstünlük biraz da bende sanırım. Ayrı düştüğümüz konular da olur ama sonuçta çabuk ulaşıyoruz. Eşim paylaşımıcıdır ve ben onun bu özelliğini seviyorum.

Çocuklarına çok düşkün olan Özer çifti, fırsat buldukça ailecek tatile çıkıyor.

-Çocuklarla arası nasıldır?

-Biz de herkes gibi çocuklarımıza çok düşkünüz. Belki de Karadeniz'li olduğu için Hami'nin erkek çocuk beklentisi



Fakülte öğrencisiyken Hami Bey'le dünya evine girdiği için, balayına çıkma şansı bulamadıklarını ifade eden Reyhan Hanım, daha sonra bunun acısını çıkardıklarını söylüyor.

daha fazlaydı. Ama şimdi kızına o kadar düşkün ki bazen kıskanıyorum doğrusu. Çocukları onun herşeyidir. Beraber bir şeyler yapacağımız zaman onların da fikirlerini alır.. Onların mutlu olması için çabalar.

-EGİAD ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

-Doğruyu söylemek gerekirse Hami EGİAD'a girmeden önce bu dernek hakkında basın haricinde fazla bir bilgim yoktu. Kimse bana kızmamın çok fazla faaliyet içersinde de görmüyordum. 2002 yılında sevgili Fatih Dalan başkanlığındaki yönetim kurulunda eşim de yer aldı. Bu sayede derneği yakından tanıma fırsatım oldu. Ekipteki üyelerin eşleriyle de çok sağlam dostluklar kurduk. Ekip olarak çok başarılı işlere imza attılar. EGİAD'ın daha çok tanıtıldığı inancındayım. En önemlisi bir okul yaptılar. Bir EGİAD'lı eşi olarak bundan gurur duyuyorum. EGİAD'ın, hayırlı işlere olan aktivitelerinin ve başarılarının devamını diliyorum.



Zekiye & Toğan Şayakçı...

Genelde huzurlu ve neşelidir... Bazen de hiç göze batmayan şeylere kızabilir... Evde tek söz sahibi kesinlikle Toğan'dır... İnanılmaz tezcanlıdır... Ve çocukları çok sever; onlara yetişkin insan muamelesi yapar.

"Toğan, bir çocuk kılıbıdır.."

Şayakçı ailesi, "en iyi yatırım çocukların eğitimi" diyerek her zorluğa katlanıyor. Kızları İstanbul'da okuduğu için, aile yılın büyük bölümünü ayrı geçiriyor...

EGIAD Yarın Dergisi'nin "Eşleri Anlatıyor" sayfalarında bu kez de Toğan&Zekiye Şayakçı çiftiyle birlikteyiz. Zekiye Hanım, 23 yıllık eşi Toğan Bey'le ilgili soruları bakın nasıl yanıtlıyor...

-Bize kendinizi tanıtır mısınız?

-1958 Antalya doğumluyum. Babamın parlamenterliği nedeniyle 1964 senesinde Ankara'ya yerleştik. T.E.D. Ankara Koleji'nden sonra İngiltere'de Paddock Wood Finishing School'dan mezun oldum. Çeşitli derneklerde sosyal faaliyetlerim oldu. JCI Genç Müteşebbisler Derneği Senatörüyüm. Ev hanımıyım. 1988'de doğan Şebnem isminde bir kızım var.

-Toğan Bey'le nasıl tanıştınız?

-1975 senesinde Toğan'ın ağabeyi Tolga ile kuzenim Şadiye'nin evlilikleri dolayısıyla Ankara'da tanıştık.

- Evlenme teklifi nasıl gedi?

-1 Ocak 1981 gecesi bir akraba toplantısında dans ederken evlenme teklif etti. Üç ay sonra 4 Nisan 1981'de İstanbul'da nişanlandık ve 18 Haziran 1982'de Balıkesir'de evlendik.

-Nasıl bir balayı planlamıştınız?

-Toğan'ın tanıştıktan sonra en büyük hayali, benimle evlenip, kendi teknesiyle balayına çıkmakmış. Yedi yıl sonra bu hayali gerçekleşti. teknenin ilk seferi balayımızdı. Ege sahillerinde uzun, güzel bir balayı oldu.

-Toğan Bey evde nasıldır? Evdeki vaktini nasıl değerlendirir?

-Toğan çok evcimendir. Onun sakin karakteri evimize de yansır. Tartıştığımız zaman ise hiç göze batmayacak şeylere bile kızabilir. Genelde huzurlu ve neşelidir. Toğan bir kitap kurdudur. Seyahat etmeyi çok sever. Hobi olabilecek ölçüde siyasi ve sosyal haber programlarını ve forumları televizyonda izlemeyi çok sever.

-Birlikte neler yapmaktan hoşlanırsınız?

-Toğan ve ben birlikte seyahat etmeyi çok severiz. Kızımızla sohbet etmek en keyifli saatlerimiz oluyor. İkimiz de arkadaş canlısıyız. Arkadaşlarımızla biraraya gelip sohbet etmekten, eğlenmekten çok zevk alırız. Birlikte tavla, kağıt, scrabble oynamak da bizi mutlu eder.





- Romantik midir? Süprizler yapar mı?

-Toğan nişanlıyken bana çok romantik olduğunu ve süpriz yapmayı çok sevdiğini söylerdi. 23 senedir hala o süprizi bekliyorum. Umarım bir gün yapacak. Anlaşılacağı gibi eşim çok tez canlıdır!..

-Toğan Bey'le size ait bir şarkınız var mı? Varsa bununla ilgili anınızı anlatır mısınız?

-Toğan Zeki Müren'in "Manolyam" şarkısını bana söyler. Tüm çevremiz bunu bildiği için arkadaş toplantılarında sık sık bu şarkıyı eşimden dinlemek isterler.

-İş hayatını size yansıtır mı?

-Toğan iş hayatını eve pek taşımaz. Ben onun gergin olduğunu anlar, ona destek olmaya çalışırım. Genellikle konuşunca rahatlar ve konuyu çabucak kapatırız. Arada bir yeni projelerinden bahseder.

-Toğan Bey'in kıyafet seçimini kim yapar?

-Alışverişini genellikle birlikte yaparız. Kıyafetlerini seçerken bazen bana danışır. Fikrimi sorduğu zaman onun tercihleri arasından eğer aklımdan geçeni söylemezsem "o da uyar mı" deyip yine kendi düşündüğünü giyer.

-Çocuklarla arası nasıldır?

-Toğan kesinlikle bir çocuk kılıbıdır.. Çocukları çok sever ve onlara yetişkin bir insan muamelesi yapar. Biz, en doğru yatırımın çocuğun eğitime yapılan yatırım olduğu düşüncesinden hareketle, kızımızın okulu için sadece haftasonları ve tatillerde bir araya gelebiliyoruz. Kızımız TED İstanbul Koleji'nde okuyor. Ben ve kızım İstanbul'dayız, Toğan Balıkesir'de.



-Evde daha çok kimin sözü geçer?

-Evde kesinlikle Toğan tek söz sahibidir.

-EGİAD ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

-EGİAD Ege Bölgesi'nde sanayi ve ticaret hayatına hareketlilik getirdi. Sosyal etkinlikleri de gerçekten övgüye değer. Genç işadamlarının organize bir şekilde bölge ekonomisine katkılarının artırılmasında etkili bir rol oynadı. EGİAD'ın bundan sonra da üye sayısını artırarak bölgemizde başarılı bir sivil toplum örgütü olma özelliğinin devamını diliyorum.



Kızlarının İstanbul'da eğitim görüyor olması nedeniyle yılın büyük bölümünü ayrı geçiren Şayakçı ailesi, biraraya geldiğinde bunun acısını çıkarıyor..



Bora Temiz

- 1** 1977 yılında İzmir'de doğdum. Orta ve lise öğrenimimi İzmir Özel Türk Koleji'nde yaptım. Doğu Akdeniz Üniversitesi Mimarlık Bölümü mezunuyum. Askerden geldikten sonra 2.kuşak olarak Temiz Metal Cephe Sistemleri'nde iş hayatına başladım. 30Ağustos Zafer Bayramı'nda eşim Ayşegül zaferini ilan etti, evlendik. Poyraz adında iki aylık oğlum var.
- 2** Yeni yerler görmek, seyahat etmek en büyük tutkum. Motor sporları ve teknolojiye meraklıyım. Fırsat buldukça spor yapıyorum. Tüm boş vaktimi oğlum Poyraz'la geçiriyorum.
- 3** 1974 yılında babam Durmuş Temiz tarafından kurulan Temiz Metal Cephe Sistemleri'nde mimar olarak çalışmaya başladım. Şirketimiz alüminyum, cam ve kompozit levha giydirme cephe sistemleri projelendirme ve uygulama alanlarında faaliyet göstermektedir. İzmirimizin referans noktalarını her zaman gururla projelendirip, uygulamasını yapmaktayız. Yakında Ege Bölge Satış mağazamız da hizmete girecektir. FENİŞ, SCHUCO, DOW CORNING, GIESSE'nin Ege Bölge yetkili bayisi olan şirketimiz, inşaat sektörüne en iyi şekilde hizmet vermek için çalışmalarını sürdürmektedir.
- 4** AB'e bağlı bir hareketlilik sözkonusu ama henüz gerçek piyasaya yansımıyor. 17 Aralık'ta istenilen sonuca ulaşıldı. Bu, hem yabartıcı hem yerli yatırımı arttıracak.
- 5** EĞİAD'a 2004 yazında üye oldum. İnşaat komisyonunda EĞİAD İlköğretim Okulu inşaatında aktif görev aldım. Dernek çalışmalarını internet üzerinden, katılabildiğim toplantılardan takip ediyorum. EĞİAD'dan en büyük beklentim ise; İzmir son yıllarda iş sahası bakımından kendini aşamayan bir şehir durumuna geldi. Yeni yatırımlar gerçekten çok az. Bu konuda İzmir'i hem dış hem iç yatırım konusunda cazip hale getirmek, aşılması gereken en önemli sorun. Bu da İzmirliğin bilinçlendirilmesiyle mümkün. İnsanlara yapılacak yatırımların sadece şehirleri için değil, kendileri içinde yatırım yapmaları gerekliliği aşılmalıdır. Hep beraber İzmir'i hakettiği yerde ekonomik ve sosyal olarak en üst seviyede görmek istiyorum.



Hakan Külahçioğlu

- 1** 1965 İzmir doğumluyum.Çocukluk yıllarımda 3 kardeşimle (Abdullah, Nazan, Haluk) birlikte geniş bir aileye sahip olmanın keyfini sürdürdüm. 1995 yılında eşim Mine ile evlendik, Beste (9) ve Hakan'ı (3) aramıza katarak yaşamımızı renklendirdik.
- 2** Sıradan bir yanıt olacak ama, "boş zaman" kavramı şu an bana çok uzak. Sabah Çankaya, öğlen Alsancak, akşamüstü Alsancak Swatch ve akşam Konak Pier mağaza turuyla geçen bir günün ardından kalan tüm zamanımı, eşim ve çocuklarımla geçiriyorum. Tatillerde de durmayan bir ticari aktivitemiz olduğu için, kendimize ayıracağımız zaman dilimlerinde; seyahat etmeyi, yeni yerler tanımayı seviyoruz. (Fenerbahçe, balık tutmak ve puroyu doğal (!) hobilerim olduğu için saymıyorum).
- 3** Ortaokul yıllarımdan itibaren babamız, Muammer Külahçioğlu'nun kurduğu İzmir'in ilk saat mağazalarından olan "Külahçioğlu Saatçilik" tüm kardeşlerimle birlikte benim de "ticaret okulum" oldu. Bu yüzden, gençliğimde yaz aylarımın ne kadar mutlu ve doyurucu geçtiğini tahmin edersiniz (!). Şaka bir yana, şimdiki ticari yaşamımda bilgi birikimime, deneyimime bakarak ;"iyi ki de böyle olmuş" diyorum.
- 4** Yakın tarihimizde yaşadığımız, siyasi ve ekonomik krizlere bakarak şu an sadece gelişmeleri yakından takip etmekle yetiniyorum. Bir çoğumuzun olduğu gibi; olumlu veya olumsuz net bir düşüncem yok. Yine de, geçmişe bakarak daha olumlu bir iklimde olduğumuzu görüyorum. Özellikle Avrupa Birliği uyum çalışmaları kapsamında; insan hakları, hukuk ve ekonomik alandaki gelişmelerin hem biz, hem çocuklarımız, hem de geleceğimiz için olumlu olduğunu görüyorum ve destekliyorum.
- 5** Henüz çok yeni katıldığım, EĞİAD ailesinin bir üyesi olmaktan ve uzun yıllardır birlikte olduğumuz arkadaşlarla, EĞİAD çatısı altında buluşmaktan çok mutluyum. Siyasi ve ekonomik yaşamda gittikçe etkinliğini arttıran sivil toplum örgütlerinin, en güçlülerinden birinde yer almak ve bu etkinliklere katkıda bulunmak hepimizin görevi sanıyorum. Beklentim de, bu alanda küçüğe olsa, benim de bir katkımın olmasıdır.

YARIŞ ŞİMDİ BAŞLIYOR !



profesyonel XEROX kalitesi
şimdi Gen Bilgisayar
güvencesiyle!



GEN

XEROX

www.gen.com.tr 0232 445 83 82

1 1978 İzmir doğumluyum. Orta öğrenimimi İzmir Özel Türk Koleji Almanca Anadolu, lise öğrenimimi aynı okulda İngilizce Anadolu bölümünde tamamladım. Rotary Değişim programı ile bir sene Güney Afrika'da kaldım. Döndükten sonra İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesini bitirdim. Bir süre İstanbul'da avukatlık yaptım. Şu an aile şirketimiz olan Petrofer Endüstriyel Yağlar San. ve Tic. A.Ş.'de çalışmaktayım.

2 Uzun süre yelken ve binicik sporlarıyla uğraştım. 1996 yılında G.Afika'ya gidişimle birlikte sualtı sporları ilgimi çekmeye başladı. Lisanslarımı alıp Hint Okyanusu'nda ve Kızıldeniz de dalma şansım oldu. Herkese tavsiye ederim.

3 Isıl İşlem San ve Tic. A.Ş., Skorsky onaylı İzmir, İstanbul, Ankara, Adana, Bursa'daki fabrikalarımız ile otomotiv, çelik kalıp dövme imalat sanayisine

Işıl Taşkın

çeliğe su verme konusunda servis vermektedir. Petrofer A.Ş. ise endüstriyel ve motor yağları üretmekte, yurtiçi ve yurtdışı tüketici taleplerini karşılamaktadır.

4 Türkiye'nin geçirdiği bütün ekonomik krizlere rağmen son 25 yılına baktığımızda üretimin, ihracatın, milli gelirin istikrarlı şekilde arttığını görüyoruz. Kısa ömürlü koalisyon hükümetlerinin ülkemize büyük zarar verdiğini hep beraber yaşadık. Tek partili hükümetin varlığının iyi olduğunu düşünüyorum. Başbakanımızın aktif diyaloga açık olması ve diğer ülkelerle sıkı görüşmelerinin meyvelerini, ülke olarak 2005 yılında yiyeceğimize inanıyorum.

5 Bu derneğe katılmamdaki en önemli neden bilgi, beceri ve tecrübelerimi geliştirmek. Kendimde bulunan bilgi ve tecrübelerle de derneğime, arkadaşlarıma, şehrim ve ülkeye faydalı olabilme.



1 1975 İzmir doğumluyum. İzmir Özel Türk Koleji'ni bitirdim. İki sene süren ama sonuçlandıramadığım üniversite öğrenimimden sonra askerlik sorunumu aşarak aile şirketimizde çalışmaya başladım.

2 En çok zevk aldığım şey özellikle kışın haftasonlarını Çeşme'de geçirmektir. Motorsiklet kullanmayı çok severim. Dalmak, balık avlamak en hoşlandığım aktivitelerdir. Hafta içi hemen hemen her gün bir topluluğun programında yer almak benim için en iyi boş vakit değerlendirme yöntemidir.

3 Örsoy Ltd.Şti. isimli bir aile şirketimiz var. 1962 senesinde ESKİ HALİMAĞA çarşısında sıhhi tesisat ve inşaat malzemeleri satmak için kurulmuştur. Şimdi Gıda Çarşısı'nda 600 metrekare showroom'da perakende ve toptan inşaat malzemeleri satışıyla uğraşmaktayız. Çanakkale Seramik, Kalebodur,

Erim Öрге

Vitra, Artema gibi sektörün lider markalarının tüm ürünlerini teşhir etmekteyiz. Güvenilir ve saygın kimliğimizi yüceltmek için tüm koşulları yerine getirmekteyiz.

4 Öz varlıklarımızı kullanmadan hep ithalata bağlı bir tüketim toplumu olduk. Borcunu borçla kapatmaya çalışan ülkemizde acil tedbirler almalıyız. Üretime, ihracata, turizme, özelleştirmeye önem vermeyiz, devletin savurganlığına tedbir koymamız şart. Türkiye mevcut potansiyaliyle Avrupa Topluluğu'na muhtaç değildir. Gerek coğrafi konumumuz, gerek genç nüfusumuz, gerekse üretim ve çalışma gücümüzle Avrupa'nın ihtiyaç duyacağı bir ülkeyiz.

5 Derneğimize 2003 senesinde üye oldum. Yeni dönemde sosyal komisyonda görev almak üzere hazırım. Yönetiminin, şehrimize ve bizlere bir dernek binası kazandırmasını arzu etmekteyim.



1 1980 İzmir doğumluyum. Liseyi Özel Çakabey Koleji, üniversiteyi Bilkent Amerikan Kültürü ve Edebiyatı bölümünde okudum. Amerika'da 1 sene, UC Riverside ve San Diego States Üniversitesi'nde İşletme Extension programlarına katıldım. Altek Media Agency'de staj yaptım. Ege Üniversitesi'nde Formasyon Eğitimi alıp İngilizce Öğretmeni oldum. Şu anda aile şirketimiz Esen Plastik San. ve Tic. A.Ş.'de çalışmaktayım.

2 Sinemaya gitmeyi, DVD izlemeyi, kitap okumayı, yürüyüş yapmayı severim. Arkadaşlarımla vakit geçirmek de benim için çok rahatlatıcıdır. Yeni yerleri görmek ve herhangi bir konuda yeni bir şeyler denemekten çok keyif alırım.

3 Esen Şirketler topluluğunun ilk şirketi Esen Plastik 1976 yılında kuruldu. Türkiye'de ilk kez spiral hortum üretimini gerçekleştiren Esen Plastik halen in-

Eldem Esen

şaat, altyapı-üstyapı, sondaj, hortum ve tarımsal sulamaya yönelik ürün gruplarında 1000'i aşkın ürün çeşidi ile yurt içinde ve dışında adından söz ettirmektedir. 1995'de Esen Profil

kuruldu ve Esenpen markası yaratıldı. Her geçen gün artan Esenpen üretici bayileri ile son tüketiciye hizmet götüren Esen Profil teknoloji alanındaki yatırımlarını ve ürün çeşitliliğini sürekli artırıyor.

4 AB üyeliğine hak kazanmakla birlikte işsizlik, eğitim, ekonomi gibi bir çok alanda olumlu adımlar atılacağına inanıyorum. Böyle bir yolda ilerlerken uyum sürecinin en az zararlarla atlatılmasını ve emin adımlarla yola devam edilmesini diliyorum.

5 EĞİAD İlköğretim Okulu çok sevindirici, İzmir için onur verici. Buna benzer daha birçok yatırımın EĞİAD imzası taşıyacağına inanıyorum. Verimli olabileceğim bir komisyonda görev almak istiyorum.



FedEx

Express

Express Kargo

Licensee of Federal Express Corporation



EXPRESS

KARGO

“Sorumluluk Taşır”

gerçek güçbirliği

Express Kargo, 1994 yılından beri gerçek güç FedEx'in Türkiye temsilciliğini gerçekleştirmektedir.

Yalnızca ülkenin dört bir yanı değil, dünyanın 215 ülkesine gönderileriniz en hızlı ve en güvenli biçimde ulaştırılmaktadır.

Müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinin ardında, işte bu gerçek güçbirliği vardır.

Express Kargo Müşteri Hizmetleri • 0212 445 25 25 • www.expresskargo.com

FedEx Müşteri Hizmetleri • 444 05 05 • www.fedex.com • www.coneks.com.tr



Hoşçakal cesur yürek

Meltem Okatan

3 Kasım 1972'de Nazilli/Aydın'da doğan ve Mustafa Kemal Lisesi'ni bitiren Meltem Okatan, 1994'ten bu yana kendi ajansı olan Medya Art Basın ve Halkla İlişkiler Şirketi'nin ortağı olarak iş yaşamını sürdürüyordu. Tansaş için hazırladığı "The Millenium" takvimi ile Marketing Association tarafından 4 yıl önce ABD'de dünya ikinciliği ödülüne layık görülen Okatan, 24 Nisan 2000 tarihinden beri EGIAD üyesiydi. 2000 yılında Kadın Hakları Koruma Derneği'nce "İzmir'in En Başarılı İş Kadını" seçilen genç yönetici, özürülü çocuklara yönelik çalışmaları ve yardımlarıyla tanınıyordu.

Değerli EGIAD üyeleri, Geçtiğimiz günlerde EGIAD camiasında hüzünlü bir Meltem rüzgarı esti. Hepimizi derin üzüntülere boğarak aramızdan ayrılan, sevgili kardeşim Meltem'i bu satırlarda sizlere hatırlatma görevi verildiğinde ne kadar onurlandığımı anlatamam. Tanıyanların yanı sıra derneğimize yeni üye olan ve Meltem'le tanışma fırsatı olamamış üyelerimiz için bu satırları yazmaktan dolayı son derece mutlu olduğumu belirtmek istiyorum. Meltem'i 2000 yılında, "Tansaş takvimi"nin çıktığı ilk günlerde, bu çalışmasıyla aldığı ödüller ve de her taraftan gelen övgülerin gururunu ve heyecanını taşıdığı zamanlarda tanımıştım... Öylesine cesur, öylesine hırslı ve öyle gelişime açık bir insandı ki, tam da İZMİR'in aradığı, girişimci ve EGIAD'ın bayan üye profilinin gelişmesinde önemli rol oynayacağına inandığım bir kişilik örneği sergiliyordu... O yıllarda EGIAD Yönetim kurulunda birlikte çalıştığımız

Vedat ve Cumhuriyet'te birlikte onu EGIAD'a üye yapma düşüncemizi aktardığımızda dünyalar onun olmuştu.... Sonrasında o yıl yönetim kurulunda birlikte çalıştığımız arkadaşlarımızın da oluruyla Meltem'li günler başlamış oldu. Sevgili kardeşlerim Meltem'i tanımak lazımdı. Yukarıda bahsini ettiğim iş hayatındaki başarılarının yanı sıra samimiyetini, insan ve doğa severliğini, dinamizmini yaşamak lazımdı. Sosyal komisyondaki faaliyetleri, Çarşamba yemeklerindeki o neşeli hali hiç gözümüzün önünden gitmiyor. Bedenine bu kadar iyi bakan, sağlığına son derece dikkat eden bir kişinin nasıl olup da, dokuz ay gibi kısa bir sürede aramızdan ayrıldığına hiç birimiz inanmıyoruz. Demek ki, Yüce Tanrım onu bizden daha çok seviyormuş... Yazımın başında da söylediğim gibi; HOŞÇAKAL CESUR YÜREK. Seni her zaman seveceğiz.

Sevgi ve saygılarımla,
Varol Karguoğlu

Sevgili Kardeşim Meltem,

Tüm EĞİAD üyesi arkadaşların adına bir an önce sağlığına kavuşarak aramıza dönmeni diliyorum. Bizlere yeniden gülen yüzünle merhaba diyeceğin günlerin geleceğine inanıyorum. Allahtan sana sağlıklı ve uzun bir ömür vermesi için duacıyım.

Fatih Dalan

Sevgili Meltem'im,

O güzel yüzünle, tatlı esprilerinle ve cıvıl cıvıl halinle seni en kısa zamanda tekrar aramızda görmek istiyoruz. Şunu bil ki, hepimiz seni çok özledik. Sevgilerimiz ve dualarımız hep seninle.

Abdullah Külahçoğlu

Sevgili Meltem,

Yeniden aramızda olmanı bekliyoruz. Senin güzel dostluğunu yine bizimle paylaşmanı istiyoruz. İş Bankası'na yaptığın bir çalışmayı bana gösterirken gözlerindeki gurur dolu mutluluğu hatırlıyorum. "Hocam bunu ben yaptım" demiştin. Daha güzellerini yine yapacaksın. Sağlığına kavuşacağına hepimiz inanıyoruz güzel kız.

Doç. Dr. Mustafa Tanyeri

Canım, bitanem Meltem'im

Şu an ve her zaman yanıdayım. İnanıyorum ki azimle en kısa zamanda eski sağlığına kavuşarak bizlere yine o muzip şakalarını yapacaksın. Canım hepimiz senin aramıza gelmeni bekliyoruz. Seni çok seviyoruz... *İpek Değirmenci*

Sevgili Meltem'e,

Biz senin ne kadar savaşçı, ne kadar inatçı ve ne kadar başarılı biri olduğunu biliyoruz. İnşallah bu savaşı da kazanacaksın. Daha büyük başarılarla koşacaksın. Buna inanıyor ve seni seviyoruz. *Gülğün & Fatih Kaptanoğlu*

Güzel Meltem,

Az önce güzel bir ayak masajı yaptım sana. Sen de güldün bana, söylediklerime.. Umarım o gülüşün daim olur. Umarım en güzel anlar senin olur. Umarım Meltem yine tatlı tatlı eser. Umarım Okatanlar yine hep güler. Seni seviyorum.

Tayfun



Çocuğum,

Minik kuşum, EĞİAD'a ilk kabul edildiğin günü hatırlaman lazım. Sempatikliğinin ve tatlılığının beş dakikada kaynaşmamıza neden oldu. Zaten senin bu güzel tarafların, sosyal yapının bizim seni sevmemizi sağladı. Güzel kızım, Meltem'im, senin o kadar çok sevenin varmış ki sen bile hayret edersin. Ben her zaman söylemişimdir: Meltem çok yönlüdür diye, ben bunu inanarak söylüyorum. Bu güzel yaşamında sana çelme takana hadi bir kafa at. Seni tekrar aramızda görmek istiyoruz. Seni çok çok çok seviyorum. Canım kızım, Ömer Abin...

Ömer Kasalı

Adı gibi güzel Meltoşum,

Ne güzel de uyuyorsun şu an... En kısa zamanda spor ayakkabıları çekip şöüle uzun bir yürüyüş de yapacağız inşallah. Dün akşam ki doğum günü partini inan çok kıskandım. Seni sevenlerin ışığı, duaları ve senin herşeyi dümdüz edebilecek gücün ve inancın sayesinde en yakın zamanda iyi olacaksın. Seni çok seviyorum. *S.İ.*

Kankim,

Hayatımın dönüm noktası, canımın içi, canımın canı. Bazen ne kadar zordur konuşmak, hissettiklerini anlatmak, yazmak. Şu an ki gibi... Ben seni her zaman çok sevdim kankim. İlk tanıştığım günde, sonra da, şimdi de...



"2005 Kalite Ödülleri" için geri sayım başladı

KalDer İzmir Şubesi'nin düzenlediği "Mükemmelliği Arayış Sempozyumu" nun son gününde sahiplerini bulacak



Geçen sene İZELTAŞ'ın teşvik ödülü kazandığı geleneksel yarışmaya bu yıl sekiz değişik firmadan toplam 9 ekip başvuruda bulundu.

29 Nisan 2005 tarihinde, 6'ncısı düzenlenecek Mükemmelliği Arayış Sempozyumu'nun son gününde sahiplerini bulacak Ege Bölgesi Kalite Ödülü ve Yılın Başarılı Ekibi Ödülü süreçleri başladı.

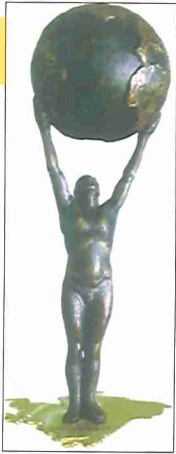
"Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlarda, toplam kalite yönetimi çalışmalarının gelişimine katkıda bulunmak, bu kurum ve kuruluşlardaki ekip çalışmalarını özendirerek, gerçekleştirilen iyi uygulamaları Yılın Başarılı Ekibi Ödülü ile, ayrıca, bölgemizdeki kuruluşları Ulusal Kalite Ödülü ve EFQM Avrupa Kalite Ödülü'ne hazırlanmak, rekabet ve kalite seviyelerini arttırmak amacıyla, EFQM Mükemmellik Modeli'nin ve süreç olarak Ulusal Kalite Ödül sürecinin aynısının kullanıldığı Ege Bölgesi

Kalite Ödülü ile değerlendirmek" amacıyla 1999 yılından bu yana geleneksel olarak düzenlenen Mükemmelliği Arayış Sempozyumu, Küçük Adımlarla Büyük Değerler Yaratmak "Kelebek Etkisi" ana temasını taşımaktadır.

KalDer (Türkiye Kalite Derneği) İzmir Şubesi'nin; EBSO (Ege Bölgesi Sanayi Odası), ESIAD (Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği), EGIAD (Ege Genç İşadamları Derneği) ve İAOSB (İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi) ile birlikte düzenlediği Ege Bölgesi Kalite Ödülü'ne bu yıl Büyük İşletme kategorisinde Denizli'den ERBAKIR Elektrolitik Bakır Mamülleri A.Ş., kamu kategorisinde ise Özel Ege Lisesi başvurdu. EFQM (European Foundation of Quality Management) Mükemmellik Modeli'ne göre her biri kendi kategorilerinde değerlendirilecek kuruluşlar, yapılan puanlama sonucu ve mükemmelliğe yaklaştıkları ölçüde Ege Bölgesi Kalite Ödülü'nün sahibi olacak.

Aynı gün sahibini bulacak bir diğer ödül Yılın Başarılı Ekibi Ödülü'ne ise 9 ekip başvurdu. Kuruluşların ana veya destek süreçlerinde iyileştirmeye açık alan olan belirledikleri veya geliştirmeyi planladıkları çeşitli konularda gerçekleştirdikleri ekip çalışmalarının değerlendirilmesi için KalDer İzmir Şubesi tarafından oluşturulan ödüle başvuran ekipler alfabetik sırayla şöyle oluştu:

İŞTE YARIŞMACI EKİPLER



Ege Bölgesi Kalite Ödülü

- Grup T - AKG Yalıtım ve İnşaat Mlz. AŞ
- Bal Anıları - ÖZ-EGE Tütün AŞ
- İkarus - ÖZEL EGE LİSESİ
- Efes - SÖKTAŞ Tekstil AŞ
- Birlik - SÖKTAŞ Tekstil AŞ
- 10 Adım Kalite - TETRA PAK AŞ
- Grup Denge - ZF LEMFÖRDER Aks Modülleri AŞ

İsminin açıklanmasını istemeyen 2 kuruluş Turuncu ile yazılanlar ekiplerin isimidir.



Yılın Başarılı Ekibi Ödülü

Her zevke ayrı bir Corolla.

Yeni Corolla Verso.

Toyota Easy Flat 7 koltuk sistemiyle aileler için ideal.
1.6 Comfort



Yeni Corolla Hatchback.
Hem dinamik hem konforlu.
1.6 Terra



Yeni Corolla Family.
Kalabalık aileler için daha fazla Corolla.
1.6 Terra



Yeni Corolla Sedan.
Dünyanın en çok satan otomobili.
1.6 Linea



BOROVALI

Toyota Plaza Borovali
Çanakkale Cad. No: 92
Pınarbaşı, İzmir
Tel: 0232 479 19 52
Faks: 0232 479 14 41
www.toyotaborovali.com

Yeni Toyota Corolla.

Yenilenen Corolla Sedan, Hatchback, Family, Corolla Verso ve diğer Toyota modelleri kısa bir süre için özel fiyat ve ödeme kolaylıklarıyla...





YIPRANMIŞ FOTOĞRAFLARA YENİ BİR HAYAT

Epson Perfection 4180 ile eski film veya fotoğrafları dijitalle döndürebiliyorsunuz. Ayrıca Epson'un fotoğraf düzeltme yazılımı renk düzeltmeleri yaparak siyah beyaz fotoğraflarda bile solmuş veya rengi gitmiş görüntüleri düzelterek çekildikleri günkü gibi görümlerini sağlıyor.



www.epson.com.tr



www.olympus.com

FERRARİ KAMERA

Yukarıdaki aracı almak o kadar kolay değil. Ama acele ederseniz sınırlı sayıda üretilen Olympus Ferrari Kamera'nın sahibi olabilirsiniz. 3 megapikselli dijital kamera çalıştırıldığında Ferrari gibi ses çıkartıyor. 3 x optik zoom ve 6 cm'lik LCD ekranı ile kaliteli görüntüler yakalayabilirsiniz.

SUPERAMERICA

Los Angeles ve Detroit Otomobil Fuarları'nda görücüye çıkacak olan Ferrari Superamerica 7250 devirde 540 HP güç üreten V 12 motoru ile hiç şüphesiz fuarların gözdesi olacak. 575 M platformunda geliştirilen araç Ferrari'nin en güçlü motoru olarak sunulan V 12 ile 575 M'den bile daha hızlı. Superamerica bu hızının yanı sıra dünyanın en hızlı açılır tavanına sahip cabrio'su olma unvanıyla da çok konuşulacak. 10 saniye gibi kısa süre içinde açılan cam, tavan kapalıyken bile araca üstü açık havası veriyor.



www.beyazteknoloji.com

BİRİ BİZİ GÖZETLİYOR!

Orite Track Cam TC 320 bir web kamerası olması haricinde güvenlik kamerası olarak da işlev veriyor. 180 derece sağa-sola, 60 derece yukarı-aşağı hareket eden kamera ile herhangi bir yerden internete girdiğinizde kamerayı yerleştirdiğiniz alanı izleyebilirsiniz. Mouse ile kamerayı istediğiniz yöne çevirebilir, ayrıca 640x480 çözünürlükte fotoğraf çekebilirsiniz.

HEM GÖZE HEM KULAĞA

Yeni iPod Photo ile 15.000 şarkılık ve 25.000 fotoğraflık bir hazineniz oluyor. Sevdiğiniz şarkıları sevdiğiniz resimler eşliğinde bir slayt gösterisi şeklinde dinleyebilirsiniz. TV çıkışı ile de bu gösteriyi projeksiyon cihazına veya televizyona aktarmak da mümkün. iPod Photo renkli LCD ekranı ile net fotoğraf ve albüm kapağı gösterimi, ajanda, kişiler ve oyunlar özellikleri ile kullanıcılarına zevk veriyor.



www.apple.com.tr

DÜNYANIN İLK 5.25 MP CEP TELEFONU

Samsung SCH - 5250 88 MB hafızası, 100 dakikaya kadar video kaydedebilmesi 5.25 MP fotoğraf çekebilmesi ile cep telefonuna farklı bir boyut getirdi. Ayrıca MP3 çalan, görüntülerinizi izlemeniz için TV çıkışı bulunan telefon "ses tanımlama" teknolojisi ile gelen mesajlarınızı sesli olarak dinletebiliyor.



www.samsung.com

MURAT

DÖVİZ & ALTIN A.Ş.

Her Türlü Döviz

Alım Satımı

Alım ve Satımda
Cazip Fiyatlar

LIMITSİZ

Döviz Hizmeti

Dünya Döviz

Borsasını

anında takip

MURAT DÖVİZ

1713 sokak No.1
Karşıyaka - İZMİR
Tel. (232) 323 57 97
Fax.(232) 368 80 88

MURAT ALTIN 1

1717 sokak No.70
Karşıyaka - İZMİR
Tel. (232) 381 17 23

MURAT ALTIN 2

1717 sokak No.70/A
Karşıyaka - İZMİR
Tel. (232) 369 98 91

MURAT ALTIN 3

1717 sokak No.45
Karşıyaka - İZMİR
Tel. (232) 323 21 14

ÇORLU DÖVİZ

Gazi Osman Paşa Bulvarı
No.40/E Çankaya - İZMİR
Tel. (232) 482 11 12 (pbx)

MURAT ALTIN TOPTAN

932 sokak No. 1/1
Kemeraltı - İZMİR
Tel. (232) 445 71 72 (pbx)



Altınbaş

Karşıyaka Satış Noktası

Top 12 digital cihaz

Zaman sanki teknolojiyle daha hızlı akıyor. Fazla değil bundan 2 sene önce geliştirme aşamasında olan bir çok ürün bugün deyim yerindeyse halka inmiş durumda. Taşınabilir video oynatıcılar, akıllı telefonlar, robot köpekler bunlara en iyi örnekler. Yine kısa süre önce sadece çok meraklı ve para harcamaya hazır kullanıcıların portföyünde olan

Plazma TV, MP3 çalar gibi ürünler bugün tüketicilerle çok daha rahat buluşuyor. Biz de 2005'de en çok rabet göreceğine inandığımız 12 dijital cihazın listesini yaptık. Hiç şüphesiz zevkler ve renkler gibi tercihler de birbirinden farklı olacaktır. Bizim listemizde ana kriterler ürünün popülaritesi ve teknik özellikleri. İşte sondan başa doğru listemiz:



12

Nikon Coolpix 8800

Amatör dijital fotoğrafçılıkta günümüzde ulaşabilecek son noktalardan biri. 8 Megapiksel ve 10x zoom özelliğiyle öne çıkan Nikon, titreşim engelleme, yavaş çekim özelliklerine çok zengin bir aksesuar listesini de eklemiştir. Bunlar arasında geniş açı çekimler yapmakta kullanılan özel lensler de var. Kodak ve Sony sürekli yeni modellerle gelse de Nikon Coolpix günün popüler markası.



11

JVC Everio

Dijital kameralarda iddialı bir marka JVC, dev rakibi Sony'nin önüne geçebilmek için bütün tape ve diskleri çıkarıp, 4GB büyüklüğünde microdrive adı verilen küçük bir kart koydu. Üst düzey kayıt için 1 saat, orta kalite kayıta ise 5 saate kadar kayıt stoklayabilen bu kartın yerine standart SD memory kartları da kullanılabilir. 2,12 Megapiksel video, 2 Megapiksel fotoğraf çekebilen JVC Everio'nun en büyük rakibi Sony de DCR-PC serisiyle son derece iddialı.

10

PHILIPS 26PF9946 LCD TV

LCD'ler 50 inç kadar büyürken makul fiyat seviyesi de 26 inç dayandı. Avrupa'nın iftihar PHILIPS'in bu 26 inç görüntü kalitesiyle dikkat çekici bir ürün. Ancak dünya pazarlarında özellikle Panasonic'in getireceği rekabet kolay olmayacak. Fazla değil 1-2 yıl içerisinde 22-26 inç ekranlar birçok evin yatak odalarını ve hatta mutfaklarını süsleyecek ve fiyatlar daha da düşecek. Ancak Euro'nun gidişatı Philips'in işlerini hiç kolaylaştırmıyor.



9

Sony Playstation 2

Her ne kadar seneye yeni jenerasyon PS3 çıkacak da olsa, PS2 oyun pazarında bir sene daha krallığını sürdürecektir. Bu arada PS2'nin en büyük iki rakibinden biri Microsoft Xbox 2, aynı konseptte sahip bir oyun konsolu iken diğer büyük rakip yine Sony'nin dijital köpeği Aibo ERS-7. Mart ayında PS2'nin taşınabilir versiyonu olan PSP de piyasaya çıkacak ve Gameboy'un tahtını sarsacak.





8 HP iPAQ

Cep bilgisayarı (PDA) pazarı yıllar boyu PALM markasının hegemonyasındaydı. Ancak HP iPAQ liderliği ele geçirdikten sonra bir daha arkasına bakmadı. 128MB hafıza, 400Mhz processor, wireless ve bluetooth özelliğine sahip H550 modelinden, daha ekonomik H4150 modeline kadar tüm modelleriyle pazarı yağmalayan HP'ye en büyük tehdit başka bir büyük bilgisayar firması olan Dell'in AXIM modelinden geliyor.

7 Linksys WRT54G Kablosuz Router

Bilgi işlem dünyasındaki en popüler gelişmelerden birisi "wireless" denilen kablosuz teknolojiler. DSL, kablolu internet vb. gibi kesintisiz internet bağlantıları hayatımıza girdikten sonra kablosuz teknolojilerin esprisi arttı. İşyerinize gelen ADSL veya kablo internet hattını bir kablosuz router'a girdikten sonra, o ortamda bulunan wi-fi destekli taşınabilir ve masaüstü bilgisayarlar kablosuz olarak internete bağlanabiliyor. Linksys'in bu modeli 4 kullanıcının kablolu, 99 kullanıcının da kablosuz olarak, bağlantı hızından en ufak bir fedakarlık yapmadan bağlanabileceği bir altyapı sunuyor. Fiyatı 100 Doların altında olan bu router'ı evinize de kurup dizüstü bilgisayarınızla evin her yerinde internet keyfi yaşayabilirsiniz.



6 Sony Ericsson Smartphone

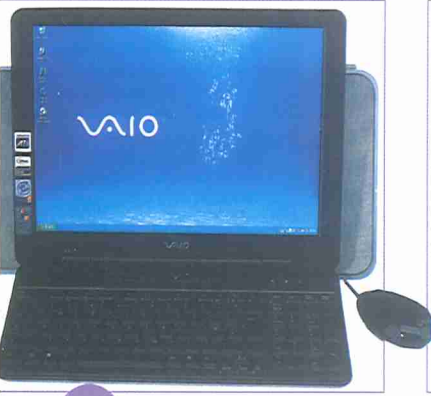
Aslında Smartphone konsepti, cep telefonlarının el bilgisayarı pazarını işgal ettikleri segmentten başka bir şey değil bizce. Şu anda en sıcak ürün küçük klavyesi, 64MB hafızası ve 7 değişik e-mail sistemiyle Sony Ericsson P910i. Hiç şüphesiz Nokia, Samsung gibi oyuncular da yılda birkaç ürünle rekabeti kızıştırıyor. Sony Ericsson akıllı telefonlarına mini klavye ekleyip kullanılmalarını kolaylaştırırken, rakipler telefonların boyutlarını küçültüp taşınmalarını kolaylaştırma yoluna gidiyorlar.



5 Archos AV400/420

MP3 çalarların piyasaya yayılmasından sonra beklendiği üzere taşınabilir video da hayatımıza girdi. Aynı zamanda MP3 çalar da olan bu cihazlar MP4, DivX, XviD, WMA gibi akla gelebilecek her formatta videoyu oynatabiliyor. Bu segmentin güçlü markası Archos, kendisi de video çekim yapabilen, 4 saate kadar pil ömrüne sahip, çok başarılı LCD ekrana sahip modellerle karşımıza çıkıyor. Standart bir 20GB hafıza ile

3 adet DVD'yi hafızasında saklayabiliyor. Yeni modellerde pil ömrü uzarken hafıza 60GB'lara çıkacak. Bu konseptteki ürünleri Amerika'da sadece film ve teknoloji meraklıları değil aynı zamanda küçük çocuklu aileler tercih ediyor. Örneğin uzun bir yolculukta Shrek, Kayıp Balık Nemo gibi filmleri yükleyip çocuğunuzu saatlerce oyalatabiliyorsunuz. Ne diyelim? İyi fikir.



4 Sony Vaio PC VGC-M1

Masaüstü bilgisayarlarda yeni konseptin bayrağını taşıyan Sony, Vaio ile sektörü sallıyor. Klavyesi kapalı iken CD çalar ve radyo özelliğine sahip bir alarm saati gibi görünen VGC-M1, klavyesi açılınca 15.4 inç X-Black LCD ekranlı, 3.06GHz prosesörlü, 512MB RAM'e, etkileyici ses düzenine sahip, şık bir bilgisayar oluyor. Dual-Layer de dahil olmak üzere her türlü DVD'ye kayıt yapabilen bu cihaz aynı zamanda bir televizyon ve TV programlarını kaydedebilme özelliğine de sahip. Sadece taşınabilir bir bilgisayar kadar yer kaplıyor. Amerikalılar ona, "yatak odası bilgisayarı" diyor.

Sonuç olarak...

En çok dikkatimizi çeken şey listemizde 4 kategoride lider olan ve en az 3 dalda da liderliği zorlayan Sony'nin dönüşü. Birkaç yıldır en kuvvetli olduğu pazarları kaybeden, rekor zararlar açıklayan Sony önce oyun konsolu ve bilgisayar segmentlerinde ben varım dedi. Şimdi de eskiden kralı olduğu televizyon (LCD - Plazma) ve taşınabilir müzik pazarlarını zorluyor. Ancak Apple, Dell, HP gibi bilgisayar firmaları da hızla her segmente el atıyor. Derinden yayılan başka bir dev de Microsoft. İki yıl sonra yapılacak listede Microsoft birkaç segmentte lider olursa kimse şaşırmasın.

3 Pioneer Elite Plasma TV

42/43 inç ve 50 inç segmenti gözönüne alındığında Pioneer'ın iddialı Elite serisi, Plazma TV pazarında en popüler cihaz. Bu plazmayı en iyi tamamlayacak olan da yine Pioneer Elite serisinin DivX de oynatabilen modelleri, özellikle de DV-4545. Pioneer Plazmalar sadece iyi görüntü vermiyorlar, şık çerçeveleriyle kendileri de iyi görünüyorlar. Tüm plazmaların 42/43 inç fiyatları makul seviyelere indiyse de 50 inçler hala pahalı.

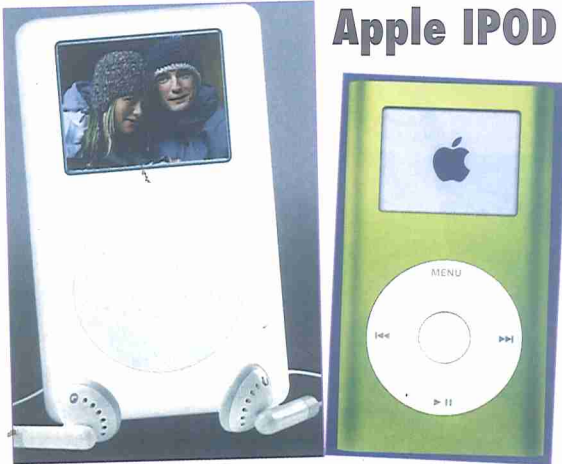


2 Sony Vaio Laptop



O gelmeden dizüstü bilgisayar pazarının kralı HP, Dell, IBM gibi markaları sollayan Toshiba idi. Ama Sony o kadar ileri gitti ki sadık Toshiba kullanıcıları bile durumu sorgulamaya başladı. Sony Vaio Laptop geniş bir ürün yelpazesine sahip. 1.3 kg ağırlığında el bilgisayarından biraz daha büyük modellerden, 17 inç ekranlı ağır toplara kadar her çeşit ihtiyaca cevap veren Vaio laptoplar hızlı processorleri, harika ekranları, entegre kameraları, her türlü hafıza kartını okuyabilme özelliğiyle öne çıkıyor. Bluetooth, kablosuz bağlantı ve DVD recorder da Vaio'larda standart. Aslında ABD de Vaio laptopdan da çok beğenilen bir laptop var ama o ayrı bir familyanın üyesi: Apple Powerbook. Ancak Windows platformu dünyada dominant olarak kullanılan işletim sistemi olduğu müddetçe, Apple, bilgisayar denilince akla gelen ilk marka olamayacak.

Apple IPOD / Apple IPOD mini



Açık ara dünyanın en popüler elektronik cihazı. İnternette binlerce tartışma sitesi onun için açıldı. Onlarca rakip arasından pazarın %50'sine tek başına hükmediyor. Uluslar arası tüm elektronik, haber ve ekonomi dergilerine kapak oldu. Apple firmasının bilançolarını uçurdu. Bose, JBL gibi firmaların sadece IPOD'a uygun ürünleri piyasaya çıktığı gün tükendi. Meşhur şarkıcılar ve futbolcular onunla pozlar verdi. İngiliz kabinesi bile onu tartıştı. Ve o sadece müzik çalan küçük beyaz bir alet; MP3 çalar... Ancak gerçekten çok şık ve iyi bir player. Yeni 60GB'lık versiyonuyla 15.000 şarkı stoklayabiliyor. Ayrıca resim de depolayıp küçük LCD ekranlarda gösterebiliyor. Yeni jenerasyonu biraz daha ince ve daha uzun pil ömrüne sahip. Birkaç yüz şarkı stoklayan mini versiyonu ise farklı renklerde geliyor. MP3 başta olmak üzere hemen hemen tüm müzik formatlarını destekleyen IPOD'un 1.5 senedir bileği bükülemiyor. Sony eski günlerin şan ve şerefine hatırlatan WALKMAN isimli MP3 cihazı ile zirveyi zorlamaya çalıştıysa da IPOD'a diş geçiremedi. IPOD gerçek bir ekol. California'da tasarlanıp Çin'de üretilen IPOD için söylenecek güzel söz: "2. Dünya Savaşından beri Amerikanın Japonlara indirdiği en ağır darbe".



Konak Pier / KONAK - Kipa Alışveriş Merkezi / BALÇOVA - İ.T.O. Balkaner İş Merkezi / İZMİR - Kipa Alışveriş Merkezi / BORNOVA - Şifa Tıp Merkezi / BORNOVA - Konak Belediyesi Kültür Merkezi / BORNOVA - Nusoglu Konutları / NARLIDERE - Palm City Hotel / ÇANKAYA - Çiğdem Apartmanı / ALSANCAK - B. Kocanık / PASAPORT - Otel Kaya / ÇANKAYA - Yürsan İş Merkezi / ÇANKAYA - Zorlu Enerji / ÇANKAYA - Hugo Boss Fabrika Binası / EGE SERBEST BÖLGE - Tem - Mer Mermer Fabrika ve İdari Binaları / AFKAR -



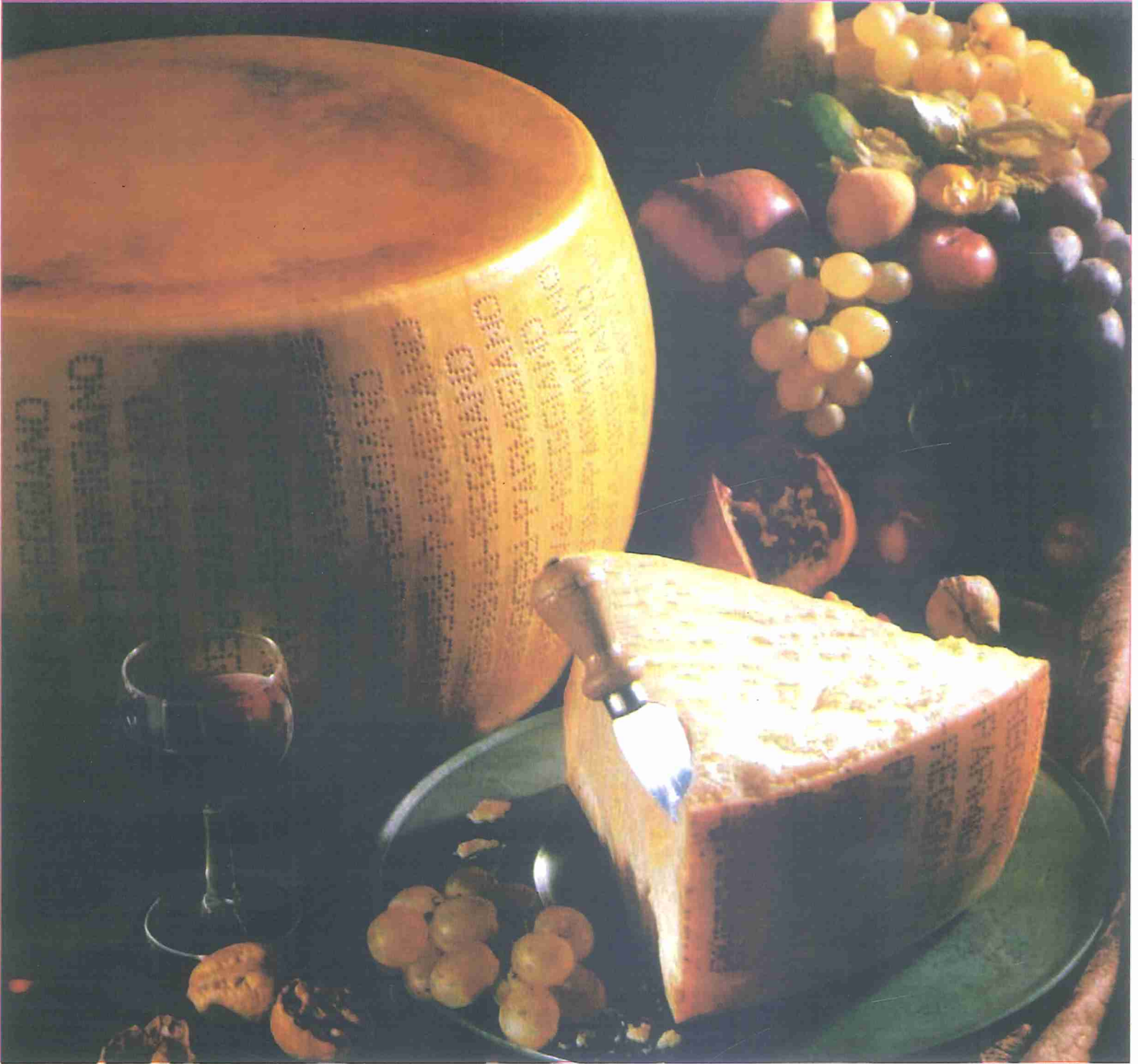
BİR ŞEHRİN

REFERANS NOKTALARINI YARATMAK...



Temiz Metal Cephe Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.

Tel: (0232) 486 66 19 - 462 55 20 Faks: (0232) 486 57 89 E-Mail: info@temizmetal.com www.temizmetal.com



Peynirlerin kralı: PARMESAN



Hazırlayan:
HÜSEYİN AKTAR

*Bir kilosu için
tam 16 litre
süt kullanılan
İtalyan harikası,
dünyanın
en kişilikli ve
lezzetli peyniri...*

Çevresinde bir mutfak oluşturmayı başarabilmiş, tek başına yendiğinde de dünyanın en iyi peynirleriyle rahatça başa çıkabilecek kadar lezzetli ve kişilikli bir peynirdir. Parmesan. İtalyan Mutfağı'ndaki en önemli lezzetlerin rizotto, pastalar, straciettella, carpaccia ve birçoklarının tamamlayıcısıdır. Ne yazık ki Parmesan peyniri denince bugün birçok kişinin aklına İtalyan makarnasının üzerine serpilmiş toz halinde peynir gelir. Parmesan'ın gerçek adıyla Parmigiano - Reggiana'nın en büyük talihsizliği de bu özelliği herhalde. Dünyanın en kişilikli ve lezzetli peynirlerinden biri makarnanın lezzet tamamlayıcısı kategorisine indirgenince, iyi örneklerinden çok daha fazla kalitesiz taklitleri de onun soylu ününü zedeleyecek biçimde piyasayı dolduruyor.

Parmesan'ın adı koruma altına alınabilmiş değil. Bu nedenle de İtalya'nın altın peynirinin dünyadaki en büyük iki üreticisi ABD ve Arjantin, Peynirin hakiki Parmesan olduğunu anlayabilmek için kabuğunun üzerinde özel damganın bulunması gerekiyor. Kuzey İtalya'da inek sütünden üretilen bu peynirin tadını bir kez alanlar ise onun bağımlısı haline geliyor.

1996 yılında İtalyan astronotlar NASA'nın projesi için uzaya gönderildiklerinde yanlarına bu nefis peynirden bir miktar almışlardı. Dünya onların yerçekimi olmayan ortamda boşlukta süzülen bir lokma Parmigiano-Reggiano'yu kapmaya çalışırkenki görüntülerini keyifle izlemişti. İsviçre çikolatasının yanısıra uzaya gönderilmesine izin verilen ender gıda maddelerinden biri olan Parmesan, beslenme değerleri ve bakteriler açısından güvenilirliği sayesinde bu onuru elde etmiştir.

700 yıllık vazgeçilemeyen gelenek

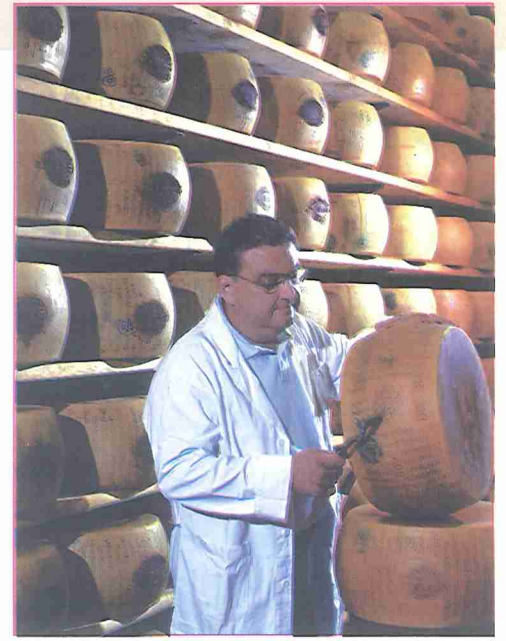
İtalya'nın Emilia - Romagna bölgesinde peynir ustaları Ortaçağ'dan beri değişmeyen yöntemlerle bu nefis peyniri üretmeyi sürdürüyorlar. Parmesan mandıralarında peynir yapımı sırasında kullanılan tek modern üretim cihazı, elektrikli bir karıştırıcı. Bu sert, kabuklu peynirin 700 yıllık üretim tarihinde sütün ısıtılması için elektrik ve gaz enerjisinden yararlanma dışında herhangi bir yeni teknoloji yok. Bir akşam önce ve ertesi sabah ineklerden sağılan iki ayrı parti süt bakır bir kazanda karıştırılıyor ve 35 derecede ısıtılıyor. 16 litre sütte sonunda bir kilo Parmigiano-Reggiano peyniri üretilebiliyor.

Isıtmanın ardından dana işkembesinden elde edilen doğal maya süte katılıyor. Bu, sütün kesilmesi işlemini başlatıyor ve sütü birkaç dakika içinde pıhtılaşmış doku ile peynir suyu olarak ayrıştırıyor. Uzun saplı bir kürekle bu pıhtılaşmış süt epeyce karıştırılıyor ve kesilmiş sütün pirinç tanesi büyüklüğünde parçacıklar haline gelmesi sağlanıyor. Bu malzemenin kazanın dibine çöküp hamur haline gelmesinin beklenmesinden önce kazan 55 dereceye kadar ısıtılıyor ve tüm malzeme bir kez daha "pişiriliyor".

Bu aşamaya kadar peynir ustaları, yüzyıllar boyu uygulanan geleneksel yöntemlere güvenebiliyorlar. Ancak kazanı dolduran peynir suyunun içinden taze peynirin çıkarılması işlemine sıra geldiğinde, ustalar önce bir haç çıkarıyor sonra "Artık bundan sonrası Tanrı'nın elinde" diyorlar.



Lezzetinden ödün vermemek için, piyasa sürülmeden önce özel ekipmanla türlü kontrolden geçirilen Parmigiano-Reggiano, özel soğuk damgası sayesinde taklitlerinden ayırtılabiliyor.



Uzun saplı bir kürekle kazanın dibinden koparıp yüzeye doğru kaldırılan yaklaşık 75 kiloluk peynir hamurunun altından iki usta el dokuması keten bir bez geçiriyor ve taze peynir tıpkı yen bir bebek gibi

sarmalanıyor. Bez bohça içindeki bu peynir birkaç saat kazanın üzerine oturtulan bir sopayla asılarak suyunun kazanın içine süzülmesi sağlanıyor. Sonra dev bir somun şeklindeki peynir bezin içindeyken ortadan ikiye kesiliyor. Her bir parça ayrı ayrı yeniden somun haline getiriliyor. Bunlar henüz beze sarılı halde plastik kasnaklarla sıkıştırılıp uzun tahta tezgahlara sıralanıyor. Burada amaç peynirin suyunun iyice süzülmesi. Bu nedenle her iki saatte bir peynir altüst ediliyor. Bu işlemden sonra peynir metal bir kasnağın içine oturtuluyor, üretim tarihi, üretim yeri ve en önemlisi Parmigiano-Reggiano adı soğuk damga halinde peynirin üzerine basılıyor.

İki-üç gün sonra peynir tekerlekleri bu kez 3.5 hafta süreyle salamura havuzuna yatırılıyor. Ardından da 3 gün boyunca güneşte kurutuluyor. Ancak bu işlemlerden sonra bu özel peynir en az 12 yıl boyunca havadar depolarda dinlenmeye bırakılıyor. Ancak 12 ay gerekli asgari zaman. Eskitilmeye süre uzadıkça, peynirin kalitesi de artıyor. Dolayısı ile en iyi Parmigiano - Reggiano peyniri 24 - 36 ay arasında dinlendirilmiş olanı. Parmesan peyniri, depodaki 1. yılının sonunda özel bir muayeneden geçiriliyor. Ustalar önce kokluyor ardından özel bir çekiçle teker teker peynir tekerleklerinin her yanına hafifçe vurup çıkan sesi dinliyorlar.

İçi kof olan peynirler kalite ve firma damgası olmadan, örneğin öğütülmüş halde piyasaya sürülmek üzere bir kenara ayrılıyor. Geri kalanlar, ya hemen ya da daha da eskitildikten sonra kızdırılmış demir mühürle kabuğuna bastırılarak damgalanıyor. Ve ardından da peynir tekerlekleri satışa sunuluyor. Bu mandra sahiplerinin üretime ilişkin herhangi

bir meslek sırrı, başkalarından gizledikleri noktaları yok. İşin sırrı bölgenin özelliklerinde. Parmesan taklitçilerini kalitede orjinalinin yanına bile yaklaşılamamalarının da nedeni bu. Bölgeye özgü otlar, son derece hafif ve lezzetli su, kışın fazla soğuk olmayan sisli ve nemli buna karşılık ilkbahardan sonbahara dek doğa'yı coşturan ılıman hava koşulları, ineklerin sütüne yansıdığı gibi havadar depolarda dinlenen peynirler de eşsiz karakterini kazandırıyor.

Parmegiano-Regiano üreticilerinin yabancı rakiplerden çekindikleri yok. Ancak bölgelerinin biraz dışında kalan kesiminde endüstriyel yöntemlerle üretilen Grana Padano ciddi bir rakip. Zira Parmegiano'ya göre daha büyük tekerlekler halinde piyasaya verilen Grana Padano'da ilk tadımda alışkın olmayan bir damak için Parmegiano'dan pek farklı değil. Oysa bu peynirin yapımındaki kurallar daha esnek. Fiyatı da Parmegiano'ya göre çok daha ucuz Türkiye'de de birçok İtalyan lokantası hakiki Parmesan yerine bu peyniri kullanıyor.

En iyisi ilkbaharda

Parmigiano - Reggiano taklitlerinden ve Grana Padano'dan çok daha farklı ve kaliteli olduğu halde kendi içinde de üretim mevsimine göre farklı kalite özellikleri sergiliyor. Erbabı ilkbahar Parmegiano'sunu tercih ediyor. İlkbaharda peynirin yağ oranı daha düşük. Bu da peyniri daha kuru kılıyor. Ancak yine bu mevsimde çok çeşitli, birbirinden aromalı otlar ve çiçekler otlakları kaplıyor. Bunları yiyen ineklerin sütü diğer mevsimlere oranla daha zengin aromalar kazanıyor. Örneğin Nisan'da üretilen Parmigiano'nun rengi açık adeta beyaz, dokusu yumuşak, lezzeti ise son derece zarif.

Yaz peyniri ise en sert aromalı olanı. Zira inekler yaz stresinin sıcaklığında otlu oluyor. Çoğunlukla kuru ot bulabiliyor.

Bunların aroması ise taze otlara oranla daha yoğun. Yaz peynirlerinin rengi daha koyu- adeta koyu altın sarısı. Yaz peynirleri makarna soslarına, özellikle fesleğen sosuna çok uygun. Zira güçlü aromaların altında ezilmeyip, kendi aromasını diğer malzemelerin üzerine çıkarabiliyor. Yaz Parmigiano'su tek başına yendiğinde Barolo ve Barbaresco gibi büyük şaraplara gayet iyi uyum sağlıyor.

Sonbahar peynirinin üretimi için en uygun aylar Ekim ve Kasım. Bu aylarda hava koşulları mükemmel, otlaklar ise ikinci kez coşmuş oluyor. Sütlerin yağ miktarı yılın en yüksek düzeyine ulaşıyor bu da peynire altın rengini veriyor. Şarapçılık deyişiyle yılın en gövdeli Parmigiano'su.

Parmigiano - Reggiano'nun sağlıklı bir yiyecek olduğu gerçeği birçok kişiyi şaşırtabilir. Ancak durum gerçekten öyle. Öncelikle çoğu sert peynire oranla daha düşük tuz düzeyine sahip. Yerken dile gelen kumlu kristal doku da tuzdan değil, amino asitlerden kaynaklanıyor.

Ayrıca insan vücudu için gerekli 21 amino asitten 18'i bu peynirde bulunuyor. Vitaminler ve elementler açısından çok zengin olan bu peynir özellikle protein, kalsiyum, fosfor ve B vitaminlerinin de ideal kaynağı.

Beyaz peynirden ucuz

Yağ oranı %32 ve daha üzerinde olan bu peynir İtalya ve Avrupa Topluluğu ülkelerinde bizdeki beyaz peynir fiyatlarının çok altında satılıyor. Gelgelelim İstanbul şarküterilerinde üzerine birkaç kat kar konarak satıldığı gibi daha çok Grana Padano bulunuyor. Şimdilik kaliteli bir Parmigiano - Reggiano yemenin en garantili yolu yurt dışına gidildiğinde alıp getirmek ya da gidenlere sipariş vermek.

Ülkemizde de gerçekten çok lezzetli peynirler üretilmekte. Ancak peynirlerimize bir kimlik kazandıramadığımız için ülke dışında pazarlayamıyoruz. Kars'ın kaşar ve gravyer peynirleri, Ezine beyazı, İzmir tulumu, Ayvalık kelle peyniri, Diyarbakır örgü peyniri ve daha birçokları standart kalite ve lezzete geldiğinde iyi bir pazarlama ve tanıtımla dünyada hakettikleri yerlere geleceklerdir.



Tükelmat

Baskıda çözüm ortağınız

Printinghouse
T ü k e l m a t

Tel:0(232) 461 96 42 (Pbx) Fax:0(232) 461 96 46
1571 Sokak No:16 Çınarlı / İZMİR

www.tukelmat.com • www.printinghouse.org • www.printingoffice.org



Hazırlayan: Zeynep Anamur Perek
Ernst&Young Eğitim Danışmanı

Kariyer yolunda eğitim

Belirlediğimiz yolda başarıya ulaşmak için kendimizi, öncelikle bu alanda gerekli olan bilgi ve becerilerle donatmalı; bununla da yetinmeyip sürekli geliştirmeliyiz

Bir iş görüşmesinde yeni mezun bir üniversite öğrencisine veya işe başvuran bir adaya yöneltilen ve yanıtlanması beklenen sorular arasında sıklıkla “ileride (örneğin, beş-on yıl sonra) kendinizi organizasyon içinde nerede görüyorsunuz? / nerede olmayı hedefliyorsunuz?” sorusu yer alır. Tümüyle kişinin kariyeriyle ilgili beklentilerini, hedeflerini belirlemeye, belki de azmini ölçmeye yönelik bu sorunun altında, organizasyonların yeni işe alacakları çalışanların profilinin halihazırdaki ve gelecekteki organizasyon yapısına uygun olup olmadığını belirleme çabaları yatar kuşkusuz.

çalışanlarına yaptıkları yatırımın katkısı ve geri dönüşü olacağına duydukları inancı da direkt olarak yansıtıyor.

Kariyer yönetiminin organizasyona yararları arasında; çalışanları uzun vadeli hedeflere odaklamak, çalışanlarda oluşabilecek gelecekle ilgili belirsizlikten kaynaklanan memnuniyetsizliği azaltmak, çalışanların farklı alanlardaki yetkinliklerini geliştirerek organizasyon içindeki esnekliği artırmak, çeşitli pozisyonlara adaylar tespit edip, çalışanları bu pozisyonlara hazırlayarak organizasyonun sürekliliğini sağlamak gibi önemli sonuçlar yer alıyor.

“Nereye gideceğinizi bilmiyorsanız, herhangi bir yol sizi oraya götürecektir.”

Anonim

Çalışanlar ya da çalışan adayları olarak, hepimizin, iş yaşamında elde etmek istediklerimizle ve kariyerimizle ilgili genel fikre sahip olmamız ve bu kariyer hedeflerine ulaşmak için de motivasyonumuzun olması önemlidir; ancak yeterli değildir.

Kendimiz için belirlediğimiz kariyer yolunda başarıyla ilerlemek için, öncelikle kendimizi bu alanda gerekli olan bilgi ve becerilerle donatmak ve bu konularda sürekli geliştirmemiz gerekiyor; tabii ki belirli temel yeteneklere ve kişilik özelliklerine sahip olmamız gerektiğini de gözden kaçırmadan.

İnsan kaynakları yönetiminin varlığını yoğunlukla hissettirmeye başladığı bu dönemde, organizasyonların insan kaynakları fonksiyonları arasında önemli bir yer teşkil eden kariyer yönetiminde de aktif olarak rol aldığını ve çalışanların kariyer yollarını belirlemenin ötesinde, kariyer gelişimleri sırasında çalışanları sahip olmaları gereken bilgi ve beceriler konusunda gelişim olanakları sağlayarak desteklediklerini görüyoruz. Bu amaçla ayrılan yüksek tutarlı bütçeler organizasyonların

Kariyer yönetimi sistemi aracılığıyla bu pozitif sonuçlara ulaşmakta ise, organizasyon içinde düzenlenen eğitimler önemli bir destek mekanizması oluşturuyor. Ağırlıklı olarak kısa vadeli, ihtiyaç sonucu düzenlenen eğitim programları yerine, çalışanlar için eğitim planlarının/haritalarının, gerek organizasyon yapısı gerekse çalışanların özellikleri göz önüne alınarak etkin olarak belirlenen kariyer planları doğrultusunda oluşturulması büyük fayda yaratıyor. Bu durumda, eğitimlerden sadece kısa vadeli çözüm yöntemi olarak yararlanmanın ötesinde, etkin insan kaynağı yaratmada temel teşkil eden, uzun vadeli bir gelişim aracı olarak faydalandığını görüyoruz.

Eğitim, temel olarak kişiye işiyle ilgili bilgi, beceri ve yetkinlik kazandırma süreci olarak da tanımlanabilmektedir. Organizasyonlarda özellikle çalışanın mevcut durumu ile kendisinden beklenen durum arasında bir fark olduğunda, başka bir deyişle çalışanda performans eksikliği bulunduğu ya da çalışan belli bir alanda ek bilgi ve beceriye ihtiyaç duyduğunda, eğer kişinin öğrenme potansiyeli ve istekliliği de varsa uygun bir yöntem olarak eğitimlere başvurulmaktadır.

Eğitimlerin, kariyer planları doğrultusunda, planlanması ve düzenlenmesi ise, kişinin şimdiki konumunun ötesinde ileride üstleneceği konumuna hazırlık niteliği taşımakta ve sistematik bir gelişim sürecini desteklemektedir.

Bu süreçte tüm insan kaynakları fonksiyonları arasında (performans yönetimi, kariyer yönetimi, eğitim yönetimi) ortak bir dil yaratan yetkinlikler, organizasyonlara kariyer planları doğrultusunda eğitim planları oluşturmada büyük kolaylık sağlamaktadır. Organizasyonel özellikler ve hedefler doğrultusunda belirlenen temel, teknik ve yönetsel yetkinliklere dayalı çeşitli eğitim programlarının çalışanlara sunulması önemli bir gelişim ortamı yaratmaktadır.

Kurumlarda, geleceğin yöneticilerini kurum içinde yetiştirmek üzere, özellikle gelecek vadeden yönetici adaylarına yönelik olarak planlanan, yetkinliklerin temel alındığı, “Yönetim Okulu”, “Yönetici Okulu”, “Yönetici Geliştirme”, “Liderlik Akademisi” gibi farklı başlıklar altında düzenlenen ve birkaç yıla yayılan programlar, kariyer yönetimi kapsamında yer alan eğitim faaliyetlerine örnek gösterilebilir.

Bu eğitim faaliyetleri sadece sınıf içi programlarla kısıtlı kalmamakta, proje grup çalışmaları, kısa süreli bölümler arası projeler, iş zenginleştirme, rotasyon, mentorluk ve kişinin kendi takip edeceği çeşitli gelişim faaliyetleriyle de ayrıca desteklenmektedir.

Kariyer planlaması ve yönetimi doğrultusunda, yönetici konumundaki çalışanları üst düzey yöneticiliğe hazırlamak da kurumlarda sıklıkla izlenen bir politikadır. Özellikle holdinglerde ve grup şirketlerinde, eldeki potansiyel liderleri gerek tespit etmeye gerekse geliştirmeye yönelik kapsamlı programlar düzenlenmekte ve geleceğin liderleri daha bireysel düzeyde planlanan ve uygulanan çeşitli eğitim ve gelişim faaliyetleri aracılığıyla üst konumlarına hazırlanmakta, bu kapsamlı çalışmalar aracılığıyla kurumların gelecekle garanti altına alınmaktadır.

Ancak unutulmaması gereken önemli bir nokta, kariyer yolunda her çalışanın terfi ederek ‘yönetici’ konumuna yükselmesinin aslında hem kendi kariyeri ve başarısı hem de organizasyonun gelecekteki başarısı açısından her zaman etkili bir durum olmadığıdır.

“Eğitimin insanı değiştirmesi yetmez, iyiyeye doğru değiştirmesi gerekir.”

Montaigne

Bu durumla ilişkili olarak belirtebileceğimiz ‘Peter ilkesi’nde (‘Why Things Always Go Wrong’, by Laurance J. Peter) “Hiyerarşik bir düzende, her çalışan kendi yetersizlik düzeyine kadar yükselme eğilimi gösterir / In a hierarchy, every employee tends to rise to the level of his incompetence” düşüncesine yer verilmektedir.

Teknik konuda üst düzeyde bilgi ve beceri sahibi olan bazı çalışanlar, deneyimleri ve kıdemleri doğrultusunda, organizasyondaki kariyer planı gereği ‘yöneticilik’ konumuna yükseltilebilmektedir. Yöneticiliğe hazırlamakla ilgili çeşitli eğitim ve gelişim faaliyetlerine yer verilmesine karşın kişilerde



bu konuda bir isteklilik ya da bazı gerekli temel yetkinlikler bulunamayabilmektedir. Bu durumda kariyerin bu basamağı sonun başlangıcı olabilmektedir. Organizasyonda hem iyi bir teknik eleman kaybedilmiş, hem de organizasyon hedefleri üzerinde olumsuz etkiler oluşmasına neden olan kötü bir yönetici yaratılmış olabilmektedir. Bu örnek, kariyer planlama ve kariyer yönetimi sürecinde titiz çalışmalara yer verilmesinin gerekliliğinin ve öneminin altını çizmektedir.

Organizasyonlarda kariyer basamaklarının sadece yükselmeye ve yönetici olmaya yönelik olarak düzenlenmemesi, teknik uzmanlıkların da dikkate alınacağı alternatif kariyer planlarının belirlenmesi insan kaynakları uzmanlarının dikkate almaya başladıkları ve uyguladıkları bir yöntemdir (William D. Young, Ed.D., November 2003).

“İnsan öğrenmeyi bıraktığı gün yaşlanır.”

Henry Ford

Evet, bilgi toplumunda yaşıyoruz ve yaşam boyu öğrenim bu çağın esasını / temelini teşkil ediyor. Organizasyonlar da sürekli öğrenme ve gelişme aracılığıyla ayakta kalıyor ve rekabet ortamında yerlerini koruyorlar. Bu ortamda organizasyonların çalışanlarına ve çalışanlarının kariyer gelişimlerine yaptıkları yatırımlar büyük önem taşıyor.

Ünlü komedyen Cem Yılmaz’ın bir reklam aracılığıyla tüm ülkemize kazandırdığı ve Türk insanının dilinde yer eden sloganda da yer aldığı üzere “Eğitim Şart!”. Yeter ki eğitimlere gününbirlik, gelip geçici ani çözüm yöntemi olarak yaklaşmayalım; eğitimlerden gelişim faaliyetleri olarak faydalanmayı, faydalandırmayı ilke edinelim, sürekliliğine inanalım ve bu doğrultuda kariyerlerimizi yaratalım ve çalışanlarımızın kariyerlerini destekleyelim.

Kaynak:

■ Career Development, SHRM (Society for Human Resources Management)

■ Peter Principle: Why Things Always Go Wrong, by Laurance J. Peter in Career Ladders by William D. Young, Ed.D., SPHR, November 2003

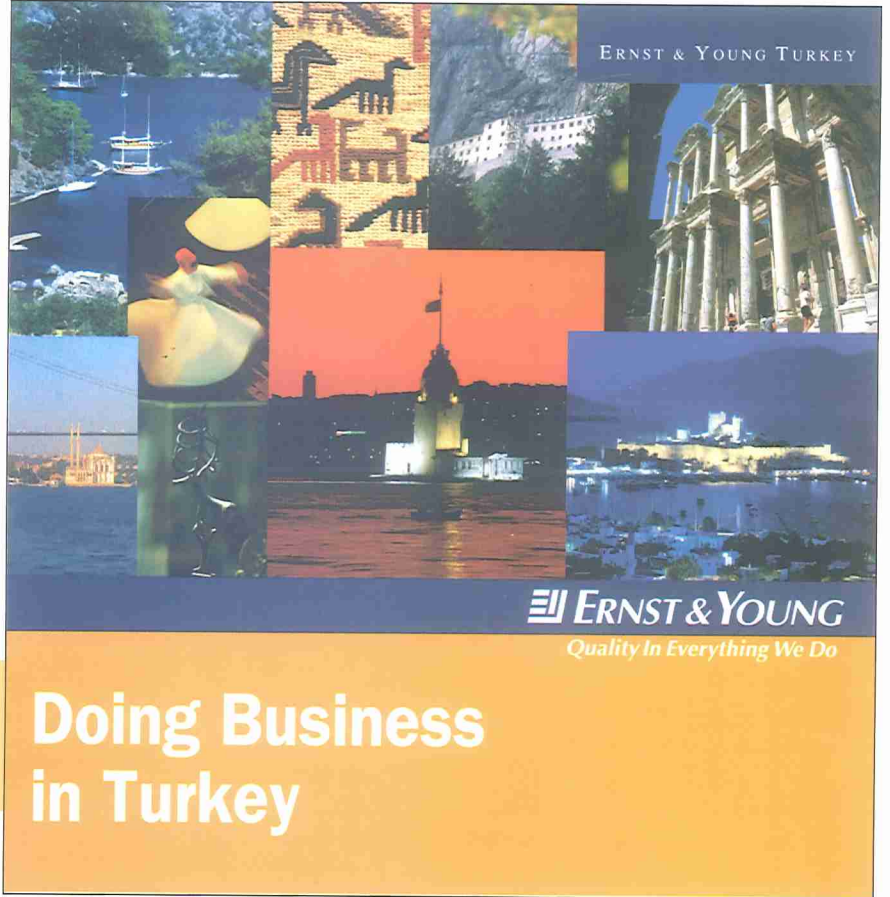
■ Hayata Yön Veren Sözler, Ağustos 2004.
Derleyen: Akin Alıcı, Epsilon Yayıncılık Hizmetleri

Ernst & Young'dan Türkiye'deki yabancı yatırımcılar için...

Doing Business in Turkey

Doing Business in Turkey kitabı ile yerli ve yabancı yatırımcılara Türkiye'deki yatırım ortamı, vergi uygulamaları, ticari organizasyonlar, şirket yapıları, ticaret ve muhasebe uygulamaları ile ilgili genel bakış açısı sağlayacak bilgiler sunulması amaçlanmıştır.

Kitapta esas itibarıyla Türkiye ekonomisi ve yatırım ortamı ile ilgili genel bilgilere yer verilirken bunun yanı sıra Türkiye'de faaliyet gösteren veya yatırım yapmayı amaçlayan kişi ve kurumların vergi mevzuatı, vergi anlaşmaları, teşvik mevzuatı, diğer hukuki mevzuat, yabancı sermaye mevzuatı, kambiyo mevzuatı, muhasebe uygulamaları ve benzeri konularda ihtiyaç duyabileceği genel bilgilere yer verilmiştir.



İÇERİĞİNDE HANGİ BİLGİLER VAR?

İdari Yapı, Genel Ekonomi ve Finansal Sistem

Türkiye'nin idari yapısı, ekonomisi, Avrupa Birliği'ne katılım süreci ile ilgili genel bilgilere değinilmiştir. Ayrıca bankacılık, leasing, factoring ve sigorta sektörleri ve bu konulardaki mevzuatlarla ilgili açıklamalara da yer verilmiştir.

Vergi Sistemi, Vergi Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları

Gelir ve Kurumlar Vergisi Mevzuatları, Vergi Hukukuna ilişkin prensipler, Katma Değer Vergisi, Damga Vergisi, Özel Tüketim Vergisi, Sosyal Sigorta Mevzuatı ve diğer vergilere ilişkin genel bilgilerin yanında vergi anlaşmaları ve uluslararası vergileme konularına ilişkin bilgilere bu bölümde değinilmiştir. Ayrıca yatırımcıları ilgilendirebilecek önemli muhasebe prensipleri ve uygulamaları ile ilgili bilgiler verilmiştir.

Hukuk Bilgileri

Türkiye'de faaliyet gösteren veya yatırım yapmayı amaçlayan yerli ve yabancı şirketleri ilgilendirebilecek şirket kuruluşu, şirketlerin hukuki yapıları, yabancı sermaye mevzuatı, rekabet kuralları, birleşme ve devir işlemlerine ilişkin bilgiler verilmiştir. Ayrıca bu bölümde İş Kanunu ve ilgili düzenlemeleri ile Sosyal Sigorta Mevzuatına ilişkin bilgiler bulunmaktadır.

Türkiye'de Uygulanan Teşvikler

Vergi Kanunları ve diğer ilgili kanunlarda düzenlenen, yatırım teşvikleri, teknoloji bölgelerine ve serbest bölgelere tanınan teşvikler, araştırma geliştirme masraflarına ilişkin teşvik uygulamaları, az gelişmiş bölgelerde faaliyet gösterenlere tanınan teşvikler ile Vergi Kanunlarında tanınan istisnalara ilişkin bilgiler açıklanmıştır.

Türkiye Cumhuriyeti'nde Ekonomi, İzmir İktisat Kongresi ile gelişmeye başladı



Türkiye ekonomiyi 63 yıldır

Ekonomi gazeteciliğinde öncü

TİCARET

Gazetesi'nden izledi



www.ticaretgazetesi.com

1571 Sokak No:16 Çınarlı - İZMİR Tel: 0(232) 461 96 42 (Pbx) Fax: 0(232) 461 96 46

12

Ağustos
2004

EGİFED
Yönetim
Kurulu
toplantısı
EGİAD

evsahipliğinde, EGİAD
Dernek Merkezinde ger-
çekleştirilmiştir.

20

Ağustos
2004

ISDEP
Yönetim
Kurulu
aylık top-
lantısı

EGOD evsahipliğinde ya-
pılmış olup Sn Cemal Tü-
kel katılmıştır.



26

Ağustos
2004

Kurucuları
arasında bu-
lunduğu-
muz ISDEP
tarafından

düzenlenen Vizyon Toplantısı
Crowne Plaza Otelinde ger-
çekleştirildi. Toplantının konu-
ğu Sanayi ve Ticaret Bakanı
Sn Ali Coşkun olmuştur.

03

Eylül
2004

Yeni göre-
ve gelen
İzmir Li-
man işlet-
me Müdü-

rü Sn İsmet Canbaz maka-
mında Yönetim Kurulumuz
tarafından ziyaret edilmiştir.

01

Eylül
2004

Yeni Asır gazetesi
Yayın Grubu Baş-
kanı Sn Osman
Gençer EGİAD İl-
köğretim Okulu'nu

ziyaret ederek, tesis hakkın-
da Yönetim Kurulu üyeleri-
mizden bilgi almıştır.



21

Ağustos
2004

EGİAD geleneksel yaz gecesi Ala-
çatı-Le Trio'da yapılmıştır. Gecenin
sponsoru Yönetim Kurulu Üyemiz
Sn. Levent Baysak ve EGİAD İl-
köğretim Okulu Komisyonu Başka-

nı Sn Cüneyt Baysak'ın ortağı olduğu Sisus Otel olmuştur. Latin Gurubu ve Bengü'nün sahne aldığı geceye İzmir Valisi Sn Yusuf Ziya Göksoy, EBSO Meclis Başkanı ve EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Sn Kemal Çolakoğlu, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sn Ekrem Demirtaş, Meclis Başkanı Sn Necip Kalkan, BASİFED Başkanı Sn Enis Özsaruhan olmak üzere, çok sayıda konuk ile EGİAD üye ve eşleri katılmışlardır. Gecenin geliri EGİAD İlköğretim okuluna bağışlanmıştır.



03

Eylül
2004

Yeni göreve gelen İzmir
Cumhuriyet Başsavcısı Sn
Emin Özler makamında
Yönetim Kurulu üyelerimiz
tarafından ziyaret edilmiştir.

03

Eylül
2004

Türkiye'de ki iş
dünyasını temsil
eden ilk Konfe-
derasyon olan
GENÇ İŞA-

DAMLARI KONFEDERASYONU
3 Eylül 2004 günü resmen kurul-
muştur. 5 Federasyon ve 37 derne-
ğin 5 000'e yakın üyesi ile, Türki-
ye'deki 3. , İş dünyasındaki ilk
Konfederasyon olma özelliğini ta-
şıyan GENÇ İŞADAMLARI
KONFEDERASYONU'na EGİ-
FED kurucu üye olmuş ve EGİ-
FED Başkanı Sn Fatih Dalan Kon-
federasyon Yönetim Kurulu'nda
Başkan Vekili olarak yer almıştır.





07

Eylül
2004

EGİFED Yönetim Kurulu toplantısı MAGİAD evsahipliğinde, Manisa Anemon Otel'de gerçekleştirilmiştir. Sn Fatih Dalan , Sn Cemal Tükel ve Sn Doç.Dr.Mustafa Tanyeri katılmışlardır.

08

Eylül
2004

EGİAD
Çarşamba
Yemeği
Best Wes-
tern Kö-

nak'da gerçekleştirilmiştir. Toplantımızın konuk konuşmacısı İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Sn Necip Kalkan olmuştur.

14

Eylül
2004



Yeni göreve gelen İzmir Defterdarı Sn İhsan Akyol makamında Yönetim Kurulu üyelerimiz tarafından ziyaret edilmiştir.



10

Eylül
2004

BASİFED genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısı EGİAD ev sahipliğinde Crowne Plaza Otel'i'nde yapılmıştır. Toplantıdan sonra BASİFED Yönetim Kurulu, EGİAD İlköğretim Okulu'nu ziyaret etmiştir.

09

Eylül
2004

AK Parti
İzmir Mil-
letvekili
Sn Tevfik
Ensari

derneğimizi ziyaret etmiş, izlenimlerini Yönetim Kurulumuz ile paylaşmıştır.

20

Eylül
2004

EGİAD'ın Genel Kurul tarihinin belirlenmesi

amacıyla mevcut Yönetim Kurulu Dernek Merkezimizde üyelere açık bir Yönetim Kurulu toplantısı düzenlemiştir.

20

Eylül
2004

SKY TV
Haber
Müdürü
Sn Yunus
Karaya

derneğimizi ziyaret etmiştir.



15 Eylül
2004

Devlet Demiryolları Limanlar Daire Başkanı Sn Emin Tekbaş makamında Yönetim Kurulu üyelerimiz tarafından ziyaret edilmiştir.



Kemal Çolakoğlu, Öner Akgerman, Fatih Dalan



Kemal Zorlu



Ekrem Demirtaş



Necip Kalkan



Alpan Vayeri



Ziya Beşe

23 Eylül
2004

EGİAD Danışma Kurulu toplantısı İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirilmiştir. Toplantıda danışma kurulu üyelerimize katkılarından dolayı şükran plaketi sunulmuştur.

01

Ekim
2004

İstanbul'da gerçekleşen TÜGİK Olağan Genel Kurulunda EGİAD'dan Sn Fatih Dalan TÜGİK Başkan Vekili olarak seçilmiştir.

02

Ekim
2004

TÜGİK Konfederasyonunun gelecekteki yol haritasını belirlemek üzere Prof.Dr. Eser Karakaş ve ekibi yönetiminde İstanbul Pera Palas Oteli'nde yapılan Arama Konferansı'na EGİAD Başkan Vekili Sn Cemal Tükel katılmıştır.



23

Ekim
2004

EGİAD'ın Olağan Genel Kurul toplantısı İzmir Hilton Oteli'nde yapıldı. Tek listenin bulunduğu seçimde Fatih Dalan'ın liderliğindeki Yönetim Kurulu 244 oy ile tekrar seçilmiştir. Yeni yönetim kurulunun mutluluğu, objektiflere böyle yansdı.

08

Ekim
2004

BASİFED'in Yönetim Kurulu toplantısı Balıkesir SİAD ev sahipliğinde gerçekleştirilmiş olup toplantıya EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri Sn Doç.Dr.Mustafa Tanyeri katılmıştır.

13

Ekim
2004

Fransa Alsace Bölgesi Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı Sn Bernard Fiegel derneğimiz ziyaret etmiştir.

28

Ekim
2004

EGİAD 7. dönem yönetim kurulu ile yeni seçilen yönetim kurulu üyelerimiz, eşleriyle birlikte Cumba Restoran'da akşam yemeğinde bir araya gelmiştir.



SÜER

ULUSLARARASI DENİZ ve KARA
TAŞIMACILIĞI TİC. LTD. ŞTİ.

Merkez:

Olduruk Mevkii Yeni Sebze Hali Karşısı
Belenbaşı Yolu Üzeri 35 160 Buca-İZMİR
Tel: (0090-232) 443 07 28 (pbx) Fax: (0090-232) 443 07 36
www.suer.com.tr e-mail: info@suer.com.tr

Süer Gmbh:

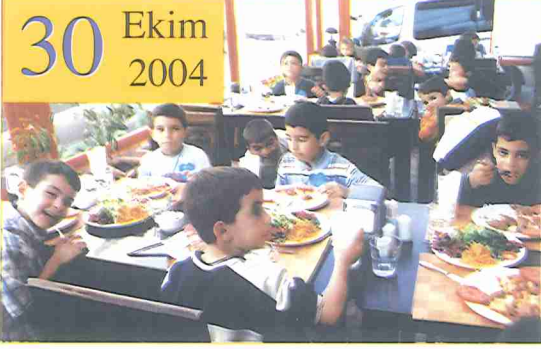
Sandstr. 7 90443 NÜRNBERG/ALMANYA
Tel: (0049-911) 240 13 17 Fax: (0049-911) 240 13 34
e-mail: rezzan@suer-transport.de

FAALİYETLERİMİZ



27 Ekim
2004

Geleneksel olarak her yıl yapılan EGİAD Ramazan Etkinlikleri çerçevesinde üyelerimiz tarafından yapılan bağışlarla gerçekleştirilen "Huzurevi Sakinleri ile İftar Yemeği"nin bu yıl ki konukları Basın Sitesi, Zübeyde Hanım ve Karabağlar Huzurevi sakinleri olmuştur. Artan gelirle ihtiyaç sahibi ailelere erzak torbası hazırlanmıştır. Ayrıca, 29 Ekim törenlerine katılacak 100 EGİAD İlköğretim Okulu öğrencisine forma alınmıştır.



30 Ekim
2004

Çocuklar Altındöner'de öğle yemeğine götürülmüş ve daha sonra yapılan gezilerde eğlenmişlerdir. Ramazan etkinliklerimiz dolayısıyla çocuk ve yaşlılarımızla birkaç günü birlikte geçirmek, biz genç işadamlarına keyif ve onur vermiştir.



09
Kasım
2004

EGİAD Basın ziyaretleri :
Gözlem Gazetesi

İmtiyaz Sahibi Sn Çetin Gürel; Hürriyet Gazetesi Ege Temsilcisi Sn Hakan Tartan; Star Gazetesi Ege Temsilcisi Sn Zafer Polat; Yeni Asır Gazetesi Yayın Grubu Başkanı Sn Osman Gencer; Dünya Gazetesi Ege Bölge Koordinatörü Sn Serap Zeybek ve İzmir Temsilcisi Sn Ali Ekber Yıldırım; Milliyet Gazetesi İzmir Temsilcisi Sn Bülent Zarif Yönetim Kurulumuz tarafından ziyaret edilmişlerdir. Daha sonra Yönetim Kurulumuz, basınımızın değerli mensuplarını Cumba Restaurant'da iftar yemeğinde ağırlamışlardır.

01
Kasım
2004

EGİAD'ın yeni seçilen VIII.Dönem Yönetim Kurulu İzmir Valisi Sn Yusuf Ziya Göksu'yu makamında ziyaret etmiştir. EGİAD Yönetim Kurulu daha sonra

Emniyet Müdürü Sn Halil Tатаş'ı makamında ziyaret ederek kentın asayiş sorunlarıyla ilgili bilgi almıştır. Yönetim Kurulumuz, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sn Aziz Kocaoğlu'nu da ziyaret ederek yeni dönem projeleri hakkında bilgi sunmuşlardır.



10 Kasım
2004

EGİAD -ERNST & YOUNG işbirliği ile İzmir Hilton Otelinde "Yeni Türk Lirası" konulu panel düzenlenmiştir. Maliye Bakanlığı, Merkez Bankası ve İMKB yetkililerinin konuşmacı olarak katıldığı panel yoğun ilgi görmüştür.



12

Kasım
2004

Almanya Orta Ölçekli Firmalar Strateji Birliği 2.Başkanı Thomas Ruf derneğimizi ziyaret etmiştir.

18

Kasım
2004

Best Western Konak'daki Çarşamba yemeği "Bizbize" formatında gerçekleştirilmiş olup, üyeler sohbet ederek keyifli bir akşam geçirmişlerdir.



Tunajans'ın düzenlediği, İzmir Ticaret Odası, KOSGEB, Türk Telekom ve İZFAŞ'ın destek verdiği "Compotek 04" 20.İzmir Bilgisayar Büro ve İletişim Teknolojileri Fuarı 24-28 Kasım 2004 tarihleri arasında İzmir Fuar alanlarında kapılarını ziyaretçilere açmıştır. İzmir Fuar alanı 1 ve 2 nolu salonlarda hizmete giren fuarın kurdelerini Vali Yardımcısı Fahri Işıksız,

24

Kasım
2004

Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Yusuf Ali Karaman, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Necip Kalkan, EGİAD Başkanı Fatih Dalan, Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Mehmet Ali Susam, CHP İl Başkanı Alaaddin Yüksel ve AKP İl Başkanı Ali Aşlık kesmiştir.



26

Kasım
2004

İzmir'in sorunlarını iletmek, çözüm ve destek istemek için Vali Yusuf Ziya Göksu başkanlığında oluşturulan ve belediye başkanları, meslek odaları, AKP'li Milletvekilleri ve yöneticiler ile gönüllü iş dünyası kuruluşlarının temsilcilerinin bulunduğu İzmir heyeti, Başbakan Sn Recep Tayyip Erdoğan'ı makamında ziyaret etmiştir. Heyette EGİAD'ı, Yönetim Kurulu Başkanımız Fatih Dalan temsil etmiştir.

06 Aralık

2004

Başarılı girişimcileri ödüllendirmek amacıyla Ernst&Young tarafından dünya genelinde 18 yıldır düzenlenen ve Türkiye'nin geçen yıl dahil olduğu "Dünya Yılın Girişimcisi" yarışması (World Entrepreneur of The Year) 2004 yılında Türkiye'de ikinci kez Ernst&Young Türkiye ve Milliyet Business



işbirliği ile düzenlenmiştir. Dünya'nın ilk ve tek en kapsamlı iş dünyası ödül programı olan yarışmayı İzmir'deki iş dünyasına tanıtmak amacıyla EGİAD, Ernst& Young ve Milliyet Business ortak bir tanıtım toplantısı düzenlemiştir.

24

Kasım
2004

EGİFED aylık Yönetim Kurulu toplantısı Cumba Restoran'da gerçekleştirilmiştir. EGİFED'in konğu, Ekonomistler Platformu Kurucu Başkanı Sayın Tuna Bekleviç olmuştur.



06

Aralık
2004

İzmir Başkanlar Kurulu Koordinasyon toplantısı, EGİAD'ın ev sahipliğinde İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirilmiştir.

13
Aralık
2004

Komisyonların çalışma ilkelerinin belirlenmesi ve faaliyet programlarının görüşülmesi amacıyla 8. Dönem EGİAD Komisyonlarında görev alan üyelerimizin katılımıyla Komisyonlar ortak toplantısı gerçekleştirilmiştir.



25
Aralık
2004

EGİAD'ın da destekleyen kuruluşlar arasında bulunduğu 2. STK Sempozyumu, Ege Üniversitesi, SKUD işbirliği ile 25 Aralık 2004 Cumartesi günü Ege Üniversitesi Atatürk Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilmiştir. Bu sene İzmir'de Toplumsal Duyarlılık ve Üniversiteler konusunun işlendiği sempozyumda EGİAD "STK'lar ve üniversitelerin bölgenin sosyo ekonomik gelişimindeki rolü" çalıştay konusyla katılmış olup, derneğimiz Genel Sekreteri Doç.Dr.Sayın Mustafa Tanyeri "STK ve Toplumsal Akıl", derneğimiz 6.dönem YK Başkan Vekili Sayın Cemal Tükel "Toplumsal Gelişimde Medyanın Rolü", D.E.Ü. İşletme Fak. öğrencisi Sayın Sunay Gümüş "Su Altında Alliani" konularıyla sunum yapmışlardır.



29
Aralık
2004

Hoşgeldin 2005

EGİAD, geleneksel olarak düzenlediği yeni yıl kokteylinde üyeleri ile buluştu. Port Marche'daki geceye, İzmir Emniyet Müdürü Sn Halil Tataş, İzmir Ticaret Odası Başkanı Sn Ekrem Demirtaş ve İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Sn Necip Kalkan, Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu

Başkanı Sn Enis Özsaruhan, Yeni Asır Gazetesi Yayın Grubu Başkanı Sn Osman Gencer, İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektörü Sn Prof.Dr. Atilla Sezgin, İzmir Yüksek Teknoloji Rektörü Sn Prof.Dr Semra Ülkü ve çok sayıda işadami ve eşleri katıldı. Geceye katılan davetliler yeni yıl pastasını birlikte kesti.



Fatma-Halil Tataş



Derneğimize yeni kayıt olan üyelerimizi yakından tanımak, EGİAD'ın projelerini konuşmak ve çeşitli konularda görüş alışverişinde bulunmak amacıyla "Üye Tanışma Töreni" düzenlenerek, üyelerimize plaket takdim edilmiştir.

13
Aralık
2004



Serra-Başar Manisalı



Tankut-Ebru Karabacak



Didem-Fatih Dalan

MAGAZİN DÜNYASININ DİVA'SI

diva

M A G A Z İ N

HER CUMA BAYİNİZDE

Beyaz dünyada rüya gibi...



Kışın güzel bir kar yağışının hayatımıza getirdiği zahmeti, zorlukları düşünürken; bu güzel doğa olayının bir spor haline dönüşmesinin tarif edilmesi zor zevkini sizlerle paylaşmak istiyorum. Kış aylarında yapılabilecek alternatif sporlar denilince aklımıza öncelikle en önemli kış sporu olan "Kar Kayağı" gelmekte. Özellikle Anadolu'nun zirvelerinden Avrupa'nın Alp Dağlarına ve Amerika'nın Kayalık Dağlarına kadar dünyanın birçok köşesinde bu nefes kesen sporun en güzel örneklerini yaşayabiliriz...

Kar kayağı kişinin karın üstüne çıktığı gün harikalar yaratamayacağı bir spor olmakla beraber yavaş yavaş öğrenilen ve kişinin kendini geliştirmesinin yanısıra; çeşitli zamanlarda gerçekleştirdiği gayreti ile kendini aştığı ve başarıyı yakalamak için ekstra bir adımı daha gittiği bir spor dalı olurken aynı zamanda insanın iç huzurunun inanılmaz seviyelerde yaşandığı bir ortam.

Karlı dağların arasında uzanan kayak pistlerinde birer inci gerdaklık görünümü veren telesiegelerde dağın zirvesine doğru tırmanırken, aşağıda birer küçük fırtına gibi bir sağdan bir soldan savurdıkları kar bulutları ile bir balerin kıvraklığı ile iniş yapanları seyretmek; yolun iki tarafını çevreleyen çam ağaçlarında yarı donmuş, yarı kristalize olmuş kar yığınlarından parlayan güneşin yarattığı ışık kırılmalarının görsel zenginliğine şahit olmak insanı başka dünyalara götürüyor. Ve oldukça soğuk fakat keyifli bir çıkıştan sonra kayak yapmak üzere dağın zirvesine varıyorsunuz. Aslında burada iki alternatif önünüze çıkmakta.

Hazırlayan:
CEMAL TÜKEL

Eğer kendinizi dağdan aşağı doğru bırakarak karın üzerinde dansa hazır hissetmiyorsanız, genellikle büyük kayak pistlerinin zirvesindeki küçük fakat samimi bir chaletdeki şöinenin karşısında bulunmanız içten bile değil. Burada içeceğiniz birkaç yudum sıcak şarap ve şöinede yanan ateşin ısı ile biraz rahatlamak ve küçük bir mola ile manzaranın tadına varmak doyumsuz olabilir...

Biraz dinlendikten sonra bilgi ve becerinize paralel olarak seçeceğinize zorluktaki bir pistten aşağı doğru kaymaya başlayabilirsiniz... Özellikle orta Avrupa'daki kayak pistleri Alp dağlarının eteklerinde ve 2500-3000 metre yükseklikte olması nedeni ile kar kalitesi bakımından oldukça iyi pistlere sahip bulunmakta. Doğal kar kalitesinin yüksek olduğu ve buzlanmanın az görüldüğü bu pistlerin daha alçak bölümlerinde ise kar makineleri ile takviye ediliyor.

İsviçre ve Fransa Alpleri kayak yapma seviyesi bakımından en yüksek irtifaları verirken, Avusturya Trolleri ve İtalyan Alpleri daha alçak seviyelerde kayak imkanı vermekte. Bu noktada daha yüksek seviyelerdeki ağaç sıklığının azaldığını ve oksijen azlığı nedeni ile bitki örtüsünün tamamen kaybolduğu varsayılırsa yüksek irtifada kayak yapmanın görsel açıdan çok zevkli olmadığını vurgulamak gerekir.

Benzer manzarayı Amerika ve Kanada arasında da yaşamak mümkün. Colorado kayalık dağları (Rocky Mountains) ile Kanada'daki kayalık dağlarının yapısı da oldukça farklı.... ABD'deki kayak alanları daha ticari bir yapı içinde faaliyetini sürdürürken Kanada daha doğal ve daha sıcak bir ortam sağlıyor... Alberta Kanada'nın ünlü Banff kasabası yakınında bulunan kayak pistlerinde her iki seviyedeki pistlerde kayma zevkine ulaşılırken bölgenin jeotermal yapısı nedeni ile kayak sonrasında kar yığınlarının arasındaki sıcak su havuzlarında günün yorgunluğunu da atmak mümkün olmaktadır.

Son yıllarda kayağın yerini "snow board" adı verilen geniş ve normal kayaklara oranla daha kısa bir gövde üzerinde iki ayağın birden sabitlenerek kayıldığı bir sisteminin aldığı da görülmekte. Özellikle gençlerin rağbet gördüğü snow board için birçok ülkede özel snow board pistleri açılmakta ve bu pistlerde konvansiyonel kayakla iniş yapılmasına izin verilmemekte.



Kayak sporu denilince aklımıza ilk gelen dağdan iniş kayağının yanısıra düz alanlarda yapılan "kayakla yürüyüş" de özellikle yüksek tepeleri bulunmayan fakat düzlüklerinde, ovalarında kar yağışının uzun bir mevsime yayıldığı ülkelerde sık sık görülür. Özellikle Kuzey Avrupa ülkeleri bu spor dalında çok müsait alanlara sahiptirler. Bu tür kayakların dağ kayağından farkları ise kayakların daha ince ve uzun olması ve kayak ayakkabılarının sadece ön tarafından kayaklara bağlanıp topuk kısmının serbest olmasıdır.

Son yıllarda ülkemizde de birçok yörede kurulan tesisler sayesinde hızla yayılan bu spora paralel olarak yeni tesisler hızla çoğalıyor. Türkiye'nin en ünlü kayak merkezi şüphesiz Bursa'daki Uludağ. Buradaki tesisler ve otellerdeki yatak kapasitesi Türkiye'nin en büyüğü ve son yıllarda yabancıların da büyük ilgisini çeken Uludağ yeni geliştirme planı çerçevesinde çok daha büyük bir kayak merkezi haline dönüştürülmek isteniyor. Bolu Kartalkaya, Erzurum Palandöken, Kayseri Erciyes, Antalya Saklıkent ve daha birçok kayak merkezlerimiz son on-onbeş senede yapılanmasını tamamlamaya başlamış yerler. Bu nedenle gerek pist uzunluğu gerekse pist kalitesi bakımından Avrupa'daki rakipleri ile yeni yeni boy ölçüşebilir konuma gelmeye başladılar.

İzmir'e yüz kilometre uzaklıktaki Bozdağ ise daha emekleme aşamasında olan bir tesisimiz. 1650-2200 metre arasında kayak imkanı veren bu tesislerimiz geliştirilen sistemleri ile hizmet vermekte...

Dünyanın Önemli Kayak Merkezleri:

Avrupa:

Avusturya: Bad Gastein, Innsbruck, Ischgl/Galtür, Kitzbühel/Kirchberg, Lech, Mayrhofen, Neustift, Gurgl/Obergurgl, Ober-tauern, Saalbach-Hinterglemm, Salzburg, St. Anton, Schladming, Sölden, Söll, Zell am See, Zürs
Fransa: Avoriaz, Les Carroz D'Araches, Les Gets, Brides-les-Bains, Chambrousse, Les Deux Alpes,

Les Sept Haux, Chamonix, Courchevel, Les Menuires, Megève, La Plagne, La Rosiere, Pralognan, Méribel, Morzine, Tignes, Val d'Isère, Val Thorens, Val Meinier, Val Loire
İtalya: Bormio, Bressanone/Brixen, Cervinia (Consorzio), Cortina d'Ampezzo, Courmayeur Madonna di Campiglio, Sestriere
İsviçre: Arosa, Brig, Aletschgebiet and Riederalp, Champéry, Chateau d'Oex, Crans-Montana, Davos/Klosters, Engelberg - Flims Laax Falera, Grindelwald, Gstaad, Interlaken, Mürren, Saas Fee, St. Moritz/Pontrèsina, Verbier, Villars, Les Diablerets and Ley-sin, Wengen, Zermatt
Almanya: Garmisch, Partenkirchen

Kuzey Amerika:

Amerika Birleşik Devletleri
Colorado: Aspen, Beaver Creek, Breckenridge, Copper Mountain, Crested Butte, Keystone, Snowmass Steamboat Springs, Telluride, Vail - Winter Park
Idaho: Sun Valley
Utah: The Canyons, Deer Valley, Park City, Salt Lake Region
California / Nevada: Lake Tahoe Mammoth
Alaska: Alyeska
Wyoming: Jackson Hole
Montana: Big Mountain - Big Sky
New Mexico: Taos
Kanada: Banff and Lake Louise, Whistler Blackcomb, Mont Tremblant Quebec





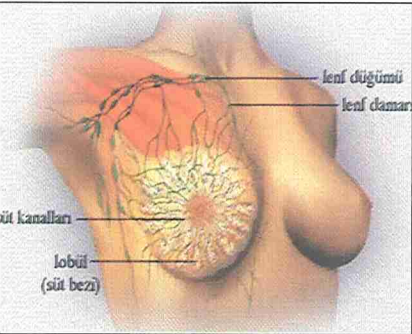
Hazırlayan: Opr. Dr. Cüneyt Tuğrul
Genel Cerrahi Uzmanı
Dr. Cevdet Tuğrul Genel Cerrahi Dal Merkezi
Meme Hastalıkları Teşhis ve Tedavi Ünitesi Direktörü

Meme kanseri yenilebilir

Erken teşhis edildiğinde kolay tedavi edilebilir bir hastalık olan meme kanseri, hastanın kendini dikkatli muayenesi veya periyodik kontrollerle ortaya çıkarılabilir

Merhaba... Günümüzde modern toplumsal gelişime paralel olarak, bilgi herkes tarafından daha yoğun paylaşılmaktadır. Hastalıklar toplum tarafından daha iyi bilinmekte ve kişiler kendilerini daha iyi koruyabilmektedirler.

Dergimizde, dernek olarak bilgi aktarma konusunda kendi üzerimize düşeni yapmak amacıyla bir sağlık yazı dizisi başlatılmıştır. Bu yazılarda toplum sağlığı yönünden bilimsel olarak önemli olan konular seçilerek uzmanları tarafından sizlere anlatılacaktır. İlk konu olarak kadınlarda sık olarak saptanan daha doğrusu kadında en sık görülen kanser olan Meme Kanserini anlatacağız.



Memenin Yapısı: Meme göğüsün ön duvarı üzerinde iki ile altıncı kaburgalar arasında yerleşmiş bulunan süt verme fonksiyonu olan bir bezdir. Cildin yağ tabakasının altında yerleşik olan meme dokusu 7-12 ayrı bez grubundan oluşur. Bez grupları mikroskobik olarak süt kanalları ve bunların çevresinde yerleşik bulunan süt salgılama kapasitesi olan, üzüm salkımı gibi yerleş-

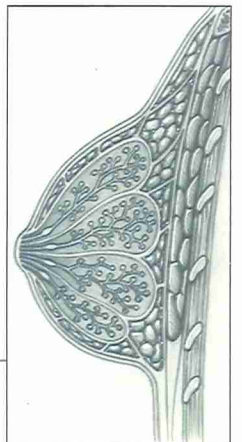
miş bez grupçuklarından oluşur. Memenin Görevi; yeni doğan çocuğun beslenmesi için gerekli olan sütün üretilmesidir. Memeye etki eden hormonlar östrojen ve progesteron olarak adlandırılırlar ve kadınsı görüntünün oluşumunu sağlarlar. Özellikle östrojen, meme dokusunda, jinekolojik organlarda, kemik dokusunda, ciltte, damarların duvarlarında algılayıcılara bağlanarak meme ve jinekolojik organların gelişimini, cilt ve kan damarlarının elastikiyetini, kemik dokusunun kalsiyum (kireç) dan yoğun, yani güçlü olmasını sağlar. Östrojen bu yapıcı etkisini menapoza kadar sürdürür. Östrojen hormonu menopoz sonrasında yumurtalıklarda üretilemez. Böbrek üstü bezlerinden üretilen ve yağ dokusunda östrojene dönen maddeler ön plana çıkar.

Memede Görülen Değişiklikler: Memedeki her gerginlik Kanser belirtisi değildir. Memede kanallar, sütün üretildikleri süt bezlerinden alınarak meme başı altına getirilmesi ve emzirme sırasında hızla çocuğa aktarılması görevini üstlenirler. Bu kanallar vücuttaki östrojen miktarındaki artışa duyarlıdır ve adet döneminde doku yapısında hücreler arasındaki sıvı artışı sonucu memede gerginlik oluşur. Kadınlardan meme dokusunda gerginlik ve hassasiyet ile algılanan bu durum sadece normal döngüsel değişikliklerdir.

Memede iyi huylu kitleler: Östrojen hormonunun aşırı artışı ile karşılaşıldığında meme dokusunda hücre artışına sebep olur. Özellikle meme kanallarının içinde döşeli hücrelerin yapısına benzer hücreler ürer. Hücreler yapılarını bozmadıkları sürece bu yapılar iyi huylu kitleler olarak adlandırılırlar (Ör: Fibroadenom) Eğer sadece kanallar tıkanırsa buralarda sıvı birikir ve kistler oluşur.

Kanser Gelişimi: Hücre artışının oluşmasında ve sürmesinde genetik faktörler etkili olabildiği gibi Östrojen hormonunun baskısının devam etmesi de önemlidir. Bazen doku içinde dejenere, dokunun kendi hücrelerine benzemeyen hücreler üremeye başlar. Bu hücreler artıça kanalları doldurur, bir süre sonra kanalların dışına çıkar ve yayılmaya başlarlar ki artık meme kanserinden söz edilmeye başlanır. Meme kanseri normal dokudan da gelişebildiği için belli bir görülme riski vardır. Toplumda görülme oranı yaklaşık %13 tür, yani her 8 kadından biri bu hastalıktan etkilenir.

Bazı hastalıklar riski artırır mı?: Normal hücrelerdeki aşırı artışta zaman içinde dokunun kendi hücrelerine benzemeyen hücrelerin üremesine sebep olabileceğinden Fibroadenomlar (FA) riskli kitleler olarak kabul edilir. 1cm altındaki kitlelerde risk artışı %3 civarında iken 2cm üzerinde bir FA saptandığında hastada ailevi riskte varsa kanser riski %20 kadar artar.



Meme kanseri belirtisi olabilecek değişiklikler

-Memede ve koltuk altında hissedilen şişlik ve sertlikler: Bu yapılar iyi huylu hastalıklardan ayrılmalıdır.

-Memede şekil değişiklikleri: Memeye şeklini veren asıcı bağların büzülmesi sonucu meydana gelir.

-Meme başından kirli, kanlı akıntı gelmesi: Aktif kırmızı kanama daha çok iyi huylu hastalıklara bağlı olabilir.

-Meme ve meme başının cildinde değişiklikler: Ciltte kalınlaşma-kızarıklık görülebilir. Ani oluşmuşsa basit bir meme enfeksiyonu olabilir.

-Meme başı içeri çekilebilir: Süt kanallarının kısılması sonucu görülür.

-Ağrı: Genellikle memenin iyi huylu hastalıklarına ait bir bulgudur. Meme kanserinde ileri dönemde sinir tutuluşuna bağlı ağrı olabilmektedir. Bütün bu saydığımız değişiklikler, hastanın doktor tarafından değerlendirilmesi gerektiğini gösterir.

Meme kanserinde tanı nasıl konur?

1. Kendi kendine meme muayenesi ile (Her kadın kendini muayene ederek kendi meme yapısını ezberlemelidir.) Tarama yöntemlerine rağmen meme kanserinin çoğu hala kadının kendisini muayene ederken fark ettiği değişiklikler sonucu doktora başvurusu ile saptanmaktadır.

2. Doktor muayenesi ile (Kitle hissedildiğinde doktora başvurulmalıdır, yıllık belli zamanlarda doktor muayenesi gereklidir. Periodik kontroller ihmal edilmemelidir.)

3. Mammografi ile Mammografi düşük doz X ışını kullanarak çekilen meme filmidir, kansere ait değişiklikleri ortaya koyar.

4. USG ile Mammografide saptanabilen veya saptanamayan yapıların doku özelliklerinin ses dalgaları kullanılarak tespit edilmesidir. Yapıların kıvrımlı ya da sıvı dolu olup olmadıkları saptar. Gençlerde tercih edilir. Meme kliniklerinde kullanılan Yüksek çözünürlüklü USG'ler normal USG ile saptanamayan yapılarında tespit edilmesini sağlar.

5. MR ve BT ileri tetkiklerdir ve Mammografi+USG'nin beraber kullanıldığı durumlara göre daha büyük avantajı ancak özel koşullarda verebildikleri için her zaman kullanılmazlar.

6. Biyopsi, cerrah tarafından hücresel yapının ortaya konması için yapılan işlemlerdir. İ.İ.B.=basit-normal iğne ve enjektör ile uygulanır. Hızlı ve kolay bir sistemdir. % 85 - 87 doğru sonuç verir. Biyopsi=Kitleden cerrahi olarak örnek alınması ve tercihen kitle çok büyük değil ise tümüyle çıkarılmasıdır.

Tedavisinde kullanılan yöntemler

1.**Cerrahi:** Hastalıklı dokunun çıkarılmasına yönelik girişim.

2.**Radyoterapi:** Hastalıklı hücreleri öldürmek için yüksek enerjili X ışınlarının kullanıldığı yöntem.

3.**Kemoterapi:** Hastalıklı hücrelerin ilaç kullanılmasıyla öldürülmesidir. Vücutta çabuk üreyen hücrelerinde üremelerini de durdurduğu için geçici saç dökülmesi yaratabilir.

4. **Hormonoterapi:** Kanserin üremesini arttırdığı saptanan östrojen hormonunun vücuttaki etkisinin engellenmesi ile Tm hücrelerinin çoğalmasının durdurulmasıdır. Ör: Tamoxifen

5. **Biyolojik Tedavi:** Tedavide vücudun kendi savunma sisteminin kullanılmasıdır. Aşı olarak bilinir, geliştirilmektedir.

6. **Destek Tedaviler:** Kanser üzerindeki etkileri tam olarak ısıpatlanmamış tedavilerdir. Doğal preparatlara uygulandığı ve bu doğal maddelerin karmaşık yapılarının olması nedeniyle etkilerinin nereden geldiğinin gösterilmesi çok zor olmaktadır. Halen etkisi olduğu düşünülen maddeler; Greyfurtun acı tadını veren (Naringenin), kırmızı üzüm çekirdekleri içinde bulunan

(Rozarvatrol), karnabahar, lahanası , brüksel lahanası, brokali, cibes içinde bulunan (indo3carbinol), soyanın içinde bulunan (fitoöstrojen) yani östrojen benzeri maddeler aynen hormon tedavisindeki gibi östrojen hormonunun Tm üzerindeki etkisini azaltarak fonksiyon gösterdikleri düşünülmektedir. Ayrıca direnç arttırdığı bilinen tedavilerde eklenebilmektedir.

Meme kanserinde risk faktörleri

Genelde östrojen hormonunun artışına bağlı ortaya çıkar.

Erken adet görmek (10 yaş ve altı).

Geç menapoza girmek (50 yaş ve üstü).

Aşırı yağlı beslenme ve kilo (özellikle postmenapozal dönemde önemlidir).

Geç doğum yapmak-hiç doğum yapmamak, emzirmemek.

Normalden iri meme dokusu (hem yağın fazla olması hemde muayene ile tanı koymanın zor olması önemlidir.).

Hormonal değişiklikler (OK, hormonoterapi).

Ailede meme Ca. hikayesinin olması. Risk yaş arttıkça artar.

Kadının kendisinde meme Ca. Olması.

İyi huylu meme hastalıkları, özellikle Fibroadenom.

Alkol kullanımı, günde bir duble rakı, iki kadeh şarap ve üstü riski artırır.

Stres her hastalıkta olduğu gibi meme Ca. için de risktir.

Sigara meme Ca. için risk faktörü değildir, fakat hastalıklara direnci düşürür ve kemik erimesine neden olabilir.

Takip ve muayene zamanlaması

Her kadın kendine meme muayenesini öğrenmeli ve 20 yaşından itibaren her ay meme muayenesi yapmalıdır.

20-40 yaşları arasında 3 yılda bir, 40 yaşından sonra her yıl doktor muayenesi yapılmalı, gerekirse USG eklenmelidir.

35-40 yaşlarında hastanın meme yapısı hakkında bilgi edinmek için ilk mammografi çekilmeli, 40-50 yaşları arasında 2-3 yılda bir, 50 yaşından itibaren her yıl tekrarlanmalıdır. Her hastadan geniş hikaye alınmalı, meme Ca. ile ilgili kişiye ait risk yapısı ortaya konmalı (Doktorunuz tarafından hesaplanacaktır), hasta buna uygun sıklıkta takip edilmelidir.

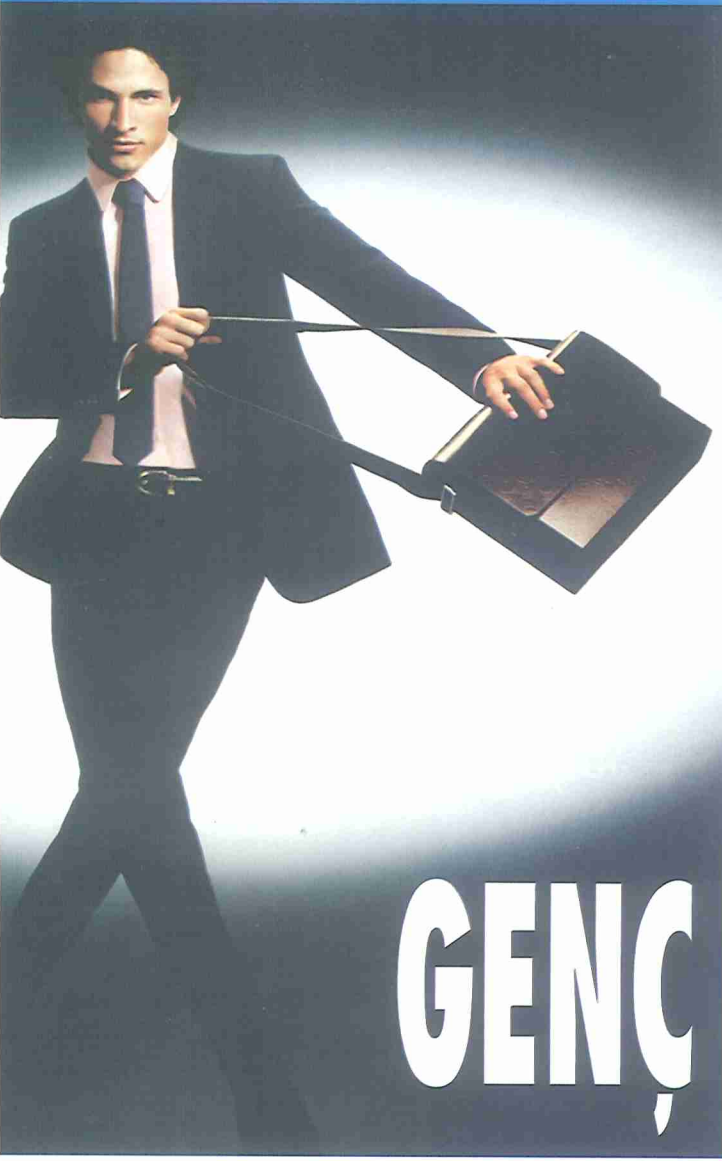
Kendi kendine meme muayenesi

Meme muayenesi temelde iki sistem üzerine kuruludur. Öncelikle memedeki değişiklikler görülmeye, sonrada elle muayene edilerek hissedilmeye çalışılır. Değişiklikler ayna karşısında hastanın kendi vücut yapısını izlemesiyle görülür. Memede şekil değişikliği (şişlik, şekil bozukluğu), renk değişikliği (kızarıklık), deride değişiklikler (çekilme, kabalaşma), meme başından gelebilecek kirli kanlı akıntılar görülmeye çalışılır. Daha sonra memedeki değişiklikler elle hissedilmeye çalışılır. Muayene sırasında işaret, orta ve yüzük parmakların iç yüzleri, parmaklar birbirine bitişik tutularak kullanılır. Önce duş sırasında ayakta, sonra uzanarak muayene edilir.



Meme Kanseri erken yakalandığı sürece tedavi edilebilir hastalıktır. Kendinize meme muayenesi yaparak, belli

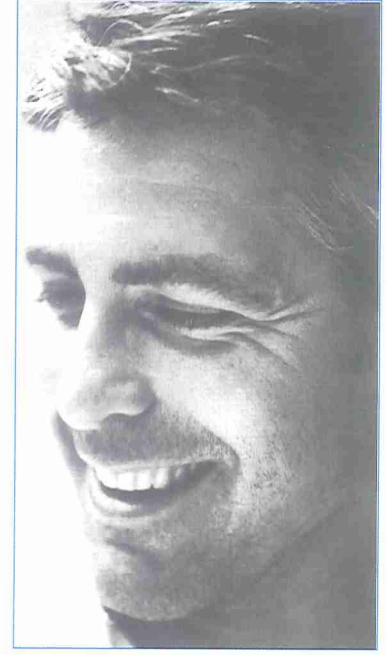
periodlarda doktor muayenesinden geçerek hastalığı size zarar vermeden yakalayabilirsiniz... Sağlıklı günler dilerim.



GENÇ OLANLARA KALANLARA

YÜZÜNÜZDE BATIK KILLARIN OLUŞMAMASI İÇİN...

Tıraş öncesinde cilt, bir miktar nemlendiriciyle ya da ılık suyla ıslatılmış havluyla kompres yapılarak yumuşatılmalı. Traştan hemen sonra boğazı sıkı kravat, gömlek ya da boğazlı kazak giyilmemeli, önce cilt, nemlendirici after shavelerle yumuşatılmalı ve bakterilerin oluşmasını engelleyen kremler de sürülmelidir.



Yaşı veya ruhu genç olanlara... Adrenalin tutkunu, keşfetmeye meraklı, canlı, dinamik, heyecanlı ve korkusuzlara... Zamandan sıyrılıp, 'anı' tatmak isteyenlere alternatifler... Unutmayın... Bir kadının kalbine giden yol, 'erkeğin bakımlısından' geçer.

TRAŞ ÖNCESİ

- **CELLEX-C HYDRA 5 B-COMPLEX:** Nemlenen cildinizi traşa hazırlar.
- **BIOTERM HYDRA DETOX:** Toksinlerden arındıran sabah kremi.
- **MATIS DAY CARE FLUID:** Traş sonrasında olabilecek kesikleri önleyici krem.
- **L'OCCITANE TRAVEL OIL:** Traşa hazırlayıcı özel bir yağ.
- **CLARINS SHAVE EASE:** Traş öncesi ve traş kremi yerine de kullanılacak jel.



TRAŞ SIRASINDA

- **GILLETTE ULTRA COMFORT:** Traş köpüğü
- **CLINIQUE:** Traş kremi
- **NIVEA:** Traş köpüğü
- **THE BODY SHOP:** Traş kremi
- **CLARINS:** Traş köpüğü
- **BIOTERM:** Traş kremi
- **L'OCCITANE:** Traş sabunu
- **L'OCCITANE:** Traş fırçası

TRAŞ SONRASI

- **ZIRH SOOTHE:** Cildi rahatlatan balm.
- **CLARINS:** Traş sonrası kullanılan nemlendirici.
- **NIVEA AFTER SHAVE:** Kokusu uzun süre dayanan tıraş losyonu.
- **CLINIQUE POST SHAVE HEALER:** Cildiniz için özel yatıştırıcı.
- **MATIS SERUM:** Cildin hassasiyetini yatıştıran serum.
- **DERMLOGICA:** Cildinizi nemlendirerek rahatlatan krem.



SHISEIDO MEN

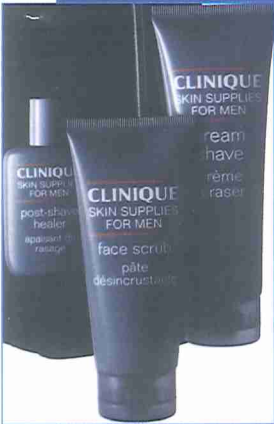
Cilde rahatlık ve serinlik kazandıran bu ürünler, cildin sertliğini ve traş sonrası yanmayı giderir. Temizleme ve tıraş sonrası cildin ihtiyacı olan nemi hızla geri kazandırır ve ince çizgiler üzerinde etki eder.



CATHERINE ARLEY

Komple bakım setiyle kozmetik dünyasına yeni girenlerden. BLUE WAVES adlı set içinde, shower jel, deo roll-on, after shave ve balsam, deodorant, eau de toilette ürünlerini bulunduruyor. C.A., gün boyu temiz ve zinde kalmanız için...

BAKIM ÜRÜNLERİ



CLINIQUE SKIN SUPPLIES

Bu üçlü set, seyahatlerde cildinizin tüm ihtiyaçları ve konforu için çok ideal.

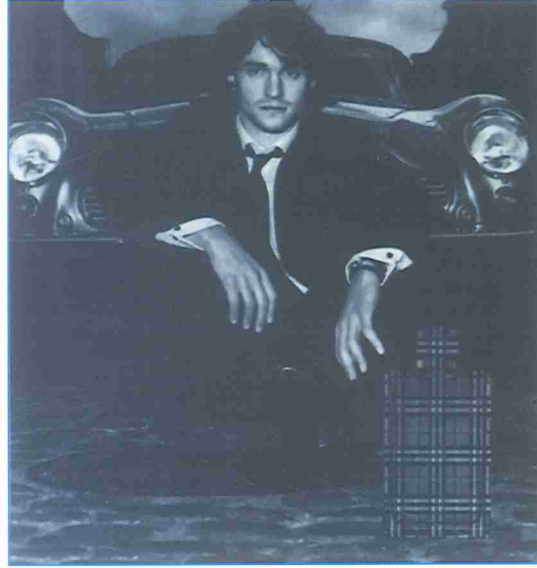
BREEZE

Göz çevresindeki akupunktur noktalarına iğnesiz masaj yaparak gözü dinlendiren, 'göz masörü' BREEZE, kan dolaşımını da hızlandırarak, gözleri rahatlatıyor ve derinin yaşlanmasını geciktiriyor. ABD den sonra Türkiye'de de satışa sunulan bu alet, sinirleri yatıştırarak, uykusuzluğu da çare oluyor.



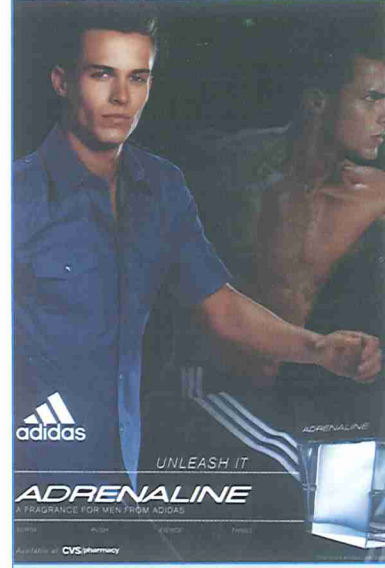
ye'de de satışa sunulan bu alet, sinirleri yatıştırarak, uykusuzluğu da çare oluyor.

'Parfüm' deyip geçmeyin...



BURBERRY BRIT

Bireyselliği ön plana çıkararak, modern ve karizmatik erkeği temsil ediyor. Dağınık ama elegan bir stil sahibi Brit erkeği efor sarfetmeden yarattığı stiliyle anlaşılması zor biri. Ferah, oryantal ve ağaçsı bir parfüm olan Burberry Brit for Men'in parfümü içeriğindeki oryantal ağaçlar, gri misk ve tonka fasulyesi ile erkeksi ve seksi bulunuyor.



ADRENALINE ADIDAS

Adrenalin tutkunu, korkusuz, dinamik ve yarışçı erkekler için, Adidas'ın en etkileyici parfümü...

GIORGIO ARMANI

ARMANI MANIA



Turuncu, baharat ve odunsu kokuların karışımını eminiz seveceksiniz.

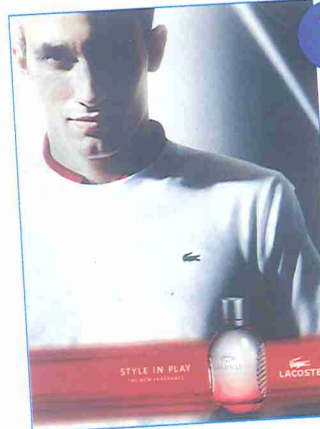
Farklı hissetmek isteyenlere özel bu koku, canlı kalmanın sırlarını veriyor.

ESTEE LAUDER INTUITION



DE GUERLAIN

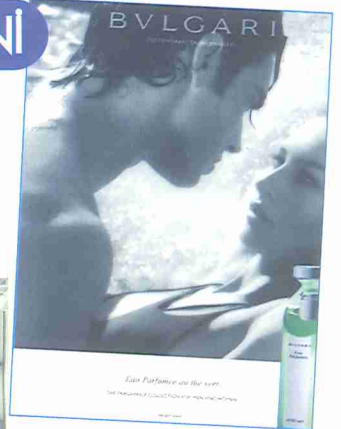
Hafızalarda yer etmek isteyen erkekler için.



LACOSTE- The Red

YEPYENİ

JILL SANDER PURE



BVLGARI-Au The Vert

ufkumuz, ufkunuzu açacak...

[Hedeflerinize, Akdeniz Kimya ile ulaşabilirsiniz!]

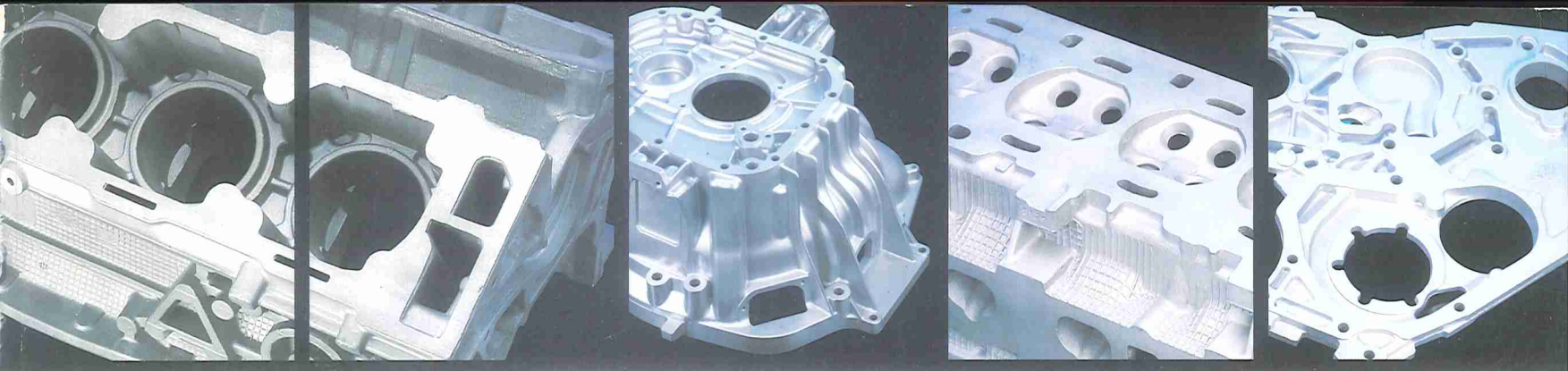
27 yıldır yüksek kapasite (3.000ton/ay) ve yüksek verimle üretimlerini sürdüren Akdeniz Kimya, her geçen gün geliyor, genişliyor! Profesyonel kadrosu, güçlü Ar-Ge Laboratuvarıyla Akdeniz Kimya, yüksek kalite ve düşük maliyet demek! Kurşun (Pb) ve Kalsiyum/Çinko (Ca/Zn) bazlı ısı ve ışık stabilizatörlerinin üretiminde a'dan z'ye, ana külçe metalden ara mamullere, metal sabunlarından kaydırıcı ve hazır kompaundlarına kadar entegre bir tesis olan Akdeniz Kimya'yı arayın, kalite ile tanışın!

TÜRK MALI TÜRK MALI
% 100
TÜRK MALI TÜRK MALI

akdeniz[®]
POLYMER ADDITIVES

P.O.Box 342, 35212 İzmir - TURKEY Tel: +90 232 877 01 44 Fax: +90 232 877 01 50 • www.akdenizkimya.com.tr





CEVHER
GRUBU

"Alüminyum Döküm Sektörü'nün Lideri,
Otomotiv Üreticileri'nin Tercihi!"

1955'ten
beri

CEVHER
DÖKÜM SANAYİİ

CEVHER
JANT SANAYİİ



OPEL

SAAB



Audi

Ford



TOYOTA

FIAT



VOLVO





ERNST & YOUNG
WORLD ENTREPRENEUR
OF THE YEAR



Türkiye “Yılın Girişimcisi”ni Arıyor. Dünya ile Yarışmak İçin!



The RITZ-CARLTON® katkılarıyla

Geçen yıl Türkiye’de ilki düzenlenen “Ernst & Young World Entrepreneur Of The Year - Dünya Yılın Girişimcisi” yarışmasının ikincisi için geri sayım başladı. Türkiye’yi dünyada temsil edecek olan girişimci kim olacak? Ödül töreni Mart 2005’te. Kazanacak kişi, Mayıs 2005’te 18.’si gerçekleşecek olan “World Entrepreneur Of The Year” yarışmasında Türkiye’yi temsil edecek. Yarışmada birinciyi belirleyecek olan

kriterler; finansal performans, girişimcilik ruhu, saygınlık, stratejik bakış, yenilikçi anlayış ve küresel ekonomiye etki olarak belirlendi. Yarışmanın, geniş ve farklı disiplinlerden oluşan saygın jürisi ise şöyle: Aclan Acar, Prof. Dr. Eser Borak, Prof. Dr. Nakiye Boyacıgiller, Hanzade Doğan, Prof. Dr. Lale Duruiz, Bülent Eczacıbaşı, Prof. Dr. Özer Ertuna, Rifat Hisarcıkıoğlu, Emine Kamışlı, Süleyman Orakçioğlu, Bülent Özaydınlı, Güngör Uras.

Katılım koşullarıyla ilgili ayrıntılı bilgi için www.yilingirisimcisi.com adresine ya da (0 212) 231 46 80 no’lu telefona başvurabilir, yilingirisimcisi@e-kolay.net adresine e-mail gönderebilirsiniz.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Milliyet BUSINESS