



E G İ A D

# Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

ISSN 1304-3269

Ağustos 2006 Sayı:15



4 YTL / 4.000.000,- TL  
TÜGİK  
Yatırımcı Örgütü

# İZMİR HAVA ULAŞIMI

## FAALİYETLERİMİZ



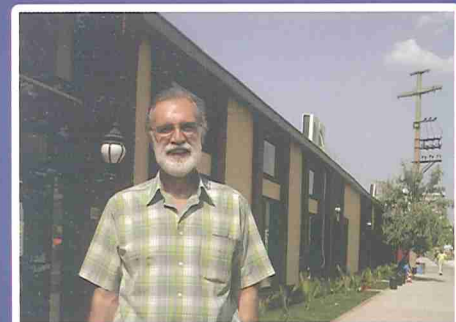
EGİAD'ın  
yeni merkezi...

## GÜNEYDOĞU ANADOLU GEZİSİ



EGİAD  
Güneydoğu'da

## BAŞARI ÖYKÜSÜ



Çocukların kulağına  
sanat suyu  
kaçıran adam...

Hayalleri gerçeğe taşıyoruz...



Uluslararası taşımacılık deneyimini  
günümüzün teknolojiyle birleştiren Arkas,  
hayalleri gerçeğe, uzakları yakına,  
bugünü yarınlara güvenle taşıyor.



**ARKAS**  
www.arkas.com

# e harfinin anlamı!



Dünyanın dört bir yanında binlerce müşterimizin yüzünde yarattığımız gülümseme omzumuzdaki bütün yükü alıyor.



 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 10

Türkiye, AB'ye kaliteli  
Türk gençliği ile girecek



FÜSÜN ÖNAL YAZIYOR 16

KAPAK KONUSU

"AB'ye en hazır  
sektör **ULAŞTIRMA**"



22

SEKTÖR

Ulaştırma sektörü  
altyapı ve mevzuat  
sorunlarıyla boğuşuyor...



40



78

Doğru ve  
iyi yönetim

## TEKNOLOJİ

64



## FORMAT SAVAŞLARI 2006



## EŞLER ANLATIYOR 70

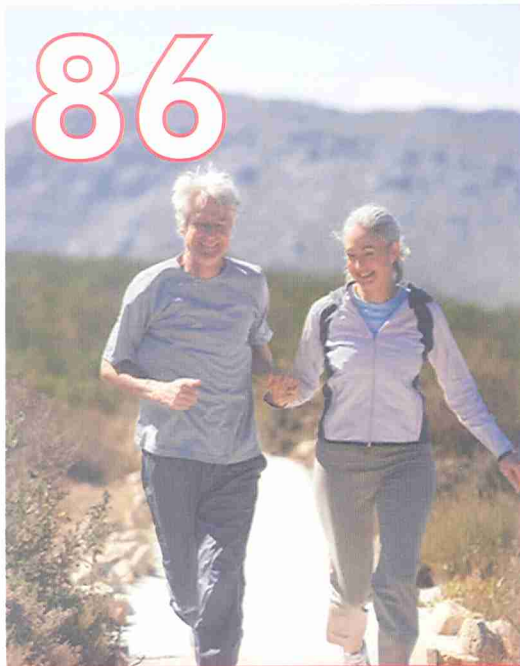


## KÜÇÜK ŞEYLER 100



## İLETİŞİM 60

# 86



## SAĞLIK

## PURO KÜLTÜRÜ

# 92



Yıl: 4 Sayı: 15

Ağustos 2006

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  
Temal Aycan ŞEN  
Nesrin ŞİRVAN, Seda GÖK

Yayın Danışma Kurulu:  
Ali Ekber YILDIRIM  
Atilla KÖPRÜLÜOĞLU  
Berkant KİPÖZ, Bülent ZARİF  
Cemalettin ÖZDOĞAN  
Deniz SİPAHİ, Dilek GAPPI  
Hakan TARTAN  
Hasan ÇOMLEKÇİ  
İlyas ÖZGÜVEN  
Mehmet KARABEL  
Melih ÜSTÜNKANAT, Merik AK  
Münir KOÇARSLAN  
Necati BAHÇECİ  
Nedim ATİLLA, Nedim BUBİK  
Osman GENCER  
Pervin MISIRLIOĞLU  
Rıza Serdar ÇINAR  
Serap ZEYBEK, Uğur İŞVEN  
Uğur ORAL, Üzeyir SEVER  
Yunus KARAKAYA  
Zafer POLAT

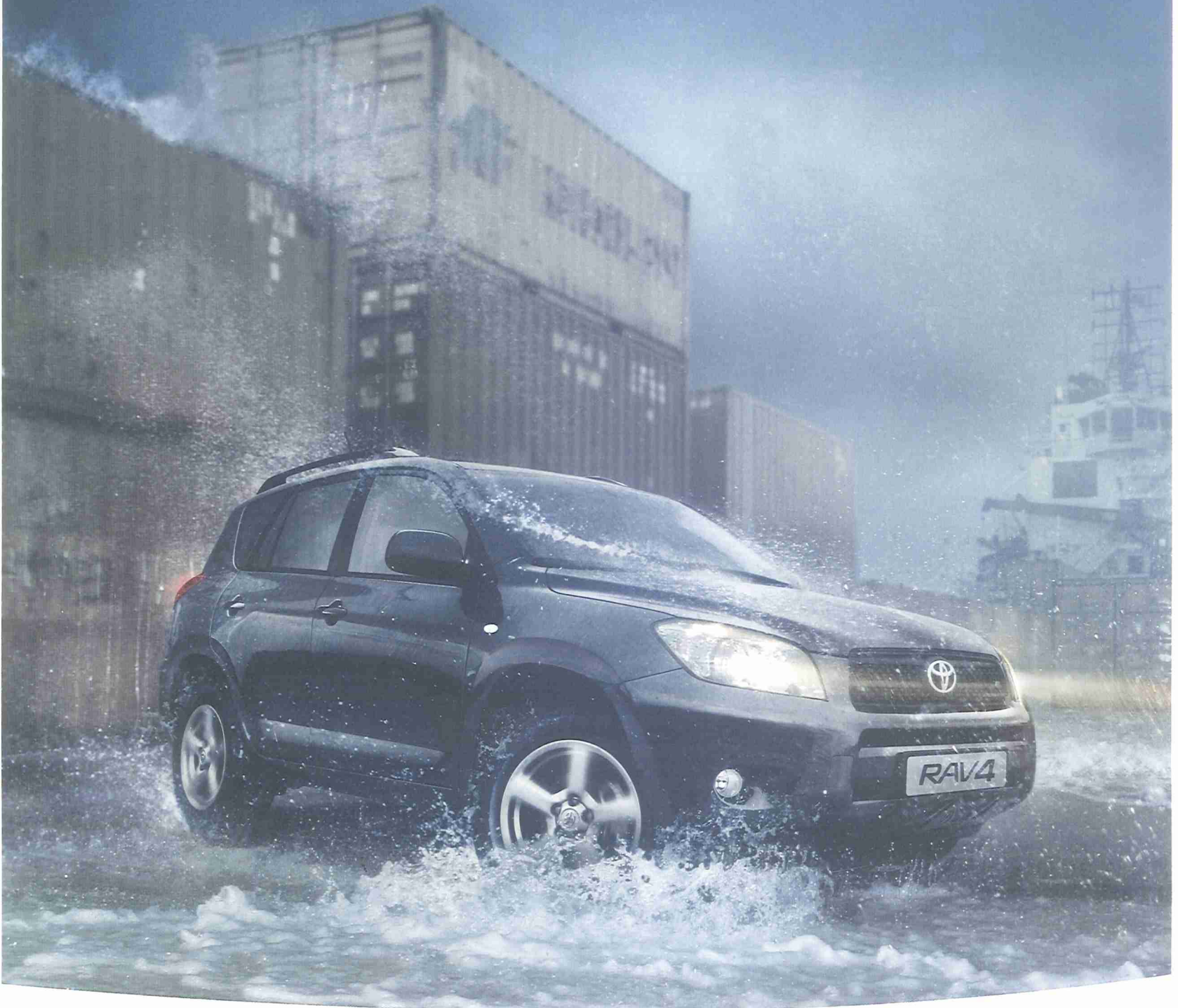
Yönetim Yeri:  
Punta İş Merkezi 1456 Sokak No:10 Kat:8  
Alsancak / İZMİR  
Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx  
egiadd@superonline.com  
egiad@egiad.org.tr  
www.egiad.org.tr

Grafik Tasarım ve Baskı:  
Tükemat A.Ş.  
1571 Sokak No:16 Çınarlı/İZMİR  
Tel: (232) 461 96 42

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın organıdır. Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz. ISSN 1304 - 3269

Baskı Tarihi: 12 Ağustos 2006

# Her koşulda, kusursuz kontrol: Yeni nesil Toyota RAV4



## Yeni nesil Toyota RAV4. Entegre Aktif Sürüş Sistemi ile.

Yeni Toyota RAV4, sınıfında bir ilk olan Entegre Aktif Sürüş Sistemi (IADS) ile rakipsiz. Aktif Tork Kontrollü 4WD Sistemi, Elektronik Kontrollü Direksiyon Sistemi (EMPS) ve Araç Denge Kontrol Sistemi'nin (VSC) bütünleşmesiyle oluşturulan Entegre Aktif Sürüş Sistemi en zorlu koşullarda daha fazla kontrol ve performans

sağlıyor. 152 PS benzinli, 136 PS dizel motor seçenekleri ve benzersiz iç kabin teknolojisiyle şimdiye kadar üretilen en lüks RAV4 ile tanışmaya hazır mısınız? Bu deneyimi mutlaka yaşayın ve RAV4'ün ne kadar heyecan verici olduğunu gözlerinizle görün... Yeni Toyota RAV4, şimdi Toyota Plaza Borovalı'da.



## BOROVALI

Toyota Plaza Borovalı, Çanakkale Cad. No: 92, Pınarbaşı / İzmir  
Tel: 0232 479 19 52, Faks: 0232 479 14 41

TOYOTA SA



# Değerli EĞİAD Yarın Dergisi Dostları,

Dergimizin 15. sayısı ile huzurlarınızdayız. Kaliteden taviz vermeden bir yayını kesintisiz sürdürmenin zorluğu bilinmektedir. Ancak, biz EĞİAD Yarın dergisinin siz değerli okurlarına ilk gün verdiğimiz sözü tutmak için her sayıda biraz daha çok çalıştık ve daha çok özen gösterdik. Yayın Kurulumuzu oluşturan başta basınımızın değerli temsilcileri olmak üzere tüm üyelere teşekkür borçluyuz.

Bu sayımızda içinde bulunduğumuz yaz aylarının özelliğini dikkate alarak sektör konularımızı turizm ve ulaştırma olarak belirledik. Yine çeşitli röportajlar ve konuk yazarlarımızın ilginç yazıları sayfaların arasından sizlere ulaşıyor.

Geçen dergimizden bugüne geçen sürede bizim için en önemli günlerden biri yeni dernek merkezimizin üyelerimizin de katıldıkları bir törenle Sanayi ve Ticaret Bakanımız Sayın Ali Coşkun tarafından hizmete açılmasıydı. Hemen ardından üyelerimiz ve eşleri ile bir kokteylde buluştuk.

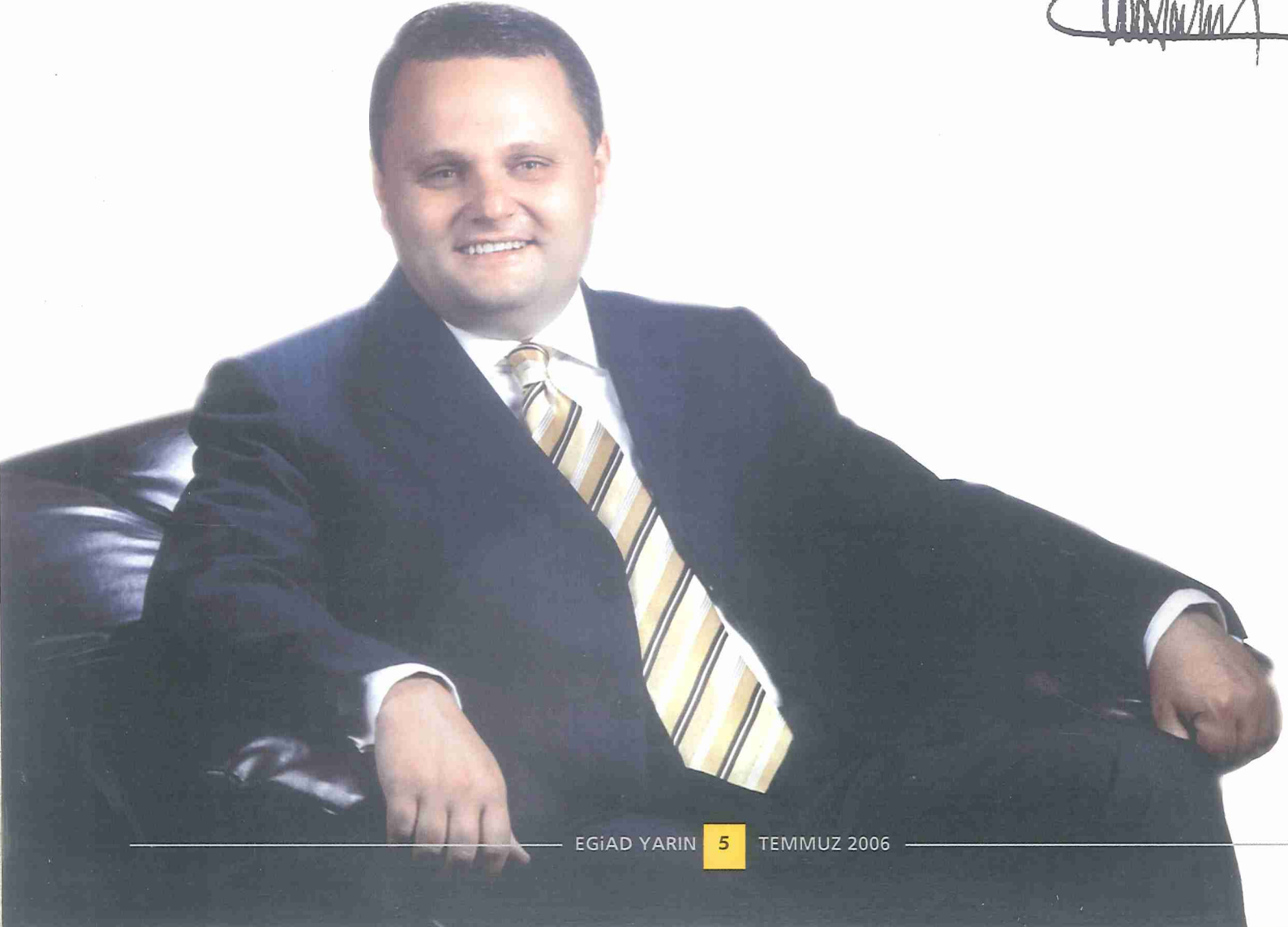
İkinci önemli etkinliğimiz ise Ege Genç İşadamları Derneği (EĞİAD) ve Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (EĞİFED) olarak Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ne 11-15 Mayıs 2006 tarihleri arasında düzenlediğimiz iş gezisiydi. Bu organizasyon çeşitli sektörlerden genç işadamlarının buluşması bilgi, görüş ve deneyimlerini paylaşmaları açısından büyük değer taşıyordu. EĞİAD ve EĞİFED üyelerinden oluşan ve aralarında basın dünyasından temsilcilerin de bulunduğu 45 kişilik bir heyetle bu çalışma ziyaretini gerçekleştirdik. Türkiye Genç İşadamları Dernekleri Konfe-

derasyonu (TÜGİK), Güneydoğu Anadolu Genç İşadamları Derneği, Hatay Genç İşadamları Derneği, İskenderun Genç İşadamları Derneği, Mersin Genç İşadamları Derneği, Gaziantep Genç İşadamları Derneği, Çukurova Genç İşadamları Derneği ve Güneydoğu Anadolu Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu üyesi dostlarımızın bizlere gösterdiği misafirperverlik ve ilgiyi unutmuyacağız.

Türkiye, zor bir dönemden geçiyor. Bir yandan içeride yaşadığımız ekonomik zorluklar diğer yandan komşumuz olan ülkelerdeki gelişmelerin ürettiği istikrarsızlık ve gerginlikler bizi olumsuz yönde etkiliyor. EĞİAD olarak bu koşullarda en çok önem vermemiz gereken şeyin sağduyu ve iç barış olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle, sistemin istikrarsızlık üretecek her türlü etkiden arındırılmasını istiyoruz. Genel seçimlerden önce ülkemizde demokrasinin kökleşmesine yardımcı olmak üzere Siyasi Partiler Yasası ve Seçim Sistemi başta olmak üzere tüm yasal düzenlemelerin yapılmasının doğru olacağını savunuyoruz.

Bu duygularla EĞİAD Yarın okurlarına en iyi dileklerimizle, sevgi ve saygılar sunarım.

Fatih Dalan  
EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı





**Nafiz GÖNEN**  
EĞİAD YARIN Yayın Kurulu Başkanı

## Sevgili Yarın Dergisi Okuyucuları,

**Hepinize Merhabalar,**

Bu yıl biliyorsunuz önce Kuş Gribi ardından Ortadoğu'daki sıcak gelişmeler ve Dünya Kupası dış turizmimizi, piyasalardaki dalgalanma da iç turizmimizi etkileyince sektör gibi bizim de canımız sıkıldı.

Bizim gibi gelişen ülke vatandaşlarının kaderi bu sanırım; gerçek anlamda bir stabilizeye erişene kadar hep böyle dalgalanıp durulacağız. Sadece turizmde değil elbette; futbolda bir bakacağız dünya üçüncüsüyüz, bir bakacağız hiçbir kupada yokuz. Ekonomide; döviz hesabımızı yaptığımız kur 18 ay sonra değil, ertesini gün karşımıza çıkıverecek. Bilimde, sanatta, siyasette hep böyle...

Neyse, içimizi karartmayalım. Daha gidecek çok yolu-muz var. Herşeyin olduğu gibi, büyümenin gelişmenin de bir bedeli var ve biz de toplum olarak öduyoruz.

Turizmle başlamıştık; sevindirici bir biçimde şehir için-de 3 otelimizin de inşaatları son hızla sürüyor. Eski Efes, şimdiki Swissotel, yanandan çok daha işlevsel bir Kongre Merkezi için çalışmalar yapıyor. Bu da önümüzdeki yıllarda uluslararası olmasa da ulusal kongreler için şansımızı artırıyor. Bu konuda bir diğer şansımız ise uzayan turizm sezonunda Antalya otellerinin özellikle Rus turistler varken "Kongrecilere" pek sıcak bakmaması.. Büyük Kongre şirketleri uzun süredir yeni destinasyonlar arıyorlar. Önümüzdeki yılın birkaç büyük kongresi şimdiden Kıbrıs'a kaydı bile.. Katılımcı sayısı 2000-2500'yi bulan bu dev organizasyonlar,

kent içi çekim merkezleri yeterince iyi olursa düzenlendikleri kent ekonomisine de büyük katkı sağlıyorlar.

Şehre Körfez'in hep aynı birkaç yerinden bakmaya alışık bizler için son iki yıldır Bayraklı'da faaliyet gösteren bir restorandan çok ders çıkarmalıyız aslında: İstanbul'da ağırlandığımız ya da konuk olduğumuz Kuruçeşme/Ortaköy mekanlarından farksız bir yer yaratabiliyormuşuz. Bir de Turan Bölgesi için yeni imar planıyla birlikte açılacak yeni turistik tesisleri düşünelim, üzerine Bayraklı'da atıl, yatırım bekleyen arazilerin çok güzel değerlendirildiğini, Metro'nun şehri bir uçtan diğerine 30 dakikada geçtiğini, raylı sistemin bir ucunun Selçuk'ta olduğunu, İnciraltı rekreasyon alanının her gün dolup taşıdığını, yeni Dış Hatlar Terminali'nin bittiğini, böylece İç Hatlar Terminali'nin de kurtulduğunu, Çevreyolu'nun bitirildiğini, Altınyol'un kurtulduğunu, Forum Bornova ile o yörenin büyük dinamizm kazandığını düşünelim. İzmir'in geleceğininbelki de bu projelerle en önemli Kongre Merkezi olacağını düşleyelim.

*Bir büyüğümün dediği gibi herşey hayal etmekle başlıyor.*

Sonsöz ve Teşekkür: Geçtiğimiz ay faaliyete giren yeni hizmet binamızın bu aşamaya gelmesinde tüm emeği geçenleri, başta Başkanımız Fatih Dalan olmak üzere tüm Yönetim Kurulu üyelerimizi en içten duygularıyla kutluyorum, teşekkürlerimi sunuyorum.

**Saygılarımla,**



# Profesyonellere uzatılan dost eli



İZELTAŞ, 1968 yılından beri otomotiv ve savunma sanayiinde, tarım aletleri, elektronik, inşaat, havacılık ve denizcilik sektörlerinde, ağır iş makinaları endüstrisinde, barajlar ve oto yollar gibi altyapı yatırımlarında kullanılmak üzere modern teknolojisi ve üstün kalitesiyle 30 gr.'dan 10 kg.'a kadar sıcak dövme parçaları ve el aletleri üretiyor.

**TÜV GS, ISO 9001:2000 ve TSE belgeleriyle onaylanmış kalitesiyle İZELTAŞ, profesyonellere uzatılan dost eli.**



Doç.Dr. Mustafa TANYERİ  
EGİAD Genel Sekreteri



# DÜNYA'NIN CANI YANIYOR

Dünya nereye gidiyor sizce? Post modern kabadayılıkların alabildiğine hüküm sürdüğü dünyada neler oluyor? George W.Bush, İstanbul'da yapılan NATO Zirvesi sırasında o zamanki Ulusal Güvenlik Danışmanı şimdiki Dışişleri Bakanı Condoleezza Rice'ın Irak'ta egemenliğin devredildiğine dair yazıp ilettiği bilgi notunun üzerine kendi el yazısıyla "Let Freedom Reign" "yani "bırakın özgürlük hüküm sürsün " yazarak cevap vermişti. Siz nasıl yorumlarsanız yorumlayın bana göre Bush aslında "bırakın öyle sansınlar" ya da "bırakın biraz özgürlüğün keyfini çıkarınsınlar" demek istiyordu. Yani daha sonra ben yine bildiğimi okurum demeye getiriyordu. Aslında bu, Irak konusunda ABD'nin itildiği ve son dönemde daha da belirginleşen yalnızlığa son bir çırpınıyla diplomatik bir cevap niteliği taşıyordu..

Zira son zamanlarda Irak'ta iyiden iyiye çuvallayan ABD artık daha fazla prestij kaybetmek istemiyordu. Petrolün arzını daha yakından kontrol etmek isteyen güçlerin savaşına sahne olan Orta Doğu'daki her gelişme Türkiye'yi yakından ilgilendiriyor. Terörün son günlerde yeniden turmanışa geçmesindeki önemli etkenlerden biri de bu gelişmeler. Irak'taki Arapların Kuzey'e geçerken vize benzeri bir izin almak zorunda olduklarına ilişkin haberler de Türkiye'yi ilgilendiriyor.

Şimdi, ABD'nin bölgeye iyiden iyiye yerleşmesi için bir önemli sebep daha ortaya çıktı. İsrail'in son günlerde incir çekirdeğini doldurmayan gerekçelerle tırmandırdığı Orta Doğu krizi ABD'nin Uzun Savaş olarak nitelenen uzun so-

luklu yürüyüşünün kilometre taşlarından biri olabilir. Dergimizin bu sayısında Emekli General Sayın Sedat İlhan'ın bu konudaki değerlendirmeleri kapsayan yazısını okumanızı tavsiye ederim. İsrail'in Filistin ve Lübnan'a saldırısı ile başlayan savaşta olan yine masum çocuklara oluyor. Her iki tarafta başta çocuklar olmak üzere suçsuz sivillerin ölümü ile sonuçlanan saldırılarla dünya'nın canı yanıyor ama sesi çıkmıyor? Hiçbir savaşta çıkmadı ki... Ne uluslararası örgütler ne Birleşmiş Milletler ne de Doğu'dan Batıya hür dünya ülkeleri ne zaman seslerini çıkarabildiler ki?

## Değerli EGİAD Yarın Okuyucuları,

Dünya'nın işi bundan sonra zor Terörizmin beslediği kaynakları kurutmaya yönelik adımlar atmak yerine yeni terör odaklarının ortaya çıkmasına zemin yaratılıyor. Dünya bundan sonra daha da güvensiz bir yer olacak. Bu durum global kaos kavramını hızla gündeme taşıyor. Yapmamız gereken sivil toplumun sesinin daha güçlü çıkmasını sağlamak. Terörün karşısına ancak örgütlü ve tek vücut halinde çıkan toplumlar başarılı olabilir. Bu nedenle, her türlü teröre karşı sloganlarla duyguları haykırmak yerine akıllıca bireysel ve toplumsal tepkiler göstermeliyiz.

Barışın ve sevginin tohumlarının yayıldığı bir Dünya özlemiyle Yarın Dergisi'nin değerli okurlarına en iyi dileklerle, sevgi ve saygılar sunuyorum.



## Dünyanın quattro® özellikli ilk SUV'si Audi Q7.

Bu yeni nesil quattro®; mükemmel yol tutuşunun yanı sıra güçlü FSI veya TDI motorlarıyla hem asfaltta hem arazide göz alıcı bir performans sunuyor. Opsiyonel 7 kişilik oturma düzeni ve 28 farklı koltuk pozisyonuyla sürücüsüne de, yolcularına da eşsiz bir konfor duygusu veriyor. Dünyada ilk kez uygulanan rahat şerit değiştirmek için tasarlanmış radar teknolojili Audi Side-Assist Sistemi'yle güvenlikten de asla ödün vermeyen Audi Q7 ile yakından tanışmak isteyen herkesi Gönen'e bekliyoruz.



**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.

ABD-Hindistan ticari ilişkilerinin gelişmesinde önemli rol oynayan Turgut Koyuncuoğlu, devletin yanlış politikaları nedeniyle hayvancılık sektöründeki hayallerini gerçekleştirememekten yakınıyor... Ekonominin giderek kötüleştiğini belirtiyor ve ekliyor..

**"Genç nesillere tavsiyem biraraya gelerek büyük sermayeli yatırımlara imza atsınlar"** diyor.

## "Genç İzmirli birbirinin kuyusunu kazmasın"

*Türkiye'nin ABD ile iş ve dostluk ilişkilerini ilk başlatan kişi olmanın haklı gururunu yaşıyor. Türk Amerikan İşadamları Derneği'ni kurarak ABD ile ilişkilerin gelişmesinde önemli rol oynadı. Yıllar sonra kartvizitine Hindistan Başkonsolosluğunu da ekledi. İş hayatında devletin ve ekonomik şartların olumsuz etkileri nedeniyle istediklerini yapamasa da Turgut Koyuncuoğlu Türkiye'nin geleceğinin parlak olacağından oldukça emin. Bunu başaracak genç işadamlarına da "çalışmayı bırakmayın, tek başına olmak yerine birlikte hareket ederek büyük projelere imza atın. Yeni nesil işadamları öncekiler gibi birbirinin kuyusunu kazmasın. İzmir geriye gitmesin" şeklinde mesajlar veriyor.*

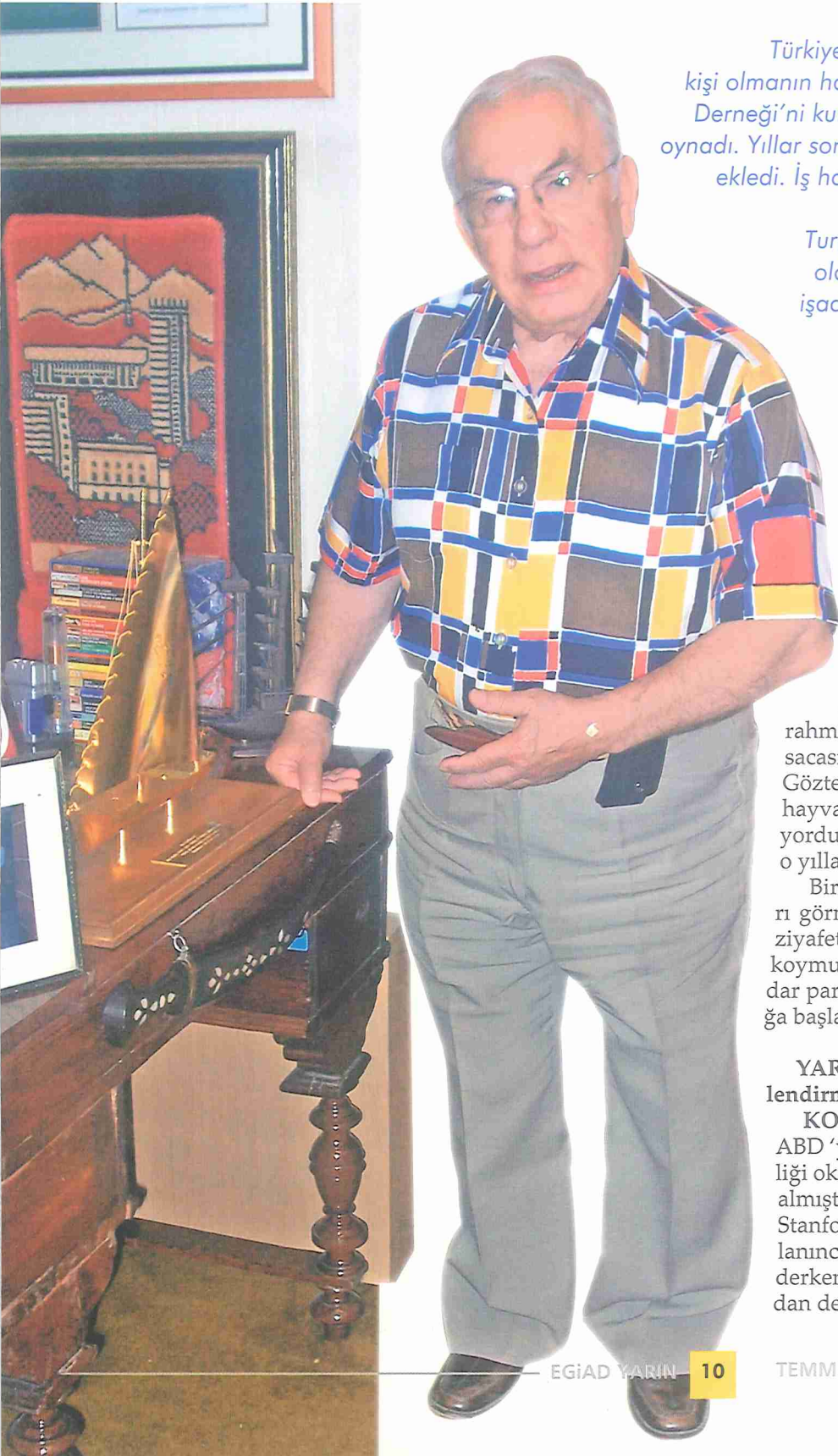
**YARIN:** Genç işadamlarına kendinizi tanıtır mısınız? Hayatınızla ilgili önemli kararları tek başına mı aldınız?

**KOYUNCUOĞLU:** "6 yaşından itibaren her gün sabahları 4 de kalkıp 5 de tramvaya binerek rahmetli babam ile birlikte işe gelmeyi öğrendim. Kısacası çocukluğumdan bu yana iş hayatının içindeyim. Göztepe de oturuyorduk. İşyeri Salhanede idi. Babam hayvancılıkla ilgileniyordu. Canlı hayvan ihracatı yapıyordu. Hayvancılığın hikayesine gelince. Babam aslında o yıllarda tütüncülükle ilgileniyormuş.

Bir gün Akhisar'a giderken dağda otlayan koyunları görmüş. 3 koyunu satın alarak arabaya koymuş. Bir ziyafet vermek istemiş. Koyunların derilerini de arabaya koymuş ve satmış. Bakmış ki koyunlara verdiği para kadar para kazandırmış bu iş daha karlı diyerek hayvancılığa başlamış.

**YARIN:** Eğitim hayatınız nasıl geçti? Babanızın yönlendirmesi oldu mu?

**KOYUNCUOĞLU:** Robert Koleji bitirdikten sonra ABD'ye gittim. Berkley Üniversitesinde gıda mühendisliği okudum. Hawaii adalarında bir şirketten çok iyi teklif almıştım. Fakat o yıllarda Japonya ile savaş vardı. Ben de Stanford üniversitesinde master yaptım. Babam rahatsızlanınca Türkiye'ye döndüm bu arada askerlik ve evlilik derken yaş 26 olmuştu. 2 kızım var. 1958 de işleri babamdan devraldım. 30 yıldır da hala işlerin başındayım.





**YARIN: Sizin Amerika ile ilişkileri ilk geliştiren kişi olduğunuz biliyoruz. Nasıl gerçekleşti?**

**KOYUNCUOĞLU:** 1946 da İstanbul a Missouri zırlılısı gelmişti. Ben kolejdeydim. O yıl Türkiye ile ABD arasında ilk ticari ve dostluk ilişkilerinin başladığı yıldır. 1985 de TABA yı kurarak bu ilişkileri daha da güçlendirdik.

**YARIN: İş hayatında hayalkırıklıkları yaşadınız mı? Projeleriniz gerçekleşti mi?**

**KOYUNCUOĞLU:** Maalesef hayır. O yıllarda Hayvancılıkta ilgilendiğimiz için tüm hayvan yetiştiricilerini tanıyordum. Modern bir süt fabrikası kurmak istedim. Onlarla anlaşma yapmak istedim. Ama onlar beni anlayamadılar. Prim yöntemiyle iş yapacağım dedim. Sütü ben sağmak istiyordum onlar istemediler. Ardından dondurulmuş gıdayı düşündüm ama o tarihlerde her evde buzdolabı yoktu. Ondan da vazgeçtim.

O tarihlerde İsrailden süt hayvanlarının Türkiye de tanıtımını yaptım. O arada Avustralyalılar da geldi. Bizim hayvanlarımızı da pazarla dediler. Bir inek getireceğime 4 dana getirmek mantıklı gelmişti bana. Bunların etini kesip Avrupa'ya ihraç etmek istedim. O zamanlar hayvanları taşıyacak Merck firması uçakla getirecekti. Türkiye'deki et fiyatı ile aynıydı masraflar dahil. Bunun için Ziraat Bakanlığına müracaat ettim.

Projelerimi anlattım. 3 yıl sonra bana Türkiye'ye erkek hayvan ithal edilemez denilerek geri döndüler. Çok şaşırılmıştım. Günlük işlerimle uğraşmaya başladım hayvancılığı bıraktım. Buğday arpa, mısır, yonca gibi şeyler yetiştirmeye başladım.

**YARIN: TABA'yı nasıl kurdunuz?**

**KOYUNCUOĞLU:**1985 de Mr Albert Williams İzmir

Başkonsolosu idi. Bir çok yerde biraraya geldik. Bu arada bana Türkiye'de TABA'nın kurulmasının yararlı olacağını söyledi. Ben de aynı görüşteydim. Birlikte bir cemiyet kurulum dedik. Mr. Williams'ın liderliğinde bu işi kurduk.

Aynı zamanda Amerikan Ticaret Odaları birliği ile birleştik ve TABA yı kurmuş olduk. 2000'e kadar 15 yıl bu görevi yürüttüm. Sonra İstanbul ile birleşmenin yararlı olacağını düşündük. Aynı yıl Hindistan Başkonsolosluğu'na seçildim. Ayrıca İzmir'de ki konsolosluk erkanının da duayenliğini 8 yıldır götürüyorum.

**YARIN: Hindistan Konsolosluğu nasıl gündeme geldi?**

**KOYUNCUOĞLU:** 1985 de Türkiye'nin ilgisi o bölgede Pakistan ile sınırlıydı. Fakat BM ile ilişkilerde Hindistan'ın ağırlığı vardı. Örneğin bizim lehimize 33 devletin parmağı kalkmıyordu.

Türkiye de bunu gördü ve Hindistan ile olan eski birlikteliğimizi dikkate alarak daha iyi, ilişkiler kurulmaya başlandı. İzmirde de konsolosluk düşünüldü. 22 kişi talip oldu. Beni seçtiler. Büyükelçi beni Ankaraya davet etti ve İzmir Ege ve Akdeniz'in başkonsolosluğunu vermek istediler. Ben de kabul ettim.

**YARIN: Hindistan ile Türkiye'yi karşılaştırsak ne gibi farklılıklar ortaya çıkar?**

**KOYUNCUOĞLU:** İletişim teknolojisinde muazzam adımlar atan ve piyasaya fiyatı 200 doları aşmayan bilgisayarlar sürerek, yalnız iletişim teknolojilerinden 50 milyar dolarlık bir girdiye hazırlanan Hindistan, Çin'le beraber yürütüldüğünde önemli bir ekonomik güce ulaşacak. Türkiye'nin işte bu güce kayıtsız kalmasından korkuyorum. Hindistan

**Hindistan'la ekonomik bağlantıyı daha rahat sağlayabilmek için Türk-Hindistan İş Konseyi'ni kurduk. Demir, Türkiye-Hindistan ekonomik işbirliğinin belkemiği olabilir. Tek mesele, yönümüzü, alım gücüne sahip 440 milyonluk nüfusu, Avrupa'nın tamamına eşit Hindistan'a çevirmemiz.**

# İZMİR'İN PENCERESİNDEN

300 milyar dolarlık altyapı tesisi yapıyor; ama inşaat sektöründe geri. Türkiye'den bazı inşaat firmalarını oraya sevk ettik. Orada büyük imkanlar, büyük pay var. Hindistan'ın Erdemir'le ilgilenmesinin altında da Türkiye'ye külçe demir

satıp, karşılığında inşaat demiri alması yatıyor. Hindistan'la ekonomik bağlantıyı daha rahat sağlayabilmek için Türk-Hindistan İş Konseyi'ni kurduk. Demir, Türkiye-Hindistan ekonomik işbirliğinin belkemiği olabilir. Tek mesele, yönümüzü, alım gücüne sahip 440 milyonluk nüfusu, Avrupa'nın tamamına eşit Hindistan'a çevirmemiz.

**YARIN: İşadamlığı, konsolosluklar peki ya siyaset?**

**KOYUNCUOĞLU:** Hiç düşünmedim. Teklif geldi ama kabul etmedim. Çünkü siyasette sadece bir tarafa bakıyoruz. Kendi siyasetimizde her tarafa bakıyoruz.

**YARIN: Ekonominin bir çok dönemine tanıklık ettiniz. Türkiye iyiye doğru mu gidiyor sizce?**

**KOYUNCUOĞLU:** İyiye doğru gitmiyoruz. Herşeyden önce üretim ve istihdam artmalı. Biz bunu yapmıyoruz. Borç altındayız. Borcun faizlerini ödemek için tüm imkanlarımız, seferber ediyoruz artık tıkandık. Enflasyon düştü diyoruz ama, kimse alışveriş yapmıyor ki enflasyon olsun. Herkes sıkıntı da, ziraatçı sıkıntıda. Türkiye de tarım sektörü çok daha iyi durumdaydı. Şimdi sektöre yatırım yapılmıyor. Mevduatlara bakın para dönmüyor. Devlet ÖTV'yi abarttı. Dolaylı vergiler çok yüksek. Dolaysız vergiler artırılmaya çalışılmalı. Bu ekonomi böyle gitmez.

**YARIN: İzmir'in iş dünyasındaki şanssızlığını nelere bağlıyorsunuz?**

**KOYUNCUOĞLU:** İzmir aslında bereketli bir şehir. Fakat bir kendi kendimizin kuyusunu kazmaya alışmışız. Size bir örnek anlatayım. Kardeşim Şener Koyuncuoğlu, 150 yıllık tarihi gümrük binasını Konak Pier yapmak için inanılmaz çaba gösterdi fakat hep engellendi. Tek bir kişi çıkıp bravo demedi. Sivil toplum örgütleri desteklemedi. Biz İzmirli olarak birlik ve beraberliği kıskanmadan desteklemedi. Nasıl ileri gidebiliriz ki? Bunları bir kenara bırakıp birlik ve beraberlik sağlamalıyız. İzmir çok zaman kaybetti. Yatırımlar çok yavaş hatta yok. Konak Pier San Francisco'daki Pier 69'nın kopyası. Elbette hatalar vardır ama düzelebilir önemli olan yatırımdır. İzmir'e güzel bir proje kazandırılmıştır. Rahmetli Priştina da ilgi göstermedi. Yeraltına 1200 araçlık otopark yapılacaktı izin vermedi.

**YARIN: Genç işadamlarına mesajınız ne olacak?**

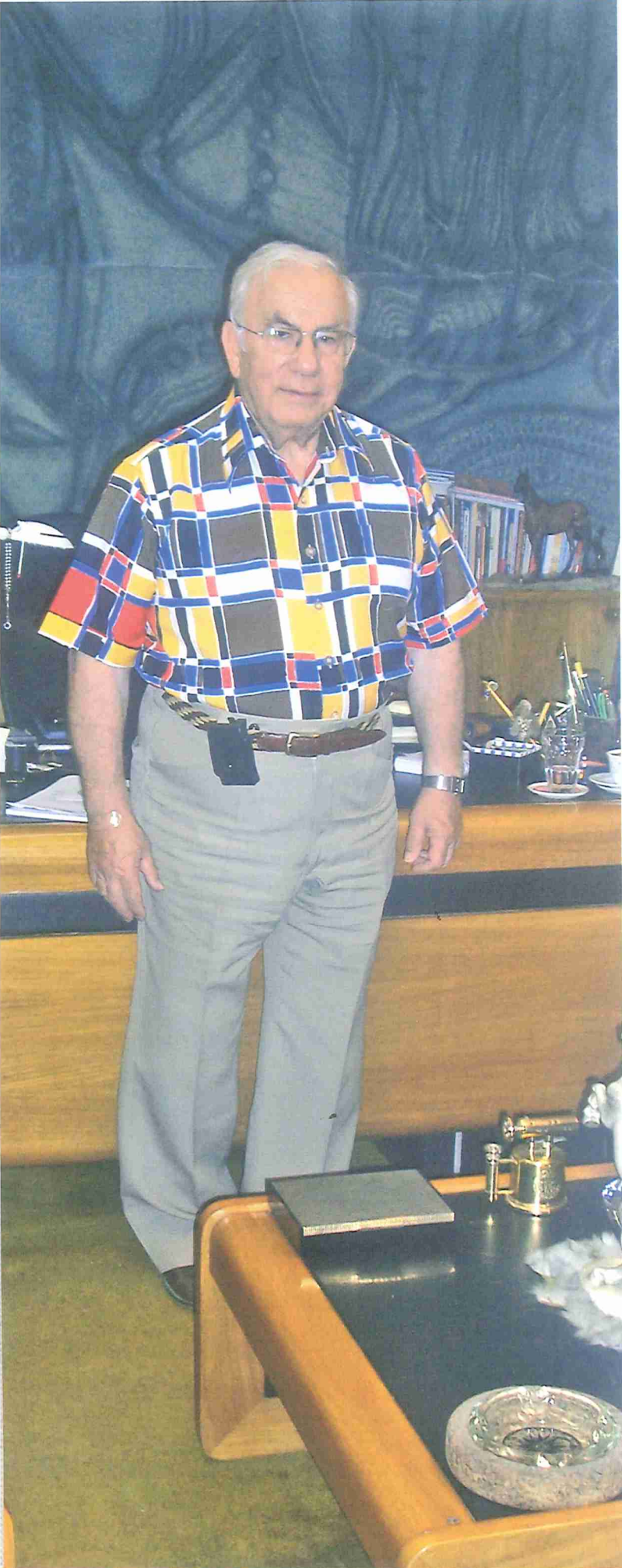
**KOYUNCUOĞLU:** Çok çalışsınlar. Birlikte çalışsınlar. Küçük şirket yerine biraraya gelerek büyük sermayeli şirketler ortaya çıkarsınlar. Aile şirketi imajından kurtulsunlar. Kazandıklarını sürekli yatırıma harcasınlar.

**YARIN: İzmir neden liderliği İstanbul'a kaptırdı?**

**KOYUNCUOĞLU:** Ben ABD'den döndüğümde İzmir ithalat firması yeni kurulmuştu. İZTO başkanlığında. Amaç Türkiye'nin ithalatını tek el de toplamaktı. Buraya para yatıralım dedim. Babam bu para batır dedi. Nitekim 1,5 yıl sonra şirketi Şevket Filibeli aldı ve bisiklet lastiği fabrikası kurdu o da battı. Devletin verdiği teşvikler ve imtiyazlar buraya verilmedi. Fakat Kocaeli'ne her türlü imkan verildi. 20 yıl önce. Opel'i kendi çabamızla getirdiğimizde İzmirin çok doğru yer olduğunu söylediler ama bunu devlet göremedi. İzmir'i Opel yetkilileri çok beğendi. İzmir de liman önemli ve batıya açılan pencere. Fakat Opel'i kaybettik. Kalanlara da gitmedikleri için şükretmemiz gerekir. Ege Bölgesi tarımda bir numaraydı. Pamuk, tütün daha bir çok ürün yanlış politikalarla tarım sektörünü kaybettik.

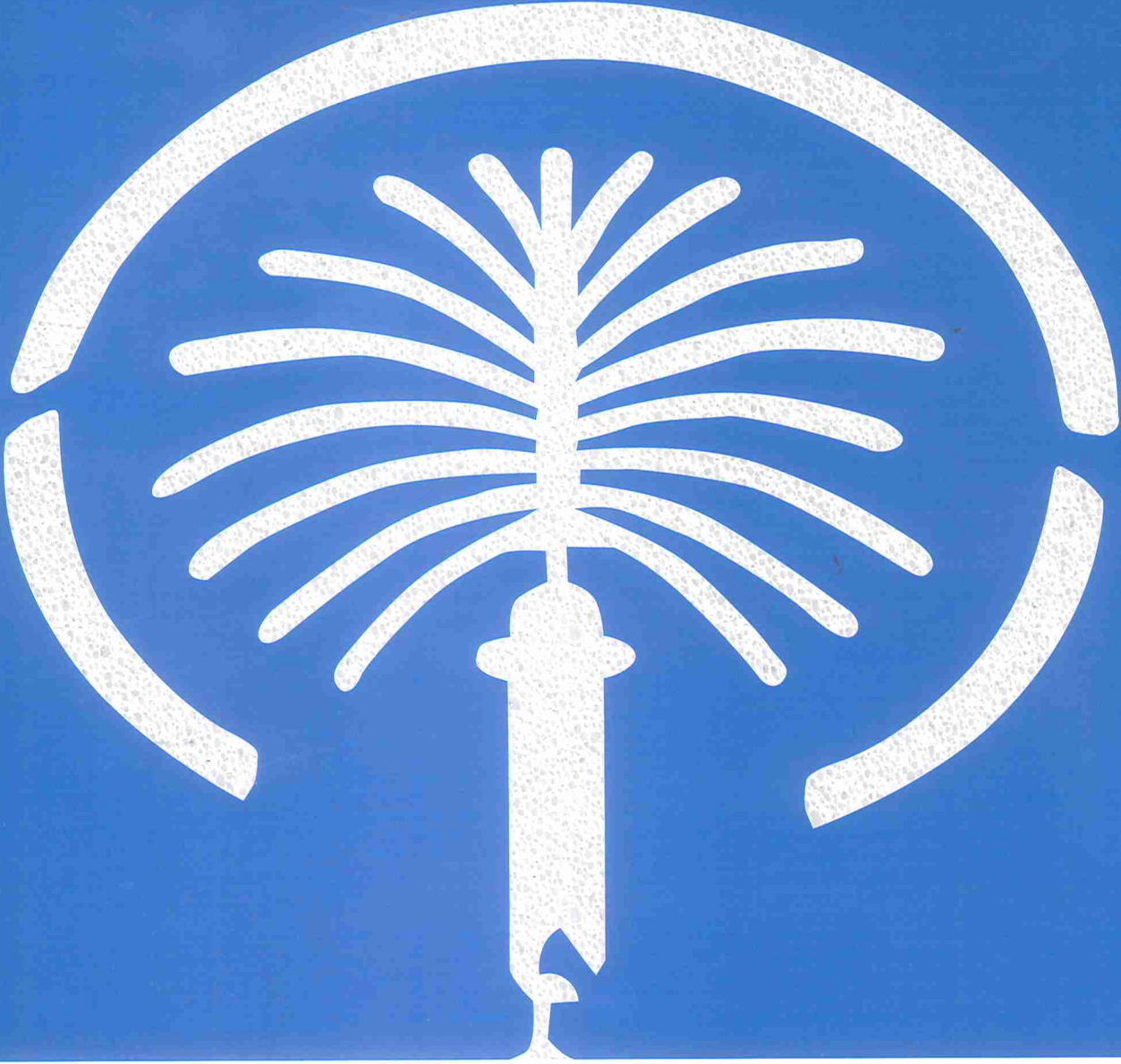
**YARIN: Günleriniz nasıl geçiyor? Yeni projeleriniz var mı?**

**KOYUNCUOĞLU:** Kitap yazacak zaman bulamadım. Hala çalışıyorum. 78 yaşındayım. Torunlarımla vakti geçiriyorum. Çocuklarım turizm ile ilgileniyor. Bu da bana keyif veriyor.



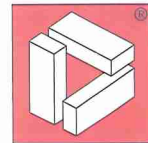
DUBAİ'nin de tercihi

AKG GAZBETON!



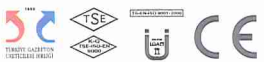
Dubai'de, "The Palm, Jumeirah" adlı yapay adada inşa edilen otel, daire, villa ve diğer yapılarda da tercih, Türkiye'de inşaat sektörünün vazgeçilmezi AKG Gazbeton duvar blokları.

AKG Gazbeton, yapılarda prestijin simgesi.



AKG  
GAZBETON

Kemalpaşa Caddesi No: 25 İşikkent 35070 İzmir  
Tel: +90 232 472 12 00 • Faks: +90 232 472 10 07  
E-posta: info@akg-gazbeton.com • www.akg-gazbeton.com



Açık elâ gözleri, kar beyazı saçları ve mavi çizgili mektupları ile sadece Türkiye'de değil Alman iş dünyasında da farklı bir tarz yaratan **Şevki Figen**, gençlere yatırım yapıldığı sürece Türkiye'nin geleceğinin parlak olacağını belirtiyor.

Genç işadamlarına ise "risk almayı sevin, vizyon sahibi olun ve kurumsallaşmaya odaklanın" mesajını veriyor.

## Türkiye, AB'ye kaliteli Türk gençliği ile girecek

İstanbul'dan Ankara'ya oradan ABD ve İzmir'e uzanan başarılı bir profesyonel yöneticinin öyküsü. Türkiye'nin yetiştirdiği önemli multinational profesyonellerden.

Mobil Oil Türk şirketlerinden Mobil Gaz (Mogaz) ve Turyağ-Henkel de çalışırken Türk iş dünyasına farklı bir soluk getirdi. "Maviş" adını taktığı ve sadece Turyağ yöneticilerine yönelik kaleme almaya başladığı felsefik ve yönetsel mektupları (Bir Yöneticiden Dostlarına Mektuplar) iş dünyasının talebi üzerine bir kitap haline getirerek ne kadar paylaşımcı olduğunu da kanıtlamış oldu.

Şevki Figen'den sözediyoruz. Açık elâ gözleri, kar beyazı saçları ve mavi çizgili mektuplarıyla iş dünyasına farklı bir tarz getiren Figen, 81. yaşını sürdürmekte olduğu bugünlerde genç işadamları ve yöneticilere de YARIN Dergisi aracılığı ile önemli mesajlar veriyor.

**YARIN: İş yaşamınıza nasıl başladınız?**

**FİGEN:** St. Georg Avusturya Lisesi'ni bitirdikten sonra Robert Kolejinde inşaat mühendisliği okudum. Okuldan sonra Ankara da Karayolları Genel Müdürlüğü 4. Bölge Müdürlüğünde tercüman-mühendis olarak göreve başladım. 6 ay sonra yönetici (lojistik) konumuna getirildim. Fakat kamuda çalışmak bana göre değildi. Askerliğimi yapmak üzere İzmir'e geldiğimde bu şehre aşık oldum. Aslen İstanbullu olmama rağmen İzmir'i çok sevmiştim. Askerliğimi bitirdikten sonra yeniden Ankara'ya döndüm. Askeri jet uçakları için havaalanları inşaatını üstlenmiş olan Metcalfe-Hamilton-Grove, Inc. şirketinin lojistik bölümünde çalıştım. Annemin de sürekli ısrarı sonucu ve para da biriktirerek Manisa adlı şileple ABD'ye gittim. Ve Teksas Üniversitesinde master yaptım. Yaz aylarında Chicago'da proje mühendisi olarak çalıştım. Üniversiteden mezun olunca Los Angeles'e yerleştim. Burada Ralph M. Parsons, South-West Engineering gibi kuruluşlarda Proje Mühendisi olarak çalıştım. Böylece toplam 7 yıl ABD'de kalmış oldum. Türkiye'ye döndüğümde ilk işim dünya markalarını taşıyan kamyonların montajını yapan Türk Otomotiv Endüstrileri A.Ş. fabrikasında (Çayırova, İstanbul) inşaat mühendisi olarak çalıştım. 27 Mayıs 1960'da olan değişiklikler sonucu altı ay kadar sonra Genel Müdür Yardımcılığına getirildim. Mobil Oil Türk'ten aldığım teklif üzerine orada evvela Hava Satışları Müdürü (THY, Panamerican gibi şirketlere akaryakıt/yağ hizmeti), sonra Marmara Bölgesi Satış Müdürü (Akaryakıt İstasyonları) ve nihayet 2 yıl Pazar-

lama Müdürü ve 4 yıl da Genel Müdürlük yaptım Mobil Gaz A.Ş. (Mogaz: Koç grubundan Aygaz'ın %42 ortaklığı vardı.) olmak üzere Mobil Oil Türk şirketlerinde 11 yıl çalışmış oldum. Mogaz da çalışırken tüpgaz satışı için gittiğimiz evlere başka hangi ürünleri de aynı anda satabiliriz diye düşünüp projemi uygulamaya geçirdim. Çatal bıçaktan beyaz eşyaya kadar bir çok ürünü de aynı anda satıyorduk. Hatta tüpgazdan fazla satış yapmaya başladık. Bu gelişim "diversifikasyon" olarak Mobil Oil'in New York'taki ana merkezince enteresan bulunmuş ve bu oluşumlar hakkında bilgi edinmek üzere beni çağırdılar ve tebrik ettiler. Türkiye'de ki her yörenin pazarlama stratejisi farklıydı. Bu nedenle başarılı olduk. Bu arada Mobil Oil Corp. (New York) tarafından benzer konulardaki olanakların olabirliliğini araştırmak üzere 1973 ilkbaharında Kenya ve Etiyopya'ya gönderildim. Bu süreçte Spencer-Stuart'tan (şirketlere yönetici arayan "headhunter" yani kelle avcısı) bir mektup gelmiş. Eşim de beni aradı. Teklif İzmir'deki Turyağ şirketi için Henkel'denmiş. Afrika'dan İstanbul'a dönüşümde görüşmeye gittim, 15 yönetici adayından birini Türkiye Genel Müdürü olarak seçeceklerdi. İstanbul'da ve Almanya'daki görüşmeler başarılı geçti. Mobil'in yönetimi üzdüklerini bildirdiler, ama ben, doğal olarak tercihim yapmıştım.

**YARIN: Neden Turyağ-Henkel'i seçtiniz?**

**FİGEN:** Benim bir yapım var. Zor işleri severim. Ben meydan okumayı seviyorum. Turyağ'da hiç sorun olmasaydı tercih etmezdim. Şirketi yeniden yapılandırmak için seçtim orayı. 1985 yılında Genel Müdürlük görevimi devrettim ve daha 4 yıl Murahhas Üye ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak çalıştım. Kontratım icabı 65 yaşında (doğum günümde) emekli oldum. Emeklilikten sonra İstanbul'dan gelen tekliflere sıcak bakmadım çünkü İzmir'i eşimle çok seviyorduk. Fakat ilginç olan şu ki, İzmir'den hiçbir şirket 'gel bize yönetim kurulu üyesi ol' filan demedi. Danışmanlık adı altında yapılan işlere yabancılar ücret öderken bizimkiler sadece 'yemekte şu konuyu konuşalım, fikrin nedir?' şeklinde yaklaşıyorlardı. Bu da, bence, bu tarz profesyonel bir yaklaşım değildi.

**YARIN: İzmirli işadamlarının handikapları nedir size göre?**

**FİGEN:** "İzmirliilerin en büyük handikapı topu taça atmak.



İş hayatında çok hareketsizler. Türkiye'nin iş merkezi İstanbul. Hareket orada. Otellere bakın. İzmir'in hangi otelinin lobisinde iş konuşuluyor? Egeli genç işadamları da artık İstanbul'a taşınmaya başladı. Şirketler de İstanbul'a taşınıyor. Henkel ve Piyale birkaç ay içerisinde fabrikalarını İstanbul'a taşıyacaklar."

**YARIN: Peki ya olumlu yönleri yok mu?**

**FİĞEN:** "Var tabii ki. Öncelikle çok ortaklı başarılı girişimcileri kutluyorum. Yüz işadaminin oluşturduğu ve sayın Şinasi Ertan'ın liderliğindeki Kipa girişiminin başarısı, kanımca diğer birliktelikleri tetikledi. Nitekim liman, elektrik üretim-dağıtım için kurulan ortaklıklar güzel örnekler sergilemiş oldular. İTO Başkanı sayın Ekrem Demirtaş İzmir'e yeni şirketler (örneğin İzair Uçak Şirketi) kazandırdı. Bu bir vizyon meselesidir. Amaca yönelik yönetim ve kararlılık gerekir. Fakat yapılan işleri iyi takip etmek gerekir. İkincisi İzmir'de kurumsallaşma yok. Yeterince profesyonel yok. İstanbul'da hemen tüm firmalarda profesyonel kişilerin sayısı aile bireylerinden fazla."

**YARIN: Türkiye ekonomisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

**FİĞEN:** "Türkiye'nin asıl sorunu üretime dayalı ekonomiye sahip olmaması. İhracatımızın % 70'i ithalata dayalı. Ekonomik istikrar için olmazsa olmaz şart "politik istikrardır". Ayrıca Türkiye de tam anlamıyla bir demokrasi yok. İşsizlik artıyor. ÖTV cumhuriyeti haline geldik. Kanımca, en haksız vergi dolaylı vergiler."

**YARIN: Genç işadamları ve yöneticilerine tavsiyeleriniz?**

**FİĞEN:** "Öncelikle bir misyonu olmalı. Yaratıcı olmalı ve risk almayı sevmeli. Tabii bu risk "hesaplı risk" olmalı. Profesyonel ise çalıştığı kuruluşu kendi öz şirketi gibi benimsemeli. Ben yıllarca böyle çalıştım. Amaç sadece kâr olmamalı. En büyük sermayenin insan olduğu unutulmamalı. Profesyonel ve danışmanlardan mümkün olduğu kadar yararlanmalı. Yabancı hayranlığı bir kenara bırakılmalı. Çünkü Türkiye'nin de kendi yetiştirdiği çok değerli danışmanları var. Profesyonel yönetici emanetçidir. Ben de Turyağ- Henkel de yıllarca emanetçi olarak çalıştım. Emanetçinin sorumluluğu yadsınamaz."

**YARIN: İş yaşamınızda sizi en çok etkileyen kişiler kimler oldu?**

**FİĞEN:** "Öncelikle Vehbi Koç'u saymalıyım. Genel kurullarda onu hayranlıkla seyredirdim. Ortaokul mezunuydu ama müthiş gözlemci ve liderdi. İkinci kişi Nejat Eczacıbaşı. Harika bir insandı. Sanata ve bilime kendini adanmış bir insan. Sakıp Sabancı da öyle. İşçi ile sanayiciyi ortak paydalarda buluşturan tek kişiydi Kâzım Taşkent, Almanları Henkel ve YKB ile ortak eden kişi. Çok başarılıydı. Ve tabii ki Kâzım Bey'in sağ kolu Turyağ Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Tuksavul. Çok derin bir insandı. Örnek aldığım bir insandı. Bana bir çok şeyi öğretti. "BEN DE MÜSLÜMANIM" adlı çok beğendiğim bir de kitabı var."

**YARIN: Peki sizin kitabınız olacak mı?**

**FİĞEN:** "Turyağ da iken mektuplar yazdım yöneticilere. Kenarları mavi renkli kağıtlara yazdığım mektuplar. "Maviş" derdim onlara. Turyağ'daki yönetici arkadaşlarımı sıkımayacak kısalıkta fakat unutulmayacak aralıklarda mektuplar yazdım. Onlarla paylaştığım şeyler iş ile ilgili değildi. Okuyageldiğim kitaplardan alıntılar yaparak, şiir, felsefe ile ilgili yazılar yazdım. İlginç bir gelişme oldu tabii. Onlar da

bu mektupları İstanbul'da ki işadamlarına yollamış. Herkes bunları bir kitap haline getirmemi istedi. Bende mavişleri "Bir Yöneticiden Dostlarına Mektuplar" adlı bir kitaba dönüştürdüm. Derken Alman patronumuz da bunu duymuş. Bilgilenmek istediler. Ve kitap Avusturyalı sekreterimin sayesinde Almanca olarak da basıldı."

**YARIN: Sizin bir de gazetecilik yönünüz var. Nasıl başladı?**

**FİĞEN:** "Mavişlerden dolayı oldu. Bir gün Güngör Mengi bana "gazetede köşe yazar mısın" dedi. Ben "haftada en fazla 1 kez yazabilirim" dedim. 2 yıl Yeni Asır'da yazdım, sonra Erdal Şafak beni Günaydın için ikna etti. Sonra da Gözlem Gazetesi'ne geçtik. Uzun yıllardır okuduklarımı, öğrendiklerimi okurlarımla paylaşmak üzere yazıyordum. Gözlem'deki İngilizce sayfasında "Periskop" başlığı altında yazılarım çıktı."

**YARIN: Yeni projelerinizi merak ediyoruz.**

**FİĞEN:** "Ben projersiz rahat duramam. İzmir için iki görüşüm var. Bildiğiniz gibi Fekom'u (Apple Bilgisayar Merkezi) Turyağ'da birlikte çalıştığımız İrfan Eritenel ile kurmuştuk. Fakat 1996'da ortaklığı bıraktım. Bana göre teknoloji "gelecek" demek. Türkiye'nin geleceği de burada.. Nanoteknoloji başladı. Geleceğin gençleri için nasıl bir dünya bırakacağız? Ben buna cevap bulmaya çalışıyorum. İzmir de bir Silicon Valley kurulmalı. Bunun için tüm üniversiteler, dernekler de öncü olmalı. Türkiye'nin geleceği için yapılmalı. Tayvan, Çin, Hindistan böyle geliyor. Gençlerimizin teknik bazlı eğitimleri şart. Bu konu acilen ele alınmalı. Ayrıca Risk Sermayesi şirketleri de olmalı."

Türkiye de gençler nüfusun % 50'si: 18 yaşın altında. Avrupa yaşlı bir kıta. Doğum oranı az. Evlilikler azalıyor..

Avrupa artık teknolojik çalışanlar istiyor. Vasıfsız işçi istemiyor. Herşey teknolojik..Türkiye'nin hedefi bu olmalı. Bu gençler iyi de eğitilmeli birkaç dil bilmeli ve teknolojiden anlamalı. Sivil toplum örgütleri bu sesi çıkarmalı. Örneğin Koç'un meslek liseleri üzerinde projesi var. Artık uzmanlık dallarını belirtmek gerekir. 15 yılda AB nin ihtiyacı olan genç nüfus yetişmiş olacak, biz de bu yoldan bir şekilde AB'ye girmiş olacağız! Hindistan da software patlaması yaşanıyor. Türkiye de neden böyle olmasın? Tarımın bile teknolojik olması gerekir. Geleceğin Türkiye'si Türk gençlerinin elinde ama onlar için şimdiden tüm altyapıyı hazırlamalıyız."

**Çocuğunuz**

Tek oğlum var.. tek torunum var.. Ve kızım gibi sevdiğim gelinim var. Onları çok seviyorum..





# EKTİĞİMİZİ BİÇİYORUZ!

Fusun ÖNAL

fusunonal@e-kolay.net

Hani denir ya,

"Ne ekersen onu biçersin" diye işte aynen öyle... dün etkiklerimiz bugün "şiddet" olarak geri dönüyor! Yarışmalarda yarışmacıları kavga ettire ettire, bugün ortaklık nerdeyse gölgesiyle kavga edenlerle doldu!

Bir dönem Başbakanımız, sonra da Cumhurbaşkanımız olan rahmetli Turgut Özal'ın tonton kimliğini, insanlığını, dostluğunu çok severdim. Davetlerde, konserde, beni gördüğü her yerde "Durumlar nasıl?" diye sorardı. "

"Durumlar"ın açılımı, benim o sıralarda çok sevdiğim "Uzun Boylu Sevgilimden" ayrılmış olma durumuydu. Çok üzülüyordum ve hala çok seviyordum. Bunu bilirdi de onun için sorardı "durumlarımı".

Ama silahları serbest bırakmasını bir vatandaş olarak hiç affedemedim Ne oldu? Millet eline, beline koluna aldı cins cins silahları, bayram, seyran, düğün, dernek, askere gitme, maç kazanma, sevinme, üzülme derken, kısacası millet çoluk- çocuk silahlarla bütünleşir oldu!

Oldu da, iyi mi oldu?!?!

Gençler, yaşlılar, bebeler, kocalar, karılar, evlatlar kurşunların hedefi oldu

Hayatlar söndü, yuvalar dağıldı!

"Memurum işini bilir" dedi rahmetli

Haydaaaa! Başbakan der de millet durur mu?

Rüşvetler aldı başını, girila gitmeye başladı!

Bir keresinde de.

"Anayasayı bir kere delmekle bir şey olmaz" dedi.

Hadi bakalım, koskoca Başbakan böyle der de, millet bu durumdan yararlanmaz mı?!

Bugünün yetişkinleri, o zamanlar daha gençti. Onlar ne yazık ki bu "yanlışları" hayata geçirdiler. Onların o zamanlar küçük olan çocukları da, büyüdüklerinde büyüklerinden gördüklerini yaptılar.

Bir kısmı hala yapmaktadı!

Maşallah, hem de, ohooo, dozunu arttırarak!!!!

"İnsanların özgürlükleri kısıtlanamaz" dendi,

bunun üzerine millet bi çok konuda

bi özgürleşti, bi özgürleşti ki,

TV kanalları çıplaklardan geçilmez oldu!

Memeler, popolar, "her bir yerler" ortalığa serildi!

(Hani nerdeyse, görüntüde yer alan hatunları

jinekolojik olarak ekran başında

inceleyebileceğiz!)

Bizler bu saatten sonra,

"gördüklerimizle- duyduklarımızla"

fikir değiştirecek, çizgimizi bozacak değiliz.

Ama ya gençler???

Onlar neyi görürse, seyretse hemen

kopyalıyorlar.

Giyim, kuşam, konuşma şekli,

yaşam biçimi... ne varsa yani...

"Bu Ne Şiddet!" başlıklı bir önceki yazıma

yorum gönderen bir kadın okurum;

"Çocuklarımız her şeyi öğrenmeli,

iyiyi,kötüyü ayırt etmeyi bilmeli" demiş.

Tamam sevgili okurum, tabii öğrenmeliler.

Ama her şeyin bir şekli, bir usulü var, değil mi?

İlk okulda, fizik, kimya okutmuyorlar insana.

Beyinler geliştikçe,çocukar büyüdükçe

yavaş yavaş veriyorlar ağırlaşan bilgileri

çocuklara.

Küçücük bir çocuğa pattt diye,

"cinselliğe ait tüm bilgileri"

verebilir misiniz sevgili okurum?

Tabii ki, iyi ve kötü insanın arasındaki farkı,

iyiyi-kötüyü çocuklarımızın da öğrenmesi lazım.

Ama mutlaka ve mutlaka yeri, zamanı

geldiğinde...

Ki, ben özgürlüğüme çok düşkünümdür.

Biliyorsunuz...

"Herkes Özgürlük Anne Ama Bana da"

adlı bir kitabım bile var.

Ama, özgürlükler yaşanırken bile herkesin,

yaşadığı toplum düzenini bozmayacak şekilde,

oto-kontrolü elinden bırakmadan

yaşamamasından yanayımdır.

Çocuğum yok ama çocuklar konusunda

çok hassasım.

Ve onların sevgiyle, dostlukla, barış duygularıyla

büyütölmelerini istiyorum.

Ne olursa olsun, çocuklarımız için

bugün TV'lerde gördükleri,

seyrettikleri bazı şeyler çok fazla!

Evet ÇOKKK fazla,

banâ yorum yollayan sevgili okurum...

Çocuklarımıza, git gide artan dozda

"şiddet" dolu filmler, diziler seyrettire seyrettire,

içlerinde uyuyan şiddet duygusunu dirilttik.

Nasıl ki, kadınlar erkeklik hormonuna,

erkekler de kadınlık hormonuna sahipler,

ve tabii hangi hormon yoğunsa,

kişi kadın ya da erkek oluyor,

işte bunun gibi hepimiz içinde

iyilik duyguları ile birlikte

kötülük duyguları da var.

HANGİSİ ÇOKSA, BİZ OYUZ...

Şiddet vahşet, kötülük içeren filmler, diziler

(hatta, isterse çizgi film olsun)

çocukların, gençlerin içinde uyumakta olan

negatif duyguları harekete geçiriyor.

Özenti başlıyor.

Birilerine özenme, birileri gibi olma...  
Birilerinin yaptıklarını yapma...  
Dikkat edin, eski Türk filmlerinde  
"kötü kadınlar", "kötü adamlar" vardır.  
(Suzan Avcı'lar, Sevda Ferda'lar, Aliye Rona'lar,  
Hüseyin Baradan'lar, Erol Taş'lar)  
Sevgilileri, kocaları çalan, ayartan tipler...  
Kadınlara, kızlara bin türlü kötülük edenler...  
"Cadi ruhlu teyzeler, üvey anneler" vardır sonra.  
Baş roldeki kızı etmediğini bırakmayan...  
Ama filmin sonunda bu, "kötüler"  
ya kötülük ettikleri kişiden af dileyerek ölümler,  
ya da yaptıkları kötülükleri itiraf edip,  
iyileri düşürdükleri kötü durumdan kurtarırlar...  
Yani "iyi ve kötü" filmde bize birlikte  
gösterir ama  
sonunda, kötüler bile iyilik yaparlar.  
Oysa şimdi dizilerde,  
kinlerin en büyüğü yaşanmakta!  
Silahlar kin kusmakta!  
En vahşi cinayetler işlenmekte!  
Ortalık kan-revan!!!  
Çocuklar da bunları heyecan içinde  
seyrediyorlar.  
Vah ki vah!!!  
Dizilerde "kötüler" daima "en kötü" oluyor,  
kötü düşünüyor, kötü davranıyorlar  
ve öyle kalmaya da devam ediyorlar.  
Yani iyiliğe dönüş olmuyor.  
Ve ne yazık ki bu haliyle beğeni topluyor.  
Yani kötüler, kötülük prim yapıyor.  
E-hal böyle olup da,  
kötülüğe birincilik verilince,  
ekilen "kötü tohum" olunca,  
o zaman biçilen de "kötülük" oluyor.  
Hayvanlara zulmediliyor.  
Kurbanlar dini usullerde değil de,  
adeta cinayet işler gibi kesiliyor.  
Etraf kan revan içinde!!!  
Ve çocuklar bunu da  
gözlerini kırpmadan seyredabiliyor.  
Aslında çocuklara ne yapsın?  
Aileler tarafından küçük yaşta itibaren  
onlara hayvan sevgisi aşılanmıyor.  
Hayvanlar hep tu kaka!  
Elleme pis! Dokunma ısırrr!!  
İnanın hayvanlara zarar vermediğiniz sürece  
onlar size dokunmaz ama bağıracak,  
sert ve ani hareketlerle davranırsanız  
o da sizin sertliğinizden kendini korumak için  
size saldırabilir.  
Türkiye'nin üçüncü Cumhurbaşkanı  
rahmetli Celal Bayar'ın Caddebostan'daki  
evinde kızı Nilüfer Hanım'ın hazırladığı kekleri  
yiyip, çayımızı içerken,  
evin sarı kedisi Celal Bayar'ın kucağına çıkmıştı.  
Vefatından bir kaç yıl önceydi.  
Kedisini okşarken, şöyle demişti bana:  
"İnsanlar bir kenarda yatan, uyuyan,  
ya da yolda giden hayvanlara tekme atıyorlar,  
sopa ile vuruyorlar, taş atıp ürkütüyorlar.  
Hayvan da ne yapsın, kendini korumak için ya  
tırmalıyor ya da ısırrıyor.  
Sonra da zavallı hayvan suçlu oluyor.  
Şimdi ben sana durduk yerde bir tokat atsam  
sen benim yaşımı başımı boş verip,  
kendini korumak için bana vurursun.  
Hayvan da bunu yapıyor zaten,  
insanlara hayvan sevgisini  
küçük yaşta vermek lazım.  
Hayvanla dostluk kuran çocuğun aklına  
kötülük yapmak gelmez" demişti...  
Tanınmış olmaktan gurur duyduğum  
rahmetli üçüncü Cumhurbaşkanımızın

dediği gibi,  
hayvanlar düşman değil, dosttur.  
Size sadece sevgi verir,  
karşılığında da sevgi beklerler,  
sevgi dolu bu ilişki çocuğu merhametli kılar.  
Kötülük yapmak, kötüyü taklit etmek  
birilerine zarar vermek  
çocuğun aklının ucundan bile geçmez.  
Ama tabii bunda en büyük görev aile  
fertlerine düşer.  
Anneme, babama, babaanneme ve  
rahmetli anneanneme  
bana çok küçük yaşlarımda  
hayvan ve doğa sevgisi aşıladıkları için  
minnet ve teşekkür borçluyum.  
Sonra bir başka konuda şu:  
çocuklarımızın tiyatroya gittiği, götürüldüğü yok.  
Oysa onlara ne çok şey öğretecek  
ne güzel oyunlar var tiyatrolarımızda.  
Yaşı daha küçük çocuklar için de  
harika çocuk oyunları var.  
Sanat ve kültür, çocukların içinde  
olumlu duygular oluşturur.  
Güzel duyguları geliştirir.  
Hayat dersi verir.  
Ama ne yazık ki, çocuklar internet cafe'lerde!  
Zararlı ve onlara vahşet aşılayan oyunlar  
oynamaktalar!  
Duygusuz, sevgisiz, şiddet yanlısı,  
uyuşturucuya alışmış,  
bilinçsiz cinsellik yaşayan bir gençlik  
yetiştiriyor ne yazık ki...  
Belki olumsuz duygularla dolu bir yazı yazdım.  
Belki etrafa karanlık camlı bir pencereden  
bakıtım.  
Ama ne yazık ki beni böyle davranmaya  
İten olayları  
her gün TV haberlerinde izlemekte,  
gazetelerde, dergilerde okumakta,  
üzüntüden kahrolmaktayım.  
Bu acı gerçek beni böyle yazdırdı.  
"Zararın neresinden dönülse kârdır" denilir ya,  
biz bu işin neresinden döneceğiz?  
Onca silah nasıl toplanacak ki?  
Ah para! Ah reyting!  
Gözün kör olsun!  
TV dizilerinden, filmlerden vahşet nasıl  
kaldırılacak ki?  
TV programlarındaki kavgalar,  
bağırış-çağırışlar nasıl son bulacak ki?  
Magazin programlarındaki lüks yaşamlar,  
lüks giyimler, lüks arabalar, açık- saçıklık,  
sefahat dolu görüntüler nasıl önlenilecek ki?  
Bir kere ipin ucu kaçtı.  
Nasıl tutulacak bilemiyorum.  
Bilenler varsa, hemen harekete geçmeliler.  
Atatürk'ümüzün ülkeyi emaret ettiği gençler,  
Cumhuriyet'in büyük zorluklarla  
kurulduğu yıllardaki o gençler gibi  
kendinden çok ülkesini,  
milletini düşünen gençler olmalı.  
Öyle eli silahlı, birbirini yoktan sebeplerle  
vuran, öldüren,  
birbirini sevmeyen, hırçın, avare, saygıdan  
yoksun, kötü alışkanlıkları olan gençler değil!  
Bu ülke, bu Cumhuriyet çok zor kurulmuş.  
Yaşlılar ölüp gittikçe,  
Emanet gençler devralacak...  
Böyle mi?.....  
Acaba her şeyi  
çok mu fazla özgür bıraktık???  
İyi mi ettik?????  
Mutlu muyuz şimdi???  
Efendim????.....



Sedat İLHAN, E. General  
sedatilhan@isnet.net.tr

# Amerika'nın Yeni Ulusal Stratejisi, Uzun Savaş (Long War) ve Türkiye

"Uzun Savaş-Long War" derken El Kaide ve dünyanın dört bir yanında onun destekçisi örgütlere karşı kuşaklar boyu verilecek bir mücadeleyi kastediyoruz. ABD Genkur. Bşk.ıġı Planlama Daire Başkanı, Tuğg.Marc Kimmit.

Günlerdir dünya basınını işgal eden Amerika'nın "Uzun Savaş" söylemini politikacılar gibi yuvarlatmadan en anlamlı şekilde yine bir asker açıkladı.

İlk nazarda bu savaşın tamamen askeri karakterde ve yeni bir mücadele gibi görünmesi aldatıcıdır. Ortada yeni bir şey yok. Ayrıca yöntem sadece askeri konuları değil; ulusal stratejinin bütün ekonomik, sosyal, kültürel, politik, teknolojik ve bilimsel unsurlarını da içeriyor. Halkın yaşam düzeyini kesintisiz yükseltmek olan Ulusal Hedefine ulaşmak

serbest pazar ümidini yaratmak için aktif bir çalışma içinde olacak ve serbest ticareti dünyanın her köşesine yayacağız"- (1) söyleminin bir uygulamasıdır generalin söylediği. Amerikan ulusal hedefinin sağlanabilmesi, dünyanın en büyük ekonomisinin ayakta durabilmesi ve geçmiş tarihte imparatorluklarda görülen çöküntü tekerrüründen kurtulmak için; Amerika'nın serbest ticaretini engelleyecek her türlü girişim ortadan kaldırılmalı ve uygulama sürdürülebilir-sustainable olmalıdır. Hiç bir başka ülke süper güç olamamalı. Ülkeler gurup oluşturarak Amerika'yı ikinci planda bırakacak üstünlük kazanmamalı. Güçlü ülkeler yatırımlar ve ekonomik işbirliği yoluyla kontrol altında tutulmalı.

Amerika bu amaçla çabalarını dünya zenginliğinin %65 inin bulunduğu Avrasya'ya yönlendirmiştir. Bu amacın engellenmesine neden olabilecek terörizm ve uyum sağlayamayan kötü yönetilen ülkelerin olumsuz davranışları (Rogue States) gibi durumlarda kuvvet kullanılabilir. Tehlike ve tehditlerin önceden sezilmesi ve gerektiğinde Öncelikli Saldırı- Preemptive Strike ve/veya Önleyici Saldırı-Preventive Strike yöntemlerinin uygulanması önem kazanıyor.

Savaş; boyu, içeriği, şekli ve büyüklüğü ne olursa olsun Amerika'nın ulusal hedefine-süper güç özelliğinin sürdürülebilmesi için halkın yaşam düzeyinin yükseltilmesine hizmet etmektedir. 4K-Konumu, Kuruluşu, Kuvveti ve Komuta kademesi belli olmayan terörist gruplarla yapılması gereken "Asimetrik Savaş"ın uzun süreceği kabul edilerek "Uzun Savaş-Long War" söylemi yaratılmıştır.

Yukarıda bazı esasları çok özet olarak sunulmağa çalışılan Amerikan ulusal strateji konseptini günümüzde Küresellik-Globalizm olarak tanımlayanlarda bulunmaktadır. Bu konseptte dayanarak ABD Savunma Bakanlığı Ulusal Savunma Stratejisi(2) ve Müsterek Genel Kurmay Başkanlığı da Ulusal Askeri Stratejisi(3) dokümanlarını yayınlamıştır. Uzun Savaştan-söz eden doküman ise her dört yılda bir yayınlanan bir savunma düzenleme raporudur ve Savunma Bakanlığı yayınlar.Şimdiki Savunma Bakanı Donald H.Rumsefeld Amerikan tarihinde iki defa dört yıllık raporu (2002 ve 2006) yayınlayan ilk bakandır.Birinci raporun 11 Eylül felâketi sonrası istenen düzeyde olmadığı söylenmiş ve bu rapor büyük değişimlerle ortaya çıkmıştır.(4)

için Amerika'da, ulusal uygulama yöntemi – ulusal strateji sürekli geliştirilmektedir.Uzun Savaşta onlardan birisidir.

Esasen hiçbir strateji ulusal hedef dışına çıkamaz. Bu hedef ifadesini Başkanlığın yayınladığı strateji dokümanında bulmaktadır.Bu dokümandaki "Demokratik bir gelişme ile



Uzun Savaş da, Amerikan ulusal hedefine ulaşmak için uygulanan ve içeriğinde politik, sosyal, kültürel, teknolojik ve bilimsel unsurlar bulunduran bir ulusal strateji yöntemi-  
dir.

Önemli olan "Uzun Savaş" raporunun içeriğinden daha çok, içe dönük (Çağdaş uygarlığa ulaşma) Türk ulusal hedefi ile, Türkiye'yi de kendi yönünde kullanmayı içeren, yayılımcı-globalist Amerikan ulusal hedefi arasındaki karşıtlığı ortadan kaldıracak bir durumun bulunup bulunmadığıdır. Rapor, bu açıdan ortaya yeni bir şey koymamakta ve içerik itibarıyla olası tehditleri göğüsleyebilecek kuvvet yapılmasını içermektedir.

Ancak raporun incelenmesinden kuvvetlerde sayı bakımından indirimlerin yapılacağı anlaşılmaktadır. SB dağıldığında, iki ayrı bölgede savaşma gücüne sahip 540 Bin kişilik kuvvetin 144 Bine ve son raporla da 138 Bine indirileceğinden söz ediliyor. Ulusal güvenlik konusunda temel kurallardan birisi de ulusal hedef ile ulusal güç arasında sağlanması gereken dengedir. Son Irak savaşında başarılı bir hareket yapan ABD Silahlı Kuvvetleri, savaş sonrası yönetiminde başarılı olamamış ve savaş bittikten sonra savaşta verdiğinden daha fazla zayıf vermiştir. Her ne kadar raporla, bu boşluğu dolduracak özel savaş birliklerinin artırılmasına gidiliyorsa da, mecburi askerliği 1973 tarihinde kaldıran Amerika'nın gönüllü kaynağının böyle bir küresel hedefin gereklerini karşılayacak yeterlikte olabilmesi çok güç olacaktır. Beklide, bazı çevrelerce insan haklarına aykırı olarak nitelendirilmesine karşın yine de mecburi askerlik yöntemine dönülmek zorunda kalınabilir.

Uzun Savaş Türkiye için, Amerikan ulusal hedefinin sağlanması hizmetinde olması ve NATO ittifakı yoluyla ülkemizi de içine alan olası girişimleri ihtiva edebilmesi nedeniyle önemlidir.

#### UZUN SAVAŞ VE ETKİNLİĞİ ARTIRILAN NATO

Görev sahası hala açıklığa kavuşmamış olan NATO Afganistan'da; birliklerinin görev süresinin uzatılması, görev alanının genişletilmesi, oradaki ABD birlikleri ile işbirliğinin geliştirilmesi ve ISAF-Uluslararası Güvenliği Destekleme Gücü ile ABD birimlerinin komuta sistemlerinin yakınlaştırılması kararlarını alarak bölgeye bütünüyle angaje olmuş bulunmaktadır. Bundan önce bu güce iki defa katkıda bulunmuş olan Türkiye, bu defa Kabil çok uluslu Tugay Ka-

Barış İçin Ortaklık ilişkilerinin geliştirilmesi, Genel Sekreter Jaap de Hoop Scheller'in kabul etmemesine karşın NATO'nun, bir küreselleşme ve Amerikan ulusal hedefi yönünde gelişme gösterdiği kanısını yaratıyor. 26 üyeli ittifakın kapısının renkli devrimler yaşayan Ukrayna ve Gürcistan gibi ülkelere açık tutulmasının Rusya üzerinde yarattığı kuşatılmakta oluşu tedirginliğine bu defa Çin endişesi de katılmaktadır.

ABD'nin Genişletilmiş Kuzey Afrika ve Orta Asya Destekleme Programına ek olarak; Ukrayna, Gürcistan, Kırgızistan özgürlük girişimleri, Ukrayna ile Kırım ve Sivastopol deniz üssü sorunları ve Romanya, Bulgaristan'daki ABD üsleri ile Karadeniz'den kovulma istekleri, Rusya'yı harekete geçirmiştir. Çin bölgesi hariç kendisini NATO ve ABD güçleri tarafından kuşatılmış hissedilen Rusya, SCO-Shanghai İşbirliği Kuruluşunu onlara karşı taraf olarak düzenleyebilmiştir. (EK-2)

Bu yapısı ile NATO, mahiyet itibarıyla, bir yandan her türlü işbirliğini öngörürken diğer yandan önleyici önlemlere yönelebilen yepyeni bir olası cepheleşmenin, Avrasya'daki bir tarafını oluşturmuş bulunmaktadır. Bu arada AGİT-Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı, her ne kadar Rusya'nın da üye olduğu bir Avrupa kuruluşu ise de, Rusya'nın politik etkinliğini sürdürmek istediği Doğu Avrupa ve Orta Asya ülkelerinde; insan hakları, demokratikleşme ve seçim adı altında Rusya karşıtı sayılabilecek girişimlerini sürdürmüş ve bir taraf olarak NATO yanında yerini belirlemiştir.

Kasım 2006 tarihinde Riga'da yapılacak zirve toplantısında NATO'nun bu durumu ile beraber Uzun Savaşın ele alınması beklenebilir. Ayrıca birkaç gün gibi kısa bir sürede, "dünyanın her yerinde görev yapabilecek" şekilde düzenlenen 25 Bin kişilik bir kuvvetin düşünülmüş olması bu kuruluşun küreselleşmekte olduğu düşüncesini kuvvetlendirmektedir.

Esasen Senato'ya verilen kanun teklifinde NATO'nun bu amaçla görevlendirilmesi yönetimden istenmektedir. (EK-1 Section 3, Madde 10)

Senato'ya sunulan kanun teklifinde ayrıca NATO kuvvetlerinin olası müdahale bölgeleri de belirlenmiştir.

(EK-1, Section 4 (a))

Özetle NATO'nun Amerikan ulusal hedefi yönünde kul-

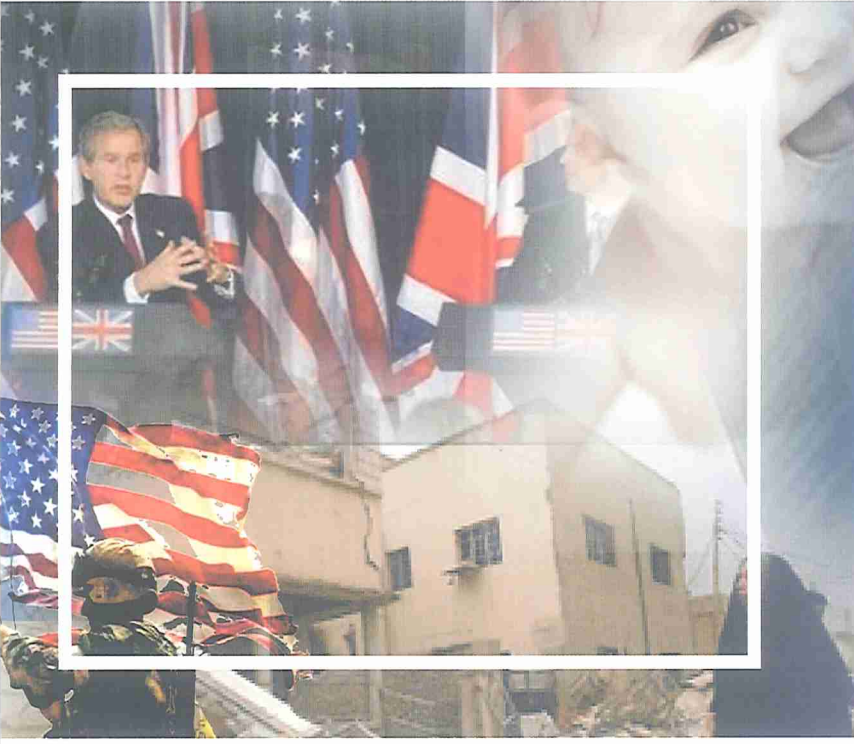
**Uzun Savaş  
Türkiye için,  
Amerikan ulusal hedefinin  
sağlanması hizmetinde  
olması ve NATO ittifakı  
yoluyla ülkemizi de içine alan  
olası girişimleri ihtiva  
edebilmesi nedeniyle  
önemlidir.**



rargahını altı aylık bir dönem için üstlenecektir. Ayrıca ileride oluşturulacak Kabil Bölge Komutanlığını da, Fransa ve İtalya ile beraber, iki yıllık bir süre için ortaklaşa yürütecektir. Kısacası Türkiye, ittifak içinde aktif rolünü sürdürürken aynı zamanda NATO'yu istekleriyle yönlendirebilen Amerika'nın ulusal hedefinin uygulama yöntemine de katkıda bulunmuş olmaktadır.

İttifakın Uzakdoğu'daki ülkelerle işbirliğini artırması NATO küreselleşiyor mu sorusunu akla getirmeğe başladı. 2002 yılında Prag'ta yapılan toplantıda Japonya, G.Kore, Avustralya ve Yeni Zelanda yakınlaşmaları, İsrail ile PfP

lanılmasının yakın gelecekte bir ikinci çok özel ve değişik cepheleşmenin temelini atacağından kuşulanılmaktadır. İttifak üyesi olan Türkiye, Amerika'nın etkinliği ile ve ittifak içinde alınacak kararlara uyumlu davranmak zorunda kalacaktır. Kararların ittifakla alındığı bu kuruluşta üyelerin veto hakkı bulunmasına karşın, bu güne kadar bu olasılık hiçbir üye tarafından kullanılmamıştır. Bu durumda Türkiye, NATO vasıtası ile Amerikan stratejisi yönünde isteği dışında kullanılma olayını yaşayabilecektir. Bu gün için Türk dış politikasında önemli değişimi gerektirmeyebilir. Ancak ilerisi için aynı iyimser görüşün muhafazası; Amerika'nın



olası bir Öncelikli Saldırı- ve/veya Önleyici Saldırı- uygulamasının mevcudiyeti nedeniyle, güçleşmektedir. İran ve Suriye girişimleri bir çok endişenin ip uçlarını vermektedir. Bu günden itibaren Türkiye, Amerikan önerisi ile atılabilecek her NATO adımını önemle irdeleyerek ulusal çıkarları yönünde değerlendirmelidir.

#### UZUN SAVAŞ KARŞISINDA JAPONYA VE ÇİN

Amerika'nın ulusal hedef uygulama yöntemleri ve uzun savaş uygulaması nedeniyle kendini güvende hissetmeyen bir Japonya ile kendisini uzun savaşın bir hedefi olarak görmeğe başlayan Çin var. Aralarında ada anlaşmazlıkları bulunan bu iki Uzakdoğu dev ekonomisinden Çin, esasen kendisini Pasifik'te, Amerikan kontrolündeki Japonya ve Tayvan ile kuşatılmış hissetmektedir. Şimdi de uzun savaş stratejisi ile Amerika'nın, Çin için can damarı rolü oynayacak Orta Asya enerji kaynaklarının yolunu NATO etkinliğini o bölgeye taşıyarak (EK-1), gerektiğinde kesme olanağına sahip olma düşüncesini taşıdığından korkulmaktadır.

Amerika'nın başlattığı girişimden kuşkulanan Rusya, 1996 yılında; Rusya, Çin, Kazakistan, Tacikistan ve Kırgızistan'ın katılımı ile bir birlik oluşturmuştur. "Shanghai Beşlisi" olarak anılan kuruluş, Özbekistan'ın 2001 tarihinde katılımı ile SOC adını almıştır. Son zamanlarda NATO tarafının girişimlerini dikkate alan SOC, İran ve Hindistan'a da toplantılarında gözlemci statüsü vermiştir. Nükleer silahlara sahip Pakistan ise kendisini kuruluşa çok yakın hissetmektedir. İran olası bir soğuk savaşta SOC'a ilk katılacak ülkelerden birisidir. Nükleer silahlara sahip olan üyelerden Rusya ve Çin, Hindistan ile ortak askeri tatbikatlar yapmağa başlamıştır. "Shanghai Forumu" olarak da adlandırılan bu beraberlik; politik, askeri, sosyal, kültürel, ekonomik, teknolojik ve bilimsel konuların bütün dallarını içermektedir. Devlet Başkanları Konseyi'nin altında devamlı temsilcilerin yer aldığı bir sürekli çalışma düzeni vardır. Ayrıca RATS-Bölgesel Anti-terörist Yapı adı altında sürekli temsilcilerinin bulunduğu bölüm ise askeri bütün girişimleri içerecek düzeyde çalışmaktadır.(EK-2)

Özetle Çin, Amerikan tedirginliğinden kaynaklanan bir tutumla bir cepheleşmenin önlemlerini almaktadır. Bu durum gerginlik ve tedirginliğin süreceğini göstermektedir.

Ancak Amerikan çevreleri Çin'de yaratılmış bulunan bir üst gelir gurubunun zamanla hukukun üstünlüğü ve özgürlükler konusunda Komünist rejimi sıkıştıracağını ve böyle bir yönetimin 35 yıldan fazla sürmeyeceğini kabul ediyorlar. 35 yıl sonra dahi gelir düzeyinin 7000 Doları geç-

meyeceğini ve bu ülkenin bir ekonomik dev olamayacağını kabul etmekte. (5)(6)

Japonya kaderinin Amerikaya bağlı olmasından çok rahatsız ve bu ülkeye özellikle mali konularda hiç güveni yok. Ayrıca Kuzey Kore'nin, bu ülkeye nükleer silahlarla karşılık vereceğini bildirmesi; Çin'in Senkaku adalarını istemesi ve Tayvan anlaşmazlığının bir savaşa neden olması ihtimali Japonya'yı gerginlik içinde yaşatmaktadır (5)

Bugünden sonra artık dünyamızda, yaratılan bu gergin tedirginlik ortamında; Amerika'nın Öncelikli Saldırı-Preemptive Strike, Önleyici Saldırı-Preventive Strike ve Uzun Savaş- Long War kuramları, dünya devletlerinin yaşantısında yer alacaktır. Ondan olmayan karşı taraf olarak kabul edilecektir. Ve dünya bir kaosu yaşamaktadır, daha da yaşayacaktır.

#### SONUÇ:

Dış politikamızın düzenlenmesinde; gerektiğinde savaşı araç olarak kullanabilen ve yayılımcı bir politika izleyen, bize karşı politik davranışları çıkar gereği olumlu sayılabilecek bir süper güçle ulusal hedeflerimizin çatıştığını dikkate almamız gerekiyor. Hedefi içe dönük ve çağdaş uygarlığa ulaşmak uğraşısı olan Türkiye; yayılımcı bir politika izleyen ve SCO ile cepheleşme yaratabilecek bir süper güç ile yüz yüzedir. Jeopolitik konumu itibariyle de bu gücün etki sahasında mihver ülke durumundadır. En önemlisi Türkiye, bu güçle aynı ittifakın kurallarını paylaşmaktadır. Ayrıca bu süper güç, ülkemiz için yaşamsal öneme haiz NATO ittifakını istekleri yönünde kullanmağa çalışırken, Türkiye'yi de beraberinde götürmüş olmaktadır. Kısacası Türkiye politik yönden bir ikilem içindedir. EK-1 de Amerikan Senatosuna sunulan kanun teklifi ile bu süper gücün ulusal hedefine ulaşmak için uyguladığı yöntem-Strateji Orta Asya'yı göstermektedir. Ayrıca bu kanun teklifinin 3. Kısım 8. Maddesi ile de Türkiye kendi iradesi dışında görevlendirilmiş bulunmaktadır. Bu davranışı ile Amerika, Türkiye'nin onun istekleri dışında bir harekette bulunmayacağını kabul etmektedir.

Kaynaklar da göstermektedir ki ülkemiz süper güç tarafından, NATO inisiyatifi ile kullanılabilen ve daha da önemlisi ileride bir büyük cepheleşme olduğu takdirde Türkiye, daha başlangıçta Amerika yönünde yer almaya yönlendirilmektedir. Aynı durum bütün diğer NATO ve AB üyeleri için de söz konusudur.

Bu durum değerlendirilirken ittifakın, süper gücün, AB'nin ve ülkemizin çıkarlarının dengede tutulmasının yollarının araştırılması gerekiyor. Bugünkü durumdan süper gücü ve ittifakı yıpratmaya yönelik komplo teorileri çıkarmak yerine NATO, AB, ABD DENKLEMİ İÇİNDE TÜRKİYE'nin kendi çağdaş uygarlığa ulaşma hedefini kolaylaştıracak dengenin bulunmasına çalışmalıyız.

Bu durum Türkiye'nin ulusal güvenlik politikasını, bu gerçekleri dikkate alarak yeniden ve ivedilikle-acilen gözden geçirmesini ve bu işleme süreklilik kazandırılmasını gerektirmektedir.

#### Kaynaklar:

- (1) The National Security Strategy of the USA, White House, Sep 2002.
- (2) The National Defence Strategy of the USA, Department of Defence, March 2005.
- (3) The National Military Strategy, Joint Chief of Staff, 2005.
- (4) Quadrennial Defence Review Report, Feb 2006, Department of Defence
- (5) Japanese Passivity ve The Chinese Communist Party, Foreign Policy, Oct 2005.
- (6) "Gung Ho", US Relationship with China, Rob Simons, Vital Speeches of the Day, 2005

MEĞER HERKES EFE'Yİ BEKLIYORMUŞ...



### Ahtapot Izgara Efe'lendi...

Taze aldığınız ahtapotu kolayca temizleyebilmek için iki gün buzlukta bekletin. Ahtapot hazır olduğunda, kömürü mangala atın. Kömür kızlenince tel ızgaranın üzerine ahtapotu yerleştirin. Pişen ahtapotu küçük küçük dilimleyip kırmızı soğanla birlikte sunun. [*Ahtapot ızgara eşliğinde dostlarımızla Efe içerken, Ege Adaları'nın bu güzel mezesinin tadını çıkarın.*] Çıkarın ki meze kültürümüze girmiş ve unutulmaya yüz tutmuş bu lezzet Efe'ye daha çok uzun yıllar eşlik etsin... Afiyet olsun...

**Sadece bir yılda MİLYONLARCA rakiseverin gözdesi olan Efe ile hadi şerefel!**

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

ELDA PAZARLAMA TİCARET A.Ş.

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, AB ilerleme raporuna göre sektörün tüm sektörler dikkate alındığında AB ile % 55 uyumlu olduğunu belirtiyor.. Ulaşım Ana Planı'nı tamamlandığına da dikkat çeken Yıldırım, bu kapsamda ulaşımda entegrasyon dönemine geçileceğini vurguluyor... Yıldırım ile hava, deniz ve kara taşımacılığı üzerine görüştük..



## "AB'ye en hazır sektör ULAŞTIRMA"

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, Türkiye'nin ulaştırma alanında AB müktesebatına en hazır sektör olduğunu belirterek, ulaştırma sektörünün mevzuatla AB ile yüzde 55 uyumlu olduğunu kaydetti. AB'nin 6 Ekim tarihli İlerleme Raporu'nda Türkiye'nin bu sektörde AB müktesebatına uyumda başarılı olmadığı yolundaki değerlendirmenin de bilgi eksikliğinden kaynaklandığını söyleyen Yıldırım, şunları söyledi; "İlerleme raporunda yer alan eleştirel ifadeler bilgi eksikliğinden kaynaklanıyor. Biz, AB müktesebatına en hazır sektörüz. Mevzuatımız AB müktesebatına yüzde 55 uyumlu. Mevzuatta uyumu bu yıl içinde bitirebiliriz. Ancak, bunu müzakere sürecine yaymamız lazım. Mevzuatı çıkartmak tek başına bir anlam ifade etmez. Önemli olan altyapının da aynı paralellikte AB altyapısıyla uyum sağlamasıdır. Türkiye'nin

dümeni Avrupa'ya dönmüştür. En kısa sürede uyum sağlayacak şartları sağlarız. AB'ye ister girin, ister girmeyin, ulaştırma sektöründe zaten uluslararası kurallara uymak durumundasınız. Biz de bu kurallara uyuyoruz. Dış yapılanmada hiç bir problemimiz yok. İçerde taşımacılığı AB kriterlerine getirecek tedbirler alacağız. Ulaştırma ana planın temel hedefleri de, AB'nin 2010 ulaştırma strateji belgesindeki hedeflerle paralellik arz ediyor.

### ULAŞIMDA ENTEGRASYON DÖNEMİ BAŞLIYOR

Ulaşım Ana Planı'nı yaptıklarını belirten Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, bu kapsamda ulaşımda entegrasyon dönemine geçileceğini söyledi. Yıldırım, "Farklı ulaşım yöntemlerinin birbiriyle entegrasyonunu sağlayacağız. Vatandaş, Edirne'den Van'a kadar otobüs ile seyahat etmek zorunda kalmamalı. Otobüs ile uçağı, otobüs ile demiryolunu birleştireceğiz. Uçak ile karayolunu birleştireceğiz. Yani kombine taşımacılığa geçeceğiz. Dünyadaki istatistikler gösteriyor ki, 10 saatin üzerindeki kara yolculuğu insanları rahatsız ediyor. Bu gerçeği görüp, yapılanmamız gerekiyor. Bu sayede bölgeler arasındaki kalkınmışlık oranı da azalacak" dedi.

### "HAVACILIKTA BİR BAŞLANGIÇ YAPTIK"

Sivil havacılık alanında bir başlangıca imza attıklarını belirten Yıldırım, bu projeye Türk halkının da sahip çıktığını ve gelişmesinde destek verdiğini söyledi.

Türk sivil havacılık sektöründe yaşanan gelişmelerin herkesin kafasını karıştırdığını belirten Yıldırım, "2,5 yıl içinde bu sonucu görmek bizi mutlu ediyor. Dünya sivil havacılık sektörü yılda ortalama yüzde 5 oranında büyüme gösterirken, bu rakam Türkiye'de yüzde 35 düzeyinde. İç hatlarda bu oran yüzde 140'a ulaşıyor. Ve halen Türkiye büyümeye aday ülkeler arasında. 3 yıl içerisinde 31 milyon yolcudan 55 milyon yolcuya ulaşıldı. Madrid Havalimanı'nda bir yılda yapılan yolcu trafiği 44 milyon kişi. Türkiye olarak ise sadece 10 milyon fazlayız. Bu konuda Türkiye'nin gitmesi gereken





daha çok yol var. Büyük resmi görerek hareket etmek lazım. Bizim şirketlerimizde ona göre yatırım yapılmalı" diye konuştu.

### "YENİ AKTARMA ALANLARI GELİYOR"

Sivil havacılık alanındaki gelişmeleri 1,5 yıl öncesinden gördüklerini ve ek yatırımlara yöneldiklerini belirten Yıldırım, ana aktarma alanlarını artırma kararı aldıklarını söyledi. Önümüzdeki dönemde Ankara, Antalya, Dalaman ve İzmir'in önemli aktarma noktaları haline geleceğini belirten Yıldırım, şu bilgileri verdi: "İstanbul Havaalanı'ndaki sıkışıklığın bizi hiçbir yere götüremeyeceğini gördük. Bu nedenle Ankara, Antalya, Dalaman ve İzmir'de hemen yeni havaalanı tesislerinin yapımına başladık. Ankara'yı 29 Ekim'de açıyoruz. Ankara adeta bir köy meydanı gibiydi. Mandıralar arasındaydı. Ankara Türkiye'nin ikinci büyük modern bağlantı yolları ve havaalanıyla modern bir tesisine kavuşacak. Başkente yaraşır olacak. Ayrıca Antalya'da ikinci terminali geçen sene açmasaydık, büyük sıkışıklık yaşayacaktık. Dalaman'ı önümüzdeki günlerde, İzmir'de 1-2 ay içerisinde devreye alacağız."

### SEKTÖR NASIL GELİŞTİ?

Sivil havacılık alanındaki gelişimin arkasında yatan nedenlere değinen Yıldırım, şu bilgileri verdi: "1999 yılında Eğitime Katkı Payı ve Özel İletişim Vergisi'ni kaldırdık.

Bu vergilerin tüketiciye yansması 19 YTL'yi buluyordu. Bir uçak biletinde gidiş-geliş 19 YTL'lilik avantaj sağlıyor. İkincisi Devlet Hava Meydanları'na tarifelerini ele aldık. Kullanılmayan meydanlardan başlarken yüzde 50 indirim yapıldı. Üçüncüsü de THY dışında özel sektörler de tarifeli sefer yapmaya izin verdik. Bu başlangıçta çok büyük endişe ile karşılandı. THY bundan çok olumsuz etkileneneği düşünülüyordu. Ancak tam tersini oldu. Çünkü arzı oluşturmanız lazım. Arz oluşunca, talep patlamasını gördük."

### ATIL DURUMDAKİ HAVALİMANLARIMIZ AÇILACAK

Türk halkına daha iyi ulaşım hizmeti verebilmek için atıl durumda olan havaalanlarını yeniden hizmete açacaklarını söyleyen Yıldırım, "Tokat, Adıyaman, Kahramanmaraş, Isparta, Edremit ve Sinop ve Çanakkale Havaalanları'nın da açılması için çalışmalar devam ediyor. Milyonlarca dolar değerindeki yatırımların atıl durması doğru değil" dedi.

### SEKTÖR BİR BÜTÜN OLARAK BÜYÜYECEK

Ulaşım sektörünün bir bütün olarak gelişeceğini belirten Yıldırım, "Burda bir Bakan olarak bana düşen sorumluluklar var. Ben havacılarında, karacılarında, otobüscülerinde, demiryollarında çalışanlarında bakanıyım. Sektörler arasında farklı muammele yapmak düşünülemez. Türkiye'de hava yolu taşımacılığı geliştirdi diye otobüs taşımacılığı ölecek diye birşey söz konusu değil. Türkiye'deki potansiyeli iyi görmek lazım. Çok az bir ülkeye nasip olacak coğrafi koşullara sahibiz" dedi.

### İŞBİRLİKLERİ ARTTIRILMALI

Geçtiğimiz günlerde Pegasus ile İZAir arasında yapılan işbirliğine de değinen Yıldırım, bu örneklerin sektörde artması gerektiğini söyledi. Yıldırım, "Ticarette aynı işi yapanlar her zaman birbirlerinin rakipleridir. Bundan doğal hiçbirşey yok. Ancak dünya değişiyor ve dolayısıyla iş yapış şekilleri de değişiyor. Birbirleriyle uğraşıp didişip güçlerini kaybetmektense biraraya gelip daha büyük sinerjiler yaratılabiliyor. Ülkemizde debu benimsenmeye başlandı" dedi.

### KARAYOLLARI GÜVENLİĞİNE ÖNEM VERİYORUZ

AB İlerleme Raporu'nda Türkiye'de karayollarındaki kaza oranının AB ortalamasından 6 kat fazla olduğuna dikkat çekildiğini belirten Binali Yıldırım, "Bu çerçevede karayolu güvenliğine özel bir önem vermemiz gerekiyor. Ancak ulaşım modlarında çeşitlenmeye giderek de kaza oranını aşağı çekebiliriz. Ayrıca, karayollarının kalitesi de önemli. Batı'da karayolunda altyapı normalde 25 yıllık bir ömre göre hesaplanıyor. Türkiye'de bu 2.5 yıl. Yani 10 kat daha önce bozuluyor. Bu da çok büyük maliyet getiriyor ve trafik güvenliğini tehdit ediyor. Kazalarda, hiç yola vergü yapılmaz, ya karşıdaki suçludur ya da siz suçlusunuzdur. Viraj normlara uygundu, geometrisi tersti, bunlara bakılmıyor" dedi.

Ulaştırma dengesinde AB ortalamasının çok gerisinde olduğumuzu belirten Yıldırım, şöyle dedi;

"Karayollarının toplam ulaşım içindeki yüzdesi çok yüksek. Türkiye'de yolcu taşımacılığının 94'ü, yük taşımacılığının da yüzde 92'si karayoluyla yapılıyor. Deniz yolunda yolcu taşımacılığı binde 5, yük taşımacılığı yüzde 3-4. Hava yoluyla yolcu taşımacılığı yüzde 1, yük taşımacılığı binde 3 gibi.

Hava taşımacılığının payına ne kadar uğraşsanız artırma şansınız çok az. Ulaşım modları arasında dengeden bahsetmek mümkün değil. Bizim gibi olan ülke yok. Bizde trende yolcu oranı toplam ulaşımın yüzde 4.5'i, yükte ise 5.5 civarında. Gelişmiş ülkelerde uluslararası taşımacılık ortalaması karayolunda yüzde 55-70 arasında değişiyor. Tren yüzde 15-20 arasında, iç su yolu yüzde 5-10 arası değişiyor. Denizde yüzde 10 civarında. Uçakta yolcu taşımacılığında yüzde 10'u bulan ülkeler var."

### NİTELİKLİ PERSONEL ARTACAK

AB'nin ulaştırma sektöründe nitelikli, eğitimli uzman azlığından şikayet edildiğini ifade eden Binali Yıldırım, "Uzman personel Türkiye'nin genel sorunudur. Ama ulaşım daha uluslararası bir nitelik arz ettiği için ulaşımda uluslararası mevzuata hakim, lisani bilen ve uzmanlaşmış kadrolara daha çok ihtiyaç var.

Sivil havacılıkta bir genel müdür atıyorsunuz. İdare ettiği sektördeki bir pilot 8 bin euro maaş alıyor. Genel müdür 2 milyar maaş alıyor. Burada uzmanlaşma kalite sağlamak ne kadar mümkün? Onun için Sivil Havacılık Kanunu'nu hazırladık. Katma bütçeli bir idare olarak kuruyoruz." diyor.

## İZMİR DEĞİŞİM SÜRECİ YAŞIYOR

İzmir'in önemli bir değişim ve gelişim dönemi yaşadığını belirten Bakan Yıldırım, "İzmir olması gereken noktaya yeni yeni gelmeye başladı. İzmir'in biriken birkaç önemli sorunu vardı. Bunlardan birincisi Aliğa-Menderes Raylı Sistem Projesi idi. Başlanmış ama nereye gideceği belli değildi. Burası 2 yıl içerisinde bitirilecek. İzmir'in kuzey-güney hattını bu proje ile birleştireceğiz. Aynı şekilde Çevreyolu Projesi'nde gerekli desteğimizi sürdürüyoruz ve süratle ilerliyor. İzmir'in Universiade'a yetiştirilmesi, kent- sel dönüşüm projelerinin gerçekleştirilmesi için desteğimiz sürüyor" dedi.



2005 yılında Avrupa'nın en hızlı büyüyen havayolu şirketi olan Türk Hava Yolları, 59 uçaktan oluşan tarihindeki en büyük uçak alımına imza atarak Avrupa'nın en genç ve en modern filosuna sahip olma yolunda önemli bir adım attı...

## KOTİL: "İzmir, dünya havayolu ulaşımında önemli üs olabilir"



Sektörün tek kamu şirketi olma özelliğini koruyor.

Her yıl özelleştirme listesine alınıyor.

Son zamanlarda bir çok elemanı özle sektöre geçmiş olsa da THY sektörün hala en büyük okulu olma özelliğini yitirmiş değil.

Bu başarıların altında Genel Müdür Temel Kotil ve ekibinin çok büyük başarısı var.

11 Eylül krizinde dünya devleri batarken başarılı ve karlı performansı ile tüm dünyanın dikkatini çekmişti. Karlılığını hala devam ettiriyor.

2005 yılında Avrupa'nın en hızlı büyüyen havayolu şirketi olan Türk Hava Yolları, 59 uçaktan oluşan tarihindeki en büyük uçak alımına imza atarak Avrupa'nın en genç ve en modern filosuna sahip olma yolunda önemli bir adım attı. Bu yıl uçuş ağına ilave ettiği 24 yeni dış hat ile toplam 131 uçuş noktasına ulaşan Türk Hava Yolları, Temel Kotil'in deyişiyle "Gururla altını çizdiğimiz 'ulusal kimliğimiz' bizlerin gelecek projeksiyonuna ışık tutmaktadır. Türk Hava Yolları, hava taşımacılığında Türkiye'nin milli takımıdır. Taşıdığımız bu misyonun bizlere biçtiği görev, ticari performans kriterleriyle değerlendirilebilirken diğer bir yandan da Türk misafirperverliğinin, kültürünün ve değerlerinin dünyaya sunulmasını da beraberinde getirmektedir."

Kotil'e göre Türkiye havacılık sektöründeki potansiyelini henüz kullanmaya başladı. Havacılık sektöründe oluşan rekabet Türkiye'de yaşayan herkesin uçuşu gibi bir sonucu ortaya çıkaracak. 70 milyon nüfusa sahip Türkiye'de dünya standartları esas alındığında bugünkü uçan kişi sayısında üç dört kat daha büyüme olabilecek. Dolayısıyla bu gelişim ve değişim havacılıkta yaşanan rekabetle sağlanacak.

### DIŞ HATLARDA REKABET EDİYORUZ

Türk Özel Havayolu şirketlerinin 2003 yılı sonlarında iç hat tarifeli pazara girmeleri ile sektörde olumlu gelişmeler yaşandığını belirten Kotil "Düşen bilet fiyatları ile artan yolcu talebi pazarda büyümeye neden oldu. Türk Hava Yolları'nın esas rekabet ettiği pazar dış hatlardır. İç hatlarda belirli bir kapasite sunan Türk Hava Yolları bilet fiyatlarındaki alt tabanı da 69 YTL'de tutmaktadır." diyor.

Temel kotil THY nin hedeflerini şöyle aktarıyor;

"Türk Hava Yolları kurulduğu 1933 yılından bu yana büyük bir mesafe katetmiştir. Türkiye'nin bayrak taşıyıcı havayolu şirketi olan Türk Hava Yolları 14.419 koltuk kapa-

siteli 88 uçaklık bir filoya sahiptir. Ağustos ayında 100 uçağa çıkacak filo ve 131 uçuş noktasıyla Türk Hava Yolları 2006 yılında 18 milyon yolcu taşımayı hedeflemektedir.

1933 yılında ulusal hava trafiğini sağlamak üzere kurulan Türk Hava Yolları o tarihte yalnızca 28 yolcu taşıyabilen 5 tayyareden oluşan küçük bir filoya sahipti. İlk iç hat uçuşunu 1933'de, ilk uluslararası uçuşunu ise 1947'de gerçekleştiren Türk Hava Yolları, bugün yalnızca Türkiye için değil, seyahatlerinde havayolunu tercih eden tüm dünya vatandaşları için de güler yüzlü, dost ve güvenilir bir marka

### İZMİRİN ÖNEMİ ARTACAK

İzmir hem turizm hem de liman şehri olarak ticaret ve sanayi de önemli yeri olan bir dünya şehri olduğunu bu nedenlerle İzmir'in havacılıkta yeri ayrı ve önemli olduğuna dikkat çeken Kotil, "THY kurulduğu günden beri İzmir hattına uçuşlarını kesintisiz devam ettirmiş ve bunu artırma çalışmalarını yapmaktadır. Bölge olarak Avrupa'ya yakınlığı ve Asya, Yakın uzak doğu için bir transit hava limanı olması da gözden uzak kaçırılmaması gereken bir noktadır. Bu nedendir ki yakın bir gelecekte İzmir'in dünya havacı-



kimliğini kazanmış durumdadır. Türk Hava Yolları, bugün büyük bir uçuş operasyonunu yönetmektedir. Yoğun sezonda her gün 550 kalkış yapan Türk Hava Yolları filosu maliyet yapısı itibarıyla özel havayolu şirketlerinden farklılık göstermektedir. Türk Hava Yolları'nın iki önemli vazgeçilmezi uçuş emniyeti ve hizmet kalitesidir. Hizmette kaliteyi ilke edinmiş ve tüm uçuşlarında uçuş emniyetini sıfır riskle gerçekleştirmeye çalışan köklü ve güçlü bir şirkettir. Hedefimiz THY'yi daha da üst seviyelere taşıyarak, yeni uçakların filomuza katılmasıyla beraber taşınan yolcu, kaliteli hizmet ve saygınlıkta Avrupa'nın ve Dünya'nın sayılı şirketleri içerisinde yer almasını sağlamaktır."

### YOLCULARA YENİ AVANTAJLAR SAĞLAMAK BİZİM İÇİN ÖNEMLİ

Öte yandan THY nin ucuz uçuş olanaklarını ve alternatifli bilet uygulamasını devam ettirmek istediklerini belirten Kotil "dünyanın dört bir köşesine ulaşmaya çalıştığımız yeni açılan hatlarımız ve uçuş noktalarımızla dünya liginde daha fazla söz sahibi olarak bize yeni avantajlar sağlayacağını düşünmekteyiz. "Bu konuda Türk sivil havacılığının gelişmesine sekte vurulmaması ve Ulusal birliğe uyum çerçevesinde kurum olarak gerekli fedakarlıkları yapabileceğimiz gibi arge bölümlerimiz başta olmak üzere uzman kadrolarımızın etüd ve çalışmalarını devam ettirmekte ve alternatifli uçuş çeşitlenmesini devam ettirmeyi düşünmekteyiz. Promosyonel biletler için petrol fiyatlarının artması ve dövizdeki dalgalanmanın iyi bir değerlendirme ve çalışmayla yolcularımızın lehine olabileceği kanaatini de taşımaktayız."

lık sektöründe önemli bir üs olması beklenebilir." şeklinde konuşuyor.

### THY HALKA ARZ ORANI EN YÜKSEK KAMU KURUMLARINDAN BİRİ

Bayrak taşıma misyonunu başarı ile yerine getiren THY nin, uluslararası bir marka olma yolunda hisselerinin %51'ini halka arz etmiş olması ve bu başarılı özelleştirme çalışması ile Dünya liginde örnek alınacak bir kurum olarak

yine bir ilke imza attığını ifade eden Kotil, şunları söylüyor: "THY A.O. hisselerinin yüzde 25'ini (yüzde yirmibeş) halka arz etmek amacıyla 16-17-18 Mayıs 2006 tarihleri arasında talep toplamaya çıkan T.C. Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB), halka arz ettiği hisse adedinin 1,6 katı taleple karşılaştı. Halka arzdan elde edilen gelir THY Çalışanları, Kamu Çalışanları ve Yurtiçi Bireysel Yatırımcılara yapılan indirimler sonrasında 310,6 milyon YTL olmuştur. Bu tutarın 117,6 milyon YTL'si yurtdışı kurumsal yatırımcılar, 193 milyon YTL'si yurtiçindeki yatırımcılardan elde edilmiştir. Talebin toplandığı hafta, IMKB endekslerinin yüksek oranda düşmesi, YTL'nin ABD Doları ve Euro karşısında değer kaybetmesi, ABD tüketici fiyatlarında beklentilerin üzerinde bir artışın olması ve bu durumun Amerika, Avrupa

ile Asya'daki borsalarda değer kayıplarına sebep olması gibi ulusal ve uluslararası problemlere karşın ulaşılan talep seviyesi, yatırımcıların Türk Hava Yolları A.O.'na olan ilgisinin ve güveninin önemli bir göstergesidir."

**Türkiye'nin dümeni Avrupa'ya dönmüştür.**  
En kısa sürede uyum sağlayacak şartları sağlarız. AB'ye ister girin, ister girmeyin, ulaştırma sektöründe zaten uluslararası kurallara uymak durumundasınız. Biz de bu kurallara uyuyoruz. Dış yapılanmada hiç bir problemimiz yok. İçerde taşımacılığı AB kriterlerine getirecek tedbirler alacağız. Ulaştırma ana planın temel hedefleri de, AB'nin 2010 ulaştırma strateji belgesindeki hedeflerle paralellik arz ediyor.

İzmir’li girişimci 111 işadınının biraraya gelerek 22,5 milyon YTL sermaye ile kurduğu İzmir Havayolları **izair** uçmadan hedefine ulaştı.

# izair uçmadan hedefine ulaştı...



Çalışmaları son 1 yıldır devam eden İzair, İzmir’i yurtdışı ve yurtiçine kısıtlı olan direkt uçuşlarda tercih edilir bir şehir haline getirdi. İzair’in kurulmasına paralel olarak çeşitli yerli ve yabancı havayolu şirketleri İzmir’i üs olarak kabul edip, yatırımlarını hızlandırdı. Son olarak sektörde 13 yıllık tecrübeye sahip olan Pegasus ile de işbirliği yapan İzair, uçuşlarına başladı.

Bu durumun Expo 2015 hazırlığında olan İzmir için büyük önem taşıdığını belirten İzmir Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, “Pazara yeni firmaların girmesinden dolayı hayal kırıklığı ya da kıskançlık yaşa-

mıyoruz. ‘Başka firmaların İzmir’e uçuşması bizim pazarımızı daraltır’ diye endişemiz de yok. Diğer firmaların uçuş düzenlemesi İzmir’in yolcu potansiyelini arttıracak. Pazarı büyütecek. İzair için daha iyi bir pazarın oluşmasını sağlayacak” dedi.

İzair Projesi’ni “kısmetli” diye de nitelendiren Demirtaş, “İzmir için” felsefesiyle yola çıktıklarını ve İzmir’i ‘çıkılmaz sokak’ olan yapısından kurtarmak için her türlü mücadeleyi vereceklerini belirtti. Demirtaş, “İzmir’e uçuş yapan havayolu şirketleri umduğunu bulamaz ise bırakır gider. Bizim gidecek bir yerimiz yok. İzmir’in potansiyeli olsa da olmasa da İzmir’in emrinde olacağız. İzair, İzmir’deki havayolu pazarından yüzde 50’nin üzerinde pay almayı hedefliyor” dedi.

**İzair’in kuruluş öyküsünü anlatan Demirtaş, şunları söyledi:**

“İzmir’i çıkılmaz sokak haline getiren, ulaşım eksiklerini hava konusunda çözüm bulmanın mutluluğu içindeyiz. Büyük bir hayal kırıklığı, umutsuzluk ve beklenti içinde iken çok önemli bir karar aldık. “Kimse uçmuyorsa biz uçarız” dedik. Her zaman mantığım “Sorunlar büyük olabilir, ama İzmir daha büyük” idi. İzmir’den bu konuda birlikte çalışabileceğimiz 111 işadını biraraya getirdik. Yola çıktığımızda İzmir’de havayolu taşımacılığı anlamında kimsecikler yoktu. Sadece geceyarısı Lufthansa’nın Münih seferleri vardı. Bu konuda yatırıma girdiğimiz andan itibaren bütün dikkatler İzmir’e yöneldi. Şu anda bütün kamuoyuna İzmir’den Anadolu’ya yapılan seferler duyuruluyor. Yabancı şirketlerinde bunu yapması güzel. Dünyanın her hangi bir havaalanındaki panolarda İzmir yazısının yazılması bile büyük başarı. İzmir’i markalaştırmak adına önemli eksikliği gideriyoruz.”

**PROJE DÖRT AYAĞI ÜZERİNE DÜŞTÜ**

İzair Projesi’ni yürütürken özel bir sıkıntı yaşamadıklarını gerek kamu gerekse özel sektörün desteğini gördüklerini belirten Demirtaş, “Proje dört ayağı üzerine düştü. Öncelikle havaalanı yolu üzerinde genel müdürlük ve havaalanı oteli için yer bulmak büyük bir şanstı. Her ikisinin de Haziran ayında açılışını yapacağız. Onun dışında Efes Oteli noktasında yolcu terminali ve rezervasyon yeri bulmak da şanstı. Uçakların zor bulunduğu bugünkü dünya uçak piyasasında biz 2005 model yepyeni Airbus uçakları bulmayı başardık” dedi.

**“KARA VE DENİZYOLU SORUNLARI DA ÇÖZÜLMELİ”**

İzair Projesi’nin İzmir’in havayolu ulaşımında önemli bir soruna çözüm bulduğunu hatırlatan Demirtaş, “Proje



## İZair, Pegasus ile İzmir semalarında...

uçmadan hedefine ulaşmıştı. Ancak deniz ve karayolunda halen eksiklikler var. Bu konularda etkin lobi faaliyetleri yapılmalı. Bu projelerin programa alınmasını sağlamalıyız" dedi. Demirtaş, denizyolu taşımacılığında yapılması gerekenleri ise şöyle anlattı:

"Bu konuda büyük eksiklikler var. Her ne kadar üç yıl öncesinde başlayan çalışmalarla kruvaziyer turizmden yüzde 10 pay almayı başardıysak da İzmir'e daha çok yolcu ve ticaret gemisini getirmemiz gerekiyor. Alsancak Limanı'nın su derinliği yeterli olmadığı için büyük gemiler İzmir'e gelemiyor. Büyük gemilerin limana girebilmesi için İzmir Körfezi'nde kanal tarama çalışmasının yapılması gerekiyor. Ayrıca akıntıyı sağlamamız lazım."

### HEDEF, TRANSİT MERKEZİ OLMAK

İZair'in ana hedeflerinden birinin İzmir'i Türkiye'nin diğer kentlerine bağlamak ve İzmir'i yeni bir transit merkezi yapmak olduğu kadar Avrupa ile de bağlantısını sağlamak olduğunu söyleyen Demirtaş, önümüzdeki günlerde filolarına yeni uçakları da dahil ederek, yıl sonunda dış hat seferlerine başlayacaklarını kaydetti. Demirtaş, "Genç bir şirketiz ve çalıştıkça tecrübe kazanacağız. Bu nedenle tecrübeyi 13 yıldır bu sektörde yeralan Pegasus Hava Yolları ile işbirliği yaparak elde etme kararı aldık" dedi. 132 kişilik ve koltuk aralığı ise 84 santimetre olan uçaklarının Türk Basketbol Milli Takımı'nı rahatlıkla taşıyabilecek yapıya sahip olduğunu belirten Demirtaş, İZair'in 147 kişilik personel ile uçuşlara hazır olduğunu sözlerine ekledi.

### "YOLCU OLSAK NE İSTERDİK" DİYE YOLA ÇIKTIK

İZair olarak attıkları her adımda "Biz yolcu olsak ne isterdik" düşüncesiyle hareket ettiklerini belirten Demirtaş, "Bu nedenle önce güvenlik dedik. Uçak yolcusu olarak nasıl bir rahatlık istiyorsak, öyle konforlu bir uçuş için ortam hazırladık. Ve hep "Biz İzmirliyiz" dedik. Uçaklarımızın logosunda renklerine, ikram edilecek yemeklerden hostesinin seçimine kadar her alanda İzmirliliğimizi ortaya koyduk.

İzmir'in günbatımının turuncusu, denizinin mavisi, zeytininin yeşili renklerimiz oluşturdu. Logomuza dahi, Kordon'daki kaldırımda yeralan Akdeniz dalgası deseni ilham verdi. İzmir yemeklerinden oluşan ikram menümüzde sandviç yerine kumru veriyoruz" dedi.

İzmir'de 111 girişimci işadammının biraraya gelerek kurduğu İzmir Havayolları (İZair) Türk havacılık sektöründe bir ilki gerçekleştirerek, sektörün önde gelen kuruluşlarından Pegasus Havayolları ile uçuşlarında işbirliği yapma kararı aldı.

İki havayolu şirketi de bu işbirliği ile sinerji yaratmayı, yolcularının daha kaliteli hizmet almasını ve uçuş noktalarında verimliliği artırarak ekonomik uçmayı hedefliyor. Pegasus Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı, Türkiye'de bir ilke imza attıklarını söyledi. Bu sektörde bir noktaya gelebilmek için müşterinin ne istediğini bilmek, maliyetleri kontrol altında tutmak ve doğru ölçeği yakalamanın önemine dikkat çekti. Sabancı, "Müşterinize gülyüz, doğru fiyat, doğru tarife ile zamanında uçağı kaldırmak önem taşıyor. Ayrıca maliyetlerinizi kontrol altında tutmak zorundasınız" dedi.

İZair ile yapılan işbirliğinin müşteriye olumlu yansıtacağını ifade eden Sabancı, "26 Haziran'dan itibaren haftada 54 sefer gerçekleştireceğiz. Yolcularımız İzmir'den İstanbul'a, Ankara'ya, Adana'ya, Diyarbakır'a, Ankara'dan Bodrum'a ve Antalya'ya, Adana'dan Antalya'ya, İZair uçakları ile uçacak. İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan ise Adana, Ankara, Antalya, Bodrum, Dalaman, Diyarbakır, Kıbrıs, Nevşehir, Trabzon ve Van'a ise Pegasus ile uçabilecekler. İzmir Adnan Menderes Havalimanı'ndan kalkacak olan uçuşlar için yolcular İç Hatlar Terminali Giden Yolcu kapısını kullanacaklar" diye konuştu.

“Bir yılda 500 bin yolcumuz sadece İzmir’den uçuyor, İzmir bizim olmazsa olmazımızdır”

## Doğaner: Yolcularımızın beşte biri İzmir’den...



**YARIN:** Atlasjet’in Türk havacılık sektörü içindeki yeri nedir?

**DOĞANER:** “Atlasjet Havayolları’nın ana vizyonu; en iyi kaliteyi, en iyi ürünü, uçuş güvenliğinden asla taviz vermeyerek en uygun fiyatla müşterisine sunmaktır. Bu sebepten dolayı, 15 Mayıs 2006 tarihinden itibaren iç hatlarda uçacak olan uçakların yaş ortalaması iki yıldan küçük olacaktır. 2004 yılında sektörün bu büyümesine paralel olarak Atlasjet Havayolları, yeniliklerin ilklerini yapan bir havayolu olarak Türk Sivil Havacılık Tarihi’ne geçmiştir. Atlasjet olarak uçak sayısı bazında %750, koltuk kapasitesi bazında %581, yeni yarattığı yolcu profilinde % 236’lık bir büyüme gerçekleştirmiş bulunmaktadır. Tarifeli uçuşlarda Türkiye’nin en genç filosu ile uçan Atlasjet, çok yakında dünyanın en genç filosu ile uçacaktır. Bu uçakların tamamı deri koltuklu ve koltuk aralıkları 77 cm dir.

Atlasjet Mayıs sonuna kadar açacağı yeni tarifeli Kıbrıs ve iç hat uçuş noktaları ile beraber toplam yurt içinde 23 farklı noktaya günde 10.000 koltuk arzı ile THY dan sonra Türk Havayolu taşımacılığında ikinci sıraya yerleşmiş durumdadır.

### BOMBARDİER İLE KÜÇÜK HAVAALANLARINA BİLE İNEBİLİYORUZ

Atlasjet’i Türk kamuoyuna mal eden en büyük ayrıcalığı Anadolu’da bulunan ve sadece bölgesel jetlerin iniş kalkış yapabildiği limitli meydanlara inebilen özel

Türk havacılık sektöründe birkaç yıllık bir şirket olmasına rağmen sekörde liderliğe doğru yaklaşan Atlasjet,

7. Tüketicile Dost Altın Kalite Zirvesi’nde birincilik ödülü ve turizm sektörünün en prestijli ödülllerinden biri olarak kabul edilen Skal Kulüpleri’nin verdiği ‘Skal Kalite Ödülü’nü aldı. Sektördeki yatırımlarına devam edeceklerini belirten Tuncay Doğaner şirketin en büyük farkının ise bombardier tipi uçaklar sayesinde en küçük havaalanlarına bile inebildiklerini belirtiyor. Doğaner sorularımıza şöyle yanıt veriyor:

üretilmiş Kanada yapımı Bombardier jetlerine yatırım yapan tek Türk Havayolu olmasıdır. Bu sayede Atlasjet atıl durumda bekleyen altı adet havalimanını tekrar yolcu trafiğine açılmasını sağlamış ve o bölgelerin ekonomik kalkınmada önlerini açmıştır. Bu havalimanları Tokat, Siirt, Erzincan, Kahramanmaraş, Uşak ve Adıyamandır. Atlasjet Havayolları’nın hedefi; güvenilir, konforlu, dakik ve güler yüzlü hizmeti; maksimum müşteri memnuniyeti odaklı olarak tüm yolcularına, devamlı eklemekte ve geliştirmekte olduğu yeniliklerle sunmaktır.

**YARIN:** Sektördeki gelişmeleri ve rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

**DOĞANER:** “1985 yılına kadar özel sektörün uçuşu yasak olduğu ülkemizde 2920 sayılı yasa ile özel sektörün önü bugünden o tarihte görülerek açılmıştır. 1997 yılına kadar çok ciddi bir gelişme gösteren özel sektör 1997 yılından sonra finansal olarak Asya krizi, deprem, PKK terörü, 11 Eylül, Körfez Savaşı gibi krizlere rağmen önce ayakta kalması sonra da dünyada eşî örneği görülmeyen bir şekilde devletten hiçbir destek almamış olmasına rağmen büyümesini sürdürmüş, yeni tek partili hükümet döneminde Ulaştırma Bakanımız Sn. Binali Yıldırım’ın iç hatların önünü açması ile de; 12 ayın sadece 4 ayında kendine iş sahası bulabilen sektör böylelikle uçuşlarını 12 aya yayarak gerekli büyümeyi gerçekleştirmeye başlamıştır. 2 sene önce 55 uçağın uçuğu özel sektörde bugün 120 uçak uçmakta, Milli havayolumuz ile beraber 2 sene öncesi 120 olan uçak sayısı bugün 210’ların üzerine çıkmaktadır.

Gerçek anlamda büyüme iç pazarda yaşanmış olup hedef kitle; uçağa hiç binmemiş olanlarla, alım gücünden dolayı az binebilenleri uçağa bindirmek olmuştur. Çok dinamik bir sektör olan Türk Sivil Havacılık Endüstrisi; alt ve üst yapıdaki tüm olumsuzluklara rağmen bir sene içerisinde %100’e varan bir büyüme gerçekleştirmiştir. Atlasjet olarak biz uçak sayısı bazında %750, koltuk kapasitesi bazında %581, yeni yarattığımız yolcu

profilinde % 236'lık bir büyüme gerçekleştirmiş bulunmaktayız.2004 yılında sektörün bu büyümesine paralel olarak Atlasjet Havayolları, yeniliklerin ilklerini yapan bir havayolu olarak Türk Sivil Havacılık Tarihi'ne geçmiştir. Şirketimiz 2006 yılında 17 + uçakla uçuşlarına devam edecektir .

**YARIN:** Atlasjet'in sektöre getirdiği yenilikler nelerdir?

**DOĞANER:** "Atlasjet Havayolları'nın, sektöre getirdiği yeniliklerin en önemlilerinden biri ; E-ticket ile İç Hatlarda biletsiz seyahat döneminin başlamış olmasıdır. Bu sayede, seyahat anlayışını değiştirecek ve kullanıcılarının hayatlarını kolaylaştıracak en son teknoloji kullanılarak geliştirilen Elektronik Bilet (e-ticket) uygulamasını müşterisine sunarak biletsiz uçuşu gerçekleştirmiştir.

Tüm Avrupa Ülkeleri'nin ve Amerika'nın çoktan kullanmaya başladığı biletsiz seyahat yani "e-ticket" uygulamasını, Türkiye'de Atlasjet ilk olarak başlatmıştır. Rezervasyonlar Atlasjet acenteleri tarafından yapıldıktan sonra biletiniz birkaç saniye içerisinde elektronik posta kutunuza ya da cep telefonunuza sms ile ulaşmaktadır. Tüm bunlara ek olarak; seyahatlerinde Atlasjet konforunu ve güvenini tercih eden herkes artık çok amaçlı, ilk bedava seyahat kartı Jetmil ile uçtukça, seyahat ettikçe, alışveriş yaptıkça kazanacakları jetmil 'lerle tüm seyahat ihtiyaçlarını indirimli veya ücretsiz temin edebiliyorlar. Jetmil kart programı çok kısa zamanda sizi tanıyacak, kişisel beğeni ve tercihlerinize göre size özel bilgi, fırsat ve avantajlar sunacak akıllı bir kart olma özelliği ile diğer uçuş kartlarından ayrılmaktadır.

Müşterilerinin konforlu uçuşlarına ve maximum memnuniyetlerine son derece önem veren Atlasjet, uçaklarından ikişer sıra sökerek yıllık bir milyon dolarlık kaybı göze alarak koltuk aralıklarını 77 cm' e genişletmiştir. Atlasjet in diğer bir getirdiği yenilik 'Erken Al Az Öde ' kampanyasıdır. 15.11.2005 tarihinden itibaren uygulamaya sokulan bu sistem sayesinde Atlasjet müşterileri biletlerini erken satın aldıkları taktirde ekonomi biletinden %20 daha ucuza uçma ,imkanına sahip olacaklardır. Atlasjet özellikle bagajsız seyahat eden yolcuların check-in işlemlerini kolaylaştırmak amacı ile İstanbul, İzmir ve Antalya havalimanı iç hat terminallerinde müşterilerin rahatça check-in yapabilmeleri için özel KIOSK lar kurmuştur.Sıra beklemeden, PNR numarası girerek veya bilette yer alan barkod ile kiosk üzerinden koltuk seçimi yapılıp, binış kartı temin edilebilir. Yolcu alana geldikten sonra kiosk ekranından işlem yapmak için 2 seçenek sunulmaktadır. PNR numarasını girmekte veya elinde bileti var ise barkodunu okuyucudan geçirmektedir.Böylece bilet almış olduğu seferin oturma planını görüntüleyebiliyor ve kioskun dokunmatik ekranından müsait olan koltuklardan seçim yapabiliyor. Seçim yapıldıktan sonra kiosk bir binış kartı üretmektedir ve başka hiçbir işlem yapmadan yolcu bu binış kartı ile direk kapıya gidebilmektedir. FLY&DRIVE Servisiyle; uçak bileti ile birlikte yolcularımıza uygun ücretler ile Türkiye'nin birçok noktasında havalimanında teslim alabilecekleri kiralık araç sunulmaktadır.

## FLY&CAR SERVİSİMİZ DÜNYADA İLK

FLY&CAR Servisiyle; Anadolu'dan gelen ve İstanbul'da yoğun iş görüşmeleri olan iş adamı yolcularımız , programlarını yetiştirsinler, park ve adres arama stresi yaşamalarını diye uygun ücretlerle şoförlü araç tahsis etmektedir.FLY&BUS Servisiyle; Türkiye'de ve dünyada bir ilki daha Atlasjet başlatarak; gidecekleri son noktaya kadar ulaştırmak amacıyla otobüs seferleri organize etmektedir.Müşteriye maksimum hizmeti yüksek kalite anlayışıyla Türkiye'de ilklerini gerçekleştirdiği yenilikleri ile Atlasjet zirveye hızla tırmanmaya devam etmektedir.



**YARIN:** Sivil Havacılıkta Türkiye'de gerçekleştirdiğiniz ilkler nelerdir?

**DOĞANER:** Atlasjet Havayolları Türkiye'nin ilk IATA üyesi ve EFQM (Committed to Excellence in Europe); Mükemmellikte Kararlılık Belgesi'ne sahip olan özel havayolu şirkettir. İSO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistem Belgesini de almaya hak kazanarak hem iç bünyesinde hem de dış hizmetde kaliteye verdiği önemi yapmış olduğu uygulamalarla da belgelendirmiştir. Atlasjet Havayolları Türkiye'de E-ticket uygulamasını başlatan ilk havayolu, Çapraz uçuşları başlatan ilk özel havayolu, Uçuş iptal ve değişikliklerini yolcuların cep telefonlarına kısa mesaj ile bildiren ilk havayolu Jetmil kart uygulamasını başlatan ilk özel havayolu, Fly&car, fly&drive ve fly&bus uygulamasını başlatan ilk özel havayolu, Kiosk uygulamasıyla bagajsız uçuşlara self check- in'i getiren ilk havayolu'dur.

**YARIN:**İç hatlarda özel havayolu şirketlerinin THY'nin önüne geçerek yeni pazarlar, yeni rotalar tespit etmesi ve yeni hedefler belirlemesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

**DOĞANER:** Atlasjet Havayolları, şu an bünyesindeki 2 adet 70 yolcu kapasiteli Bombardier CRJ700 ile iç hatlarda hizmet vermekte. Güvenilir ve ekonomik uçuşlar için gayet uygun olan ve en zor pist koşullarında bile daha büyük uçaklara kıyasla hareket kabiliyeti yüksek ve sadece Atlasjet Havayolları'nda bulunan fabrika çıkışlı yeni Bombardier CRJ 900'lar ile Atlasjet filosu 2006 yılında, en genç filoya sahip özel havayolu şirketi olacaktır ve bünyesine yeni kattığı fabrika çıkışlı yeni CRJ900 uçaklarını yine bu rotalarda arttırmaya devam edecektir. Bu sayede THY'nun bugüne kadar uçmadığı destinasyonlara uçarak Türkiye'nin dört bir yanına hizmet götürmektedir. Özel havayolları bu noktada rekabeti arttırmakla kalmamış bundan dolayı bilet ücretlerinin herkes tarafından karşılanabilir düzeylere indirilmesi ve uçuşa açılan yeni destinasyonlar sayesinde ülkenin dört bir yanında iş seyahatlerinin sağlanmasıyla ticareti desteklemiş olmaktadır.

## YOLCU KAPASİTEMİZİN BEŞTE BİRİ İ İZMİRLİ

**YARIN:** İzmir'in Atlasjet için önemi nedir?

**DOĞANER:** "Bir yılda 500 bin yolcumuz sadece İzmir'den uçuyor, İzmir bizim olmazsa olmazımızdır" Kuruluşundan bu güne kadar yüzde 840 büyüme oranını yakaladık. 2005 de İç hatlarda 1 milyon 240 bin, toplamda ise 2.5 milyon yolcu taşıdık, en iyi ürünü, en uygun fiyatla tüketiciye sunduk, yaptığımız ilklerle sektöre kaliteyi getirdik. Bu rakamın 1/ 5 i izmir'e ait."

Atlasjet in diğer bir getirdiği yenilik 'Erken Al Az Öde ' kampanyasıdır. 15.11.2005 tarihinden itibaren uygulamaya sokulan bu sistem sayesinde Atlasjet müşterileri biletlerini erken satın aldıkları taktirde ekonomi biletinden %20 daha ucuza uçma ,imkanına sahip olacaklardır. .



SunExpress halen 6.3 yaş ortalamasına ve toplam 2.134 yolcu kapasitesine sahip 11 uçaklık bir filoyla hizmet veriyor. SunExpress'in bütün 737 uçaklarında, montajını THY Teknik'in gerçekleştirdiği kıvrık kanat uçları bulunuyor. 2006 yaz sezonu sonuna kadar eklenecek iki adet Boeing B757-200 uçağıyla birlikte filodaki toplam uçak sayısı 13'e ve koltuk kapasitesi de 2.572'ye yükselecek.



# SunExpress, İzmir'i (üs) olarak kabul etti

Türk Hava Yolları ile dünyanın en büyük tur operatörlerinden Thomas Cook'un ortak kuruluşu SunExpress, 1990 yılında Antalya'da bir charter (tarifersiz sefer) havayolu olarak kuruldu. 2001 yılında, Antalya ile Frankfurt arasında tarifeli uçuşlar başlatarak, Türkiye'nin yurtdışına tarifeli sefer düzenleyen ilk özel havayolu şirketi oldu. İlerleyen yıllarda Münih, Zürih ve Basel'e düzenlenen tarifeli uçuşları devreye girdi. 2005 yılının Kasım ayından itibaren de İzmir merkezli dış hat seferleri düzenlenmeye başladı. Halen, dış hatlarda, Antalya'dan 53, İzmir'den 7 şehre tarifeli veya charter uçuşlar düzenleniyor.

Ulaştırma Bakanlığı'nın 2003 yılının sonunda "Türki-

kendine İzmir'i merkez seçen şirket, Türkiye'nin 3. büyük şehri ile Antalya, Adana, Diyarbakır, Erzurum, Kayseri, Trabzon ve Van'ı birbirine bağladı.

Böylece, Türkiye'de ilk kez İstanbul ya da Ankara dışındaki bir merkezden, ülkemizin diğer şehirlerine aktarmasız uçulabilmeye başlandı. SunExpress'in İzmir merkezli iç hat uçuşları kısa sürede yolculardan büyük ilgi gördü. Bazı hatlarda ulaşılan yüzde 92'lik doluluk oranı neticesinde sefer sayıları artırıldı.

SunExpress'in İzmir'i tercih etmesinin sebebi, bu şehrin sunduğu iş potansiyelini ve sektörün İstanbul-Ankara merkezli olmasının yarattığı boşluğu yani fırsatları farketmesi



ye'de uçağa binmeyen kimse kalmayacak" sloganıyla başlattığı proje kapsamında, iç hat uçuşları özel havayolu şirketlerine açıldı ve eskiden lüks sayılan uçak yolculuğu, her kesim için vazgeçilmez hale geldi. Türk sivil havacılık sektörü iki yıl içinde inanılmaz bir gelişme gösterdi.

SunExpress, uzun süredir mercek altına aldığı iç hat pazarına ise 2006 yılının Mart ayında girdi. İç hat uçuşları için

oldu. Başta İzmir olmak üzere Batı Ege'de bulunan pek çok il, gerek ticaret gerekse turizm potansiyelleriyle dikkat çekici bir performans ortaya koyuyor. Efes, Çeşme, Kuşadası gibi önemli turizm merkezlerine çok yakın bir konumda olan İzmir ve Ege bölgesinin Avrupa dahilinde önemli bir ihracat ağı bulunuyor. Avrupa'da yaşayan Türkler'in dikkate değer bir bölümünün akrabaları Ege Bölgesi'nde ikamet



ediyor. Ayrıca bölgede bulunan üniversiteler de oldukça yüksek bir yolcu potansiyeli yaratıyor.

Tüm bu etkenleri bir araya geldiğinde, İzmir'in direkt tarifeli seferleri kaldırabilecek bir yolcu trafiği yaratabileceğine inanan SunExpress de, bu kentten uçuşlar düzenlemeye başladı. Gerçek anlamda bölgesel uçuşları başlatarak Türkiye'nin doğusuyla batısını birleştiren SunExpress, bu sayede, Türk ekonomisine ve iç turizmin çeşitlenmesine önemli katkılarda bulunmaya başladı. Şirketin bundan sonraki hedefi, Avrupa'dan Türkiye'ye getirdiği turistleri iç hat uçuş noktalarına taşıyarak Türk turizmde ürün çeşitliliğinin öncülüğünü yapmak. SunExpress'in İzmir çıkışlı, tarifeli ve aktarmasız dış hat rotaları arasında Frankfurt, Berlin, Münih, Köln, Stuttgart, Hannover ve Zürih gibi önemli şehirler bulunuyor.

Ayrıca, yapılan ortak uçuş anlaşması neticesinde, SunExpress yolcuları, Lufthansa bağlantılarıyla Frankfurt ve Münih'ten Londra, Paris, Brüksel, Madrid, Milano, Amsterdam, Zürih, Kopenhag, Oslo, Stokholm, Varşova, Moskova, Prag ve Helsinki'nin yanı sıra, Almanya'daki uçuş noktaları Hamburg, Bremen, Düsseldorf, Leipzig, Nürnberg, Dresden ve Münster'e uçabiliyor. İç hatlarda ise haftada 74 sefer gerçekleştiriliyor. İzmir'den Antalya'ya günde 2, Diyarbakır'a haftada 5, Trabzon ve Adana'ya haftada 4, Erzurum, Van ve Kayseri'ye de haftada 2 gün uçuş düzenleniyor. Ayrıca, Mart sonunda başlayan iç hat seferlerine gelen yüksek talebin neticesinde Antalya-Diyarbakır arasında da, haftada 2 gün iç hat seferleri düzenlenmeye başlandı.

SunExpress'in İç Hat Uçuş Tarifesi

Günler	Uçuş Numarası	Nereden - Nereye	Kalkış-Variş	Uçuş No	Nereden - Nereye	Kalkış - Variş
P.tesi, Salı, Çrş, Cuma	XQ 964	İzmir-Adana	07:25-08:55	XQ 965	Adana-İzmir	09:25-11:00
Her Gün	XQ 990	İzmir-Antalya	08:15-09:15	XQ 991	Antalya-İzmir	09:45-10:45
Her Gün	XQ 962	İzmir-Antalya	18:00-19:00	XQ 963	Antalya-İzmir	19:30-20:30
C.tesi	XQ 986	İzmir-Diyarbakır	06:10-08:00	XQ 987	Diyarbakır-İzmir	08:50-11:00
Salı, Prş, Pz	XQ 986	İzmir-Diyarbakır	12:00-13:50	XQ 987	Diyarbakır-İzmir	14:40-16:50
Salı	XQ 986	İzmir-Diyarbakır	20:55-22:45	XQ 997	Diyarbakır-İzmir	18:00-20:05
P.tesi, Cuma	XQ 994	İzmir-Erzurum	11:35-13:40	XQ 995	Erzurum-İzmir	14:30-16:45
Prş, Pz	XQ 968	İzmir-Kayseri	07:25-08:50	XQ 969	Kayseri-İzmir	09:30-11:00
P.tesi, Salı, Çrş, C.tesi	XQ 988	İzmir-Trabzon	20:25-22:30	XQ 989	Trabzon-İzmir	23:10-01:20
Çrş, C.tesi	XQ 984	İzmir-Van	11:35-13:50	XQ 985	Van-İzmir	14:40-16:55
Salı	XQ 992	Antalya-Diyarbakır	16:00-17:30	XQ 993	Diyarbakır-Antalya	18:20-20:00
Pazar	XQ 992	Antalya-Diyarbakır	21:25-22:55	XQ 993	Diyarbakır-Antalya	23:25-01:15
Perşembe	XQ 940	Antalya-Bodrum	04:40-05:25	-	-	-
Cuma	-	-	-	XQ 941	Bodrum-Antalya	00:45-01:35
Pazartesi	XQ 910	Antalya-Dalaman	05:00-05:45	-	-	-
Salı	-	-	-	XQ 911	Dalaman-Antalya	01:40-02:25

## SunExpress'in İzmir Uçuşları Hakkında

İç hat uçuşları için "Uzatmayın... Yolu-nuzu kısaltın!" sloganını kullanan SunExpress, İzmir'den Adana, Antalya, Diyarbakır, Erzurum, Kayseri, Trabzon ve Van'a uçuyor.

Bilet satışı, acentelerin yanı sıra, (0232) 444 0 797'den ulaşılabilen çağrı merkezi ve [www.sunexpress.com.tr](http://www.sunexpress.com.tr) adresindeki internet sitesi aracılığıyla gerçekleştiriliyor. SunExpress'in İzmir uçuşlarının biletleri Türk Hava Yolları'ndan da alınabiliyor.



## KAPAK KONUSU

"İzmir uzun süredir göz ardı ediliyordu. Buraya hızlı bir yatırım akışı var. Biz de planlama çalışmalarımızı bu doğrultuda yapıyoruz."

# Sabancı: İzmir yeniden cazibe merkezi olacak

**PEGASUS**  
AIRLINES



Esas Holding'in amiral gemisi olan Pegasus Havayolları, Ali Sabancı ve ekibinin başarılı çalışmaları ile büyümeye devam ediyor. İzair ile stratejik ortaklık kurarak İzmir'in cazibe merkezi olması için efor sarfeden Sabancı, önümüzdeki günlerde bu konuda çeşitli sürprizler yapabileceklerini belirtiyor ve "bizi izlemeye devam edin" mesajı veriyor. Sabancı sorularımızı şöyle yanıtlıyor:

**YARIN:** Sektöre son giren oyuncuların biri olarak Havayolu taşımacılık sektöründeki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

**SABANCI:** Özel havayolları firmalarının yeni dönemde istikrarlı fiyat politikasıyla ulaşımda genel pastadaki paylarını sürekli artıracığına inanıyorum. Pegasus olarak 16 yıldır piyasada olmamıza rağmen vatandaşın karşısına yeni bir hizmetle çıktık. İzlenen istikrarlı ekonomik politika Türkiye'de yeni çekim merkezleri oluşturacak. Bu işi uzun vadeli ve düzenli yapanlar ayakta kalacak.

**2006 DA 3,6 MİLYON YOLCU HEDEFLİYORUZ**

**YARIN:** Pegasus'un yeni projeleri nelerdir? Yeni iç ve dış uçuş hatları neler olacak?

**SABANCI:** Şu anda iç hatlarda Ankara, Adana, Antalya, Bodrum, Dalaman, Diyarbakır, İzmir, Trabzon ve Van dış hatlarda ise Lefkoşa ile Antalya-Almanya seferlerimiz var. 2006 yılında 125 meydana uçan 18 uçakla, 1,6 milyonu iç hat olmak üzere 3,6 milyon yolcu taşımayı hedefliyoruz. Bunun da yüzde 40'ünün bu yaz gerçekleşeceğini düşünüyoruz. Kış aylarında rekabet ortamı ve potansiyele göre yurt dışı tarifeli uçuşlar koyacağız. Yeni yolcular yaratacağız, işini iyi yapamayanların yolcularını alacağız. Tercih edilmek için genç bir filo, güler yüzlü hizmet, ucuz bilet, zamanında kalkış gibi birçok sebebimiz var.

**ŞİMDİLİK ZAM YOK**

**YARIN:** Dövizdeki dalgalanma ve yükselen petrol fi-

yatları nedeniyle promosyonlu dönem kapanmış görünüyor. Sektörde yeni zam- lar yakın mı?

**SABANCI:** 1 Haziran itibarıyla dolar kuru 1,6-YTL seviyelerinde, yakıt varili 72 dolar civarındayken de fiyatlarımızda değişiklik yapmadık. Yaz boyunca yine 55-YTL'den başlayan kademeli fiyatlarla uçmaya devam ediyoruz. Yalnızca geçen hafta diğer havayolu şirketleri gibi fiyatlarımıza kurdan oluşan baskı nedeniyle yakıt surcharge'ı eklemek zorunda kaldık.

**YARIN:** İzmir'in havayolu sektöründeki yeri nedir?

**SABANCI:** İzmir'e uçmaktan dolayı mutluyuz. Eğer hedeflediğimiz sonuçları yakalarsak bu uçuşlarımızı artıracacağız. Gelecekte başarımızı devam ettirmek için müşterilerimizin ne talep ettiğini iyi anlamak, taleplerine doğru ve zamanda cevap vermek için çalışıyoruz. İzair ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği ile operasyonel verimliliği artırma fırsatını yakalayacağız. 26 Haziran'dan itibaren İzmir çıkışlı ortak seferler düzenlemeye başladık. İzmir'de ciddi rakiplerimiz var. İzmir uzun süredir göz ardı ediliyordu. Artık Türkiye'nin cazibe merkezi olmaya başladı. Buraya hızlı bir yatırım akışı var. Biz de planlama çalışmalarımızı bu doğrultuda yapıyoruz.

**AB Lİ BİR FİRMA İLE ORTAK OLABİLİRİZ**

**YARIN:** Yabancı evlilik, ortaklık ya da halka arzı düşünüyor musunuz?

**SABANCI:** Yabancı ortaklığa ya da şirket satın almaya sıcak bakıyoruz. Alacağımız ya da ortak olacağımız şirketin Avrupa Topluluğu'na ait olmasına dikkat ediyoruz. Esas Holding olarak ana işlerimizden biri havacılık oldu. Yurtdışında hem danışmanlarımız hem de yönetim kurulu üyelerimiz konuyla ilgili fırsat kolluyorlar. Halka arz için gerekli bilanço şartlarımız oluştu. Uygun ekonomik koşulları yakaladığımızda halka arzı gerçekleştireceğiz.

www.info@sisushotel.com  
www.sisushotel.com

# SISUS

H O T E L  
Ç E Ş M E

önemsendiğinizi hissedec  
önemsendiğinizi hissedeceksiniz...

Sisus Hotel Çeşme'de hayal gücünüzün sınırlarını zorlayan mükemmel bir tatil yaşayacak ve hayallerinizin önemsendiğini hissedeceksiniz...

MEMBER OF

GREAT HOTELS  
OF THE WORLD

CONDÉ NAST  
JOHANSENS

MORİ  
sisus

Dalyanköy Yat Limanı Bölgesi Çeşme-İzmir/TÜRKİYE  
Tel: 0.232.724 03 30 (Pbx) Faks: 0.232.724 96 56  
e-posta: info@sisushotel.com

www.sisushotel.com

FLY Air Genel Müdürü Teoman Tosun, İzmir'in bulunduğu konum itibarıyla özellikle turizm ve sanayi açısından etkili ve yolcu potansiyelinin yüksek olduğu bir destinasyon olduğunu belirterek "Türkiye'de etkin bir uçuş ağı yaratmak amacınız var ise mutlaka Batı Anadolu'nun merkezi olan İzmir'i bu uçuş ağının merkezlerinden biri olarak değerlendirmek durumundasınız" diyor.



## İzmir tüm havayolları için önemli bir destinasyon

**FLY Air, Türkiye'nin ilk özel havayolu şirketlerinden biri. Yurt içi ve yurt dışında bir çok destinasyona sahip. Şirketin genel Müdürü Teoman Tosun, sektördeki rekabetin devam edeceğini ancak zararına koltuk satışının sektörü olumsuz yönde etkileyeceğini belirtiyor. Tosun ile sektörü ve şirketin projeleri üzerine görüştük:**



**YARIN: Havayolu taşımacılığı sektöründeki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**TOSUN:** Ülkemizde düşük maliyetli uçuş sisteminin kullanılmasında öncü olduk. Burada amaç bütçesi elvermeyen ülkemiz vatandaşlarını uçakla tanıştırmak ve hızlı ve kolay ulaşımı alışkanlık haline getirmektir. Maliyetlerimizi kaliteden ödün vermeden azaltarak bunu yolcunun lehine kullanmanın doğru bir yöntem olduğunu düşünüyorum. Kaldı ki "low cost" olarak adlandırılan bu sistem tüm dünyada da benimsenip uygulanmakta. Burada önemli olan maliyet analizlerinizi doğru yapıp sunacağınız ekonomik fiyatı doğru belirlemektir. Kıran kırana rekabet ortamı yaratılarak zararına koltuk satışına yol açılmamalı. Şirketin uzun vadeli esenliği göz önüne alınarak

koltuk başı satış rakamında sağlıklı rakamlar tesbit edilmesinin benimsenmesi gerekmektedir.

Ticari hayatta hangi sektörde olursanız olun kısa ve uzun vadeli planlarınızı gerçekleştirmek için her türlü kriterleri göz önünde bulundurmanız gerekir. Biz, Fly Air olarak gelişen havacılık sektöründe fiyat politikamızı belirlerken sadece kısa vadeli planlarımızla örtüşen rakamları uygulamıyoruz, uzun vadeli planlarımızla da uygun olan ve yere sağlam basan koltuk fiyatını yolcumuza sunmaya çalışıyoruz. Sunacağınız fiyatta indirimin ve rekabetin sonu yok, mali anlamda koltuk maliyetlerinizi doğru tesbit etmiş iseniz her uçuşta indirimli birkaç koltuğu promosyon sunabilir satış cazibesi yaratabilirsiniz, ancak tüm koltuğunuzu çok düşük rakamlarla satışa açarsanız, yüksek maliyetli bir sektör olan havacılıkta uzun vadeli planlarınızda önünüzü görememeye başlarsınız.

### FİLOMUZU GÜÇLENDİRİYORUZ

**YARIN: Fly Air'in yeni projeleri nelerdir?**

**TOSUN:** Filomuzu güçlendirmeyi hedeflemekteyiz. Yeni ekleyeceğimiz yeni nesil uçaklarımızla kademeli olarak uçuş

ağımızı ve varolan destinasyonlarımızın sefer sayılarını artırmayı planlıyoruz. Sunulan koltuk fiyatlarının birbirine çok yakın olmasından dolayı şirket tercihi yapılırken belirleyici kriterin fiyattan daha çok kaliteli hizmet olacağını düşünüyorum. Çalışmalarımızı ve hedeflerimizi de bu doğrultuda planlıyoruz. Havayolu firmaları rekabeti fiyattan öte verilen hizmete yansıtırları takdirde yolcu potansiyelinin de artış göstereceğine inanıyorum.

### DÖVİZ ARTIŞI FİYATLARI ETKİLEYECEK

**YARIN: Dövizdeki dalgalanma ve yükselen petrol fiyatları nedeniyle promosyonlu dönem kapanmış görünüyor. Sektörde yeni zamlar yakın mı?**

**TOSUN:** Dövizde yaşanan hızlı değer artışı, tüm maliyetleri dövizde endeksli olan havacılık sektörünü doğrudan etkilemiştir. Tüm direkt ve endirekt giderlerimizde reel artışlar yaşamaktayız. Yakıt fiyatlarının artması demek bir havayolu firması için en büyük maliyet kalemlerinden birinin yükselmesi demektir. YTL olarak sunduğumuz bilet fiyatlarımızı ise artan dövizin maliyetlerimize yansıttığı oranda yolcularımıza yansıtılmaya gayret ediyoruz. Promosyonlu satışlarımıza iç hatlara başladığımızdan bu yana aynı çizgimizi koruyarak devam ettik. Maliyetlerimiz artsada promosyonlu koltuklarımızı her zaman muhafaza etmek istiyoruz. Dövizin ve yakıt fiyatlarının maliyetlerimize yansıyan kısmı her havayolunda olduğu gibi bizim şirketimizde de bilet fiyatlarını etkileyecektir.

**YARIN: Sizce İzmir'in havayolu sektöründeki yeri nedir?**

**TOSUN:** İzmir, bulunduğu konum itibarıyla özellikle turizm ve sanayi açısından etkili ve yolcu potansiyelinin yüksek olduğu bir destinasyon. Türkiye'de etkin bir uçuş ağı yaratmak amacınız var ise mutlaka Batı Anadolu'nun merkezi olan İzmir'i bu uçuş ağının merkezlerinden biri olarak değerlendirmek durumundasınız.

**YARIN: Yabancı evlilik, ortaklık ya da halka arzı düşünüyor musunuz?**

**TOSUN:** Devlet politikasını destekleyen her türlü yatırım çalışmasında varız. Yabancı şirketlerle Türk şirketlerin birleşmesi küreselleşmenin bir sonucu olarak her alanda yaşanıyor. Bu doğal bir süreç. Her sektörde yaşanan bu süreç elbette hem ulusal hem de uluslararası platformda faaliyet gösteren havayolu şirketlerinde de yaşanabilecek bir durum. Bu tür bir gelişmenin özellikle içinde bulunduğumuz sektörün de konumu itibarıyla gerçekleşme olasılığı vardır. Yabancı sermayenin Türkiye'ye ve özellikle havacılık sektörüne yatırım yapması ticari açıdan olumlu bir gelişme olacaktır.

Yabancı havayolu şirketlerinin Türkiye'de bulunan özel havayolu şirketleri ile birleşmesi veya satın alınması teklif talebini her Türk özel havayolu şirketi değerlendirir diye düşünüyorum. Değerlendirme sonucunda anlaşma olur veya olmaz ancak her firma mutlaka yabancı sermaye evliliğine veya ortaklığına sıcak bakar ve değerlendirmeye alır, inancındayım. Yakın gelecek planlarımız arasında halka arz çalışması şu dönem bulunmuyor.

www.sisushotel.com

SISUS  
HOTEL  
ÇEŞME

## SISUSHİMORİ

Türkçesi: Çeşme'de Bir Japon Lezzeti...

Modern Japon Mutfağı'nı, Türk damak tadıyla birleştiren

**Mori Sushi Restoran ve Munchie's**

Çeşme Dalyanköy'ünde Sisus Hotel'de...

Gelin, Fusion ve Zen tarzlarının  
mükemmel uyumu içinde, farklı  
müzik anlayışı ile yaratılan  
farklı bir ambians yaşayın.



SISUS

Rezervasyon: 724 78 75

Dalyanköy Yat Limanı Bölgesi Çeşme-İzmir/TÜRKİYE  
Tel: 0.232.724 03 30 (Pbx) Faks: 0.232.724 96 56  
e-posta: info@sisushotel.com



TAV İcra Kurulu Başkanı  
**Dr. Sani Şener, İzmir Adnan  
Menderes Havalimanının,**  
ağırlıklı olarak turistik uçuşlara hizmet veren,  
yeni dış hat direk seferlere başlayan bir  
havalimanı olduğunu,  
**Adnan Menderes Havalimanı'nı**  
uzun vadede bölgesel hub kimliğine  
kavuşturmayı amaçladıklarını belirtiyor.



## Türkiye Batı'ya TAV'ın dış hatlar terminali ile açılıyor

Yurt içinde olduğu kadar yurt dışında da prestijli projelere imza atan, Türkiye'nin uluslararası saygınlığına katkıda bulunan TAV, şimdi de Türkiye'nin batısını dünyaya açmaya hazırlanıyor. TAV'ın bu başarılarının ardında adı havalimanı inşaatları ile özdeşleşmiş bir isim var. Dr. Sani Şener. TAV'ın İcra Kurulu Başkanı. Son 15 yılda milyarlarca dolarlık projelere imza attı. TAV, İzmir Adnan Menderes Uluslararası Havalimanı Dış Hatlar Terminali'nin inşasını 2006 yaz sonunda tamamlayacak. Havalimanı işletmeciliği alanındaki deneyimini bu kez İzmir'e taşıyacak olan TAV, çok daha geniş kapasiteli, yeni ve çağdaş bir havalimanı ile İzmir'in turizm potansiyeline önemli katkılarda bulunacak.

Yap İşlet Devret yöntemiyle hayata geçirilen İzmir Adnan Menderes Uluslararası Havalimanı Dış Hatlar Terminali, toplam 110 bin metrekarelik bir alana yayılıyor, yapımın toplam maliyeti 125 milyon Euro'yu buluyor. Yeni terminalin tamamlanması ile yıllık yolcu kapasitesi de 5 milyona yükseliyor.

TAV İcra Kurulu Başkanı Sani Şener, İzmir Adnan Menderes Havalimanının, ağırlıklı olarak turistik uçuşlara hizmet veren, yeni dış hat direk seferlere başlayan bir havalimanı olduğunu, Adnan Menderes Havalimanı'nı uzun vadede bölgesel hub kimliğine kavuşturmayı amaçladıklarını belirterek, "İzmir'i bölgesel hub yapmaya çalışırken en önemli kaynağımız, İzmir ve bölgesinin turizm potansiyelini arttırmaya çalışmak olacaktır. Ege bölgesinin turizm potansiyelini arttı-

arak Adnan Menderes Havalimanı'nı Ege ve Akdeniz çanağında çok daha üst seviyelere getirmeyi hedefliyoruz. Bunu yaparken, ülkemiz ve bölgemizdeki ekonomik seviye artışını göz önünde bulundurmanız gerektiğini biliyoruz. Buna ilave olarak, Atatürk Havalimanı'nda hizmet verdiğimiz yaklaşık 70-80 civarında tarifeli sefer düzenleyen havayollarından bir kaç tanesinin İzmir'den de direk seferler düzenlemesi için pazarlama faaliyetlerimiz devam ediyor. Geçtiğimiz günlerde bunun bir örneği gerçekleşti ve British Airways İzmir'den Londra'ya direk seferlere başladı. İzmir Havalimanı'nın Dış Hatlar terminalini inşa eden ve işletecek firma olarak İzmir'den yurtdışına olan direk seferlerin artışı için çalışmalarımızı küresel olarak artırarak devam ettireceğiz." diyor.

### TAV'IN İLK GÖZ AĞRISI ATATÜRK HAVALİMANI

Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı Atatürk Havalimanı TAV'ın imzasını taşıyor. TAV Konsorsiyumu, "Yap-İşlet-Devret" modeli ile gerçekleştirdiği İstanbul Atatürk Havalimanı yeni Dış Hatlar Terminali'nin yapımını 22 ay gibi rekor bir sürede, Ocak 2000'de tamamladı ve işletmeye başladı.

Avrupa'nın en yeni ve en modern havalimanlarından biri olan İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali yolcu akış sürati ve konforu açısından dünyada örnek gösterilen terminaller arasında yer alıyor. Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali 189 bin metrekarelik bir alanı kapsıyor. Havalimanının günde ortalama 25 bin yolcu kullanıyor, her gün 350

uçak iniş ve kalkış yapıyor. Yoğun mevsimlerde günlük yolcu sayısı 30 bine, inip kalkan uçak sayısı ise 500'e ulaşıyor.

Dünyanın dört bir köşesinden toplam 340 havayolu şirketine hizmet veren Atatürk Havalimanı'nda en gelişmiş havacılık teknolojileri kullanılıyor. Dünya havayollarını ortak bir yazılımla birbirine bağlayan ve bu sayede aktarmalarda yolcuya her seferinde yeniden bagaj yükleme zorunluluğu getirmeyen otomasyon sistemi CUTE ve saatte 10 bin bagaj ayıran bagaj handling sistemi bunların başında geliyor.

Havalimanının 179 bin metrekarelik alana yayılan katlı otoparkı ise Avrupa'nın en büyük monoblok otoparkı olma özelliği taşıyor. Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali'nde Duty Free hizmetlerini, bir TAV şirketi olan ATÜ veriyor. Terminalde yiyecek-içecek hizmetlerini ise yine bir TAV kuruluşu olan BTA üstleniyor. Yine terminal içerisinde, özellikle transit yolcular için büyük önem taşıyan, toplam 85 yatak kapasiteli sık bir otel hizmet veriyor. Terminalde bir sağlık merkezi, 13 mağaza, 3 banka şubesi, 6 oto kiralama şirketi, eczane, kuaför, çiçekçi, masaj salonu, lostra ve çocuklar için de bir oyun salonu yer alıyor.

#### İÇ HATLAR TERMİNALİ GÖZ KAMAŞTIRIYOR

2000 yılından bu yana Dış Hatlar Terminali'ni işleten TAV, Temmuz 2005 itibariyle Atatürk Havalimanı'nın İç Hatlar İşletmesi'ni de üstlendi. Toplam 62.500 metrekarelik bir alana yayılan İç Hatlar Terminali, yılda ortalama 7.5 milyon yolcuya hizmet veriyor.

**Toplam 62.500 metrekarelik bir alana yayılan İç Hatlar Terminali, yılda ortalama 7.5 milyon yolcuya hizmet veriyor.**

giriş ve tavanlar, genel dekorasyon, yolcu oturma grupları, tuvaletler, yiyecek-içecek ve mağaza alanları, yangın söndürme sistemi, havalandırma sistemi de yeniden elden geçirilerek düzenlenecek. Böylelikle İç Hatlar Terminali modernize edilecek, yolcunun ve bagajının uçağa geçiş hızı artırılabilecek. 30 Temmuz 2006'da tamamlanacak olan çalışma sayesinde, birçok uluslararası ödüle sahip Dış Hatlar Terminali'nin modern işletme ilkeleri İç Hatlara da taşınmış olacak.

#### ANKARA ESENBOĞA ULUSLARARASI HAVALİMANI DIŞ HATLAR TERMİNALİ

TAV İstanbul'dan sonra başkent'in de uluslararası havalimanını inşa ediyor. Yapım tamamlandıktan sonra işletmeyi de yine TAV üstlenecek.

Ankara Esenboğa Havalimanı için bugüne dek toplam 188 milyon Euroluk bir yatırım gerçekleştiren TAV, inşaatı 2006'nun son çeyreğinde bitirecek. Tepeden turnağa çağdaş bir yüze kavuşacak Esenboğa Havalimanı, Başkent Ankara'nın ulaşımına yepyeni bir soluk getirecek. Terminal binası 363 bin metrekarelik bir alana yayılacak ve havalimanı tamamlandığında yıllık yolcu kapasitesi 10 milyonu bulacak.

#### TAV YURT DIŞINDA DA SÖZ SAHİBİ

TAV sadece yurt içinde değil yurt dışında da Türkiye'yi başarıyla temsil ediyor. Başarılı projeler arasında Gürcistan'ın başkenti Tiflis ve Batum Uluslararası havalimanı, Mısır-Kahire havalimanı, Katardaki Doha Uluslararası Havalimanı inşaatı, yer alıyor.

## ATATÜRK AIRPORT



TAV, işletmeyi alır almaz, oldukça yıpranmış durumda bulunan ve pek çok ihtiyaca artık yanıt veremeyen İç Hatlar Terminali'ne 70 milyon dolarlık bir yatırım planladı. Bu kapsamda; bagaj handling, check-in, uçuş bilgi sistemlerine yeni yatırımlar yapılırken İç Hatlar'ın cephesi de mevcut Dış Hatlar'ın modern cephesine uyumlu hale getirilecek. Terminal'de

#### TİFLİS ULUSLARARASI HAVALİMANI

Gürcistan, Kafkasya bölgesinin en stratejik ve en gelişmiş ülkelerinin başında geliyor. Gelecekte havayolu taşımacılığında Avrupa ile Uzakdoğu arasında köprü işlevi üstlenmesi öngörülen başkent Tiflis, hem mevcut uluslararası havalimanının işletmesini, hem de yeni uluslararası havalimanının in-

# KAPAK KONUSU

şasını ve işletmesini TAV-Urban ortaklığına emanet etti.

"Yap-işlet-devret" modelinin uygulanacağı Tiflis Havalimanı'nın inşaat ve işletmesini Türk firma Urban ile birlikte yürüten TAV, proje çerçevesinde yeni bir terminal binası, yeni apron ve pist, yangın istasyonu, otopark bağlantı yolları gibi bir dizi çalışmanın yanı sıra, mevcut havalimanının alt yapısını da yenileyecek ve mevcut pistleri genişletecek. İnşaatın yılsonuna kadar tamamlanmış olması hedefleniyor.

TAV, Tiflis Havalimanı projesi için, dünyanın saygın kuruluşları IFC (Uluslararası Finans Kurumu) ve EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) ile Mayıs 2006'da finansman kredisi sözleşmesi imzaladı.

## KAHİRE ULUSLARARASI TERMİNAL BİNASI İNŞAATI, MISIR

Kahire'nin 165 bin m<sup>2</sup> kapalı alana sahip Yeni Terminal Binası'nın yapımını TAV gerçekleştiriyor. Yıllık 14 milyon yolcu kapasiteli Mısır'ın bu en büyük havalimanı projesi için TAV dünya devleri ile yarıştı ve kazandı. Finansmanı Dünya Bankası tarafından üstlenilen projenin temel atma töreni Mayıs 2005'te yapıldı, bitiş tarihi ise 2007 yılı sonu.

## DOHA ULUSLARARASI HAVALİMANI İNŞAATI, KATAR

Birleşik Arap Emirlikleri bünyesinde yer alan Katar, başkenti Doha'yı Ortadoğu'da Dubai'den sonra yepyeni bir cazibe merkezi olarak konumlandırmaya hazırlanıyor. Doha'nın yıllık 12 milyon yolcu kapasiteli yeni havalimanı inşaatı ise bu projenin en önemli parçası olacak. TAV, 220 bin metrekarelik bu dev inşaatı Japon firması TAISEI ile birlikte hayata geçirecek. TAISEI-TAV ortaklığı ile gerçekleştirilecek Doha Uluslararası Havalimanı Terminali'nin yapım bedeli 825 milyon ABD Doları. Projenin mimari tasarımı, Dubai Marina, London Heathrow Terminal 5 gibi birçok ünlü projeye imza atmış olan HOK Group tarafından yapıldı. Havalimanının toplam yatırım tutarı 5 milyar ABD Doları'na buluyor. Havalimanı inşaatı 2008 yılı ortasında tamamlanacak.

## BATUM ULUSLARARASI HAVALİMANI, GÜRCİSTAN

TAV, Tiflis Uluslararası Havalimanı ile aynı anda Batum'a da yatırım yaparak Batum Havalimanı'nın inşaatını gerçekleştirecek.

İnşaat süresi bir yıl olarak belirlenen Batum Uluslararası Havalimanı, tamamlandığında yılda yarım milyonun üzerinde yolcuya hizmet verecek.

Terminal inşaat alanı 4 bin m<sup>2</sup>, inşaat alanı ise 232 bin m<sup>2</sup> olan Havalimanı, proje kapsamında gerçekleştirilecek yeni iç-dış hatları ve Hopa terminali, açık otopark ve bağlantı yolları, pist-apron-taksi yolları, itfaiye binası, itfaiye kamyon ve ekipmanları, yer hizmetleri ekipmanları, su, pis su, elektrik, data hatlarının getirilmesi ve altyapı hizmetleriyle modern havalimanlarından biri olacak.

## Rakamlarla Adnan Menderes Havalimanı

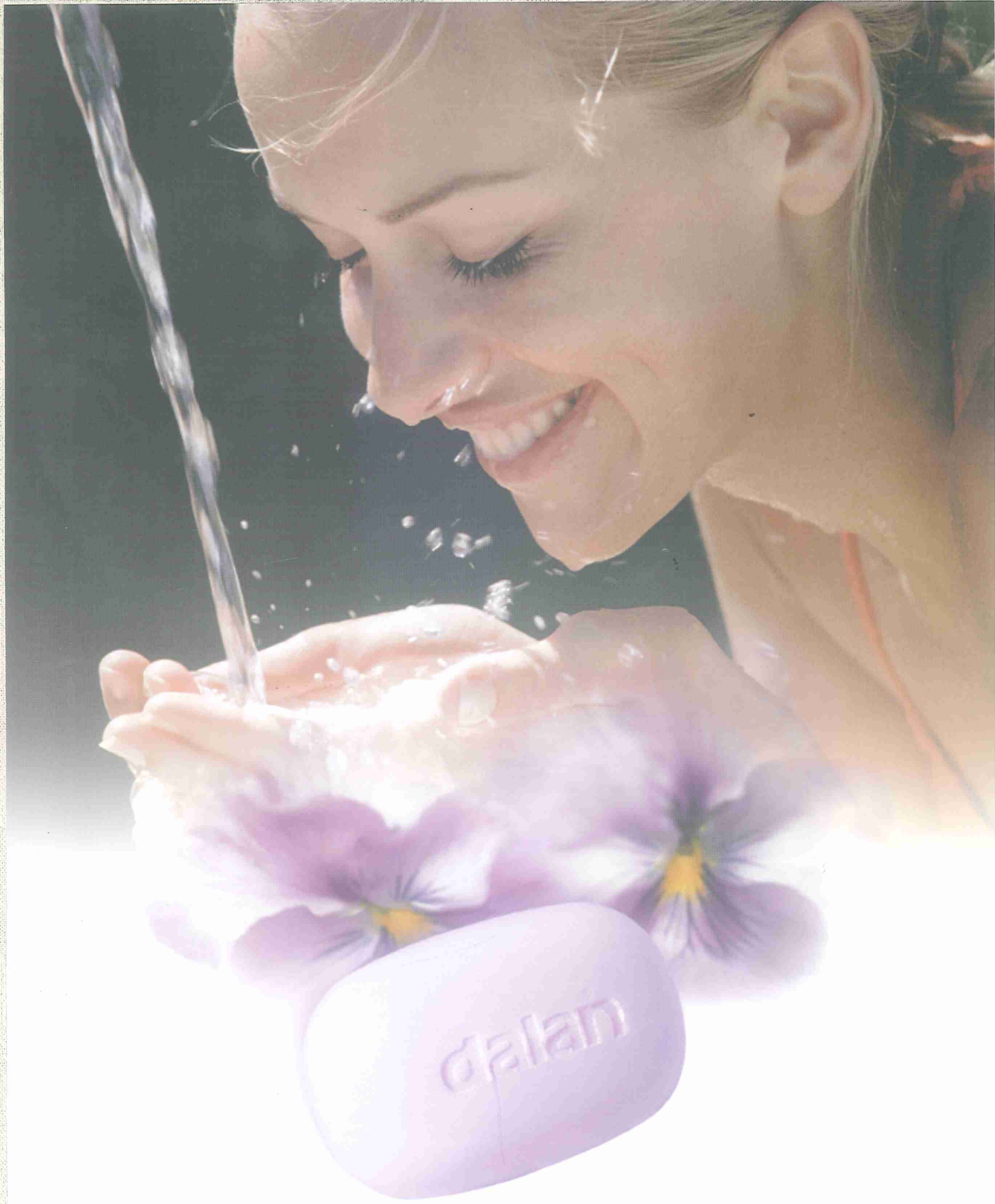
107 bin metrekarelik kapalı alan: Mevcut dış hatlar terminali 27 bin metrekarelik kapalı alana sahipken yeni dış hatlar terminalinin 107 bin metrekarelik kapalı alanı olacak. Yeni terminalde kurulan 9 körüklü yolcu köprüsü sayesinde aynı anda 9 uçak yolcu alıp indirebilecek. Yeni terminalde 34 pasaport kontrol noktası, 6 bagaj alım konveyörü bulunacak, yolcuların işlemlerini hızlandırmak için 4 de gümrük muayene bankosu da yapılacak.

2.237 araç kapasiteli 6 bin metrekarelik otopark: Yeni terminalin en büyük özelliklerinden biri de dev otoparkı olacak. Terminalin önünde 2 bin 237 araç kapasiteli 6 bin metrekarelik bir otopark bulunacak. 1300 metrekarelik VIP bölümü de bulunacak. Yeni terminale ayrıca 5 bin adet kapasiteli bagaj ayırma sistemi de yapılacak. Terminal içinde çok sayıda kafe ve restoran da yer alacak.

146 bin metrekarelik apron: Büyükşehir Belediyesi ve Devlet Demiryolları'nın 2 yıl içinde ortaklaşa hayata geçireceği Aliğa-Menderes Hızlı Tren Hattı'nın da önünden geçeceği yeni tesisin apronu 146 bin 730 metrekare olacak. Terminal dahilinde 18 bin 500 metrekarelik viyadük ve 69 bin metrekare yol inşa edilecek. 146 bin 730 metrekarelik aprona sahip olacak terminalin 8 bin 538 metrekarelik otobüs alanı bulunacak. Böylece dış ülkeden gelip iç hatlar ile devam etmek isteyenler, yürüme bantları sayesinde diğer terminale geçiş yapabilecek.







doğal güzel

www. **dalan** .com.tr

Hazır giyim ve otomotiv sektöründe yaşanan ihracat artışıyla; sanayinin gerektirdiği ara mamul ithali taşımacılık sektörüne olumlu yansıdı. Ancak altyapı ve mevzuat konusunda yaşanan sorunlar kara, hava, deniz ve demiryolu taşımacılığında tedirgin bir iyimserliğe neden oluyor.



## Ulaştırma sektörü altyapı ve mevzuat sorunlarıyla boğuşuyor...

Türkiye GSMH'nın % 15 ini oluşturan, 2010 yılına kadar da % 20 sine ulaşması beklenen ulaştırma sektörü bir çok sorunla karşı karşıya. Uluslararası taşımacılık ve lojistik sektörü, 2004-2005 sezonunu hayli hareketli geçirdi. Türkiye'nin dış ticaret hacminin 160 milyar doları aşması bu hareketlilikte önemli bir rol üstlendi. Başta hazır giyim ve otomotiv sektöründe yaşanan ihracat patlaması ile sanayinin gerektirdiği ara mamul ithali taşımacılık sektörüne de yansıdı.

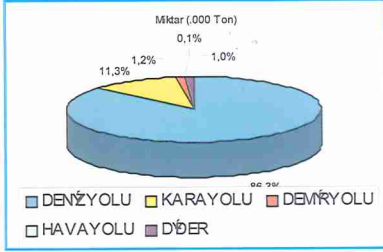
Bu canlanmanın sektörde tedirgin bir iyimserliğe yol açtığı da dikkat çekiyor. Sektör başta kara taşımacılığı olmak üzere hava, deniz ve demiryolu taşımacılığında altyapı ve mevzuat olmak üzere birçok sorunlarla boğuşuyor.

Uluslararası Kargo Taşımacıları Derneği(UTİKAD)'nin hazırladığı sektör raporunda da; denizyolu taşımacılığında nekahat devresi yaşandığına dikkat çekiliyor. Raporda; "Dış ticaretteki hareketlilik özellikle yıllardır önemini kaybetmiş gibi görünen deniz ve demiryolu eşya taşımacılığının da bir nebze canlanmasına vesile olmuştur. Denizyolu taşımacılığında özellikle 59. hükümetin icraata başlar başlamaz sağlanan yakıtta ÖTV indirimi sayesinde uzun kış uykusundan uyanmışa benzemektedir. Bir diğer sevindirici gelişme gemi

inşa sanayimizde yaşanmaktadır. Deniz yolu navlun ücretlerinin yüksek seyretmesi armatörleri gemi siparişine yönetmektedir. Özellikle Avrupa Birliği ülkelerinden ülkemiz tersanelerine siparişler artmış mevcut tersanelerimiz 2009 yılına kadar doluluk kazanmıştır. Ancak tersanelerimizde halen maalesef 40.000 dwt'dan yukarı gemi inşa edilememektedir. Bu da bu sektörü dünyada sayılı alanlardan biri haline getirmenin önündeki en önemli engeldir. Bu ümit verici tabloya karşın, ülkemizin artan dış ticareti ülkemiz limanlarının yetersizliklerini su yüzüne çıkarmıştır. İzmir Limanı'nda yaşanmakta olan sıkıntılar bunun en önemli örneğidir. Bilindiği gibi bu limandaki kapasite ve fiziki yetersizlikten dolayı gemilerin bekleme süreleri artmış, bazı önemli deniz hat işletmecileri İzmir seferlerini başka limanlara kaydırmıştır" bilgilerine yer veriliyor.

Denizyolu eşya taşımacılığımızda halen ağırlığını sürdürmekte olan TCDD limanlarının altyapı eksiklikleri alarm verdiğinin belirtildiği raporda, özelleştirmenin kısa vadede çözüm olduğuna dikkat çekiliyor. Raporda, "Özel limanlarımızın mevcut kapasitelerinin düşüklüğü ve liman hizmet ücretlerindeki büyük farklılıklar, denizyolu ticare-

timizin önünde sorun olarak durmaya devam edecek gibi görünmektedir. Zira özelleştirmeden sonra gerekli altyapı yatırımlarının yapılması ve liman hizmetleri kalitesinin artırılarak, ücretlerinin düşülmesi zaman alacaktır" deniliyor.



Kaynak:  
DİE 2004

### DENİZYOLU LOJİSTİK ÜSSÜNE SAHİP OLMALIYIZ

Türkiye'nin dış ticaretinin miktar açısından yüzde 86'sının denizyoluyla gerçekleştiriliyor. Buna rağmen ülkemizin

bir denizyolu lojistik üssüne sahip olamaması ise eleştiriliyor. Denizyolunda bir lojistik üs olmak için sadece fiziki altyapıya değil, transit yüklerin en kısa sürede aktarımını sağlayacak gümrük mevzuat kolaylıkları ve gümrük altyapısına da ihtiyaç olduğu vurgulanıyor. UTİKAD raporunda "Hali hazırdaki gümrük mevzuatı ile aktarma süreleri 1 haftayı bulmaktadır. Bu süreler Dubai ve Rotterdam gibi limanlarda birkaç gün veya birkaç saatte gerçekleşebilmektedir. Aktarma sürelerinin uzunluğu bir yana, mevcut gümrük mevzuatı kabotaj taşımalarının da önüne geçmektedir. Denizyolu eşya taşımacılığında son dönemde yaşanan önemli sıkıntılardan biri de, deniz hat işletmecilerinin, uluslararası piyasalarda petrolün fiyatının astronomik oranlara fırlamasına paralel olarak navlun ücretleri ve ek maliyetlerde büyük çapta artırıma gitmesidir.

1 Nisan 2005 tarihi itibarıyla çeşitli hatların deniz navlunlarına beher 20'lik konteyner için USD 400,00; 40'lık konteyner için USD 500,00 navlun artışı ilan etti. Söz konusu artışlar endişe verici niteliktedir. Zira navlun artışı için ortada somut bir etmen bulunmamaktadır. Gemi kira bedelleri 2003 yılındaki artışlardan sonra 2004 yılında nispeten istikrarlı seyir izlemiştir. Bu artışlar, başta Uzakdoğu ürünleri karşısında kaliteleriyle tutunmaya çalışan üreticilerimiz olmak üzere tüm ihracatçılarımızı çok olumsuz yönde etkileyeceği kesindir. Bu aşırı artışların bilhassa ABD'ye ihraç edilen tekstil, gıda, maden ve diğer sanayi ürünlerini etkileyecektir" deniliyor.

### SEKTÖRÜN GÖRÜŞÜ

Denizcilik sektörü açısından 2005 yılının genel bir değerlendirmesini yapan Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Halim Mete, 2004 yılında başlayan olumlu havanın 2005 yılında da hissedilmeye devam ettiğini söyledi. Mete, "Gelecek yıldan itibaren piyasalarda belli bir oranda gevşeme yaşanabilir. Ancak tersanelerimiz gelecek 3 yıl içinde yüzde 100 kapasite ile çalışmaya devam edecek. 2005 yılı sonunda sadece 1 milyar dolarlık ihracat hedefi belirleyen gemi inşa sanayimiz, toplamda 3 milyar dolarlık bir gelir hedefine ulaşmaya çalışıyor. Sektörde 2005 yılında yaşanan ortalama yüzde 20'lik büyüme rakamları, 2006 yılında da devam edecek" dedi.

Öte yandan konteyner taşımacılığı açısından da 2005 yılının başarılı bir dönem olduğunu belirten Maersk İzmir Bölge Müdürü olan Leziz Özden Çokdeğer, "2005 yılı başlarda biraz sıkıntılı idi. Ancak hemen hemen her sektör için başarılı bir dönem yaşanıyor. 2006 yılında da daha başarılı olunacağını tahmin ediyorum. Konteyner taşımacılığında uzman bir kuruluştaki görev yapıyorum. Artık deniz taşımacılığı konteyner odaklı. Konteyner taşımacılığı geçen yılın ilk altı aylık dönemine göre yüzde 17'lik bir artış gösterdi. Bu yıl sonuna kadar yüzde 20'leri bulur. 2007 yılında daha iyi olmasını ümit ediyorum" dedi.

### MEVZUAT SIKINTISI YAŞANIYOR

Türkiye'deki konteyner taşımacılığının durumunu da değerlendiren Çokdeğer, "Konteyner taşımacılığının Türkiye'de 27 yıllık bir mazisi var. Konteyner taşımacılığının teknoloji, hız, kolaylık gibi avantajlara sahip. Ancak mevzuatlarda konteyner taşımacılığına yeteri kadar önem verilmiyor. Türkiye'de konteyner taşımacılığı bilinçli bir şekilde gelişti, gelişmeye de devam ediyor. Önümüzdeki yıllarda konteyner taşımacılığının çok daha iyi olacak" dedi.

Mevzuat konusunda sıkıntı yaşadığını da anlatan Özdeğer, "Konteyner taşımacılığı ile ilgili mevzuatımız hala eski usul çalışıyor. Biz acenteler, konşimentolar üzerinde "clean on board (ödemelerde temiz olmak)'u kaldırıncaya kadar çok sıkıntı çektik. Clean on board anlamını bile çoğu kimse bilmiyor veya yanlış yorumluyorlar. Konteyner taşımacılığında biz acenteler, firmanın ne yüklediğini, neyi yüklediğini ve ne kadar yüklediğini bilemeyiz. Klasik gemilere yükleme yapılırken, orada sizinde personeliniz olduğu için ne yüklendiğini biliyordunuz. Kaptan, II. Kaptan ya da mürettebat, yükleme yapan ihracatçının yetkilisi, acente yetkilisi, liman yetkilisi, gümrük yetkilisi gemiye yük veril-

**Havada rekabet,  
karada  
bürokrasi,  
demiryolunda  
ilgisizlik sorunu ile  
boğuşuyor...**





irken nezaret eder ve kaptan "Ben bu yükü temiz (sağlam), eksiksiz olarak teslim aldım" diyerek imza atarlardı. Şimdi biz, konteyner taşımacılığında görmediğimiz bir yük için temiz (sağlam), eksiksiz aldım, diyemeyiz" diye konuştu

## HAVADA REKABET, KARADA BÜROKRASİ SORUNU

Son yıllarda sivil havacılık alanında önemli gelişmeler imza atan Türkiye'deki hava taşımacılığı, iç hat yolcu tekelinin kaldırılmasıyla büyümesini hızlandırdı. Uluslararası hava kargo taşımalarında miktar olarak 2004 yılında bir önceki yıla göre yüzde 20 artarken, 2005 yılının ilk beş ayında miktar artışı bir önceki yıla göre yüzde 4 artış kaydedildi. Charter kargo ve proje yük taşımalarında da büyük artış yaşanırken, bu tür hava kargo taşımalarının toplam taşımalardaki payı yüzde 30'a ulaştı.

Öte yandan karayolu taşımacılığında özellikle uluslararası eşya taşımacılığında 2004 yılında gerek sefer, gerek taşınan yük miktarı gerekse ciro açısından sağlanan yüzde 20'ye yakın artışın aynı trendi sürdürmediği ifade ediliyor. Bunun nedeni ise 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'na istinaden çıkarılan Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin sektörde yarattığı ağır yaptırımlar olarak karşımıza çıkıyor. Sektör tarafından ağır bir şekilde eleştirilen yeni düzenleme, AB normlarına uymuyor.

Türkiye'nin taşımacılıkta kaynayan yarası olarak kabul edilen demiryolunda ise özel sektörün ilgisini arttırmaya yönelik çalışmalar yapılıyor. Ancak bu çalışmalara lojistik sektörü temkinli yaklaşmayı tercih ediyor.

## HAVA KARGO YATIRIM BEKLİYOR

Türkiye'de sivil havacılık son dönemde önemli gelişmeler kaydetti. İç hat yolcu tekelinin kaldırılmasından sonra yurtiçi uçuş trafiği artmasıyla, fiyat rekabeti tüketiciye olumlu yansıdı. Milli taşıyıcı yolcu uçaklarının yanı sıra kargo uçaklarına da yatırım yapılmaya başlandı ve özel hava yolları kargo seferlerine başlandı. Bu değişim süreciyle birlikte uluslararası hava kargo taşımaları miktar olarak 2004 yılında bir önceki yıla göre yüzde 20 artarken, 2005 yılının ilk beş ayında miktar artışı bir önceki yıla göre yüzde 4 artış

kaydedildi.

Öte yandan charter kargo ve proje yük taşımalarında da büyük artış yaşanıyor. Bu tür hava kargo taşımalarının toplam taşımalardaki payının yüzde 30'a ulaştı. Sektör temsilcileri, bu ümit verici tabloya rağmen Türkiye'de hava kargo sektörünün henüz öneminin yeterince anlaşıldığına dikkat çekiyor.

Sektör temsilcileri, havaalanlarına yönelik yatırımların arttırılması gerektiğini belirterek, "Bilindiği gibi Atatürk Hava Limanı yolcu terminali ile dünyanın sayılı havaalanları arasında sayılırken, hava kargo tesisleri, bakımsızlığı, düşük güvenlik düzeyi, yetersiz kargo elleçleme alanı ve tesisleri ve hatta yüksek deprem riskiyle üçüncü dünya havaalanı görüntüsü çizmektedir. Bu tesislerin, yolcu sayısındaki geometrik artış da dikkate alındığında, mevcut yerinde geliştirilmesi veya iyileştirilmesi mümkün değildir. Çözüm havalimanının yanındaki boş arazide modern anlamda bir hava kargo terminalinin kurularak, havalimanı apronuna bağlantısının sağlanmasıdır. Bu tesislerin ayrıca demiryolu ve denizyolu bağlantıları da sağlanmalıdır" diyorlar.

**Aykırlık özellikle Taşıma İşleri Organizatörlüğü (freight forwarder) için getirilen mali şartlarda ortaya çıkmaktadır. Zira Avrupa Birliği bu konuda herhangi bir ortak düzenlemeye sahip değilken, sadece birkaç ülkede taşıma işleri komisyonculuğu için mesleğe giriş şartı aranmaktadır. Ancak bu ülkelerde göze çarpan en önemli unsur yetki belgesinin ya istenmiyor, ya da isteniyor olsa bile yetki belgesi ücreti talep edilmiyor olmasıdır.**

## KARAYOLU EŞYA TAŞIYICISI CAN DERDİNDE

Karayolu eşya taşımacılığı sektöründe, gerek artan akaryakıt fiyatları, gerek yetki belgelerinin getirdiği mali yük, gerek uluslararası tedbirlerin yarattığı sıkıntılar nedeniyle, navlun artışı taleplerinin gün geçtikçe artacağı tahmin ediliyor. Belli meslek gruplarında sıkıntı sinyalleri gelirken, bu nedenle sektörde kısa vadede olumlu beklentiden bahset-

menin mümkün olmadığı ifade ediliyor.

UTİKAD sektör raporunda, uluslararası eşya taşımacılığında 2004 yılında gerek sefer, gerek taşınan yük miktarı gerekse ciro açısından sağlanan yüzde 20'ye yakın artışın aynı trendi sürdürmediği ifade ediliyor. Raporla, "Ocak-Haziran 2005 dönemine ait kaba veriler sefer, yük miktarı ve ciro rakamlarının bir önceki yılı göre yatay seyrettiğini göstermektedir. Altyapı açısından son dönemde ümit verici gelişmeler yaşanmıştır. Karayolları genel Müdürlüğü verilerine göre 2004 yılı sonu itibarıyla 3000 km bölünmüş yol inşaatı tamamlanmış durumdadır. Sınır kapılarındaki altyapı yetersizliklerinden kaynaklanan yığılımların azaltılması için Gürbulak, İpsala ve Kapukule Sınır Kapıları'nda iyileş-

tirmeler sağlanmış, Bulgaristan ile üçüncü sınır kapısı olan Hamzabeyli Sınır Kapısı devreye sokulmuştur. Öte yandan Pendik Ro-Ro Limanı'nın açılması da bu dönemde sağlanan gelişmeler arasındadır. Ancak sektörün en büyük beklentisi İstanbul'a bir karayolu kargo terminalinin kurulmasıdır. Bugün Halkalı'da bulunan ve kara filomuzun %10'a bile hizmet veremeyecek bir nitelikte olan terminal, TEM otolyolu civarına bir yere taşınarak yeniden günümüz teknolojisi ve ilave kapasite hesaplanarak yeniden yapılmalıdır. Benzeri tesisler diğer illerde de yapılmalıdır" ifadelerine yer veriliyor.

### KARAYOLU TAŞIMA KANUNU SORUNU SÜRÜYOR

4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'na istinaden çıkarılan Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin, karayolu eşya taşıyıcılarına yetki belgesi almak için tanıdığı 1 yıllık geçiş süreci 25 Şubat 2005 tarihinde sona erdi. Ancak bu tarihte ilk defa düzenlenen K, M, N, P, R gibi yetki belgeleri alan firmaların sayısının azlığı ve uygulamadaki zorluklar nedeniyle başvuru süresi önce 25 Ağustos 2005'e sonra da 25 Şubat 2006'ya uzatıldı.

Bu uygulamanın sektöre büyük zarar verdiği belirten sektör temsilcileri, "Karayolu eşya taşıyıcılarının büyük tepkisine yol açan Kanun veya Yönetmelik değil, yönetmeliğin zorunlu kıldığı işletme yetki belgeleri için aranan yüksek mali koşulları. Zira gerek Kanun gerekse Yönetmelik, kimi ifadelerle göre yolcu taşımaları da göz önüne tutulduğunda Türkiye'nin en büyük hizmet sektörü olan karayolu taşımacılığı taraflarınca olumlu karşılanmıştı. Ancak tabloda açıkça görüldüğü gibi Ulaştırma Bakanlığı 25 Şubat 2006'dan sonra yetki belgesi için başvuracak olanlardan, birçok işletmenin mali varlığını tüketecek türde şartlar ileri sürmektedir. Bu nedenle yönetmeliğin yetki belgeleri özel şartlarının iptali için Danıştay nezdinde 40'a yakın iptal davası açılmış bulunmaktadır" diye konuşuyorlar.

### "YÖNETMELİK AB DÜZENLEMELERİNE AYKIRI"

Bu yönetmeliğe yönelik eleştirilerini dile getiren UTİKAD Genel Müdürü Müjdat Mandal, Ulaştırma Bakanlığı'nın savduğunun aksine Avrupa Birliği düzenlemelerine aykırılığını kaydetti. Mandal, bu konuda şunları söyledi:

"Aykırılık özellikle Taşıma İşleri Organizatörlüğü (freight forwarder) için getirilen mali şartlarda ortaya çıkmaktadır. Zira Avrupa Birliği bu konuda herhangi bir ortak düzenlemeye sahip değilken, sadece birkaç ülkede taşıma işleri komisyonculuğu için mesleği giriş şartı aranmaktadır. Ancak bu ülkelerde göze çarpan en önemli unsur yetki belgesinin ya istenmiyor, ya da isteniyor olsa bile yetki belgesi ücreti talep edilmiyor olmasıdır. Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde, karayolu taşıyıcı firmalarından da çok daha makul sermaye ve araç sayısı belirlenirken, Birlik ortak yasaları daha çok araçların teknik şartlarına ilişkin düzenlemeler getirmektedir. Bu açıdan, Avrupa Birliği için Türkiye'nin henüz Tehlikeli Maddelerin Karayolu İle Taşınması'na İlişkin Avrupa Sözleşmesi'ni (ADR) henüz kabul etmemiş olması önemli bir handikap yaratmaktadır. Söz konusu sözleşme AB üyelik müzakere sürecinin başlayacağı 3 Ekim 2005 tarihinden sonra TBMM'de görüşülecektir."

### DEMİRYOLUNDA RAYLAR AYNI

Ulaştırma sektörü içinde önemli konuma sahip bulunan demiryolları gelişmiş ülke demiryolu sistemleri ile kıyaslandığında oldukça büyük sorunlarla karşı karşıya.

1923-1950 dönemde ulaştırma politikaları demiryolu ağırlıklı; Atatürk'ün İzmir İktisat Kongresi'nde belirttiği gibi sanayinin gelişmesi, üretilen malların limanlara ve yurt dışına sevk edilebilmesi için demiryolu yatırımlarına öncelik verilmesi gerektiği vurgulanıyor. Bu dönemde demiryolu şebekesine finansal ve teknolojik sorunlara rağmen yaklaşık 3 bin 500 kilometre hat daha ilave ediliyor.

Bugün ise Türkiye'nin mevcut demiryolu şebekesi Osmanlı İmparatorluğu ve Atatürk döneminden kalma. İlave hat ile teknolojik yenileme-modernizasyon altyapı yatırımları hemen hemen yok denecek seviyelerde.

Karayolu, havayolu, denizyolu gibi diğer taşıma türlerine göre daha ucuz, daha çevreci, trafik sıkışıklığı yaratmayan, varış zamanı belirtilen günde, dış değişkenlerden etkilenmeyen bir taşıma türü olmasına rağmen siyasi politikalar neticesinde demiryolu taşımacılığı, karayoluna tercih edilebilir hale geldi.

### ÖZEL SEKTÖRÜN İLGİSİ AZ

Demiryolu sektöründeki en büyük gelişimi Ocak-Haziran 2005 yılında en büyük değişim, 19 Haziran 2005 tarihinde yayınlanan Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü Hatlarında Diğer Şahıslara Ait Trenleri'n İşletilmesine Dair Yönetmelik" yayınlanarak yürürlüğe girmesi idi. Bu yönetmelik ile özel sektörün demiryollarını işletme hakkı açılmış oldu. Lojistik sektörü ise bu konuda temkinli davranmayı tercih ediyor.

Bugüne kadar sadece Erdemir bu konuda işletme hakkına dair belgesini aldı. Bunun altında yatan neden ise demiryolu altyapımızın eski ve yetersiz olması, hatların ise uzun olmamasıdır.

### EN BÜYÜK YATIRIM MARMARAY

Bu dönemdeki en büyük yatırım ise Marmaray Projesi için önemli bir rol alındı. TCDD, demiryolu taşımacılığının geliştirilmesine yönelik etkinlikleri uluslararası eşya taşımacılığındaki rakamların yüzde 100 seviyesinde artmasına neden oldu. Ayrıca kurumun değişim süreci, karayolu araçlarının demiryolu ile taşınması ve sanayi bölgelerine kılcal ağlarla demiryolu getirilmesine yönelik projelere de ağırlık verildi. Kurum ayrıca blok tren uygulamaları ile yeni eşya taşımacılığı konusunda alternatifler yaratıyor.



**Bugüne kadar sadece Erdemir bu konuda işletme hakkına dair belgesini aldı. Bunun altında yatan neden ise demiryolu altyapımızın eski ve yetersiz olması, hatların ise uzun olmamasıdır.**



Çetin NUHOĞLU  
Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

AB'nin Türk nakliyecilerine "hizmet sunum serbestisi bahanesiyle" yaptığı haksız uygulama: geçiş kotaları...

## Rum gemilerine Türk limanları açılmadan önce, Türk tır'larına AB otoyolları açılmalıdır...



3 üncü maddesinde, Toplulukta veya Türkiye'de serbest dolaşımda bulunan üçüncü ülke çıkışlı ürünlerin tamamen veya kısmen kullanılmasıyla elde edilen veya üretilen mallar dahil olmak üzere, Toplulukta veya Türkiye'de üretilen malların serbest dolaşım durumunda sayılacağı belirtilmekte; Kararın 5 inci maddesinde ise, akit taraflar arasında bu mallara uygulanan miktar kısıtlamalarının ve eş etkili önlemlerin yürürlükten kaldırılacağı hükme bağlanmaktadır.

Ancak, Avrupa Birliği, serbest dolaşımda bulunan malların taşınmasında kullanılan Türk plakalı kara taşıt araçlarına kota koyarak, serbest dolaşımı sağlayan en önemli ulaşım aracının hareketlerini kısıtlamakta ve bir çeşit tarife dışı engel yaratmaktadır. Buna gerekçe olarak, Gümrük Birliği Kararının "malların serbest dolaşımını" sağladığı, "hizmetlerin serbest dolaşımını" sağlamadığı; dolayısıyla AB'nin Türk plakalı taşıt araçlarına ilişkin kısıtlamalarının bir süre daha süreceği ifade edilmektedir.

Türkiye'nin Avrupa Birliğine tam üyelik sürecinde izleyeceği Ulusal Plan incelendiğinde, "Hizmet Sunumu Serbestisi" başlığı altında hizmetlerin serbest dolaşımında izlenecek politikalar sıralanmaktadır. Buna göre kısa vadede, "Yerleşme hakkı ve hizmet sunma özgürlüğüne ilişkin AT Antlaşması hükümleri karşısındaki potansiyel engellerin belirlenmesi amacıyla Türk mevzuatının taranması çalışmaları sürdürülecektir." Orta vadede ise, "Karayolu Taşıma Kanuna bağlı idari düzenlemeler, ilgili AB mevzuatına uyumlu olarak düzenlenecektir. Kendi hesabına taşımacılık, yerleşik olmayan taşımacılar, sürücüsüz kiralanan araçlara ilişkin AB düzenlemelerine uyum müzakere sürecinde ele alınabilecektir."

Metinlerin incelenmesinden de görüleceği gibi, "hizmet sunumu serbestisi" veya "hizmetlerin serbest dolaşımı", Türk uyruklu kişilerin Topluluk topraklarına yerleşmesi ve geçimlerini bu ülke topraklarında faaliyet gösteren bir kuruluşta çalışarak temin etmesi ile ilgili düzenlemeleri

"Hizmet sunum serbestisi", AB tarafında haksız olarak önümüze getirilen bir engel konumundadır. Aşağıdaki açıklamalardan da görüleceği gibi sektörümüzün talebi; konunun bu başlık kapsamı dışında tutulduğu tespitinin müzakere heyetine yapılması ve Gümrük Birliği Anlaşması gereği olarak kotaların kaldırılmasıdır.

Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasında 1.1.1996 tarihinde sağlanan Gümrük Birliği ile Toplulukla Türkiye arasında "malların serbest dolaşımı" kabul edilmiştir. Nitekim, Gümrük Birliğine ilişkin 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının

içermektedir. Oysa, Türk plakalı taşıt araçları ile AB'ye serbest dolaşımında bulunan malları taşıyan sürücüler, AB topraklarında "hizmet sunumu serbestisine" sahip olmayan, gelirlerini Türkiye'de yerleşik bir kuruluştan sağlayan ve daimi ikametgahları Türkiye'de olan Türk vatandaşlarıdır. Bir başka anlatımla, Türk plakalı taşıt araçlarının sürücüleri, "hizmetlerin serbest dolaşımı" veya "işgücünün serbest dolaşımı" hakkındaki AB düzenlemelerini ihlal etmemektedir. Keza, AB'ne yönelik taşımaların sadece EURO standartlarına sahip çekici ve kamyonlarla yapıldığı hususu da göz ardı edilmemelidir.

Bu nedenle, AB ülkelerine yönelik serbest dolaşımında bulunan eşyayı taşıyan Türkiye'de yerleşik nakliyecilerimizin taşımalarına kota uygulanmasının, taraflar arasında tesis edilen Gümrük Birliği Düzenlemelerinin AB tarafından ihlal edilmesi olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Konu AB'nin Ankara'da yerleşik Daimi Temsilciliği yetkililerine yansıtıldığında, bunun Türkiye ile AB arasında yürütülecek "hizmetlerin serbest dolaşımı" müzakerelerinde ele alınacağı ifade edilmektedir. Oysa, konunun "hizmetlerin serbest dolaşımı" ile yakından uzaktan ilgisi yoktur.

Kanımızca, Türkiye'nin AB'ne tam üyelik müracaatı olmaması ve bu kapsamda uyulması zorunlu bir Ulusal Plan'ı hayata geçirmemesi halinde dahi, mevcut gümrük birliği gereği olarak, AB ülkelerinin Türkiye'ye kara taşıma kotası uygulamaması gerekir.

#### Çünkü;

1. TIR kamyonları ile taşınan eşya serbest dolaşımında bulunan eşyadır. Bunu taşıyan araçların "malların serbest dolaşımı" ilkesini ihlali söz konusu değildir.

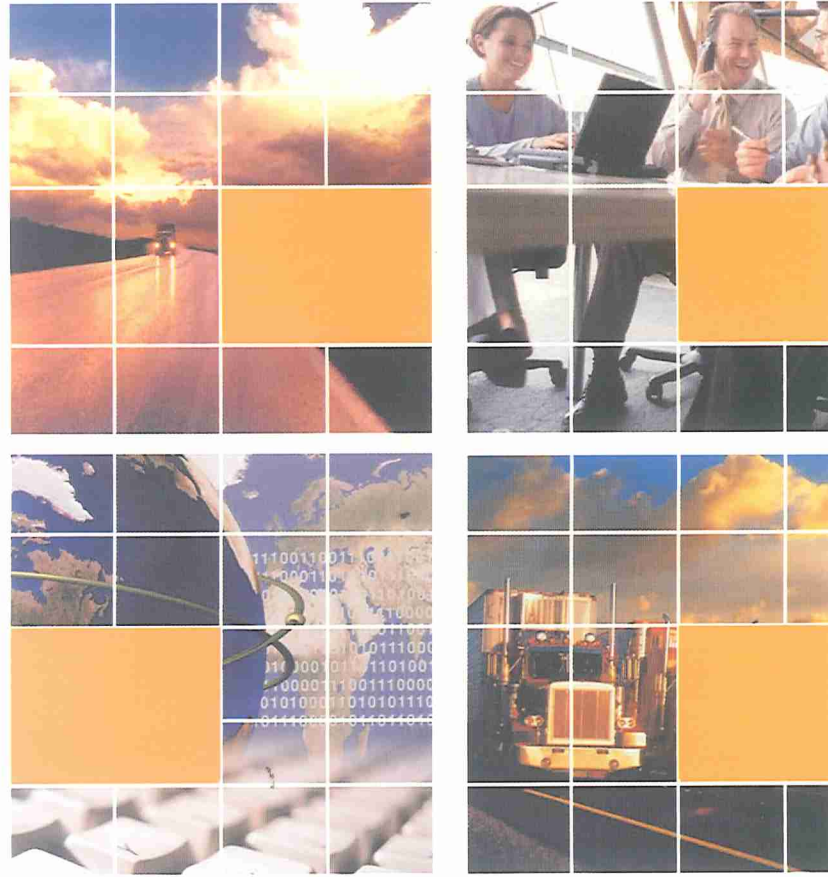
2. TIR kamyonları Türkiye'de yerleşik bir firmaya ait olduğundan, bunlar, "sermaye'nin serbest dolaşımı" kapsamında bir faaliyet yürütmektedir.

3. TIR sürücüleri, çoğunlukla Türk vatandaşı ve taşımacılık firmasının çalışanı olarak, Türkiye'de gelir elde ederek, Türkiye'de vergi mükellefi konumunda bulunduğundan, bunlar, "işgücünün serbest dolaşımı" veya "hizmetlerin serbest dolaşımı" ilkelerini ihlal etmemektedir.

AB'ne yeni üye olan ülkeler derhal kota kapsamı dışına çıkarılmakta ve bu ülkelerin TIR kamyonları hiçbir kısıtlamaya tabi tutulmaksızın Topluluk gümrük bölgesinde taşımacılık yapmaktadır. Bunun nedeni, yeni üyenin AB'ye girmesi ile birlikte, taraflar arasında tesis edilen "gümrük birliği" dir (eşyanın serbest dolaşımının kabul edilmesidir). Oysa bu ülkelerin çoğunda, ortak ulaştırma politikası önlemleri, tam üyeliğe geçişten bir süre sonra ve belli bir takvim çerçevesinde uygulamaya konulmaktadır.

4. AB tarafından ileri sürülebiyecek, "aday ülkelerin tümü AB'ye tam üye olduktan sonra, bunlara uygulanan taşıma kotaları kaldırıldı. Türkiye henüz tam üye değil ki, kota kaldırılсын" şeklindeki tezin de kabul edilebilir bir tarafı bulunmamaktadır. Çünkü, Türkiye dışında hiçbir aday ülke yıllar öncesinden AB ile kendi arasında "malların serbest dolaşımına olanak sağlayan gümrük birliği" tesis etmemiştir.

Bu bakımdan, Türkiye'nin tam üye olup olmayacağına bakılmaksızın, 01.01.1996 tarihinden beri geçerli olan "Türkiye-AB Gümrük Birliği"ni tesis eden 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı hükümleri esas alınarak Türkiye'ye uygula-



nan kara taşıma kotasına son verilmelidir.

5. AB'ne yük taşıyan Türk filosu tamamen EURO 1, EURO 2 ve EURO 3 standartlarına uygun araçlarla gerçekleştirilmektedir. Bu araçların sürücüleri ise AB'de yük taşıma konusunda geçerli belgelere sahiptir. Aksi takdirde, bu araçların AB'ne girişine izin verilmemektedir. Bir başka anlatımla, AB yetkilileri Türk filosunun, AB yetkilileri Türk filosunun AB standartlarına uygun olmadığı savını ileri sürmesi mümkün değildir.

6. AB'nin uyguladığı kotanın kaldırılması halinde, Türk nakliyecilerinin AB içinde bir ülkeden başka bir ülkeye veya bir AB üyesi ülke toprakları içinde taşıma yapabileceği yönünde bir tez ileri sürülmemelidir. Talep sadece Türkiye Gümrük Bölgesi içinde bulunan eşyanın AB Gümrük Bölgesine, AB Gümrük Bölgesi içindeki eşyanın Türkiye Gümrük Bölgesine taşınmasına yöneliktir. Konu öncelikli olarak Türkiye-AB Gümrük İşbirliği Komitesinin gündem maddesi olarak değerlendirilmekte olup, bunun ulaştırma komisyonunun sorumluluk alanına girmesi yönünde ileri sürülecek bir tezi de tasvip etmek mümkün değildir. Çünkü, sorun "Türkiye-AB Gümrük Birliği" düzenlemesini ihlal eden bir çeşit "tarife dışı engel" olarak değerlendirilmektedir. Bu bakımdan, ilgili Ulaştırma Bakanlıklarının veya AB Ulaştırma Komisyonunun görüşü alınabilmeye birlikte, nihai kararı Gümrük İşbirliği Komitesinin vermesi gerektiği mütalaa edilmektedir.

Bu kapsamda, konunun bu boyutuyla "hizmet sunum serbestisi" başlığı dışında olduğunun vurgulanması ve bu yolla çözüm sürecinin hızlandırılması gerekmektedir.

**Ancak, Avrupa Birliği, serbest dolaşımında bulunan malların taşınmasında kullanılan Türk plakalı kara taşıt araçlarına kota koyarak, serbest dolaşımı sağlayan en önemli ulaşım aracının hareketlerini kısıtlamakta ve bir çeşit tarife dışı engel yaratmaktadır. Buna gerekçe olarak, Gümrük Birliği Kararının "malların serbest dolaşımını" sağladığı, "hizmetlerin serbest dolaşımını" sağlamadığı; dolayısıyla AB'nin Türk plakalı taşıt araçlarına ilişkin kısıtlamalarının bir süre daha süreceği ifade edilmektedir.**

Globalizasyon Lojistik kavramı üzerinde varlığını sürdürüyor.

Malların ve insanların ülkeler arasında hareketini mümkün hale getiren lojistik hizmeti olmasa Globalizasyon sadece bir fantezi'den ibaret olur. Bunun farkında olan **Avrupa Birliği**, Avrupa Yatırım Kalkınma Bankası ve diğer fon kaynakları aracılığıyla **Dış Ticaret**'in Lojistik İhtiyacını karşılamaya çalışıyor.

## 2006 yılı için 80 Milyar Dolar'lık İhracat bir hayal olabilir...

### Dış Ticaretin Lojistiği ihtiyacı nedir ?

Ülkeler ulaşmak istedikleri pazarlara erişimi kolaylaştırmak için her türlü çabayı sergilemekten geri kalmıyorlar. Mevzuat iyileştirme ve ikili anlaşmalar yoluyla yeni güzergahlar oluşturuluyor veya mevcutlar iyileştiriliyor.



AB tarafından Doğu batı arasında oluşturulmaya çalışan TRACECA koridoru ve bu koridor üzerinde yapılan aşağıda birkaç örneği verilen yatırımları açıklamak ancak Dış Ticaret Lojistiği kavramı ile mümkün.

- Ermenistan karayollarının rehabilitasyonu için 40 milyon \$
- Gürcistan karayolu rehabilitasyon projesi-13 milyon \$
- Azerbaycan karayolu rehabilitasyonu-45 milyon \$
- Türkmenistan (Mary-Tedjen) karayolunun rehabilitasyonu için 80 milyon \$
- Almati-Bişkek karayolunun rehabilitasyonu için 68 milyon \$

Dünya artık Lojistik konusunu Dış ticaretin ön şartı ola-

rak değerlendiriyor.

### Türkiye'nin durumu nasıl ?

Türkiye'nin İhracatının %53'ü Karayolu ile taşınmaktadır. 2005 yılı gerçekleşmesi olan 73.400 Milyon dolarlık ihracatın yaklaşık 39 Milyar Dolarlık kısmı sektörümüz tarafından taşınmıştır.

"Uluslararası Nakliye Sektörü bir mucize gerçekleştirmiştir."

Ülkemiz ihracatında Geçiş belgeleri önemli bir kısıtlayıcı unsur olarak karşımızdadır. Kotalar sebebiyle taşıma süreleri uzamakta ve taşıma maliyeti artmaktadır.

Son üç yılda ihracatımız % 103 artış sağlamışken, belge kotamızda sadece % 32'lik bir artış gerçekleşmiştir. İhracatımızı taşıyabilmek için üzerimize giydirilen Geçiş Belgesi elbisesi bize dar gelmektedir. Artık bu elbisenin giyilmesi mümkün değildir.

Geçtiğimiz yıllarda yaşanan darboğaz UND'nin yoğun çabaları ve Avrupa'ya ulaşmak için geliştirilen alternatif güzergahlar sayesinde kısmen aşılmıştır. Örneğin, bir geçiş ülkesi olarak etkin değerlendirilemeyen Yunanistan seçeneği için 7.000 adet olan geçiş belgesi kotası 40 bin'e çıkartılarak aktif hale getirilmiş ve kısmi rahatlatma sağlanmış ancak bu yıl için 40 bin rakamı da yetersiz kalmıştır.

Geçiş belgesi sorunu araçların gümrük kapılarında bekletilmesi ve sipariş iptallerinin sonrasında verilen geçici belgelerle çözülüyor gibi görünse de belge baskısı sebebiyle ihracat potansiyeli de önemli zararlar görmektedir. Belge sorununu olmaması halinde en az %10 seviyesinde ilave ticaret ve taşıma gerçekleşmesinin mümkün olduğu derneğimiz tarafından düşünülmektedir.

### Dış ticaretimizin lojistiği planlanmalıdır.

Kapıdan kapıya taşımının her geçen gün önemini arttırdığı günümüzde, Dış ticaret Lojistiği için güçlü bir karayolu filosuna sahip olmak ülkemiz için en önemli avantajdır.

"Taşımada hız ve maliyet dış ticarete kazanarı belirleyen en önemli iki faktördür."

Yurt içinde hız engelleyen bürokrasi ve Kapılardaki alt yapı eksiklikleri yanında Dışarıda hareketi kısıtlayan Geçiş Kotalarının arttırılması Dış Ticaretin en önemli gündem maddesi değildir.

Dış ticaretimizdeki artış geçiş belgeleri baskısı altında gerçek potansiyelin çok altında gerçekleşmektedir. Kota problemlerine tersten bakarsak; belge kısıtı olmasa İhracat artışı daha yüksek olacaktır.

Ticaret taşımayı değil, taşıma ticareti tetikler.

Bakış açısı yenilenmez ve dış ticaretimizin lojistik planlaması ticaret artışı önce bütünsel bir biçimde planlanmaz ise ihracat artışı bir yana mevcut ihracat bile taşıma problemleri sebebiyle gerçekleştirilemez.

Yıllar	İhracat	İhr. Artış	Belge Kotası	Kota Artış
2002	36.059.000		418.250	
2003	47.253.000	% 31	434.060	% 4
2004	63.121.000	% 34	500.935	% 15
2005	73.400.000	% 16	553.525	% 11
2002 - 2005:	% 103		2002 - 2005:	% 32





# bareks



**BARIYER ÖZELLİKLİ FİMLER  
LAMİNASYON FİMLERİ  
DONDURULMUŞ GIDA AMBALAJI FİLMİ  
PEELABLE (SOYULABİLİR) FİLM  
TEMİZLİK VE HİJYEN FİMLERİ  
DETERJAN AMBALAJ FİLMİ  
GENEL AMAÇLI FİMLER  
EKMEK AMBALAJI FİLMİ  
BURST PEEL FİMLER**



## SIZE ÖZEL POLİETİLEN FİLM ÜRÜN REÇETELERİ

BAREKS, AR-GE departmanında müşteri beklentilerine uygun olarak geliştirdiği ürünlerini en son teknoloji ile donatılmış laboratuvarlarında test etmektedir.



  
**bareks**

PLASTİK FİLM EKSTRÜZYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10000 Sk. No:7 35620 Çiğli - İzmir Tel: 0.232. 328 09 82 (83-84-85) Fax: 0.232

Yönetmelik için 14 Mart' tarihine kitlenen sektörden  
"Taşımacılıkta denetim başlayacak, fiyat yükselecek" uyarısı geldi...

# Taşımacılık sektöründe karmaşa dönemi başladı

Uzun süredir kamuoyu gündeminde yer alan ve 25 Şubat 2004 tarihinde 25384 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Karayolu Taşıma Yönetmeliği, 25 Şubat 2006 tarihinde yürürlüğe girdi.

Karmaşa ortamı yaratan yönetmelik, taşımacılık sektörünün sıkıntı günler yaşamasına neden oluyor. Taşımacılık firmalarına ağır yaptırımlar getiren yönetmelik, özellikle KOBİ ölçekli lojistik ve taşımacılık şirketlerinin kepenk indirmesine neden oluyor.

100 kilometrelik alan içinde yapılan taşımacılığın dışındaki bütün taşıma hareketlerini belgelere bağımlı hale getiren Ulaştırma Bakanlığı'nın bu yönetmelik ile zorunluğu kıldığı belge alımı bugüne kadar sektöre 1 milyar dolara mal olduğu belirtiliyor. Ayrıca birçok firmanın da gerekli belgeleri hala alamadığı ifade ediliyor.

Yönetmeliğin tam olarak uygulamaya girmesi ve kontrollerin başlamasıyla sektördeki taşımacılık fiyat tarifelerinin yeniden oluşacağını belirten sektör temsilcileri, taşımacılık bedellerinin de yüzde 10-20 oranında artacağını söylüyorlar. Sektör temsilcileri, "Firmalar, belge bedellerini amorti etmek zorunda" diyorlar.

Lojistik Yönetim Danışmanı Atilla Yıldıztekin, kanunun yürürlüğe girmesine rağmen tam olarak uygulamaya başlamadığına dikkat çekti.

Yıldıztekin, "Piyasada kontroller başlamadı. Belgeli olmayan ile olanlar aynı yerde çalışıyor. Kontroller başlayınca piyasada fiyat oluşacak. Arz talebi dengesi oturacak. Ancak belgeli olanlar daha yüksek bedellerle iş almaya başlayacaktır. Halen kara taşıma fiyatları değişmedi. Bakanlık araç durdurmaya başlayınca fiyatlar yükselmeye başlayacak" diye konuştu. Kanun sonrasında Bakanlığın bugüne kadar toplam 1 milyar dolar gelir elde ettiğini belirten Yıldıztekin, "Sektör 2 yılda bunu amorti edecektir. Fiyatlarda da yüzde 10'luk bir artış öngörüyoruz. Ancak 2006 yılında yüzde 5'lik ilk olarak artış olacak" dedi.

## BELGE BEDELLERİ NAVLUN FİYATLARINA YANSIYACAK

Elmasoğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, yönetmeliğin Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne adaptasyonu için önemli olduğunu ancak sektör için ağır yaptırımlar içerdiğini söyledi. Bu yönetmelik kapsamında talep edilen belge bedellerini taşımacılık sektörünün navlun bedellerine yansıtmaya başladığını belirten Elmasoğlu, "Biz 2006 yılında çalıştığımız müşterilerimize bütçelerinde taşıma maliyetlerinin en az yüzde 20 oranında artacağını öngördük ve uyarılarda bulunduk" dedi.

## TÜRKİYE'YE GİREN YABANCI ARAÇ SAYISI ARTACAK

Türkiye'ye 2005 yılında giren taşıma amaçlı yabancı araç sayısının 40 bine ulaştığını belirten Elmasoğlu, bu rakamın bir önceki yıl 22 bin olduğunu hatırlattı. Elmasoğlu, "Türkiye'nin komşu ülkelere baktığımız zaman Bulgaristan ve İran'da araç alımına yönelik önemli bir devlet desteği var. Türkiye'nin mahsulünü taşıyor durumdadır. Konuyla ilgili gerekli uyarıları ilgili kurumlara yapmamıza rağmen bir sonuç alamadık" dedi.

## KANUNU ÇIKARMAK DEĞİL DENETLEMELİK ÖNEMLİ

Gümrük Müsteşarlığı, Ulaştırma Bakanlığı ve Trafik Teşkilatı'nın kanunun uygulaması için faal olarak çalışması gerektiğini belirten Elmasoğlu, "Sadece kanunu çıkarmak yetmiyor. Kimin denetim yapacağı çok önemli. Belgelerin nasıl kullanıldığı, neyin nasıl nerede önemli olduğu konusunda sektörde bir kaos yaşanıyor. Belge zorunluluğu getiriyor ama bir yıl önce başvuru belgeler için bile halen belgelerin teslimi yapılmamış durumda" dedi.

## SEKTÖR 14 MARTA KİTLENDİ

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği(UTİKAD) Genel Müdürü Müjdat Mandal, UTİKAD olarak yönetmeliğin iptali için Danıştay'a açtıkları davanın 14 Mart'ta sonuçlanacağını söyledi. Mandal, "Sektör 14 Mart'a kitlendi. Şirketler bu bedelleri ödeyip, belgelerini alamıyorlar. Kepenk indirme süreci başladı. Lojistik ve nakliye firmaları mutlaka navlun bedellerini arttıracak. Türkiye'de 400 bin YTL'yi verebilecek kaç tane firma var? R2 belgesini alabilen firma sayısı 100'ü geçmez. Alanlarda banka kredisi ile bu belgeleri aldılar. Taşıma ücretlerinde mutlaka yükselme olacak. Yüzde 20 oranında bir artış olacak. Ayrıca sektörde iş krizi var. Nasıl işin içinden çıkılacak belli değil" dedi.

## İHRACATÇILAR TOPLU TAŞIMAYA YÖNELDİ

Ege Tekstil İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Mısırlı da Türkiye'nin AB'ye yakın olması nedeniyle yakaladığı navlun avantajını kaybetmeye başladığını söyledi. Mısırlı, "Artık Çin ve diğer ülkelerden kargo uçaklarıyla taşımacılık yaparak, buraya kadar mallarını getirebiliyorlar. Yakınlık bizim için avantaj olmaktan çıktı. Navlun bedellerinin artması bizim rekabet şansımızı yok etmeye başladı.

Kur sıkıntısının yaşandığı süreçte navlunlarında artışı rekabetçi şansımızı azaltıyor. Bu sıkıntıyı aşmak için organize olarak, toplu taşımaya yöneliyoruz" dedi.

## YETKİ BELGESİ ÜCRET TARİFESİ

BELGE	FİYAT(milyar lira)	BELGE	FİYAT(milyar lira)
A1	10	H1	4
A2	15	H2	6
A3	20	K1	10
B1	40	K2	5
B2	20	K3	5
B3	5	L1	100
C1	5	L2	200
C2	40	M1	10
C3	10	M2	150
D1	30	M3	200
D2	15	N1	20
D3	5	N2	20
E1	20	P1	10
E2	40	P2	150
F1	4	R1	150
F2	4	R2	200
G1	4	T1	1
G2	6	T2	1
G3	4	T3	1
G4	6		

Her bir taşıt kartı 50 milyon TL

Taşımacılık sektörü, Plaka Tahdidi Yasa Tasarısı'nın tekelleşmeye neden olabileceğini belirtiyor....

# Taşımacılara Plaka Tahdidi kısılacı

Taşımacılık sektöründe 25 Şubat 2006 tarihinde yürürlüğe giren Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin ardından bir darbe de Plaka Tahdidi Yasa Tasarısı'ndan geldi.

Şirketlerin ellerindeki araçları yenilemek istediklerinde ikinci elden araç temin etmek zorunda bırakacak yeni yasa tasarısı, sektöre plaka kısıtlaması getirecek.

Ulaştırma Bakanlığı, Plaka Tahdidi Yasası ile sektörde arz-talep dengesini düzenlemeyi hedefliyor. Taşımacılık sektörünün temsilcileri ise sektörde yeniden yapılanmaya ihtiyaç olduğunu ancak bu yasanın mevcut haliyle tekelleşmeye neden olacağına dikkat çekiyorlar. Öte yandan hurda durumdaki araçların plakaları nedeniyle piyasa yüksek fiyatlarla alıcı bulacağını ifade eden sektör temsilcileri, "Bakanlık düzenleme yapıp eskileri ortadan kaldırırken yeni bir rant kapısı yaratmaya çalışıyor" diyorlar.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), Plaka Tahdidi Yasa Tasarısı'nın mevcut haliyle uygulanmasının yanlış olduğuna dikkat çekerken,

Uluslararası Nakliyeciler Derneği ise bu konuda açıklama yapmaktan kaçınıyor. UND'nin konuyla ilgili olarak kendi içinde ikiye bölündüğü ifade ediliyor.

## "TEKELLEŞMEYE NEDEN

### OLACAK"

Elmasoğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, bu yasa tasarısının sektörde tekelleşmeye neden olacağını söyledi. Elmasoğlu, "Taşımacılık ile ilgili çıkan yeni yönetmelik zaten uluslararası firmaların ekmeğine yağ sürdü. Sektörümüzdeki firmalara ağır yaptırımlar getirdiler. Bunun ardından firmaların plakalarına kısıtlama getiren Plaka Tahdidi Yasa Tasarısı'nı gündeme aldılar. Yeni yasa tasarısı ile sektörde arz-talep dengesini korumak istiyorlar. Çünkü sektörde araç sayısı fazla. Tasarı yürürlüğe girerse, sektördeki firmalar kafasına göre araç sayısını arttıramayacak. Bu durum sektörde tekelleşmeye neden olacak. Firmalar sırf plaka nedeniyle hurdadan araç toplayacak" diye konuştu.

**Kamyon ya da tır alacaksanız, eski bir kamyonun ya da tırın plakasını getireceksiniz. Bu yasa tasarısı 'Eski aracı hurdaya çıkarmadan yenisi alamazsınız' diyor. Şirketler ellerindeki araçları yenilemek istediklerinde ikinci elden araç temin etmek zorunda kalacaklar.**

## RANT KAPISI YARATILACAK

UTİKAD Genel Müdürü Müjdat Mandal, Ulaştırma Bakanlığı tarafından tartışmaya açılan yasa tasarısının mevcut haliyle yürürlüğe girmesinin sakıncalı olduğuna dikkat çekti. Mandal, bu konuda şu bilgileri verdi:

"Kamyon ya da tır alacaksanız, eski bir kamyonun ya da tırın plakasını getireceksiniz. Bu yasa tasarısı 'Eski aracı hurdaya çıkarmadan yenisi alamazsınız' diyor. Şirketler ellerindeki araçları yenilemek istediklerinde ikinci elden araç temin etmek zorunda kalacaklar. İkinci eldeki araçlarda astronomik rakamlara alıcı bulacak. Bakanlık 'Düzenleme yapıp eskileri ortadan kaldırırım' derken yeni bir rant kapısı yaratmaya çalışıyor. Bu tasarının çok iyi tartışılması gerekiyor. Mevcut haliyle uygulama kararı yanlış."

## ANİ KARARLAR ALINMAMALI

Yaka Grubu Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Ali Kasalı, bu tasarının makro düzeyde doğru olduğunu ancak Türkiye'nin kendine özgü yapısı gözönünde bulundurularak, geçiş sürecinin tanınması gerektiğini söyledi.

Kasalı, "AB'ye uyum sürecinde ulaştırma sektöründe disipline edilmesi gerekiyor. Bunun bir ayağı olarak gündeme gelen Plaka Tahdidi Yasa Tasarısı, makro düzeyde bakıldığında doğru bir karar. Ancak Türkiye, kendine özgü planlar geliştirmediği için sorun yaşıyor. Bu nedenle de zaman zaman geç kalınıyor. Vadeye yayılma imkanı varken, ani kararlarla süreci yayılmamış uygulamalar sektörde kendisini yansıtmayan politikalar oluşturuyor. Burada dikkat edilmesi gereken husus sektörü tanzim etmek adına mı yoksa bir sektörden kaynak toplama sürecinin yaşanıp yaşanmadığıdır" dedi.



Lojistik sektörü 23 milyar dolarlık potansiyeli ile yatırımcının iştahını kabartıyor

## Türkiye'nin Parlayan Yıldızı, LOJİSTİK SEKTÖRÜ



Türkiye'de 23 milyar dolar pazar potansiyeline sahip olan lojistik sektörü, bu potansiyelin ancak 5 milyar dolarlık bölümünü kullanabiliyor.

Her yıl ortalama yüzde 20 oranında büyüme gösteren sektör, 2005 yılında da bu oranı korumayı hedefliyor.

Dünyada iletişim ve gen teknolojisinden sonra en hızlı gelişen sektör olarak kabul edilen lojistik, Türkiye'de de bu gelişim hızını koruyor. İrili ufaklı 500'ün üzerinde firmanın faaliyet gösterdiği Türkiye'deki lojistik sektörü, yılda ortalama yüzde 20 büyüme oranıyla yatırımcıların dikkatini çekiyor. Gelişim hızı yüksek olmasına rağmen sektörün "Emekleme Dönemi" yaşadığını belirten sektör temsilcileri, teknoloji alanındaki yatırımların en kısa zamanda tamamlanması gerektiğinin altını çiziyorlar.

Türkiye'deki lojistik pazarının potansiyelinin 23 milyar dolar büyüklüğe sahip olduğunu ancak bu potansiyelin yüzde 20'sinin kullanılabildiğini ifade eden sektör temsilcileri, ayrıca önümüzdeki günlerde GAP Bölgesi'nde üretim ve lojistik faaliyetlerinin artacağını vurguluyorlar. Bu bölgenin doğru değerlendirilmesi gerektiği konusunda birleşen sektör temsilcileri, lojistik sektörünün 2005 yılında da en az yüzde 20 oranında büyüme göstereceğini belirtiyorlar. Sektör temsilcilerin, pazarın daha hızlı büyüebilmesi için firmaların teknolojik altyapı yatırımlarını en kısa zamanda tamamlaması gerektiğini de söylüyorlar.

### "TÜRKİYE LOJİSTİK ÜS OLABİLİR"

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği(UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nur Esin, Türkiye'nin lojistik bir üs olabilecek güce sahip olduğunu söyledi. Bu konuda dönem dönem hükümetin ilgili birimleri ile ortak çalışmalar yürüttüklerini belirten Esin, ayrıca hazırladıkları raporları da ilgililere sunduklarını kaydetti. Esin, "Türkiye'nin coğrafi olarak batısında üretim, doğusunda ise tüketim var. Bu büyük bir potansiyel ve doğru değerlendirilmeli. Bürokratik engeller sektörün gelişimini engeller. Ayrıca basite indirilmiş takip ve kontrol sistemleri gerekiyor. Sektör; iş büyütme, kapasite artırımı, dışarıya açılma ve şirket evlilikleri konusunda teşvik edilmeli" dedi.

### 23 MİLYAR DOLARLIK POTANSİYEL

Lojistik sektörünün duayenlerinden biri olarak kabul edilen Lojistik Derneği(LODER) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Atilla Yıldıztekin, Türkiye'deki lojistik pazarının 23 milyar dolar bir potansiyelinin olduğunu söyledi. Pazarın büyüklüğünün ise tahminen 5 milyar dolar seviyesinde olduğunu da ifade eden Yıldıztekin, "Toplam potansiyelin ancak yüzde 20'sini kullanabiliyoruz. AB'ye girdiğimiz ve milli gelirlerimiz arttığında bu potansiyelin büyüyeceğine inanıyorum. Bugün IBS'nin yaptığı araştırmalara göre Türkiye'deki en büyük 350 firmanın yüzde 88'i kendi depolarını kendileri işletiyor. Türkiye'deki firmalarımız ortalama 2 aylık bir stok yükünü üzerinde taşımak zorunda kalıyor. Bu da ürünün son kullanım bedelini artırıyor. Sektör gerçekte tabela değişikliği ile işe başladı ama yol almaya başladı" diye konuştu.

### "GAP BÖLGESİ DOĞRU DEĞERLENDİRİLMELİ"

GAP Projesi ile birlikte sektörün daha hızlı büyüyeceğini ifade eden Yıldıztekin, bu konuda şu bilgileri verdi: "GAP Projesi'nin lojistik sektörüne çok büyük faydaları var. AB'ye geçiş sürecinden sonra artık doğu illerimizde üretim artacak ve lojistik merkezler oluşacak. Ayrıca Türkiye'nin lojistik üs olması için mevcut hükümetinde önemli mesajları var. Önümüzdeki günlerde sektördeki firmaların ciroları artacak. Ancak kar marjları düşüyor. Firmalar, Balkan ülkelerine ve komşu ülkelere açılıyor. Artık firmalarımız global olmak için çaba harcıyor" diye konuştu.

### PERAKENDE SEKTÖRÜNDEN BÜYÜK ATAK

Yurtiçi Tibbett Britten Logistics Genel Müdürü Dilek Ogan ise yurtdışındaki perakende sektörünün Türkiye'yi satın alma üssü olarak kullandığını söyledi. Ogan, "Bu firmaların önümüzdeki günlerde lojistik faaliyetlerini de Türkiye'ye kaydıracağına inanıyoruz. Firmaların uluslararası tedarik zincirindeki

payını arttırıcı çalışmalar yapmak ve oradaki uygulamaların Türkiye’de de uygulanacağını görmek güzel gelişmeler” dedi. Lojistik sektörü açısından 2005 yılının ikinci altı aylık döneminin ekonomik şartlara bağlı olarak uluslararası şirketlerin piyasaya giriş yapacağı bir dönem olarak düşünülebileceğini ifade eden Ogan, “Uluslararası oyuncu sayısı artıyor. Türkiye’deki yabancı sermayeli şirketler lojistik faaliyetlerini de en üst noktaya ulaştırmaya çalışıyor. Bu süreç önümüzdeki günlerde de devam edecek” dedi.

#### SEKTÖRDE TOPARLANMA DÖNEMİ YAŞANIYOR

Lojistik Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Doç.Dr. Mehmet Tanyaş da lojistik sektörünün 2005 yılında ciddi anlamda toparlanma dönemi yaşadığını söyledi. Bunun nedenleri hakkında bilgi veren Tanyaş, “Çünkü AB müktesebatında en çok dikkat çeken konu ulaştırma. Türkiye ulaştırma altyapısı konusunda ciddi problemler yaşıyor. Bu da sektörün bir yılına mal oluyor. Herkes kendisine çeki düzen verme süreci yaşıyor. Bu dönemde elenenler elenecek, büyüyen firmalarda büyüyecek” dedi. Türkiye’de özellikle işletmelerin KOBİ tarzında olması nedeniyle bu yapıdaki firmalara lojistik kavramının doğru bir şekilde anlatılması gerektiğini belirten Tanyaş, “KOBİ’lerin lojistik alanında desteklenmesi gerekiyor. Çünkü lojistik miktarları küçük olduğu için KOBİ’lerin maliyetlerini de daha yüksek oluyor. Bu nedenle KOBİ’lere hizmet verecek depolara, onların mallarını paketlemeleri konusunda danışmanlığa ihtiyaçları var. Burada da KOSGEB, sanayi odaları ve ticaret odalarına büyük görev düşüyor” dedi.

**“KOBİ’lerin lojistik alanında desteklenmesi gerekiyor. Çünkü lojistik miktarları küçük olduğu için KOBİ’lerin maliyetlerini de daha yüksek oluyor. Bu nedenle KOBİ’lere hizmet verecek depolara, onların mallarını paketlemeleri konusunda danışmanlığa ihtiyaçları var. Burada da KOSGEB, sanayi odaları ve ticaret odalarına büyük görev düşüyor”**

#### “SEKTÖR YOLUN BAŞINDA”

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tunçdan Baltacıoğlu, Türkiye’deki lojistik sektörünün büyüme gösterdiğini belirtti. Baltacıoğlu, “Sektör derinlemesine incelendiğinde işin başında olduğunu görüyoruz” dedi. Lojistik sektöründe özellikle bilgi teknolojileri konusunda ciddi yatırımlara ihtiyaç olduğuna dikkat çeken Baltacıoğlu, “Türk insanı taklit etme eğiliminde. Firmalar; nakliye, taşımacılık, uluslararası taşımacılık ve transport derken artık tabelalarını ‘Lojistik’ diye değiştirdiler. Bu konuda sektördeki firmaların daha yapması gereken çok şey var. Tabelaları değiştirmek yetmiyor” dedi.

#### “ŞİRKET EVLİLİKLERİ ARTACAK”

Taşımacılık konusunda 150 yılı aşan bir tecrübeye sahip olan Catoni Grup’un İzmir Bölge Müdürü Sinan Ethemoglu ise önümüzdeki günlerde sektörde şirket evliliklerinde hızlı bir artış yaşanacağını söyledi. Özellikle yabancı sermayeli şirketlerin pazara olan ilginin arttığına dikkat çeken Ethemoglu, bu konuda şu bilgileri verdi:

“Bu pazar Türkiye’de hızla büyüyor. Ancak firmaların global düşünmesi ve yatırımlarını ona göre yapması gerekiyor. Sadece deniz taşımacılığı ya da kara taşımacılığı yaparak, ayakta kalma dönemi bitti. Artık entegre hizmet dönemi başladı. Pazardaki rekabet kıran kırana. Bu rekabet ortamına özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin dayanması zor. Bir dönem sonra rekabete ayak uydurabilen firmalar ayakta kalacak diğerleri ise elenecek. Kısacası pazar büyüyecek ama oyuncu sayısı azalacak.”

## AB’den Denizcilik Müsteşarlığına tam not

Denizcilik Müsteşarlığı, 17 Aralık zirvesi öncesinde büyük bir başarıya imza attı. Avrupa Birliği’nin Genişlemeden Sorumlu Komisyonu, Denizcilik Müsteşarlığı tarafından hazırlanan “Türkiye’de Deniz Güvenliğini Güçlendirme Projesi”ni ‘Mükemmel’ bulduğunu açıkladı. Komisyon, projeye 1 milyon 666 bin euro’luk destek vermedi kararlandı.

Karardan duydukları memnuniyeti dile getiren Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, “Türk denizciliğinin rotası Avrupa Birliği’dir. Denizciliğimiz Avrupa Birliği standartlarını yakalamıştır” dedi.

Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne gönderdiği enerji, bayındırlık, çevre, endüstri ve ulaşım sektörlerindeki projeler içinde Ulaştırma Bakanlığı Denizcilik Müsteşarlığı’nın projesi AB tarafından tam not aldı.

AB tarafından Kasım ayında hazırlanan raporda deniz güvenliği pro-



jesiyle ilgili olarak “Deniz güvenliği programının başarılı performansı diğer uygulamacı kuruluşlar için iyi bir

örnek teşkil etmektedir” denildi.

Proje, gemi denetim uzmanlarının, ulaşım araçlarının, bilgi teknolojisi ekipmanlarının tamamlaması, eğitim amaçlı simülasyon alımını içeriyor.

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, Denizcilik Müsteşarlığı’nın AB nezdindeki başarısından dolayı gurur duyduklarını belirterek “Müsteşarlığımız Avrupa Birliği’ne proje hazırlamada uyum sağlamıştır. Türk denizciliği artık AB standartlarındadır” dedi. AB mevzuatına uyum çalışmalarının da hızla devam ettiğini kaydeden Yıldırım, şunları söyledi:

“Ekonomimizin dışa açılarak dünya ekonomisiyle bütünleşmesi ve diğer ekonomik hedeflerimizin gerçekleştirilmesi açısından son derece önemli fonksiyona sahip denizcilik sektörümüzün geliştirilmesi yönündeki gayretlerimiz aralıksız sürmektedir. Denizcilik Müsteşarlığımızın başarısı da bu gayretlerin bir ürünüdür.”

*“WTTTC’ye göre bu yıl dünyada turizm talebinin % 4,6 oranında büyümesi öngörülürken bu artışın Türkiye’de % 7.3 oranında gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Dolayısıyla, turizmdeki genel bir durgunluğa rağmen Türkiye’de turizm talebi, bu yıl da dünya ortalamasının üzerinde olacaktır.”*



Türkiye, turizm sektöründe kötü bir yıl yaşarken gerek bakanlık gerekse turizmciler umutlarını son 2 aya bağlamış durumda. Turizm Bakanı Atilla Koç, sektörün gelişmesi için bir çok projeyi uygulamaya geçirmeye hazırlanıyor. Bakanlık nezdinde adeta proje patlaması yaşanıyor. Bakan Koç ile sektörün son durumunu ve projeleri üzerine sohbet ettik.

## Koç: Türk Turizmi, dünya ortalamasının üzerinde, büyüyor...

**YARIN:** “2006 yılının ilk 6 ayında gelen turist sayısında bir azalma oldu. Son 6 ayda nasıl bir performans bekleniyor? Bu amaçla bakanlığın özel bir projesi var mı?” ve “2006 yılı turizm geliri hedefi nedir?”

**KOÇ:** Uluslararası turizm örgütlerine göre, 2005 yılındaki terörizm, kuş gribi gibi olumsuz etkenlerin 2006 yılı başında da devam etmesi, son dönemde petrol fiyatlarında artışların olması ve Türkiye’nin de ana pazarı olan Avrupa’da genel bir ekonomik durgunluğun yaşanması, 2006 yılında dünya turizmini olumsuz etkilemektedir. Bu açıdan yılın ilk dört ayına bakıldığında uluslararası turizmin % 4.5 oranında arttığı ve uluslararası turist yatırımlarının 236 milyon kişi olduğu görülmektedir. Yine de bu rakam geçen yılın aynı dönemine oranla 10 milyon daha fazla kişiye tekabül etmektedir.

Dünyadaki olumsuz gelişmelere paralel olarak Avrupa’da da 2006 yılı turist yatırımlarında azalma olmuştur. Avrupa genelinde ilk dört ayda turist yatırımları sadece % 2,5 oranında artarken, Türkiye için de benzer bir durum söz konusu olmuştur. Ancak pazar potansiyelimiz ve deniz-kum-güneş turizminin turizmimizde önemli rol oynadığı göz önüne alındığında, ülkemize gelen turist sayısının ikinci altı ayda



artması beklenmektedir. Dolayısıyla son 6 ayda ilk 6 altı ayın aksine, artışa geçileceği ve yıl sonunda geçen yıl ulaşılan rakamların aşılabacağı öngörülmektedir. Nitekim WTTC'nin 2006 yılı tahminleri de bu yönde olmaktadır. WTTC'ye göre bu yıl dünyada turizm talebinin % 4,6 oranında büyümesi öngörülmürken bu artışın Türkiye'de % 7.3 oranında gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Dolayısıyla, turizmdeki genel bir durgunluğa rağmen Türkiye'de turizm talebi, bu yıl da dünya ortalamasının üzerinde olacaktır.

Benzer bir şekilde WTTC, 2006 yılında dünya genelindeki turizm gelirleri artış oranını % 6.5; Türkiye'nin artış oranını ise % 7.2 olarak öngörmüştür. Bu nedenle Türkiye'nin 2006 yılı turizm gelirlerinin yıl sonunda dünya ortalamasının altına düşmesi beklenmemektedir. Ancak son dakika satışlarının artması nedeniyle kişi başı harcamaların düşmesi beklenmektedir. Nitekim WTTC'nin tahminlerine göre, kişisel harcamalar bu sene dünyada % 9.5 oranında artacakken, bu artış Türkiye'de % 7,9 olarak gerçekleşecektir.

Turizmde yaşanan durgunluğu aşmak ve pazar payımızın korunmasını sağlamak amacıyla Bakanlığımız, yoğun bir reklam kampanyası yürütülmüş, Avrupa'nın çeşitli yerlerinde kültürel faaliyetlerde bulunularak kültürel tanıtımlar gerçekleştirilmiştir. Bu tanıtım çalışmalarına sektörle işbirliği halinde aralıksız bir şekilde devam edilmektedir. Yoğun tanıtım çalışmaları nedeniyle ilk 6 ay içinde, geçen yıl tüm sene için harcanan bütçe rakamlarına ulaşılmıştır.

## ŞEHİR PROJELERİ GELİŞTİRİYORUZ

**YARIN:** "Bakanlığınızın projeleri nelerdir? Özellikle hangi turizm çeşitleri üzerine yoğunlaşılması bekleniyor?"

**KOÇ:** Turizmin geliştirilmesine yönelik üretilen projeler şunlardır:

- Şehirlerin markalaşmasının sağlanmasına yönelik olarak Bakanlığımız tarafından turizm açısından gelişmemiş destinasyonlar tespit edilmekte ve bu destinasyonların geliştirilmesi için projeler üzerinde çalışılmaktadır. Bu projelerin bir kısmı uygulamaya geçmiş olup, bir kısmına da bu yıl içinde başlanacaktır. Bunun yanında İstanbul ve Antalya'nın markalaşması için ayrı tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmektedir.

- Türkiye turizminin sadece deniz- kum-güneşle sınırlı kalmayıp 12 aya yayılması ve bu yönde markalaşmanın sağlanması için "termal turizm", "kış turizmi", "kültür turizmi" gibi çeşitli turizm türlerine yönelinmiş olup, ilgili birimlerde bu konuda çalışmalar yapılmakta ve yurtdışında dağıtım yapılmak üzere tanıtıcı yayınları hazırlanmaktadır.

Bununla birlikte Bakanlığımız, 2023 yılını hedefleyen, "Türkiye Turizm Stratejisi Belgesi"ni hazırlamaktadır. Bu

belgede bölgesel destinasyonlar, kültür, yayla eko turizm, kış ve termal gibi "koridorlar" ve turizm gelişim aksları oluşturmak yoluyla turizmin çeşitlenmesi ve tüm yıla yayılması hedeflenmektedir. "Türkiye Turizm Stratejisi Belgesi"nin Ekim ayında yayımlanması ve kamuoyuna tanıtılması planlanmaktadır.

## AB TURİZM SEKTÖRÜNÜ UÇURACAK

**YARIN:** "Türkiye'nin geleceğe dönük avantajları ve dezavantajları neler olacak?"

**KOÇ:** Coğrafi konum nedeniyle yakın çevrede (Ortadoğu, Balkanlar, BDT Ülkeleri) yaşanan savaşlardan ve siyasi istikrarsızlıklardan olumsuz yönde etkilenme; yabancı tur kartellerinin Türkiye'deki acente ve otelleri satın alarak döviz kayıplarına neden

olmaları; Avrupa Birliği'nin birlik içi turizm hareketlerini özendirici ve destekleyici politikaları ve çevresel düzenlemelerin eksiklikleri Türk turizmini olumsuz etkileyen faktörlerdir.

Ancak, AB üyeliği sürecindeki gelişmeler; Türkiye'nin rekabet gücünün yüksek olduğu doğa, tarih ve kültür turizmine olan ilginin artması; Batı Akdeniz'deki kirlenme sonucu Doğu Akdeniz Bölgesi'nin artan çekiciliği; büyüyen dünya turizm ve gelişen ulaşım olanakları ve buna bağlı olarak uzun mesafeli seyahatin artması Türk turizmi için fırsatlardır. Bu nedenle, bozulmamış doğası ve zengin tarihi ve doğal potansiyelleri ve gerçekleştirilmekte olan çevresel düzenlemeler ile Türkiye'nin geleceğe dönük kültür ve termal turizmi gibi turizm çeşitlerine yönelik yatırımlar yapması ve bu yönde turizm geliştirmesi, alternatif turizm olanakları yaratması en büyük avantajlarından biri olacaktır. Ancak kırılğan bir coğrafi bölgede yaşanabilecek olumlu -olumsuz gelişmelerin Türkiye turizmini de etkileyecek olması dezavantaj olacaktır.

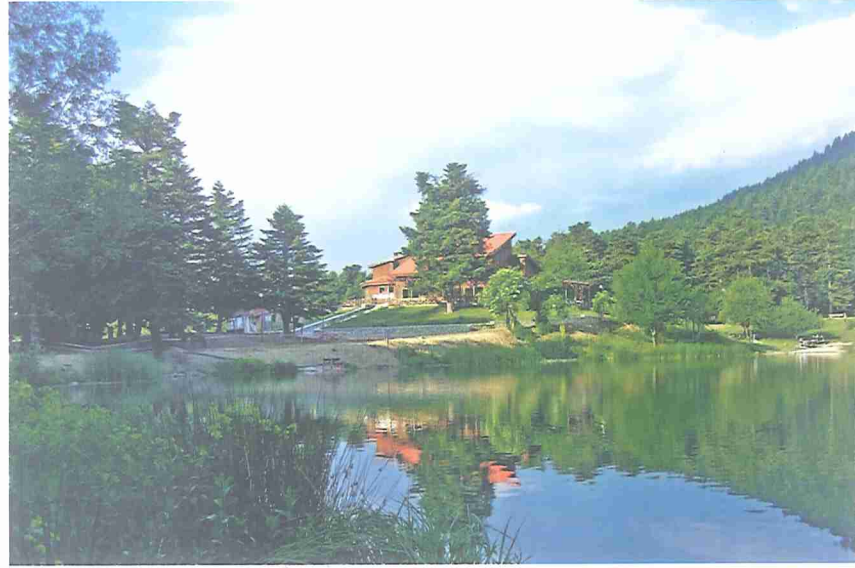
## HEDEF 30 MİLYON TURİST

**YARIN:** "Türkiye'nin 2010 yılı Avrupa ve dünya turizm ligindeki yeri ne olacaktır?"

**KOÇ:** 2004 yılında uluslararası turist yarışlarında dünyada 11. sırada yer alan Türkiye 2005 yılında ilk on ülkenin arasına girmiş ve 9. sırada yer almıştır. Aynı şekilde uluslararası turizm gelirlerinde hem 2004 hem de 2005 yılında 8. sırada yer almıştır.

WTTC'nin öngörülerine göre Türkiye 2016 yılında turizm gelirleri açısından yine dünyadaki ilk on ülke arasında yer alacak ve 9. sırada olacaktır. Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi'nin tahminlerine göre de Türkiye, önümüzdeki 10 yıl içinde yıllık % 10.2 büyüme oranı ile en çok talep gören destinasyon olacaktır. Bu açıdan 2010 yılı hedefimiz 30 milyon turist; 30 milyar ABD doları olarak öngörülmektedir.

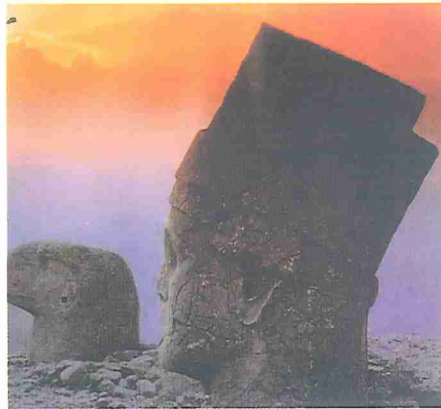
**Benzer bir şekilde WTTC, 2006 yılında dünya genelindeki turizm gelirleri artış oranını % 6.5; Türkiye'nin artış oranını ise % 7.2 olarak öngörmüştür. Bu nedenle Türkiye'nin 2006 yılı turizm gelirlerinin yıl sonunda dünya ortalamasının altına düşmesi beklenmemektedir.**



## Dünya turizmi 2006'da % 4,5 büyürken, biz % 12,3 küçüldük...

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) a göre, 2006 yılının ilk 5 ayında uluslararası turizmdeki büyümenin bir önceki yıla oranla yüzde 4,5, Türkiye'de ise yüzde

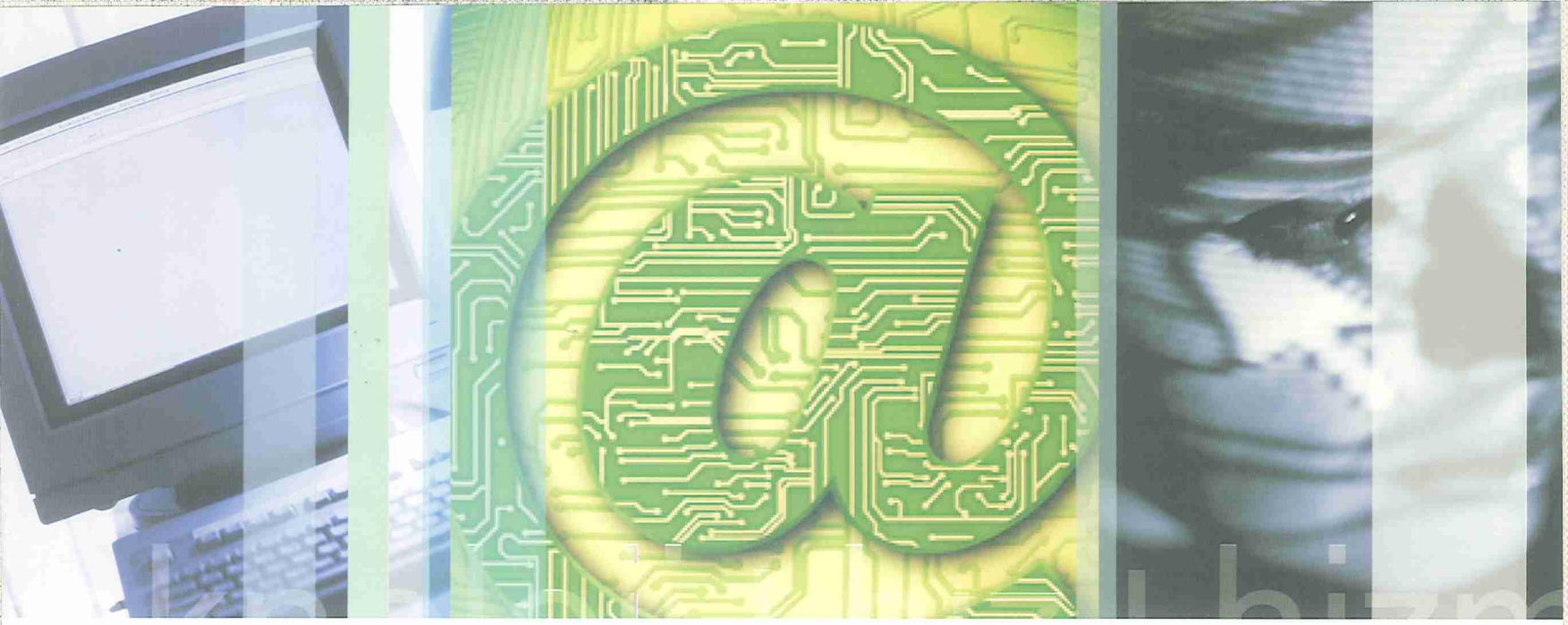
de 11, Asya ve Pasifik'te yüzde 8'lik büyüme kaydedildiği, ancak Avrupa ve Amerika'da bu büyümenin yüzde 3'ün altında olduğu belirtiliyor.



12,3 gerileme var. İlk 5 ayda, dünyada 236 milyon turistin seyahat ettiğini açıklayan WTO, bu rakamın 2005 yılının 10 milyon üzerinde olduğunu belirtti. WTO'nun Madrid'teki merkezinden verilen bilgilerde, Afrika ve Ortadoğu'da yüz-

Avrupa kıtasındaki büyüme yüzde 2,5 olurken, Güney Avrupa ve Akdeniz'de yüzde 5'lik bir büyüme tespit edildi. İsrail yüzde 30, Hırvatistan yüzde 12 ve Sırbistan Karadağ yüzde 10'luk büyüme ile başta gelen ülkeler oldu. WTO'ya





# teknoloji + hız + hizmet = **Bimar**

Bilgi İşlem teknolojileri, uluslararası hizmet standartlarının vazgeçilmez unsudur.

BİMAR; Müşterilerinin iş hedeflerini gerçekleştirebilmesi için etkin, ekonomik ve yenilikçi bilgi teknolojileri çözümlerini, sizinle birlikte geliştiriyor.



**Microsoft**  
2005 yılı  
Kurumsal  
Entegrasyon  
ödülü **BİMAR**'ın



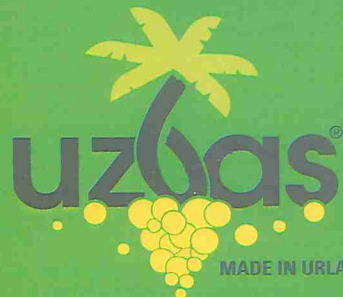
[www.bimar.com.tr](http://www.bimar.com.tr)



# Yeşil dünyalar yaratır...



Akdeniz Palmiyeleri, tropikal ve subtropikal dış mekan bitkileri sektöründe, Avrupa'nın önde gelen kuruluşlarından Uzbaş, peyzaj uygulamalarında en güçlü tedarikçinizdir. Uzbaş, İzmir-Urla'daki 2000 dönüm çiftliğinde; çok soğuk iklimlerde dahi yaşamaya müsait türleri de içeren 52 çeşit 250.000 adet palmiye ayrıca çalı, ağaç ve diğer özel türlerin yetiştiriciliğinin yanı sıra dünyanın dört bir yanından bitki temini konusunda da hizmet vermektedir.



**UZBAŞ TARIM ÜRÜNLERİ TURİZM GIDA SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ**

Merkez: 1561 Sokak No: 36 Çınarlı - İZMİR • Tel & Faks: 0.232.435 32 49  
Çiftlik: Kuşçular Köyü Ukuf Mevkii • URLA - İZMİR • Tel: 0.532.200 16 62 • Faks: 0.533.489 94 93  
e-mail: info@uzbas.com • www.uzbas.com



göre Türkiye de düşüşün sebebi kuş gripinden kaynaklanan endişe.

## UMUTLAR SON 3 AYDA

DİE nin verilerine göre, 2003 yılı Ocak-Mayıs döneminde ülkemize giriş yapan yabancı ziyaretçilerde, bir önceki yılın aynı dönemine göre %12.3'lük azalış var. Buna göre gelen yabancı ziyaretçi sayısı 4 milyon 887 bin 561 olarak kaydedildi. 2003 yılı Mayıs ayında ise ülkemize giriş yapan yabancı ziyaretçilerde, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14 oranında düşüş meydana geldi. Mayıs ayında Türki-

ye'ye 1 milyon 141 bin 558 turist geldi. 2003 yılı Ocak-Mayıs döneminde, 2002 yılı aynı dönemine göre ülkemize giriş yapan yabancı ziyaretçilerin giriş yollarına bakıldığında; karayolunda %3.9'luk artış, havayolunda %17.4'lük, denizyolunda %8.4'lük, demiryolunda %14.3'lük ve toplamda da %12.3'lük azalış sözkonusu. 2003 yılı Ocak-Mayıs döneminde, 2002 yılı aynı dönemine göre ülkemizden çıkış yapan yabancı ziyaretçilerin çıkış yollarına bakıldığında; karayolunda %5.3'lük artış, havayolunda %14.9'luk, denizyolunda %7.6'luk, demiryolunda %13.3'lük ve toplamda da %9.8'lük azalış var.

## Ocak-Mayıs döneminde ülke gruplarına göre ülkemize giriş ve çıkış yapan yabancı ziyaretçiler (2005-2006)

Ülke grupları	Giriş yapan yabancılar			Çıkış yapan yabancılar		
	2005	2006	%	2005	2006	%
1 OECD Ülkeleri (Avrupa)	3 274 689	2 611 594	-20,2	2 915 898	2 323 889	-20,3
2 OECD Ülkeleri (Diğer)	227 335	261 357	15,0	217 000	253 492	16,8
3 Diğer Avrupa Ülkeleri	890 541	743 163	-16,5	880 713	742 645	-15,7
4 Bağımsız Devletler Topluluğu	934 759	1 010 759	8,1	816 617	874 922	7,1
5 Asya Ülkeleri	714 692	745 243	4,3	610 747	656 671	7,5
6 Afrika Ülkeleri	82 797	80 012	-3,4	80 693	76 710	-4,9
7 Amerika Ülkeleri	24 041	49 427	105,6	23 123	43 867	89,7
8 Okyanusya ülkeleri	87	117	34,5	99	95	-4,0
9 Milliyetsiz	6 172	5 853	-5,2	6 202	5 524	-10,9
10 Toplam	6 155 113	5 507 525	-10,5	5 551 092	4 977 815	-10,3

## AYLARA GÖRE TURİZM GELİRİ (2005) - MİLYON DOLAR

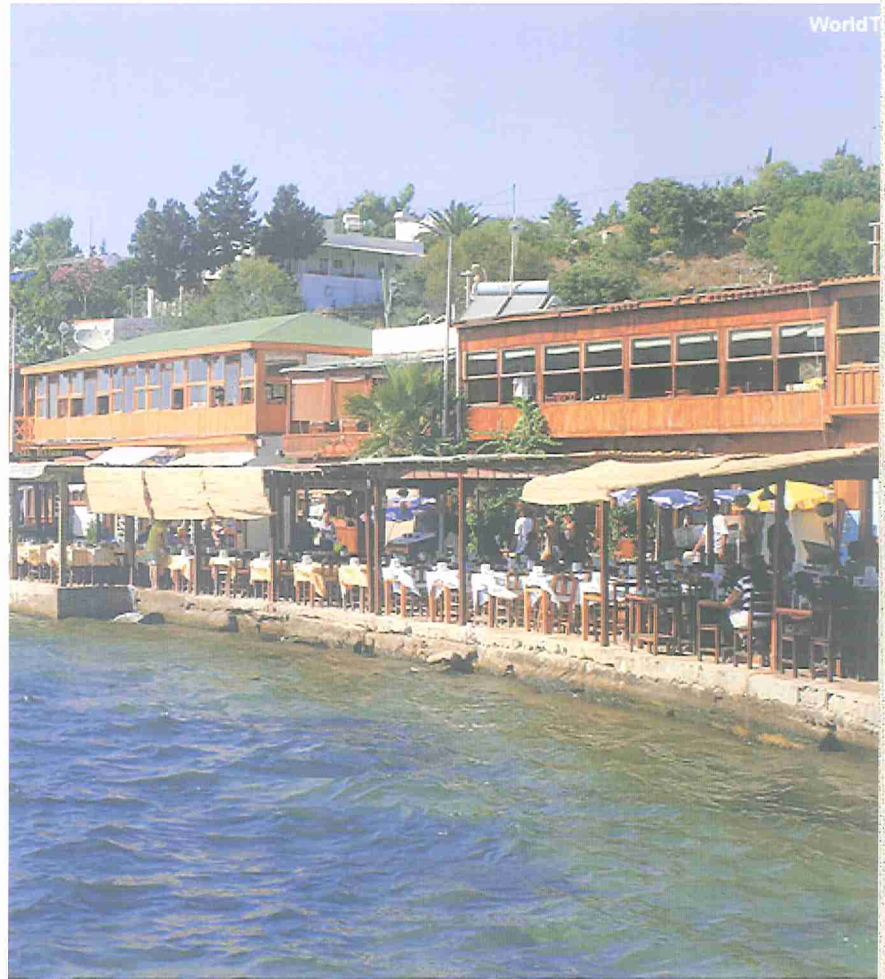
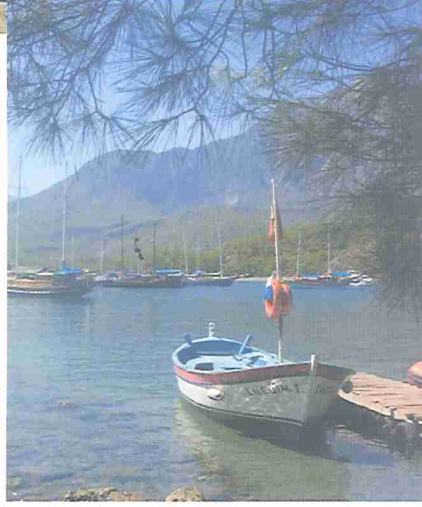
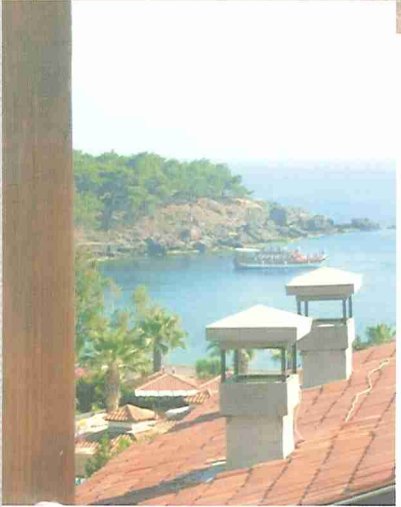
	2005												2005	2004
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1--12	1--12
Gelir	690	548	757	860	1400	1500	2602	3453	2762	1899	944	737	18152	15888
Gider	-214	-275	-190	-186	-228	-264	-316	-238	-209	-238	-255	-259	-2872	-2524
Net Gelir	476	273	567	674	1172	1236	2286	3215	2553	1661	689	478	15280	13364



**Dünya Turizm Örgütü'ne göre**

**Türkiye**, Akdeniz Bölgesinde dördüncü büyük destinasyon olarak diğer üç Akdeniz ülkesi; İspanya, Fransa ve İtalya ile birlikte Dünya Turizm pazarının en az yüzde 70' ini oluşturacak...

## Turizm'de 2020 hedefi: Akdeniz dördüncülüğü...



Geçtiğimiz 30 yıl içinde turizmde araştırma-planlama çalışmalarına ve yatırımlara önemli kaynaklar ayrıldı. Kuramsal ve uygulama düzlemlerinde önemli birikim ve deneyim oluştu ve Türk turizmi sektör olarak artık belirli bir olgunluğa erişti. İçinde bulunduğumuz yüzyılda istatistiksel veri ve enformasyonun bu bilgi birikiminin süzgecinden geçirilerek, uzun dönemli, geniş bakış açısına sahip, sektörün tamamını tüm bölgeler ve makro hedefler itibariyle kavrayacak kararların alınıp uygulanabilmesine imkan verecek yeni yapının oluşturulması aşamasına gelindi. Söz konusu bu aşama ülkelerin iktisadi ve sosyal gelişme süreçlerinde, bir üst basamakta yer alan ve daha ileri düzeyde örgütlenmeyi ve uygar davranış kalıplarını benimseyen, ortak menfaatlerin varlığını keşfeden birey ve firmaların topluca hareket etme kabiliyetlerini geliştirdikleri yeni bir dünya. Doğu-Akdeniz bölgesi; Orta-Doğuda güvenliğin sağlanması ve barışın kalıcı hale gelmesiyle, uluslararası alanda turizm faaliyetlerinin

en hızlı geliştiği bölge olacağı belirtiliyor.

Dünya Turizm örgütünün tahminleri, mevcut koşulların devamı varsayımında bile, Orta-Doğu bölgesine yönelik turizm talebinin önümüzdeki yirmi yıllık dönemde ortalama yıllık yüzde 6.5 oranındaki büyüme hızı ile, Doğu Asya-Pasifik bölgesindeki büyümeden sonra ikinci sırada yer alacağını göstermektedir.

### HEDEFE ADIM ADIM

Bu temel kabul altında, Orta-Doğu barışının, Doğu Akdeniz'de güvenliği kalıcı hale getirmesiyle Türk turizm endüstrisinin Akdeniz Bölgesinde dördüncü büyük destinasyon olması ve diğer üç Akdeniz ülkesi; İspanya, Fransa ve İtalya ile birlikte Avrupa'da Akdeniz Turizm pazarının en az yüzde 80' ini oluşturması mümkün. Dünya Turizm Örgütü'nün tahminlerine göre bölgesel olarak Avrupa pazarının büyüme hızının giderek yavaşlayacağı bir dönemde Türki-

ye'nin yer aldığı Akdeniz pazarında da büyüme hızının yavaşlayacağı, ancak istisna olarak Türkiye ve Doğu-Akdeniz pazarında büyüme hızının artış içinde olacağı varsayımını da veri olarak aldığımızda, Akdeniz pazarının dördüncü büyüğü olacak Türkiye'yi çok yoğun bir rekabet bekleyecek. Bu rekabetin ana unsuru "toplam kaliteye" bağlı bir rekabet olacak.

Akdeniz çanağındaki dördüncü büyük turizm destinasyonu talebinin gerekli kıldığı yeni alt-üst yapı arzını sağlayacak yatırımların yapılmasının yanısıra, halihazırda sahip olunan turizm arzı, sabit sermaye yatırımları ve işletmeciliği bütünüyle bu rekabeti karşılayacak biçimde elden geçirilecek böylece Ege ve

Akdeniz sahilimizde, sıradan "Anadolu Kasabaları" imarının yerini, yılın asgari sekiz ayında uluslararası turizm talebine cevap verecek "toplam kaliteye" sahip kılınmış, turizm yerleşkeleri imarı alacak.

Ulaştırma ve Enformasyon teknolojilerindeki gelişme devam edecek ve sektör olarak turizm bu gelişmelerden daha çok yararlanacak, globalleşmenin sonucu olarak bi-

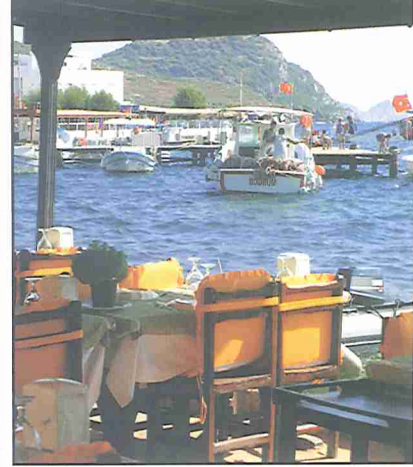
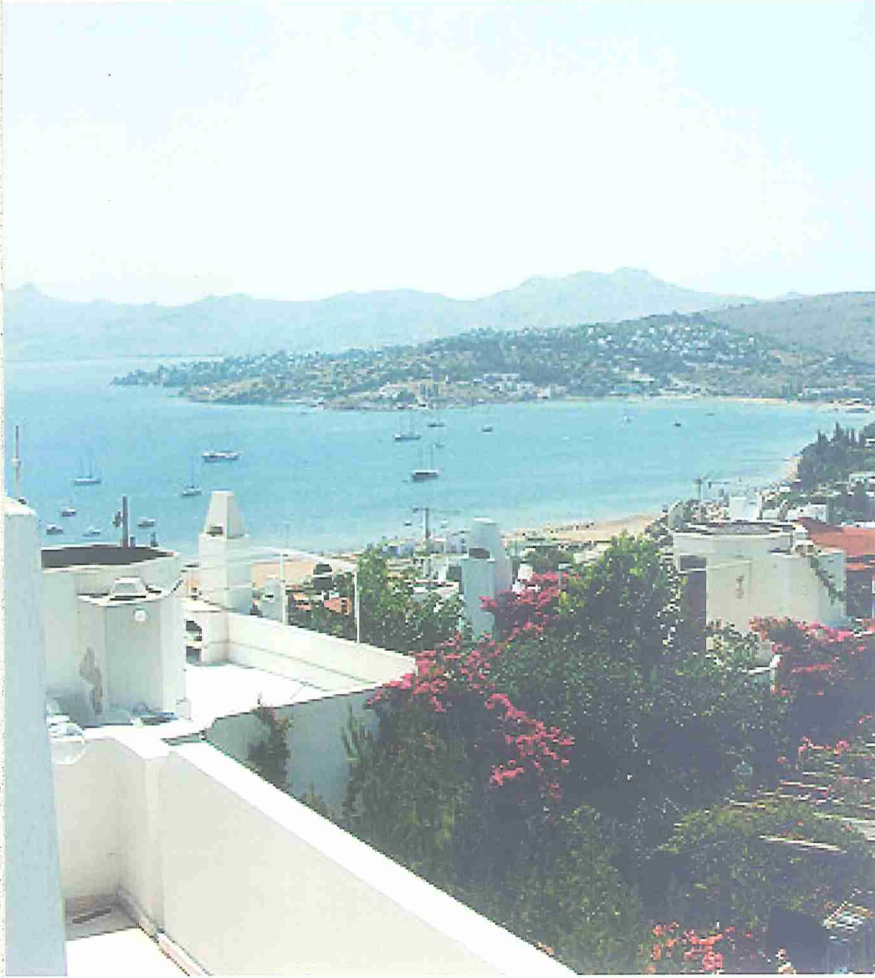
birimlerin oluşturulması için çaba harcamalı.

### TURİZM 2023 VİZYONU

Türk Turizm Sektörü, Akdenizin dördüncü büyük destinasyonu olma noktasına ulaşmış, ürün çeşitliliği arttırılmış ve yılın tamamına yayılmış, seyahat özgürlüğünün önündeki yasal ve fiziki engellerin olmadığı, sürdürülebilirlik ilkesini benimsemiş bir sektör olarak, eğitilmiş nitelikli işgücüsüyle, düzeyi gittikçe yükselen teknik altyapı, tesis ve servisleriyle, öncelikle ülke halkının yaşam ortamını iyileştirici, düzeyini yükseltici, kendi kaynağını yaratabilen, öz denetim yapabilen, rakip destinasyonlarla yarışabilir, iç verimliliği yüksek bir sektör haline gelecek ve Türkiye "Kitle" turizminin yanısıra "Bireysel" turizmin de önemli destinasyonlarından birisi olacak.

### HEDEFLER

Yeni ekonomik düzenin turizm sektöründen beklediği rol sektöre büyük sorumluluklar yüklemekte ve yeni anlayış, sektörün zaten bilinen eksikliklerini gidermek ve yapı-



lan yanlışlıklardan dönmek şeklinde özetlenebilecek ve rehabilitasyon ile sektörde büyüme olarak iki önemli hedefi de beraberinde getiriyor. Turizm sektörü ile ilgili gelişme politikaları ve hedefleri genel ulusal gelişme politikaları ve hedefleriyle bütünleştirilecek ve turizm sektörü;

- İnsan kaynaklarının geliştirilmesi,
- Sosyal refahın arttırılması,
- KOBİ'lerin geliştirilmesi,
- Bilim ve teknoloji yeteneğinin geliştirilmesi,
- Sağlıklı bir genel yerleşme düzeni ve kentleşme süreci oluşturulması,
- Doğal ve tarihsel çevre değerlerinin korunması ve geliştirilmesi,
- Sektörel ekonomik etkinlik, hedeflerini destekleyici doğrultuda geliştirilecek.

### TURİZM BAKANLIĞI ATAĞA GEÇTİ

Turizm Bakanlığı'na göre, Turizmin mevsimlik ve coğrafi dağılımını iyileştirmek ve dış pazarlarda değişen tüketici tercihleri de dikkate alınarak yeni potansiyel alanlar yaratmak amacıyla golf, kış, dağ, termal, sağlık, yat ve kongre turizmi ve ekoturizm ile ilgili planlama faaliyetleri sürdürülmesi planlanıyor. Tanıtım etkinliklerinde ticari, kültürel, siyasi ve turistik tanıtım arasında, etki artırıcı, maliyet azaltıcı köprüler kurulacak, spor ve sanat olaylarının geniş kitlelere yönelik etkileri basın ve halkla ilişkiler projeleriyle azami şekilde değerlendirilecek. Sektörün, Avrupa Birliği'nin tek pazar uygulamasının beraberinde getireceği muhtemel talep azalması ve diğer konjonktürel dalgalanmalara karşı gücünü arttırmak üzere, dış pazarlarda optimum talep dağılımı yaratılacak. Pazarın eğilimleri izlenerek pazarlama stratejilerinde talebin moda arayışlarına karşılık verecek öğeler kullanılacak.

reylerin seyahat etmesinin önündeki engeller daha da azalacak, ulaştırma alanındaki deregulasyon devam ederek serbestleşme süreci ve güvenlik artacak, pazara ulaşmada ve tercihini belirlemede bireyin daha bilgili hale geleceği ve tercihini biliçli yapacağı bir süreç yaşanacak ve Türk turizm endüstrisi bütün bu donanımlara sahip olacak.

Ancak yeni turizm düzeninin oluşturulabilmesi, bazı yeni sayılabilecek kavramların tanımlanıp zihinsel modellerde yer almasına ve bu kavramların ortaya koyduğu yeni anlayışı hayata geçirecek yatırım ve örgütlenme faaliyetlerinin gerçekleşmesine bağlı. Turizm sektörü ile ilgili bireylerin de edilgen enformasyon topluluğu olmaktan çıkıp onları piyasalara hükmetme gücüne sahip kılacak bilgi topluluğuna dönüşmeleri gerekiyor. Turizm sektörü karar vericileri, bilgi topluluğuna dönüşümü gerçekleştirdikten sonra, mensup oldukları örgütlerinde önerdikleri ve savundukları her faaliyetin uzun dönemli etkilerini ölçüp değerlendirecek



**Salim KADİBEŞEĞİL**  
ORSA STRATEJİK İLETİŞİM DANIŞMANLIĞI

## İletişim Performansı ile Rekabet

Dünya küçüldü... Hem de çok... Kim derdi ki, merkezi New York'ta olan 100 yıllık büyük bir uluslararası şirketin en tepe yöneticilerinden biri Singapur'daki bir tüketicinin sıradan bir şikayeti nedeniyle, ofisine, kafasındaki büyük projelerle ve çok mutlu geldiği bir sabah aniden işinden olacak!

Neden mi ? Çünkü o son derece sıradan, kendi olağan yaşantısı içindeki Singapurlu tüketici, bir bilgisayar almıştır.. Global markalara olan itimadı ve inancı nedeniyle daha ucuzu olmasına karşın bu şirketin malını tercih etmiştir. Ancak bir türlü kullanamamaktadır. Çünkü, bilgisayarda teknik bir arıza vardır. İlgili yerlere konuyu aktarmış ancak

bilgisayarının sorununun giderilmesi bir yana , tatminkar bir yanıt da alamamıştır. Sonunda "Belki etkilenirler" diye konuyu tüketici yazarlarına aktarmıştır. Konu gazetelere yansımış, markanın adı bu yazılarda " tüketiciye olan duyarsızlık ve saygısızlıkla" bir arada anılmış, üstüne üstlük tüketici dernekleri ve Ticaret Bakanlığı harekete geçmiştir. Bu girişimler ayrı ayrı gazetelere ve dergilere konu olmuş ve iş büyümüştür. Bu aşamada Singapur'daki firma yetkilileri kolları sıvayıp bilgisayarı tamir etmişlerse de iş işten geçmiştir. Konu bir de "tüketici hakları" konusundaki uluslararası yayınlara örnek olay olarak yansımınca hisse senedi sahipleri de doğal olarak bundan etkilenmişlerdir.. Alt kültürler boyutunda bir birine yakın olan uzak doğu ülkelerindeki pazarlarda tabii ki rakipler de boş durmamışlar; satış noktalarına, distribütörlerine konuyla ilgili gazete haberlerini ve diğer spekülasyon dökümantasyonu yaymışlardır. Olayın boyutu ister istemez Singapur sınırlarını aşmış, komşu pazarlara da "ağızdan ağıza söylenti" olarak yansımıştır. Bir bilgisayarda belkide 25 dolarlık sıradan bir teknik arıza nedeniyle markanın itibarı başaşağıya gitmektedir... Tabii, o markanın sahibi şirketi yönetenlerin de..

Bu hayali senaryonun günlük yaşamda başımıza gelme olasılığı yüzde kaçtır sizce? Herhalde sıfır değildir ! Bir de, böyle bir durumda kalan firmanın eski itibar düzeyine ulaşmak için, yönetimde harcayacağı mesaiyi; distribütörleri, satış noktaları, çalışanları, tüketici nezdinde yapması gereken faaliyetleri ve harcayacağı zamanı ve parayı bir düşünün.. Korkunç ve ürkütücü değil mi?

Yeni yüzyılda "rekabetin" tanımı değişmiştir. Yakın bir zamana kadar pazarlarda mal ve hizmetlerin ulaşılabilirliğinde, kalitesinde, fiyatında, çeşitliliğinde yaşanan rekabet şimdi, "yönetimlerin iletişim performansına ve entellektüel sermaye rekabetine" dönüşmüştür.

Küçülen dünya ve enformasyon teknolojileri çağı, ister istemez rekabetin "bilgi" odaklı olacağını söylüyor. Bilgiyi, yeni bir bilgi haline dönüştürmek yakın bir geçmişe kadar, rekabette bir soluk önde olabilmek için yetiyordu.. Veya öyle zannediliyordu! Oysaki şimdi, yönetimler sürekli olarak yeni bilgi üretmek ve bunları kısa ve uzun vadeli iş hedeflerinin gerektirdiği amaçlar doğrultusunda sistematik olarak kullanmak durumundalar. Global pazarlardaki keskin rekabet ortamında sadece mal ve hizmetlerinin kalitesi ile değil, etkin iletişim performansları ile de yer almak durumundalar. Aksi halde, değişen tüketici değeri, onları yedek kulübesinde beklemeye almak durumunda.. Tekrar sahaya çıkıp asıl oyuncular arasında yer almak ise günümüzde oldukça pahalı...



Nedir değişen tüketici değeri ? Ve nedir, bu değişen değerlerin yönetimlerin iletişim performansı ile ilişkisi?

Bilgi toplumunun bireyine klasik iletişim araçları ile ulaşmak yetmiyor.. Hatta kitle iletişim araçları ile gelen bilgiler toplumunun yeni bireyinde "şüphe" ile karşılanıyor. Büyük bir hipermarketin kasasında yaptığı alışverişin parasını ödeyen tüketici, alışveriş arabasında tıka basa dolu markaların arkasında hangi şirketlerin olduğunu merak ediyor.. Bu şirketleri kimlerin yönettiği, hisse senetlerinin kendisine cazip gelip gelmediği ile ilgileniyor. Kasiyerin enformasyon teknolojisi ile donatılı kasasında saniyeler içinde yapmakta olduğu hesap sırasında, tüketicinin beyninde de binlerce düşünce uçuşuyor.. Örneğin, arkasında sıra beklemekte olan bir diğer tüketici farklı bir deterjan almış.. Niye acaba? Oysa kendisinin aldığı markayı üreten şirket son derece çevre duyarlı.. Geri dönüşümlü ambalajlar kullanıyor.. Üretim tesislerinde çevre koruma yatırımları var.. Personelinin yüzde 13'ü özürü insanlardan oluşmakta.. Satın aldığı ürünün ücretinden yüzde 5 sosyal vakıflara aktarıyorlar ve bu paralar toplumsal rehabilitasyon projelerinde harcanıyor.. Nereden bilebilir bir sıradan tüketici bütün bunları?

Bilgi toplumu hepimizin gözünü açtı... Zaten çok okuyan gelişmiş ülkelerin tüketicileri, şimdi kendilerini internetle de donattılar.. Gazeteler, dergiler, televizyonlar, radyolara bir de sanal ortamlar eklendi..

Her birimizin adı farklı ama soyadı "tüketici" olduğuna göre iletişim stratejileri boyutunda bizleri neler beklediğinin başlıklarına bir bakalım isterseniz...

Artık yönetimler iş hedeflerine paralel geliştirilmiş global iletişim stratejilerini görmezden gelemeyecekler,

Artık yönetimler, eskiden olduğu gibi toplam iletişim stratejileri bütçelerini gelişi güzel kırpamayacaklar,

Artık üst yöneticiler ve bu konulara aday kadrolar "iletişim performansındaki" başarıları ile kariyerlerini sürdürebileceklerinin bilincinde olacaklar,

Artık, yönetimler, toplumsal duyarlılıklara aykırı pazarlama ve kurumsal stratejiler geliştiremeyecekler,

Artık, toplum nezdinde olumlu etki için sivil toplum kuruluşlarının önemi yadsınamayacak, ve eskiden olduğu gibi yapay değil doğal müttefiklikler tercih edilecek,

Peki, globalizasyonun sonuçları olarak ortaya çıkan oluşumlar hangi politikalarda kendini gösterecek?

"İç halkla ilişkiler veya iç iletişimin önemi" daha çok ortaya çıkacak.. Yönetimler yukarıda belirtilen yaklaşımlara yönelik ilk ve en içten desteğin kurum çalışanlarından gelmesini bekleyecekler. Bu nedenle "sözcülük" (spokesmanship) amaçlı yönetim politikaları gündemin birinci sırasına oturacak. Çünkü, iletişim disiplininin "ikna" faktöründe, doğrudan yönetimden yansıyan düşünce, görüş ve politikaların arkasında hala bir "çıkarın var olduğu" endişesi bulunabilir. Ancak, kişisel hiç bir çıkarının bulunmadığı düz bir kurum çalışanının ağızından yansıyan bir görüş, daha "ikna" edici ve taraftar bulabilir.

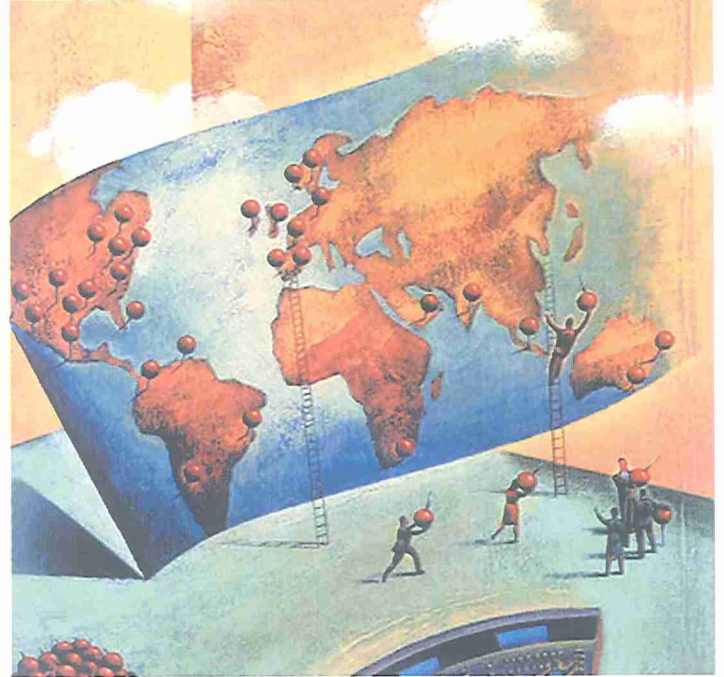
İç halkla ilişkilerin öneminin ortaya çıktığı bir başka olgu ise, iletişim kendi doğal "uslubunda" olmasıdır.. Yönetim ne kadar samimi olmaya çalışırsa çalışsın, aktarmak istediği politikada kullandığı dil "resmidir".. İletişimin doğal algılamasının sonucu olan bu dil kurum çalışanları tarafından kendi çevrelerine aktarılırken "yorum" katılır ve "o çevreye/kültüre" ait sözcüklerle donatılır ki toplum nezdindeki "algılamının" kuruma "olumlu" yansımada bu son derece etken ve önemlidir.

İç halkla ilişkilerin yıldızının parlayacağı bir başka önemli faktör kendini "yerel kültürlerde" gösterir. Kitle haberleşme araçları ile "iknaya" ulaşılması mümkün olmayan yerel kültür özelliklerinin bir iş hedefine yansıtılmasında, çalışanlar, yine ön plandadır. Ev yaşantısından, eğitime, gelenek ve göreneklerden, mutfak ve sofraya kadar "gösterge bilimin" ilgi alanına giren ama sonuçta bir kurumun itibarının tuğlalarını oluşturan iletişim basamaklarında, çalışanların katılımı ve katkısı çok önem kazanmıştır. Hele, şu anda her biri Birleşmiş Milletler gibi bir insan topluluğu ile çalışan çok uluslu şirketleri göz önüne getirirseniz..

Kriz iletişimi ve yönetimi yönetimlerin bir başka gündem maddesi.. Ama eskiden olduğu gibi, korktukları için değil.. İletişim ve kurumsal algılama boyutunda irdelendiğinde yönetimler artık krizlerin kendi içinde "fırsatlar barındırdıklarını" görmüşlerdir. Toplumla "ne olduklarını veya varsa öykülerini anlatmak" için fırsat ortamı olmuştur, krizler..

Bu tabii, ikide bir yönetimlerin kriz içine girmek için fırsat kollamak durumunda olacakları anlamına gelmesin.. Toplum bunu yutmaz.. Ancak, krizin sıcak dönemi ve bunun arkasında soğuma dönemine yönelik geliştirilecek po-

**"İç halkla ilişkiler veya iç iletişimin önemi" daha çok ortaya çıkacak..**  
**Yönetimler yukarıda belirtilen yaklaşımlara yönelik ilk ve en içten desteğin kurum çalışanlarından gelmesini bekleyecekler.**  
**Bu nedenle "sözcülük" (spokesmanship) amaçlı yönetim politikaları gündemin birinci sırasına oturacak.**





litikalar ve bunların tutarlı iletişimi, o kurumun toplumsal algılamasında ciddi getiriler sağlayabilir. Önemli olan, yönetimlerin bu politikaları "samimiyetle" oluşturmaları ve yine "samimiyetle" iletişimini kurmalarıdır.

Krizler, bu güne kadar "kriz yönetimi" başlığı altında algılanmıştı. Yönetimlerin iletişim performansı konseptinin ön plana çıkmasıyla, bir krizin "teknik yönetimi" ile "kriz iletişimi yönetimi" birbirinden net bir şekilde ayrıldı. Şimdi yönetimler, krizi yönetecek kadrolar kadar, iletişimi yönetecek kadrolara da özel eğitim vermek ihtiyacını duymaktalar.

Krizlerin içinde fırsatları yakalayabilmek ve bunları kurum itibarına dönüştürebilmek için üst yöneticiler, kriz ortamlarından önce sosyal paydaşlarını doğru tanımlamış ve bu grupların "değerleri" ile içli-dışlı olmuş olmalıdır. Bunu yapabilmek için de sosyal paydaşlarındaki algılamaları sistemli olarak ölçmeleri gerekmektedir. Bu ölçümler ister istemez o kurumu yönetenlerin iletişimdeki performanslarını da yansıtacaktır. İletişim performansı, sistemli, düzenli ve toplumun duyarlılıklarına paralel olan kurumlar, kriz ortamlarında "elele verebilecekleri" sosyal paydaşları yanlarında bulacaklar ve "rekabeti" satış noktalarından, daha uzun ömürlü sonuçlar getirecek olan kurumsal itibara taşıyacaklardır.

Enformasyon teknolojilerini yakın bir zamana kadar kuruluşlar "gösteriş" amaçlı kullanıyorlardı.. Birinci jenerasyon web sayfalarına baktığımızda bu kendiliğinden ortaya çıkacaktır. Ancak, yüksek performans şirketleri, "en iyi ör-

nek olaylarını" (best practice) enformasyon teknolojilerini veri olmaktan çıkarıp "bilgi" haline dönüştürmede yaka-lanmışlardır. Çünkü, bu şirketler değişen tüketici değerinin en doğal, yalın haliyle geri yansiyebileceği en güzel iletişim ortamlarından biri olarak internet tabanlı yerleri keşfettiler. Şimdi intranet, web sayfaları, sadece kurum kültürünü, kurum itibarına dönüştüren etkin bir iletişim aracı değil, aynı zamanda üst yönetimlerle bire-bir iletişime olanak veren ve "algılamayı" da en doğal ve yalın haliyle yansıtan bir işleve sahip oldu. Dolayısıyla, üst yöneticilerin gelişen enformasyon teknolojilerini görmezden gelme gibi bir lüksleri yok! Onların iletişim performansını en kısa yoldan dış dünyaya taşıyan bu teknolojiler aynı zamanda, pazarlama, yatırım, yeni insan kaynakları, kriz yönetimleri gibi konularda da sanal chief executive officer (CEO) konumunda görev yapıyorlar.

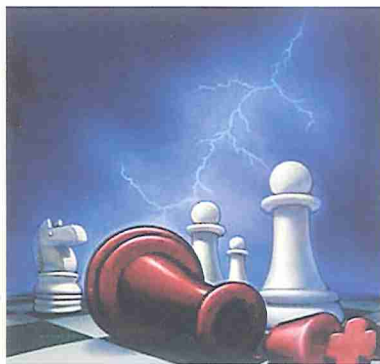
20. yüzyıl "demokrasinin" tanımları ile geçti.. Hatta, tanımlarla uğraşmaktan ve bunları yozlaştırmaktan "demokrasiyi" uygulamayı unutan ülkeler bile var.. Ama 20. yüzyıl, demokratikleşme ile sivil toplumu ve bu toplumu hiç akla hayale gelmeyecek platformlarda temsil eden kuruluşlarının önemini de bizlere "armağan" etti. Bu sivil toplum kuruluşları şüphesiz güçlerini "maddi çıkarlara" dayanmalarından almaktaydılar. Her biri, kendi vizyonu içinde,

toplumsal bir duyarlılığın simgesi oldu. Kendinize bir bakın.. Özgeçmişlerimiz bu tür sivil toplum örgütlerindeki etkin ve yoğun çalışmalarımızla dolu değil mi? En çok değer verdiğimiz ailelerimizden, sevdiklerimizden çaldığımız zamanları sivil toplum kuruluşlarına armağan etmiyor muyuz? İnsan kaynaklarını değerlendirirken, bu tür kuruluşlarda etkin olmuş kişiler daha bir tercih nedeni olmuyor mu? Siyasi kadrolar kadar, şirketlerin de sivil toplum kuruluşlarını gözetiyor olması gerekmiyor mu? Kimyasal madde üreten bir şirket çevreci tabanlı sivil toplum kuruluşlarını "yok" sayabilir mi? Tüketici hakları konusundaki örgütlenmeler zaten "demoklesin kılıcı" gibi tepemizde asılı duruyor.

Üst düzey yöneticilerin iletişim performansını doğrudan etkileyecek konu başlıkları arasında "sivil toplum kuruluşları" ile ilişkiler ön sıralarda

yer alıyor. Herşey çok güzel giderken, bir gün bakıverirsiniz, bir medya ordusu ile 20 kişi fabrika kapısında! Sizi yıllarca uğraştıracak dipsiz kuyuya atılmış sorunların üstesinden gelmenin bedeli çok ağır oluyor.. Yaşanan sorunun özünde haklı bile olsanız, haklılığınızı anlatmak için de yetkin bir iletişim performansına gereksinim yok mu? Bilgi toplumunun üst yönetimleri sivil toplum kuruluşlarını "düşman" görmek yerine "müttefik" görmeyi yeğ tutuyorlar. Yönetim politikalarını geliştirirken bu faktöre özen gösteriyorlar. Çünkü, günün sonunda borsada yükselen, alçalan hisselerin bedelini onlar ödüyorlar! Çok uluslu şirketlerin yöneti-

**20. yüzyıl  
"demokrasinin" tanımları  
ile geçti.. Hatta, tanımlarla  
uğraşmaktan ve bunları  
yozlaştırmaktan "demokrasiyi"  
uygulamayı unutan ülkeler  
bile var.. Ama 20. yüzyıl,  
demokratikleşme ile sivil toplumu  
ve bu toplumu hiç akla hayale  
gelmeyecek platformlarda temsil  
eden kuruluşlarının önemini de  
bizlere "armağan" etti.**





cilerini sivil toplum kuruluşları içinde etkin görev almaya iten nedenlerin arasında acaba bu bakış açısı yok mu?

20. yüzyıl ile birlikte, hiç bir anlam taşımayan "imaj araştırmaları" dönemi de bitti! Çünkü, bu araştırmaların araştırdığı hususlar sistematik bir iletişim disiplininin çıktılarını yansıtmıyordu. Dahası, şirketlerde, planlı, programlı, organize bir kurumsal iletişim yoktu.. Hatta, sosyal paydaşlık kavramı bile 1980'lerden sonra literatürde kendi yerini buldu.. Bu araştırmalar verse verse geçmişe yönelik bir durum tespitini yansıtıyorlardı. Şimdi ise, stratejik araştırmalar ile çeşitli sosyal paydaşlara yönelik her bir aksiyon ölçülebilir ve en azından şu çıktılar üzerinde analiz yapılabilmektedir:

- Farklı kültürel yapılarına mensup farklı sosyal paydaşların o kurumun iş hedeflerini nasıl algıladıkları
- Bu algılamanın onları kurumla bir ilişkiye geçirmeye yeterli olup, olmadığı
- Kurum kültürü ile kendi kültürleri arasındaki net çelişkiler
- Kurumun toplam iletişiminin mal ve hizmetlerin satın alınmasında, tercih edilmesinde yeterli olup, olmadığı
- Yakın veya uzak gelecekte o mal ve hizmetlerin "satıcısı" olmaya aday olup olmadığı
- Kurumda çalışmaya değer mi?
- Kurumun hisselerini satın almayı düşünür mü?
- Kendisi, ailesi ve yakın çevresi ile birlikte "bir kerelik" değil, kalıcı bir müşteri olmaya aday mı?

Bir başka bakış ile, kurumlar iş hedeflerine paralel sosyal paydaşlarını doğru tanımlayabildikleri sürece uzun yaşarlar.. Bu ortak yaşam sırasında sosyal paydaşlarının nabzını ölçmek, onların "geleceklerini" şimdiden yönetmelerini sağlayabilecektir. Bu da, üst düzey yöneticilerin "iki konuya dikkatlerini" vermeleri ile olasıdır : Birincisi, kurumsal toplam iletişim, ikincisi de bunun ölçülmesi ve değerlendirilmesi...

İletişim performansı ile ilgili konular irdelendiğinde içinde bulunduğumuz sektörleri daha farklı değerlendirmemiz gerekecektir. Çünkü, pazarlamanın kendi rekabet ortamında yaşandığı gibi rakiplerimizin iletişim beceriksizliklerine artık kolay kolay sevinemeyeceğiz. Çünkü, araştırmalar, toplumsal algılamada bir bütünlük olduğunu, her hangi bir şirketin pazardaki bir beceriksizliğinin değişik boyutlarda o pazardaki diğer rakip markaları da olumsuz etkilediğini söylemektedir. 1999 da Avrupa'da yaşanan Coca Cola krizi, bu marka kadar aynı sektördeki diğer markalara da tüketicinin tedirgin durmasına neden olmuştur. Hele aynı sosyal paydaşlar tabanına oturan rekabet ortamlarında (Petrol şirketleri, telekom endüstrisi vb.) bu konu daha da belirgindir. Aynı endüstrinin farklı şirketlerini yöneten CEO'lar, sektörün olumsuz algılanmasına neden olacak tutum ve davranışlara karşı seyirci kalamazlar. Eğer siz otomobil üretiyorsanız ve ürettiğiniz otomobilde yüzde 79 oranında geri dönüşümlü parça kullanıyorsanız, ancak rakipleriniz için böyle bir üretim niyeti yüzyıllar kadar uzaksa, sokakta yürüyen vatandaşın kafasında tüm otomobil endüstrisi "çevre düşmanıdır". Sizin kendi öykünüzü anlatmak için tercih edeceğiniz kurumsal toplam iletişim, ortak sosyal paydaşlar tabanında rakipler üzerinde de bir baskı unsuru olmaya başlayacaktır! Çünkü, rakipler sizden değil, sektörün bütününe algılanmasına yönelik tüketici tutum ve davranışlarından etkileneceklerdir.

Günümüzde CEO'ların ismi borsada hisseleri etkiliyor. Peki, nedir bu ismin arkasındaki gizemli güç? Nasıl oluyor da bir CEO'nun bir şirketin başına geçmesi veya gitmesi hissedarlarda bir etki yaratıyor? Sadece hissedarlarda mı? O şirketin çalışanlarından tutun, bayilerine kadar herkes olumlu/olumsuz etkilenmiyor mu? Yoksa bir CEO yaratmak, bir marka yaratmak gibi bir şey mi?

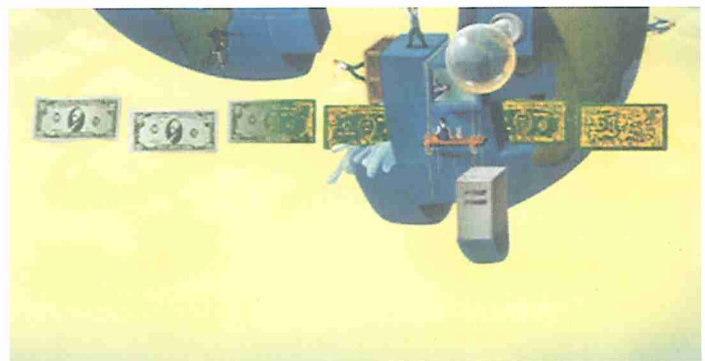
Kurumları için "iletişim değeri" yaratan CEO'lar, başına geçtikleri şirketin geleceğini yaşarlar ve yaşatırlar.. Bu da



"güven" unsurudur. Çünkü, yaratılan iletişim değeri, sosyal paydaşların o kuruma verdikleri "not"tur. Gelecek yönetimi bu not ile yakından ilişkilidir. Bu süreç ancak kurumsal toplam iletişimi ile yaşanabilir!

Sonuçta nereye geldik?

Artık yönetimlerin "iletişim performansı" rekabeti başlamıştır. Bu rekabet, kurumsal itibarın ve sosyal paydaşlar algılamasının karşılığıdır. Bu rekabetin sonucunda bir iletişim değeri oluşmaktadır. Bu değer, şirketlerin defter değeri ile, pazar değerleri arasındaki farkı ortaya çıkarmaktadır. Üretim stratejilerinin, global pazarlar için merkezileşme eğiliminin yoğun yaşanacağı yeni yüzyılın ilk çeyreğinde, şirket evliliklerinde de sayısal bir artış yaşanacaktır. Bu evlilikler için pazarlık masasına oturulduğunda üzerinde en fazla tartışılacak konulardan biri "itibar" ve "algılamanın" karşılığı olan "iletişim değeri" olacaktır. Ki bu değer, yönetimlerin iletişim performanslarının bir göstergesi olarak "kariyerlerine" yazılacaktır.



# FORMAT SAVAŞLARI 2006

## DVD'nin tahtı kimin olacak? Blu-ray, HD DVD'ye karşı;

1969 yılında Philips firması Laserdisc teknolojisini geliştirdi. Laser teknolojisindeki çalışmalarında kendilerine ortak seçtikleri Sony 1979 yılında CD'yi (compact disc) yarattı. Bu ikili 90'ların başında daha yoğun bilgi depolayabilen Multi Media Compact Disc'i (MMCD) geliştirince karşısında Süper Density Disc'i (SD) yi üreten Toshiba'yı ve onu destekleyen Hitachi, Matsushita (Panasonic), Mitsubishi, Pioneer, Thomson ve Time Warner'i buldu.

1995-96 yıllarında IBM Başkanı Lou Gerstner bu iki formatın temsilcilerini bir araya getirdi ve DVD adı verilen (Digital Versatile Disc) format o günün teknolojisinin tek ve en üst standardı olarak beraberce geliştirildi. Ancak Sony ve Philips bu formatın kendilerine yeterince kar kazandırmadığını düşünerek Sony'nin daha

önceden üzerinde çalışmaya başladığı Professional Disc for Data (PDD veya ProData) formatını geliştirerek Blu-ray dedğimiz teknolojiye ulaştılar. Altta kalmak istemeyen Toshiba da Advanceol Optical Disc dedikleri teknoloji geliştirerek HD DVD (High Definition DVD) yi geliştirdi.

Bu kadar kafa karıştırıcı kısaltmalar ve tarihten sonra konuyu daha anlaşılabilir olarak açıklamak için sorulması gerekli soruları sorulalım.

### 1- HD DVD ve Blu-ray nedir? DVD den farkları nedir?

Bahsettiğimiz teknolojilerin temeli bir disk üzerine sıkıştırılmış bilgiyi lazer ışınıyla okumak üzerine kurulmuştur. Bildiğimiz CD ve DVD'lerde kırmızı lazer ışınları kullanılır. Yeni teknolojiler ise çok daha kısa dalga boyuna sahip mavi lazer

ışını kullanırlar. Daha kısa dalga boyu aynı fiziksel alan üzerine daha fazla bilgi sıkıştırma avantajı sağlar. Böylece HD DVD ve Blu-ray disklere sıkıştırılan bir film DVD'ye nazaran çok daha yüksek çözünürlükte görüntü sunabilir çünkü bu yeni teknoloji daha yüksek çözünürlük için gerekli büyüklükte bilgiyi saklayabilir. DVD 8.4 GB bilgi depolayabilirken

Blu-ray ve HD DVD bu kapasitenin 3 katından 20 katına kadar fazla bilgi depolayabilir. Kısacası ses ve görüntü kalitesine bayıla bayıla izlediğimiz DVD teknolojisi en uç nokta değilmiş. Daha iyisi yolda; hatta geldi. Buna ek olarak yeni teknolojilerin sahip olduğu bu büyük depolama kapasitesi, ek menüler, oyunlar, tanıtım fragmanları vb. gibi bir çok ekstranın bu dijital disklere eklenmesine olanak tanıyacak.

### 2- Hangi firmalar hangi formatı destekliyor?

Her ne kadar çok yoğun taraf değiştirme manevraları yaşanıyor da HD DVD, Toshiba, Sanyo, Microsoft, NEC, HBO ve New Line, Dream Works tarafından destekleniyor. Blu-ray' ciler, Sony, Philips, Panasonic, Samsung,

Sharp, Pioneer, Dell, Apple, Electronic Arts, Sony Pictures/ Columbia ve Disney. (Dedikodular Disney'in her an taraf değiştireceğini söylüyor.) Warner-Bros, Paramount, Universal, LG ve HP her iki formatı da destekleyeceğini iddia eden politik oyuncular.

### 3-HD DVD ve Blu-ray arasında ne fark var?

İkisi de okuyucu olarak mavi lazer kullansalar da disk yapıları çok farklıdır. HD DVD, DVD diskler gibi 0.6 mikron kalınlığında 2 katmanın birleşmesinden oluşur ve bilgi üst katmana depolanır. Çift katmanlı (dual layer) bir HD DVD 30 GB civarında bilgi depolar ki bu DVD'nin 3 katından fazladır. Blu-ray çizilmeyen tek bir katmandan oluşur ve bilgiler bu katmanın en dibinde depolanır. Blu-ray DVD'ler 50 GB bilgiyi depolayabilir ki bu rakam testlerde 100 GB'a kadar çıkabiliyor. Teorik olarak Blu-ray 200 GB, HD DVD ise 60 GB lık fiziksel limitlere sahiptir.

### 4-Madem yeni teknolojilerin en önemli esprisi kapasite, HD DVD, daha fazla kapasiteye sahip Blu-ray karşısında nasıl ayakta kalacak?

Blu-ray kapasite konusunda avantajlı ancak HD DVD'nin de ciddi avantajları var:

**a-** HD DVD diskler üreticilere ek yatırım yükü getirmiyor. Halihazırda DVD ürettikleri makinelerde HD DVD üretebiliyorlar. Blu-ray ise yeni yatırım isteyen bir teknoloji.

**b-** HD DVD playerlar (oyuncular) piyasaya Blu-ray'dan 2-3 ay önce çıktı. ABD fiyatlarına göre Toshiba'nın Player'ları 500-800 dolar

**20. yüzyıl**  
"demokrasinin" tanımları ile geçti.. Hatta, tanımlarla uğraşmaktan ve bunları yozlaştırmaktan "demokrasiyi" uygulamayı unutan ülkeler bile var.. Ama 20. yüzyıl, demokratikleşme ile sivil toplumu ve bu toplumu hiç akla hayale gelmeyecek platformlarda temsil eden kuruluşlarının önemini de bizlere "armağan" etti.





iken en ucuz Blu-ray 1000 dolardan başlayıp 2000 dolarlara kadar gidiyor.

**C-** Blu-ray'ın ekstra avantajlarından tam olarak yararlanmak için halen kullanıcıların sahip olduğu görüntü ve ses sistemleri yeterli olmayabilir şu anda piyasadaki televizyon, projeksiyon ve ses sistemleri HD DVD 'nin tüm avantajlarından istifade edebilmeye daha yeterli.

Bunların yanısıra bizce en önemli kriter hangi formatta daha fazla filmin piyasaya çıkacağı, piyasada satılan bilgisayarların daha çok HD DVD playerla mı yoksa Blu-rayle mi geleceği gibi faktörler.

#### 5- Bu formatların kayıt cihazları yolda mı?

Blu-ray kayıt cihazları 2004 yılında Japon pazarında gezmeye başladı bile. HD DVD recorder (kayıt cihazı) ise en erken 2007 de piyasada olacak. Ancak bu iki formatın da yasadışı kopyalamaya karşı çok ciddi sistemler geliştirdiğini peşinen söylememiz gerek. Hatta bu formatlar 2006 yılını yasadışı kopyalanmaya karşı sistem geliştirmekle geçirmeyi bile göze aldılar.

DVD tarihte teknolojik ürünler arasında en fazla ciro yapan, üzerine en fazla ürün geliştirilen teknoloji oldu. DVD teknolojisi sadece milyarlarca dolarlık bir DVD satma ve kiralama segmenti yaratmadı aynı zamanda milyonlarca tüketiciye yeni müzik sistemleri, televizyonlar, projeksiyon cihazları aldırdı.

Halen dünyada satılan her bilgisayar üzerinde DVD player ve/veya DVD recorder ile geliyor. Ancak bunun en önemli sebebi DVD'nin kendi zamanının

tek formatı olması.

Bu da tüketiciye güven verdi hala da veriyor. Ancak format savaşlarının tekrar başlaması birçok tüketicinin yeni teknolojiye yatırım yapmasını gecik-

tirecek. Bu da satış ve kiralama ayağında da ciddi gecikmelere yol açacak. Bunun farkında olan Blu-ray ve HD DVD cephele ürettikleri tüm player ve recorderların DVD formatını kullanabilecek olmasını garanti ediyor. Ancak şu andaki DVD player ve recorderlar iki teknolojiyi de okuyamıyor. Ayrıca tüketiciler kendilerine yeni playerlar alsalar bile

yüksek çözünürlükteki görüntüyü okuyabilecek HD (High Definition) televizyonlara ihtiyaç var. Piyasada bir kaç senedir HD özellikli TV'ler satılsa da, yeni teknolojilerden tam istifade edebilecek TV'lerin HDMI (High Definition Media Interface) adı verilen 8+1 kanallı sesi ve yüksek çözünürlükte görüntüyü beraber taşıyabilecek girişe sahip olması lazım. Yani 1.5 sene öncesine kadar HD TV'lerde standart olan DVI giriş yeterli değil.

Sony, Blu-ray'i dominant format yapmak için çok stratejik bir hamle yaparak yeni Play Station 3'ü Blu-

ray player'ı olarak çıkarmaya karar verdi. Bunun için Play Station 3'ün piyasaya geç çıkmasını bile göze aldı. Dünyada bir çok ailenin Play Station'ı sadece oyun konsolu olarak değil aynı zamanda bir Disk Player ve recorder olarak alacağı düşünülürse bu disk'in Blu-ray olması ibreyi Blu-ray yönüne döndürebilir. Ancak Play Station'un en büyük rakibi olan Microsoft'un X-box'ı da çok yakında üzerinde HD DVD oynatıcısıyla karşımıza çıkabilir. Zaten HD DVD formatının yazılım sorumluluğu da Microsoft firmasına ait.

Blu-ray ve HD DVD ses ve görüntü kalitesiyle kalbimizi çalacak, ekstra menüler ve fonksiyonlarla seyretme zevkimizi arttıracak, gerçeğe yakın oyunlarla bizi büyüleyecek ve inanılmaz bilgi depolama kapasiteleriyle bilgi işlem dünyasında yeni çığır açacak. Sonuçta DVD'yi aramayacağız ama DVD'nin tek format olduğu, hangisini alalım diye düşünmek zorunda olmadığımız günleri muhtemelen arayacağız.

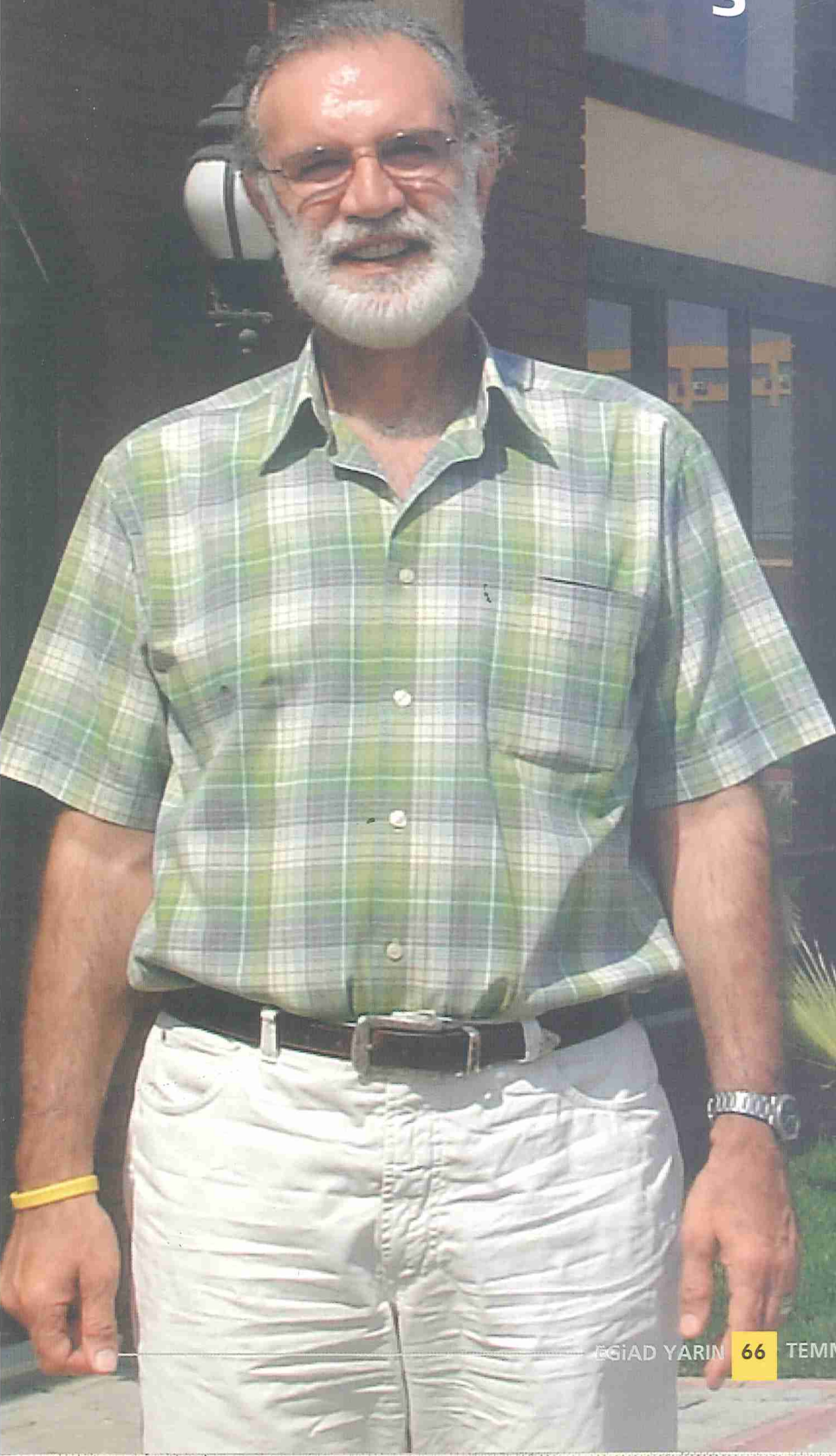
**Sony, Blu-ray'i dominant format yapmak için çok stratejik bir hamle yaparak yeni Play Station 3'ü Blu-ray player'ı olarak çıkarmaya karar verdi. Bunun için Play Station 3'ün piyasaya geç çıkmasını bile göze aldı.**

# HDMI™

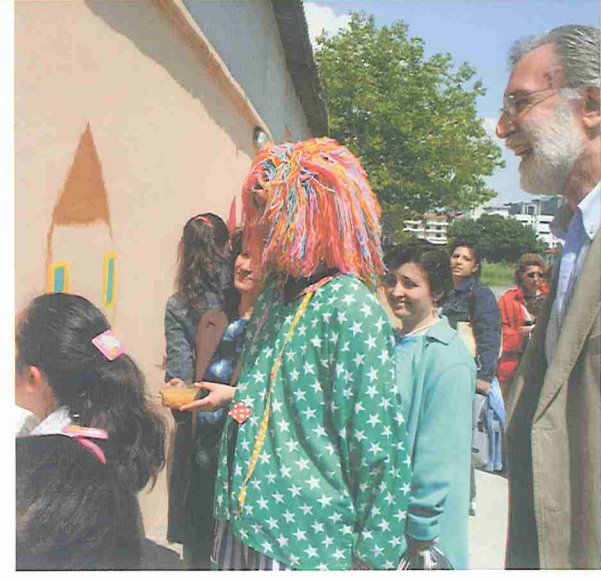


Mehmet Refik SOYER, babasının hayali ile yola çıktı ve İzmir’de bir ilke imza attı....

# Çocukların kulağına sanat suyu kaçıran adam



Kültür-sanata adanmış bir ömür Mehmet Refik Soyer’in hayatı. Babasının hayalini gerçekleştirmek adına çıktığı yolda, bugün İzmir’in bir ilğine imza atarak yol alıyor. Sanayici bir ailenin oğlu olan Mehmet Refik Soyer, uzun yıllar Türkiye sanayisine hizmet veren ve 2002 yılında Çin rekabeti nedeniyle üretimini durdurma kararı alan Civas Civata Fabrikası’nı Soyer Kültür Sanat Fabrikası (SKSF) haline getirmeyi başardı. 40 yıl önce İngiltere’de görüp etkilendiği “Gençlik Merkezi” uygulaması ile Türkiye’deki “Halkevi” modelini bir araya getiren Soyer, bu yarattığı mekanda çocukların kulağına sanat suyu kaçırmaya çalışıyor ve ekliyor: “Amacımız, bir sanatkar yetiştirmek değil. Sanata ilgisi olan, küçük yaştan itibaren çamurla oynayan, bahçeyle uğraşan, boya yapan çocuklar yaratmak istiyoruz. Çocukların kafasında bir sanat tortusu bırakmalıyız.” İzmir’in genç işadamlarına şehrin daha hızlı gelişebilmesi için yeni üniversiteler kurmaları, tarihi kamu binalarına hayat vermeleri ve günlük hayatlarında kültür-sanata daha fazla vakit ayırmaları gerektiği tavsiyelerinde de bulunan SKSF İcra Kurulu Başkanı Mehmet Refik Soyer ile bu projenin gelişimi, İzmir’in kültür-sanattaki değişimi ve yapılması gerekenler üzerine keyifli bir sohbet yaptık.



**Rahmetli babanız Dünder Soyer'in en büyük hayali Niğde'ye bir kültür-sanat merkezi kazandırmak idi. Ancak bu proje ilk olarak Niğde'de değil de İzmir'de gerçekleşti. Bu projenin gelişim öyküsünü anlatır mısınız?**

**M. Refik SOYER:** Babam baba ocağı olan Niğde'ye bir seyahat düzenledi ve orada konferanslar verdi. Uzun yıllardır kendi doğduğu şehre birşeyler yapmak istiyordu. Babamın amacı çok amaçlı bir toplantı salonu ve içinde sivil toplum kuruluşlarının bulunabileceği bir yer yapmak idi. Asıl amacı, demokrasiyi geliştirmektir. Çünkü düşüncesi, demokrasiyi geliştirebilmek için mutlaka insanların birden fazla sivil toplum kuruluşuna üye olması gerektiği idi. Tabii, üye olmak yetmiyor. Zaten kendisinin de kurduğu ve içinde bulunduğu birçok sivil toplum kuruluşu vardı. Soyer Kültür ve Sanat Fabrikası aslında onun projesi ve vasiyeti idi. Civata üretimini 2002 yılında durdurma kararı verdiğimiz dönemde, Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde bir yer almıştık. Böyle bir tesisi aslında ilk orada yapmayı düşündük. Babam "Sen bu iş üzerinde otur düşün" dedi. Gençliğimden beri Gençlik Merkezi Projesi üzerinde duruyordum. Bu merkezleri küçük yaşta İngiltere'ye yaptığım ziyaret esnasında gördüm ve çok etkilendim. İçerisinde yüzme havuzları, voleybol sahaları, beyin jimnastiği bölümleri bulunuyordu.

Doğruyu söylemek gerekirse, 40 yıl öncesinde bizde de farklı bir modeli olan köy enstitüleri ve halkevlerinden haberim yoktu. Yurtdışındakiler bizim modelimizin modern bir kopyası idi.

**Peki babanızın projesini siz nasıl geliştirdiniz?**

**M. Refik SOYER:** Babamın projesinin üzerine Gençlik Merkezi modelini ekledim. Babam ile ortak düşüncelerimizden birisi de Türkiye'deki gelişimin kültür sanat etkinliği boyutunda yeterince desteklenmemiş olması idi.

Kültür sanat etkinlikleri dünyada daha çok burjuva kesiminde gelişim göstermiştir. Dünya geneline baktığımızda gelir seviyesi düşük olan ülkelerde yaşam standardının çok yüksek olduğunu görüyorsunuz. Oysa bizdeki öğreti daha farklı. Bizde ekonomi ön planda. Evet belli noktalarda doğru ancak kültür sanatın da gözardı edilmemesi gerekiyor. Bunun çok güzel örneklerini demir perde ülkelerinde görmek mümkün. İnsanlar kültürel olarak her türlü hazda doyuma ulaşmış durumda. Ama ceplerine ayda 100-200 dolar para giriyor. Bu bizde ciddi bir kaos. İnsanların hayattan zevk almaları sağlanıyor. Bizim ülkemizde siyasette yaşanan sıkıntılar da eklenince daha fazla problem ortaya çıkıyor. Bu insanlar-

da bazı altyapı eksiklikleri var ki, bu da insanlarda belli bir hüznü yaratıyor. Günlük hayatımıza yönelik binlerce alınmış karar ve uygulamaların aslında canımızı sıktığını görüyoruz. Bunun arkasında ciddi bir deformasyonun olduğunu görüyoruz.

**Sayın Hakan Tartan milletvekili olduğu dönemde halkevlerini yeniden canlandırmak için çeşitli çalışmalar yaptınız. Ancak bu konuda fazla bir yol alınamadı.**

**M. Refik SOYER:** Halkevi ismiyle olmasa bile daha modern bir yapılanma ile kültür-sanat adına yeni girişimler yapılmalı. Kültürümüzün içine baktığımızda da aslında külliyelerde bu felsefeyi görmek mümkün. Bu proje ile bizim keşfettiğimiz yeni bir konu değil. Önemli olan zamanında ve doğru bir şekilde yapmak. Çeşitli araştırma sonuçları gösteriyor ki, Türk insanı mutsuz. Parayı kazanmayı ve harcamayı bilmiyor. Çünkü o kültürü yok.

Bu projeyi güçlendiren diğer önemli unsur da Türkiye'de kültür-sanat projeleri doğru yürütülemediği için insanlar aynı dili kullanıp farklı şeylerden bahsediyorlar. Bizim gençliğimizde sosyo kültürel ve ekonomik ayrımlar daha asgari düzeyde idi. Son 20 yılda ise ciddi bir farklılaşma ile karşı karşıyayız. Artık insanlarımız aynı mekanda oturmakta güçlük çeker hale geldiler. Birbirleriyle konuşmakta

güçlük çeker hale geldiler. Böylesi bir ortamda Türkiye'yi bir Japonya, Almanya yapabilmek daha da zorlaşıyor.

**Bu proje için gerek yurtiçi gerekse yurtdışından profesyonel bir destek aldınız mı?**

**M. Refik SOYER:** Profesyonel desteği gene kendimiz verdik. Bu proje aslında kendi birikimlerimizi ortaya çıkarıyor. Gördüklerimi ve aileden gelen birikimleri biraraya getirdik. Tabii bir de ekip oluşturduk. Bu ekip gelişecek. Bünyemize gençleri alıyoruz. Buradaki hedef, gençlerle genç fikirleri birarada tutmak. Ana amaç, gençler ile tecrübelileri birarada çalıştırmak.

Hedefimiz, çocukların kulağına sanat suyu kaçırmak.

İllaki bir sanatkar yetiştirmek değil amacımız. Sanata ilgisi olan, küçük yaştan itibaren çamurla oynayan, bahçeyle uğraşan, boyayla uğraşan çocuklar yaratmak istiyoruz. Çocukların kafasında bir sanat tortusu bırakmalıyız. Dünyayı takip eden kişiler yaratırsak, dünyadan daha fazla haz alınacak.

**Soyer Kültür Sanat Fabrikası'nın bulunduğu arazi itibarıyla İzmir'in en değerli gayrimenkul alanlarından biri**

**İllaki bir sanatkar yetiştirmek değil amacımız. Sanata ilgisi olan, küçük yaştan itibaren çamurla oynayan, bahçeyle uğraşan, boyayla uğraşan çocuklar yaratmak istiyoruz. Çocukların kafasında bir sanat tortusu bırakmalıyız. Dünyayı takip eden kişiler yaratırsak, dünyadan daha fazla haz alınacak.**



olarak karşımıza çıkıyor. Ancak siz ticari olarak burayı değerlendirmek yerine çocukların kulağına sanat suyu karmayı tercih ettiniz. Bu projeye İzmirli sahip çıktı mı?

**M. Refik SOYER:** Doğru söylüyorsunuz. Hepimizin hayatta aldığı birçok kararın altında siyaset var. Bu da biraz öyle. Türkiye'nin bugün içinde bulunduğu ortamı gözönünde bulundurduğumuzda, çağdaş bir gelişim sürdürecekse bizim gençlerimizi çok iyi eğitmemiz gerekiyor. İzmir'de yıllardır "Fuar kenti mi olsun, kongre merkezi mi olsun, liman şehri mi olsun" diye tartışılır. Aslında İzmir bunların hepsi. Ama benim düşüncem, İzmir bir sanat-kültür şehri olsun. Bir üniversite kenti olsun. İzmir'in tarihi olarak antik bir şehir. Coğrafyası ve iklimi, üzerindeki insanı iyi. Yeni üniversiteler kurulsun. Keşke genç işadamları bunu kendisine hedef edinsede buraya 5 yeni üniversite daha açsalar. Çünkü üniversite şehri farklılaştırıyor. İzmir'in altyapısı zaten var. Bunu artık doğru kullanmak lazım.

Evet, dediğiniz gibi bu arazinin üzerinde çok farklı yatırımlar yapabiliydik. Ama biz bu projeye inandık. Bu projeye de Türkiye'ye örnek olmak istiyoruz. Bu işi bizden kat ve kat daha iyi yapabilecek insanlar olduğuna inanıyorum. İlçe belediye başkanları ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı eşleri ile birlikte buraya geldiler ve bize destek verdiler. İnsanlara farklı birşey olduğunu göstermek yeterli. İnsanlar "Sen gerçekten deliymişsin" dediler. Bu tarzda İzmir'de birçok arazi var. İşadamlarımız okul, hastane, cami yapıyorlar. Ama artık Türkiye'deki cami sayısı yeterli. Ama sonuçta bunların yanında kültür-sanat merkezleri bağışlarında da bulunabilirler. Biz okyanusta bir damla olsak, yeter.

**Burası tamamen Soyer Ailesi'nin kendi özsermayesi ile hayata geçti. Devletten maddi ve manevi herhangi bir destek görmediniz mi? Bürokratik sıkıntılarla karşılaştınız mı?**

**M. Refik SOYER:** Bornova Belediyesi, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Konak Belediyesi'nden manevi olarak büyük destek aldık. Bir sanayi tesisini, sanat merkezi haline getirmekte bize yardımcı oldular. Aslında bu da bana yetti. İzmir Limanı çevresindeki eski elektrik fabrikası ve havagazı fabrikası muhteşem alanlar. EĞİAD'ın bildiğim kadarıyla birtakım girişimleri oldu. Oraların yapısı kullanılarak, sanat merkezi haline getirilebilir.

İstanbul'dan şikayet ediyoruz. Ancak iyi niyetle yapılmış

ancak daha sonra sahibini ortadan kaldırmaya çalışan bir Frankenstein gibi bu haliyle İstanbul. İstanbul artık faydadan çok zarar getirir hale geldi. İstanbul 3 köprü, 15 milyon nüfustan bahsediyor. İzmir'deki bürokrasi ve devlet erkani, bu tarz projelere çok daha fazla destek vermeli. Tarihi kamu alanları var.

Bunlara örnek vermek gerekirse birincisi Koç Müzesi, ikincisi ise İstanbul Modern. Verenlerin de yapanlarında ellere sağlık. İzmir'de de bu tarz yerler var ve bu alanların değerlendirilmesi gerekiyor. Kamuya hizmet verecek her türlü projeye bu tarz alanlar açılmalı.

**Burası için ne kadarlık harcama yapıldı?**

**M. Refik SOYER:** Halen devam eden yatırımların bitmesiyle 1 milyon YTL'yi bulacak. Çünkü halen süren yatırımlarımız var. Haluk Bilginer ile birlikte burada bir tiyatro projemiz var. İstanbul ve Ankara'da bulunan Oyun Atölyesi'ni burada da yapmak istiyor. Projesi hazırlanıyor.

**İzmir halkının yıllar itibariyle kültür-sanat alanındaki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

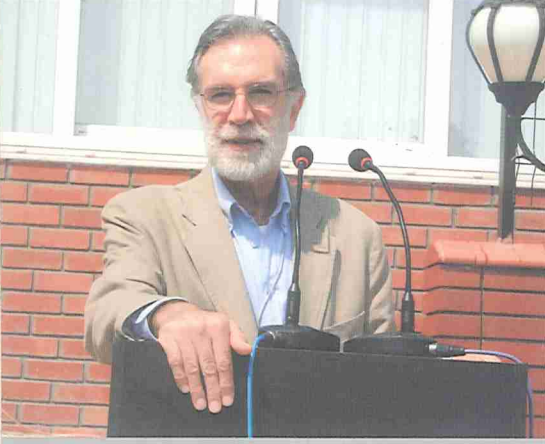
**M. Refik SOYER:** Ege insanı farklı. Ancak kent artık eski kent değil. Bizim hafızamızda kalanlar 30-40 yıl öncesine ait. Kent bir değişim içerisinde. Genç bir nüfus var. İletişim var. İzmir'de arz eksikliği var. Bu nedenle talebi ölçmekte zorluk çekiyorsunuz. İzmirli evinde oturur deniliyordu ama bunlar artık değişmeye başladı. İkincisi doğru bir iş yaptığınızda ve arz ettiğinizde buna kesinlikle bir talep görüyorsunuz. Bu nedenle arz yaratmak, arza cevap vermek ve sabırlı olmak gerekiyor.

**Sanatsal etkinliklerde ağırlık hangi branşlarda?**

**M. Refik SOYER:** Bünyemizde resim, heykel, seramik, tiyatro, müzik, dans ve fotoğrafçılık kursları olacak. Türkiye'de sanat-kültüre gerçekten değer veren gençlerimiz var. Bu hoşuma gidiyor. Siz bir branşta gelişmek istiyorsanız illaki devlet üniversitesi-ne girmek zorunda değilsiniz.

Sisteme baktığımızda birşey öğrenmek için devlet üniversitesine gitmek zorunda değilsiniz. Moda tasarımı, tekstil-konfeksiyon alanlarında bunların eğitimini üniversite düzeyinde konunun uzmanı hocalardan verebilirsiniz. Burada önemli olan hocayla öğrenciyi buluşturmak.

**Buranın geleceği de bu şekilde mi olacak?**



**M. Refik SOYER:** Kesinlikle evet. Burada ciddi ciddi moda tasarım bölümünü düşünüyorum. İzmir’de yüzlerce tekstil atölyesi var. Allah vergisi yetenekleri olan gençlerimizi keşfedip, onlara belli bir eğitim vererek, iş sahalarında istihdam edilmesini sağlayabiliriz.

Geçtiğimiz senelerde İzmir Senfoni Orkestrası, çeşitli köylerimize gidip orada klasik müziği, müzik aletlerini tanıtmak amacıyla konser organizasyonları düzenledi. Bu sayede orada yaşayan gençlerimizin bir bakış açısı yakalamasını sağladı. Siz bu konseptte uygun projeler üretmeyi düşünüyor musunuz?

**M. Refik SOYER:** Yunanistan ile ortak projeler yapacağız. Bu sanat fabrikasının kendi kendine çalışması gerekiyor. Buradan ticari hiçbirşey beklemiyoruz. Bu noktadan baktığımızda hem dışarıya burs vererek ya da çok düşük fiyatlarla ücretlendirerek sanatı desteklemek amacındayız. Bu nedenle Soyer Vakfı’nı kuracağız. Bornova’nın gelir seviyesi düşük semtlerinden çocuklarımızı buraya getirdik. Burada resim

yapmalarını sağladık. Bu tarz etkinliklerimiz önümüzdeki günlerde de devam edecek.

**Babanızın hayali Niğde’de bir sanat merkezi açmaktı. Peki bu hayal gerçekleşecek mi?**

**M. Refik SOYER:** Kesinlikle birşey yapacağız. Ayhan Şahenk babamın çok yakın arkadaşı idi. Onlarında orada projeleri var. Bizde onlarla birlikte birşeylere imza atacağız.

**Genç işadamlarına mesajınız ne olacak?**

**M. Refik SOYER:** Genç sanayicilerimiz son derece bilgili. Bizim dönemimize göre kendilerini daha fazla geliştirmiş yapıdadılar. Dünyayı daha fazla tanımış durumdalar. Ama işlerin yoğunluğu nedeniyle gözden kaçırdıkları sanat ve kültüre ağırlık versinler. “50’lili yaşlarda farkettim” demek yerine, daha erken yaşlarda bu keyfi farket sinler. Bu etkinlikler, sanayiciliklerini de geliştirecektir.

## MEHMET REFİK SOYER KİMDİR?

1952 İzmir doğumlu olan Mehmet Refik Soyer, ilk ve orta öğrenimini takiben Atatürk Lisesi’ni tamamladıktan sonra Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi’nde yüksek tahsilini yaptı. Orta eğitiminde sahip olduğu Fransızca lisanı yanı sıra, Almanca ve İngilizce lisan eğitimlerini aldı. Altınordu Basket Takımı’nda başladığı spor hayatına KSK formasıyla 2. lig şampiyonluğunu yaşadı. Aktif bir sosyal yaşamın içinde bulunan Soyer, Ege Bölgesi Sanayi Odası’nda Meclis üyeliği, 2 yıl Yönetim Kurulu Üyeliği, İzmir Ticaret Odası’nda Meslek Komitesi üyeliği, Anadolu Kulübü ve Tenis Kulübü Yöneticiliği’nde bulundu.

Atatürkçü Laikler Derneği kurucusu olan Mehmet Refik Soyer, 1 yıl Fuar ve Turizm Müdürlüğü, Tansaş A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği, İZFAŞ Kurucusu ve Murahhas üyeliğini ve 7 yıl Belçika Fahri Konsolosluk görevlerini yaptı.

Yeni Asır, Ekonomik Bülten, Milliyet ve Yenigün gazeteslerinde konuk yazar olarak yazan Soyer, Ege’nin siyasi ve ekonomik gündemini oluşturan ve değerli tartışma ve sonuçlara ulaşan “Kordon Toplantıları”nın kurucu ve düzenleyiciliğini yaptı.

2002 yılında kurucusu bulunduğu Demokrasi Kültürünü Geliştirme ve Yaygınlaştırma Derneği’nin halen başkanlığını sürdüren Mehmet Refik Soyer, İmbat Toplantıları’nın da düzenleyicisi olup Gazeteci Barış Kudar ile birlikte “Ne olacak bu CHP’nin hali” ve “İnadına sosyal demokrasi” başlıklı iki kitap yazdı. İki çocuk babası olan Soyer, son iki yıldır “SOYER KÜLTÜR SANAT FABRİKASI” kompleksini oluşturmaktadır.



# EŞLERİ ANLATIYOR

11 - 18 TEMMUZ



M  
MIGROS

GİL  
RECREATION & SPORTS

elmas  
group  
LOGISTICS

GÜNDÜĞÜ  
NOTARY KULUBU

Tam bir denizaşığı olan Elmasoğlu Çifti, "Çocuk" diye tabir ettikleri dönemden beri birbirlerine olan sevgilerini koruyorlar. Neşe ve Cemal Elmasoğlu, komşu olmalarına rağmen ancak 20'li yaşların başında tanıştılar. Neşe Hanım'ı daha ilk gördüğünde "Seninle evlenmeye karar vermişim" diyen Cemal Elmasoğlu, evlilik teklifini de Urla'daki evlerinde yapıyor ve "Evet" cevabını alıyor. Neşe Hanım, "Bizimki, sonuçta bir çocukluk aşkı idi. Çocukluk aşkının üzerine inşa edilmiş bir beraberlik. Bu yolda birlikte büyüdük" diyor. Üniversite eğitimini, evliliği ve anne-baba olma sorumluluğunu genç yaşta üzerlerine alan Elmasoğlu Çifti, bugün oğulları Necdet ve Cem ile birlikte denizin sonsuzluklarına yelken açıyorlar. Cemal Elmasoğlu'nu, "İyi bir baba, iyi bir oğul ve kötü gün dostu" diye anlatan Neşe Elmasoğlu, büyük oğlu Necdet'in merakı ile başladıkları yelken sporuna Çeşme Yelken Kulübü Başkanlığı göreviyle de devam ediyor. Elmasoğlu Ailesi'nin denizlerinin sakin, pruvalarının neta olması dileğiyle...

## Denizin birleştirdiği Elmasoğlu Ailesi...

### Çocukluk aşkları ile büyüdüler...

#### • Eşiniz ile nasıl tanıştınız?

Cemal, çok yakın bir arkadaşım ile aynı apartmanda oturuyordu. Birbirimizi sürekli görüyorduk ama tanışmamız 17-18 yaşlarında oldu. Cemal, "Ben seni gördüğümde evlenmeye karar vermişim" der. Bu düşüncesinden 2 yıl sonra haberim oldu. Onun duygularını açmasıyla birlikte, görüşmeye başladık. Ailemden gizlice iki ay kadar görüştük. İzmir Amerikan Lisesi'nin Türk Sanat Müziği Korosu'nda görev alıyordum. Koro çalışmalarını yerine Cemal ile buluşurdum. Ancak anem farkedince, ilişkimiz daha hızlı bir şekilde ilerledi. Lise 2'yi bitirdiğim yıl sözlendik. Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümü 1. Sınıfta okurken evlendik. 2. sınıfta iken oğlumuz Necdet dünyaya geldi.

#### • Üniversite, evlilik ve annelik. Küçük yaşta bu kadar sorumluluğu almak zor olmadı mı?

Hayır. Bunu istiyordum. O yaşlarda hiçbir şey gözünüzde büyümüyor. O süreç kendi içinde bize çok normal geldi. Üniversite mezuniyetinde "Aman Allah'ım okulu bitirdim, evlendim ve bir çocuğum var" dediğimi hatırlıyorum. Bu arada Cemal askere gitti. Anne olduğumda ben 21, Cemal ise 24 yaşında idi.

#### • Cemal Bey, evlilik teklifini nasıl yaptı?

1980'li yıllarda gönül rahatlığı ile flört ortamını yaşayamıyordunuz. Muhafazakar bir yapı vardı. "Alsancak'da birileri görür" diye Sahilevleri ve Urla'ya giderdik. Cemal'in ailesinin orada yazlığı vardı. İki aydır çıkıyorduk. Kucağındaki bahçe minderini bana fırlatıp, "Benimle evlenir misin?" dedi. O anda "Evet" dedim. Çünkü onu sevdiğimi biliyordum. İki ay sonrada sözlendik.

#### • Düğün nerede oldu? Balayı için özel bir program yaptınız mı?

Düğün Efes Oteli'nde oldu. Cemal tatil yapmadığı için balayı yapamadık. Halen de öyledir. Tanıştığımızda, Cemal üniversite ikinci sınıf öğrencisi idi. Her sene onur listesine giriyordu. Okulu birincilik ile bitirdi. Cuma günü Amerika'dan döndü, Pazartesi günü işe başladı.

#### • Hiç birlikte tatil yapmadınız mı?

Benim babam harita mühendisi. Ailem ile dünya turu yaptık. Dolayısıyla o konuda bir beklentim yoktu. Ancak birkaç görmediğim yer var. Cemal'in işleri uygun olduğu zaman bu hayalimizi gerçekleştirmek istiyoruz. 18 yıllık evliliğimiz boyunca bir kere tatil yaptık. Oğullarımız ile birlikte bir bayram tatilinde ABD'de Disneyland'a gittik.





Unutamayacağımız bir tatildi.

• **Cemal Bey'in en çok hangi yönünden etkilenmişsiniz?**

Cemal ile çıkmaya başladığım anda onu zaten kabul etmiştim. 17 yaşında sadece size nasıl baktığı ile ilgilenirsiniz. Yakışıklı olup olmadığı ile ilgilenirsiniz. **Bizimki, sonuçta bir çocukluk aşkı idi. Çocukluk aşkının üzerine inşa edilmiş bir beraberlik ve bu yolda birlikte büyüdük.** Ama inanılmaz babacan bir yapısı vardı.

• **Birlikte neler yapmaktan hoşlanıyorsunuz?**

Deniz tutkunu bir aileyiz. Denizden çıkmayan bir yapımız var. Cemal küçük yaşlardan itibaren winsörf ile ilgileniyordu. Bende 15 yaşından beri ilgileniyorum. Deniz sporlarına girişimiz ise büyük oğlumuz Necdet'in ilkokul 5. sınıfı bitirdikten sonra Çeşme Yelken Kulübü'ne başlamasıyla oldu.

Necdet'in deplasmanları bizim için tatil fırsatı yarattı. Bu spor böylece içimize işledi. O kadar için içine dahil olduk ki, şu anda Kulüp başkanlığını yürütüyorum.

• **Çeşme Yelken Kulübü'ndeki görevinizin aile yaşantınıza yansımaları nasıl oluyor?**

Yoğun bir temposu var. Kışın yarışlar devam ediyor. Türkiye Yelken Federasyonu'nun fikstründe yeralan bütün yarışlara katılıyoruz. Optimist ve laserde sınıflarımız var. Bir sezonda 10'dan fazla yarış oluyor. Yazın daha yoğun. Haftasonu çocuklarımız Çeşme'de antremanda. Bende onlarla birlikte ordayım. Sporcu sayımız toplamda 40'ı geçmiş durumda.

• **Cemal Bey, bu görevi üstlendiğinizde size destek verdi mi?**

Başlangıçta tepkili idi. Necdet'in bu konuda başarılı olması, bizlerin özverili olmasını sağladı. Benim Kulüpte olmam onun için rahatlatıyor. Kendisi de başarılı bir sporcu. Bu nedenle Necdet'i anlıyor. Benim Necdet'in hayatını kolaylaştırmam hoşuna gidiyor.

• **Evdeki ekonomiyi kim yönlendiriyor?**

Cemal yönlendiriyor.

• **Gerek iş ile ilgili gerekse Türkiye gündemine yönelik konuları tartışır mısınız?**

Eşim sadece EGİAD'da değil Uluslararası Nakliyeciler Derneği, Gümrük Müşavirleri Derneği'nde de görev alıyor. Bu nedenle hafta içi pek gündemi değerlendirme imkanımız olmuyor. Geç saatlere kadar çalıştığı için o saatten sonra sadece eşinin rahatlaması önemli. Haftasonu tekne de olduğumuz için ve kimse bir yere kaçamadığından herkes eteğindeki taşları keyifli şekilde anlatıyor. Yeri geldikçe, konuları ele alıp tartışırız.

• **Eşinizin sevdiğiniz ve sevmediğiniz yönleri neler?**

Sağlığına hiç dikkat etmiyor. 600 kişiye iş imkanı sağlamak büyük bir sorumluluk. Bir dönem çok fazla sigara içiyordu. Şimdi ise ciddi bir kilo problemimiz var. Bu sorunu aşmak için uğraşıyoruz. Evine ve oğullarına olan bağlılığına hayranlık duyuyorum. Mükemmel bir baba ve eştir. Cemal'i çocuklarının yanında görmenizi isterdim.

Bu konuda size bir anımı anlatmak isterim. Komşumuzun çocuğu ile Necdet bilgisayar oyunları oynardı. Cemal ne kadar geç saatte olursa olsun, eve geldiğinde eğer ki onlar oyun oynuyorsa ne yapıp eder, onların arasına girer ve üçüncü oyuncu olurdu. Bazen salonumuz anında futbol sahasına dönüş-



türülürdü. Necdet'in arkadaşı, "Keşke benim babamda" diye cümleye başladığında ne kadar şanslı olduğumuzu görürdüm. Necdet'in yarışlarında her zaman onun yanındadır.

• **Ev düzenine karışır mı?**

Eskiden karışırdı. Kendine ait olan eski eşyalarının izinsiz atılmasından hoşlanmaz.

Ancak işlerinin yoğunluğundan dolayı ev ile daha az ilgileniyor.

• **Eşinizi üç kelime ile özetlemeniz gerekse, ne derdiniz?**

İyi bir baba, iyi bir oğul ve kötü gün dostudur.

• **Cemal Bey'in sosyal duyarlılık adına çeşitli görevleri var. Önümüzdeki süreçte bu görevler artacak. Siz bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Politika yada ekonomi alanında birilerinin elini taşın altına koyması gerekiyor. Politika daha önceleri gündeme geldi. Ancak bu konuda kendisine destek vermedim. Diğer projelerde olmak ise onu mutlu ediyor. Ayrıca bugüne kadar hangi işe elini attıysa, başardığını görüyorum. Politika dışında her projede sonuna kadar onun yanındayım.

• **Cemal Bey tatil yapma fırsatı bulsa, nasıl bir program yapardınız?**

Teknemize binip, güneye inelim ve 15 gün dönmeyelim.

• **Türkiye'nin ekonomik gündemi inişli-çıkışlı bir grafik çiziyor. Eşinize bu süreçlerde nasıl destek veriyorsunuz? EGİAD'ın genç evlilerine neler önerirsiniz?**

Yaşanan olumsuzluklar tabii belli noktalarda eve yansıyor. Eşinize destek olmak zorundasınız. İşte sıkıntı yaşıyor, birde evde sıkıntı yaşarsa sorunlar daha çok büyür. Sıkıntılarını evde benimle paylaşır. Fikir alışverişlerimiz olur. Aslında sözlere gerek yok. Kapıdan içeri girdiğinde anlıyorsunuz. Soru sormadan bile anlarsınız. Onun neyin neşelendirdiğini bilirsiniz ve

o yönde hareket edersiniz.

• **EGİAD'ın etkinliklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Yeni projeler üretiyorlar. EGİAD, genç işadamlarının vizyonlarını genişletmesini sağlıyor. Sürekli fikir alışverişinde olmaları, İzmir'in daha fazla güçlenmesini sağlayacak. Her toplantıda beyin fırtınası yapıyorlar. Ayrıca çok güzel bir dostluk ortamı var. Bu nedenle daha özel projelerin oluşturulacağına inanıyorum.

**Bizimki, sonuçta bir çocukluk aşkı idi. Çocukluk aşkının üzerine inşa edilmiş bir beraberlik ve bu yolda birlikte büyüdük.**



## Bilgehan Çifti'nin Çeşme'de süren büyük aşkı...

Filiz, Asil ve Aysin Bilgehan....

Bilgehan Ailesi'nin üç bireyi, bu sayımızda sevgili EGİAD üyesi İlhan Bilgehan'ı bizlere bütün samimiyetleri ile anlattılar. Çeşme'de 21 yıl önce ilk görüşte başlayan

Bilgehan Çifti'nin büyük aşkı, bugün mükemmel iki çocuğunda dahil olduğu Bilgehan Ailesi'nde artarak devam ediyor.

İzmir'deki halkla ilişkiler sektörünün yapı taşlarından İlhan Bilgehan ile 1985 yılında evlenen Filiz Bilgehan, marka haline gelen İLDAŞ'ın kuruluşunda eşine olan desteği ile

"Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın vardır" sözünü haklı çıkarıyor. Eşi tarafından ilgili, hoşgörülü ve çalışkan; çocukları tarafından ise fedakar, duygusal, enerjik ve mutlu olmak için çaba harcayan birisi diye anlatılan İlhan Bilgehan, aile içinde yarattığı demokratik karar verme ortamıyla da herkesten tam not alıyor. Çocuklarının eğitim süreciyle yakından ilgilenen,

hatta veli toplantılarını dahi kaçırmayan

İlhan Bilgehan, işyeri İzmir'de olmasına rağmen Çeşme'de oldukları süreçte saat kaç olursa olsun ailesinin yanına gelmeyi tercih ediyor. "İlhan Bilgehan'ın sevmediğiniz huyları nedir?" sorusuna televizyon kanallarını istediği gibi değiştirmesi ve bekletmek dışında hiçbirşey bulamayan Bilgehan Ailesi'ne,

Çeşme'de yaptığımız keyifli sohbet için teşekkürler....

### • İlhan Bey ile nasıl tanıştınız?

Ailelerimiz birbirlerini tanımalarına rağmen biz tanışmıyorduk. İkimiz de Güzelyalı'da oturuyorduk. Ama ilk kez Çeşme'de karşılaştık. Aslında tanıştığımız gün için İlhan, annelerini bize getirmek için zorla Çeşme'ye geldiğini söylediler. İlhan, o süreci "Seni görünce, Çeşme'den ayrılmak istemedim" diye açıkladı. O dönemde İlhan, Yaşar Holding'in Basın Danışmanlığı görevini yürütüyordu. Sonra iyi arkadaş olduk ve çıkmaya başladık. Bunun üzerine İlhan, bir iki kere daha bize geldi. Arkadaşlarımızdan oluşan bir grup ile

çok keyifli süreçler yaşadık. İzmir'de de görüşmeye devam ettik. O yıllarda çok fazla flört etme imkanı yoktu. Dokuz Eylül Üniversitesi Büro Yönetimi'nden 1985 yılında mezun oldum ve aynı yıl 28 Eylül'de evlendik. Oğlum Asil de 1986 yılında doğdu. O yıllardan itibaren eşimin çok büyük desteğini gördüm. 7 yıl sonra da kızımız Aysin dünyaya geldi.

### • Evlenme teklifi ve düğün sürecinizi bizimle paylaşır mısınız?

Aslında evlenme teklifini romantik bir ortamda almadım. Arkadaşlar arasında bazı şeyler kendi doğallığında gelişti. İlhan bir süre sonra "Sözlenelim mi" dedi ve sözlendik. O dönemde İzmir'de çok fazla gezilebilecek yer yoktu. Rahat bir flört dönemi yaşayamazdın. Bonjour'a çok sık giderdik. Nişanımızdan sonra Bodrum'da tatil yaptık. Unutamadığım keyifli bir tatildi. Nişanımız, Kordon Bergama Restoran'da yapıldı. Fuar Kültürpark içinde o dönemde hizmet veren Kervansaray'da da nikahımız kıyıldı. Gösterişli bir düğün istemedik. Ama çok kalabalık bir nikah törenimiz olduğunu hatırlıyorum.

### • İlhan Bey uzun yıllar Yaşar Holding'in Basın Danışmanlığı görevinden sonra girişimcilik örneği göstererek, kendi şirketini kurmaya karar verdi. Bu süreci anlatır mısınız?

İlhan'ın kuruluş süreci 1990 yılında başladı. İlhan'ın tek başına iş hayatına atılmasına destek verdim. Bugün gelinen noktayı gördüğümde "İyi ki de öyle olmuş" diyorum. Yaşar Holding gibi güvenilir ve saygı duyulacak bir kurumda çalıştıktan sonra kendi şirketini kurmasına ailece destek verdik. Arkasında olmaya da devam edeceğiz. İyi bir ekip oluşturdu ve kısa sürede önemli yol aldı. Sadece çok para kazanmak için değil, bilgi birikiminizi daha iyi kullanmak için girişimci olmak zorundasınız. İlhan da bunu yaptı ve başardı.

• "Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın vardır", Burada sizin çabanızı da gözardı etmemek gerekiyor? Eğer bu başarıda küçük de olsa bir payım varsa, bu beni son

derece mutlu eder.

• **İlhan Bey, çok yoğun bir iş temposunda çalışıyor. Bu süreç, kadın olarak büyük fedakarlıklar gerektiriyor mu?**

İlhan, ne kadar yoğun olursa olsun, her zaman ailesiyle ilgilenmeyi bildi. Bazı dönemler tabii-ki zor geçti. Ama bu süreci, birbirimize sürekli anlayış ve hoşgörülle yaklaşıyorak aştık.

• **Eşiniz ile birlikte neler yapmaktan hoşlanırsınız?**

Ailece, seyahat etmeyi çok seviyoruz. Gerek ikimiz, gerekse çocuklarla birlikte Türkiye içinde Bodrum ve İstanbul'a gitmekten zevk alıyoruz. Çocuklar kış sporları yapmaktan keyif aldıkları için yurtdışında özellikle İsviçre'yi tercih ediyoruz. Ayrıca Zürih'i çok seviyoruz. Çünkü ulaşımı, güvenliği, rahatlığı ve gelişmişliği ile örnek bir kent.

• **Fırsat bulduğunuz ilk dönemde birlikte farklı nerelere seyahat etmeyi düşünüyorsunuz?**

Şartlar ve imkanlar da uygun olursa, Japonya'ya gitmeyi isteriz.

• **İlhan Bey'in iş yaşamındaki titizliğini biliyoruz; peki evde de aynı titizliği sürdürüyor mu?**

Eşim, ev düzenine genelde karışmaz. Ancak simetri takıntısı vardır. Televizyon konusunda hassastır. Birşey ona ters geldiyse kalkar; hemen düzeltir. Herşeyin düzenli olmasını ister. Televizyonun, özellikle maç dönemlerinde bozulmasına tahammülü yoktur.

• **Çocukların eğitim süreciyle ilgilenir mi?**

Asil ve Aysın'ın eğitim hayatında etkindir. Sadece imkanları sunup, tercihleri çocuklara bırakmaz. En son, Asil ile birlikte yurtiçi ve yurtdışındaki okulları gezdi. Her ikisinin de ders ve notlarıyla ilgilenir. Öğretmenleriyle görüşür. Veli toplantılarına bile, kendisi gitmeye özen gösterir. Çocuklar iyi notlar aldığında onlardan daha fazla sevindiğini ve mutlu olduğunu bilir. Çocukları başarılarından dolayı takdir etmesini bilir. Ancak, kötü not aldıklarında da küser.

• **Sizce İlhan Bey, zor biri mi?**

Zor sinirlenir; sinirlendiğinde de belli eder. Ama siniri çabuk geçer.

• **Ev ekonomisine karışır mı?**

Ev ekonomisine İlhan yön verir

• **Yaz tatillerinde neler yapıyorsunuz?**

İki ayımızı tamamen Çeşme'de geçiriyoruz. İlhan da, saat kaçta işi biterse bitsin, bizimle birlikte olmak için Çeşme'ye gelir.

• **Türkiye'nin inişli çıkışlı ekonomik yapısında, işadamlarının durumu çok daha zorlaşıyor. İşteki sıkıntıları eve yansıtır mı?**

Eşlerin böyle dönemlerde birbirine daha fazla destek vermesi gerektiğine inanıyorum. Bugüne kadar ne evdeki sıkıntısını işine, ne de işteki sıkıntısını eve yansıttı. İş işte bırakır. Evde, ben sorarsam, konuyu paylaşır.

• **Alışverişi birlikte mi yaparsınız?**

Tatil dönemlerinde birlikte alışveriş yapmaktan zevk alırız. Diğer günlerde ayrı ayrı alışveriş yapıyoruz. Çünkü yoğun çalışma temposu nedeniyle, hafta içi alışverişi birlikte yapmamız güçleşiyor.

• **Aysın, İlhan Bey nasıl bir babadır?**

Yerine gören kızmasını bilen, gereksiz şeylere onay vermeyen bir yapısı vardır. Okul hayatında başarılı olmamı ister ve bu konuda desteğini her zaman hissederim. Geleceğime yönelik kararları birlikte alıyoruz. Babam ile yaşanan her günün ayrı bir keyfi var. Bir konuda korkum varsa o korkuyu yenmem için destek olur. Kısa yoldan zirveye çıkmamı istemez. Babam ile tatille çıkmak keyiflidir. Çünkü o çok eğlencelidir ve bizi güldürmeyi bilir. Bizlerle mutlu ol-

mayı bilen bir babadır. Hiçbir yerde bizden ayrı kalmaz. Gece ne kadar geç saatte işi biterse bitsin, yazın İzmir'den kalkıp Çeşme'ye yanımıza gelir. Ancak televizyon izlerken, kendi istediği televizyon kanalını seçmesine kıızıyorum.

• **Babanın mesleğini devam ettirmeyi düşünüyor musun?**

**Aysın BİLGEHAN:** Babam ile birlikte çalışmanın zevkli olacağını biliyorum. Uzun vadede bu alana girmeyi düşünemilirim.

• **Asil, yurtdışındaki üniversitelere kabul edildin. Bu başarılı eğitim hayatında, babanın etkisi nedir? Babanı bize anlatır mısın?**

**Asil BİLGEHAN:** Fransa'dan bir, İsviçre'den de iki üniversiteye kabul edildim. Ekonomi veya işletme alanında eğitimime devam etmek istiyorum. Elde edeceğim bilgi birikimini, dışardan da olsa aile şirketinde devam ettireceğim. Babam, hayatımda örnek aldığım bir insan. Düşünceleri, benim için çok değerli. Her zaman doğru tercihler yapar ve öngörülüdür. Bugüne kadar ki eğitim hayatımda her zaman yanımda oldu. Biz kararları ailece alırız. Babam kadar, annem ve kardeşimin de görüşleri benim için önemlidir. Babam her zaman "Diğer insanlar ne yaparsa yapsın. Bu bizim için belirleyici değil. Bizim yaptıklarımızın doğru olması önemli" der. Bu düşünçesine de büyük saygı duyuyorum.

• **Bilgehan Ailesi'nde kararlar hep ortak mı alınır?**

**Filiz BİLGEHAN:** Kesinlikle. Ailedeki herkes herhangi bir konuda ailenin tam desteğini görmeden, işe başlamaz. Demokrasi bizde tam olarak işliyor.

• **Üç kelime ile İlhan Bey'i anlatmanız gerekse ne derdiniz?**

**Asil BİLGEHAN:** Fedakar, duygusal ve enerjik. Bir de şu bekletme huyu olmasa.

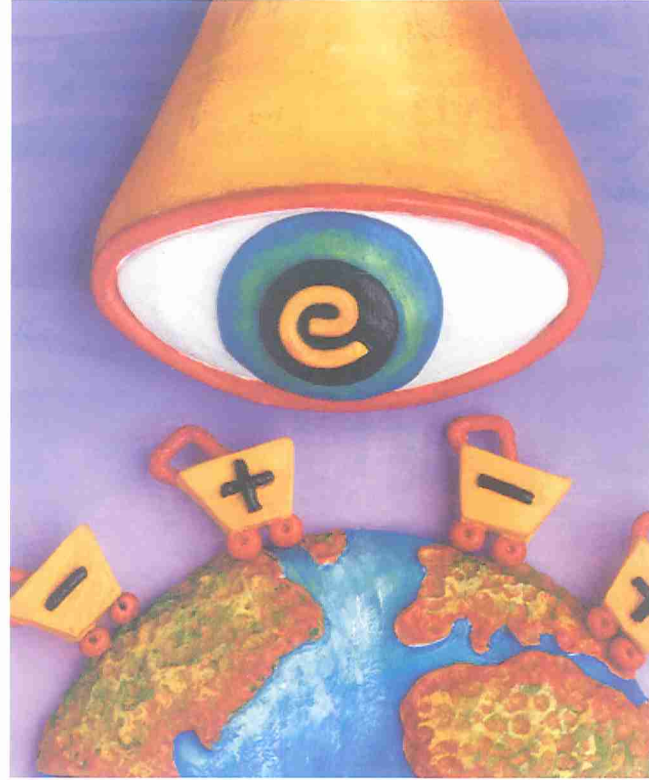
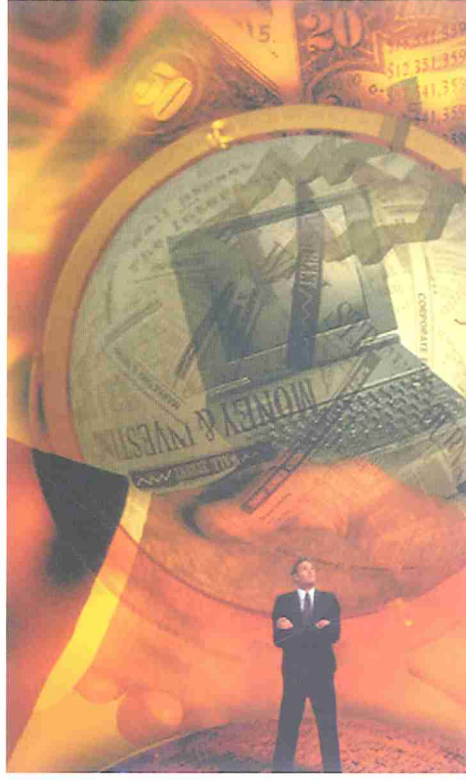
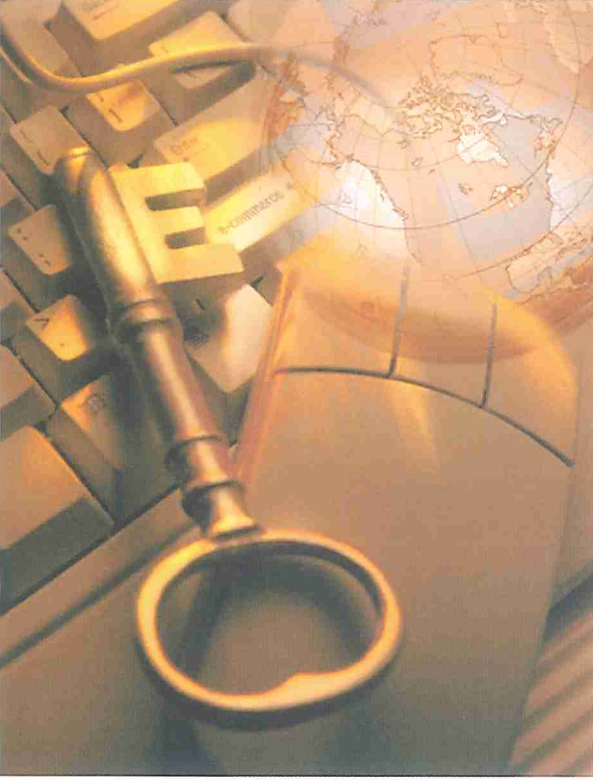
**Aysın BİLGEHAN:** Komik, kendinden önce başkalarını düşünen, mutlu olmak için çaba harcayan birisi.

**Filiz BİLGEHAN:** İlgili, hoşgörülü ve çalışkan.

• **Ege Genç İşadamları Derneği'nin, İlhan Bey için önemini biliyoruz. EGIAD'ın, İzmir'in sosyal hayatındaki yeri ve projeleri hakkında ne düşünüyorsunuz?**

**Filiz BİLGEHAN:** Sosyal duyarlılık adına yaptıkları projeleri takdir ediyorum. Kendi dernek merkezlerini satın almaları çok yerinde bir yatırım oldu. Urla'da gerçekleştirdikleri ilköğretim okulu projesi de eğitim adına anlamlı bir adımdı. Özellikle sağlık ve eğitim alanındaki projelerini devam ettireceklerine inanıyorum. Sektörel toplantılar ve çalışmalarla, kent ve bölge gündemini belirliyorlar.





Gözlem Gazetesi ve Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) işbirliği ile düzenlenen panel-söyleşide; Prof. Kerem Alkin ile Prof. Emre Alkin çarpıcı açıklamalarda bulunurken altını çizdikleri ortak nokta "bundan sonra işler eskisinden daha zor olacak" oldu.

Kerem Alkin ekonomide yaşanan krizlerin siyasi temellere dayandığını savunurken, Prof. Emre Alkin varolan mali servetin kriz anında erimemesi için yatırımcılara darboğazlı kriz anlarında pozisyon değiştirmemeleri önerisinde bulundu.

# "Kriz anında pozisyon değiştirmeyin"

"Döviz kuru ve faizlerin hızla artışına neden olan piyasalardaki türbülans ekonomide dengeleri nasıl değiştirecek?" sorusu işadamlarından çalışanlara, çeşitli kesimlere kadar herkesin yanıt aradığı bir soru. Yaklaşık son 1 ay içerisinde Türkiye ekonomisinde yaşanan sarsıntılar beklentileri değiştirirken; akıllardaki sorulara, ekonominin nabzını yakından takip eden İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kerem Alkin ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Genel Sekreteri Kültür Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Emre Alkin tarafından yanıt arandı. Gözlem Gazetesi ve Ege Genç İşadamları Derneği'nin (EGİAD) işbirliği ile düzenlenen panel-söyleşinin moderatörlüğünü ise Dokuz Eylül üniversitesi AB Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Canan Balkır yaptı.

Panelin açılış konuşmasını EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Dalan yaparken panele EİB Başkanlar Kurulu Başkanı Mustafa Türkmenoğlu, Petkim Genel Müdürü Kenan Yavuz, DYP Genel İdare Kurulu Üyesi Emin Dinleten, İzmir Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Erol Akıncılar, EİB-Limaş Yönetim Kurulu Başkanı Servet Eröcal, İzmir Vergi Dairesi Başkanı Mustafa Bulut, Elmas Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Betül Elmasoğlu Esen, Gözlem Gazetesi imtiyaz Sahibi

bi Çetin Gürel ve İzmirli işadamları ile üniversite öğrencileri katıldı.

## Krizlerin nedeni Siyasi Kırılganlık

Yaşanan dalgalanma ve ekonomik belirsizliğin temelinde siyasi kırılganlıkların yattığını vurgulayan Prof. Dr. Emre Alkin, "İktisadi kırılganlıklar hep var ama bunu ortaya çıkarıp krize dönüştüren siyasettir. Bize siyasette öngörü lazım. Önümüzü göremiyoruz, görmemeye devam ediyoruz. İktisatçı olmak bu ülkede gerçekten çok zor" diye konuştu.

Global dalgalanmanın Türkiye'de yansımalarının, kura bağlı olarak yapılan döviz alış-satışı ile körüklendiğini belirten Emre Alkin, darboğazlı kriz anında pozisyon değiştirmemesi gerektiğini söyledi. Alkin şöyle konuştu:

"Döviz kurunu iyi görüp de satanlar, döviz çıkınca gidip alıyorlar, o sırada 2 milyona çıkan euro 1.97'ye düşünce satıyorlar, oradan 2.100'e çıkınca tekrar alıyorlar, tamamen zarar bir servet eritme operasyonu. Herhangi bir darboğazlı kriz anında tavsiyem, kesinlikle pozisyon değiştirmeyin. Kesinlikle döviziniz, hisse senediniz varsa alıp satmayın, ateşin düşmesini bekleyin. O sırada servetinizi eritirsiniz.

Dalgayı yabancı çıkartmış deniyor, körükleyen biziz. Alırken de satarken de yabancıların arkasına biz takılıyoruz.”

### \*\* Dalga nasıl etkileyecek?

Dalganın ağırlığının üreticinin sırtına bindiğini dile getiren Emre Alkin, “Böyle bir ortama dayanmak çok zor ama atom bombası atılsa Türk insanı ayakta kalır” dedi. Alkin, üreticinin talebi canlı gördüğü yerde ağırlığı satış fiyatına yansıttığını, vatandaşın da taksitli satışlarda uygulanan faiz oranların yarattığı tehlikenin yeterince farkında olmadığını söyledi. Alkin, “Böyle olduğu zaman bizim enflasyon endeksini tahmin etme imkanımız yok. 1000 liralık mal 24 ay taksitle satılıyor. 24 ay taksit, yüzde 15 faizi kaldırılıyor. Böyle olduğu zaman bizim enflasyonu kontrol altına alma imkanımız yok” dedi.

Yeni yatırımların bugünkü faiz oranları ile yapılamayacağını altını çizen Emre Alkin, faizlerin daha da yükseleceğine, işsizlik oranlarının yükseleceğine, inşaat sektörünün duracağına dikkat çekti. Yabancı girdinin bir anda engellenmesinin mümkün olmadığını belirten Emre Alkin, tek çarenin üretim ve ihracat olduğunu söyledi. Yaşanan ekonomik sıkıntının ülkeye döviz girişi ve döviz çıkışı ile dengelenebileceğini belirten Alkin, bankalardan kredi alacakları da uyardı: “Karşılıklı bir döviz kontratı yaparsanız bankanın huzurunda bir kur belirleyin öyle yapın”. Kriz olmayacağını ancak Türkiye'nin darboğazı yaşayacağını ifade eden Emre Alkin, Merkez Bankası (MB) Başkanı Durmuş Yılmaz'ın Başbakan Erdoğan'a sunduğu mektupta yer verilen talepleri şöyle sıraladı: “Bunun içinde mutlaka vergi paketi var. Talebi durduracak fevkalade sert önlemler var. Taksitlerin mutlak surette sınırlandırılması talep edecek, perakendeciler derneği ayağa kalkacak. Ama başka türlü enflasyonu durduramayacaklar. Düşük kur, yüksek faiz döngüsüne geri dönmeye çalışılacak ama nafile, artık çömlük patladı. Dolar 1.53'e düştü, 1.60'a fırladı dolar. Denge yok hala piyasa çok sıcak.”

Milli gelirin beklendiği kadar büyüyemeyeceğini ve durgunluk içinde enflasyon yaşanacağını belirten Emre Alkin, “Bunun ismi stagflasyon. Piyasada durgunluk olacak, herkes bunu hissedecek ancak TÜİK, bazı rakamlarda büyüme gösterilirken olumsuz rakamları da tırpanlayacak” ihtimalini öne sürdü.

### \*\* Rezervimiz yeterli değil

Başbakan Erdoğan'ın “60 milyon dolar döviz rezervimiz var” açıklamasının gerçeği yansıtmadığını belirten Emre Alkin, emanet parayla işlem yapılamayacağını söyledi. Alkin şöyle konuştu:

“Ulusal faiz, yurtdışı faiz artışı enflasyon artışı risktir. Bir ülkenin fazizi arttığında (Burası çok karlıymış biz gidelim) mi derler, yoksa (bu kadar faiz artmış, galiba bu ülke riskli. Biz paramızı alıp ağır ağır toz olalım) mı derler? 60 milyar dolar döviz rezervimiz var ama müdahale imkanımız 23 milyar dolar. Başbakan'ın söylediği 60 milyar dolarla o kadar da taş gibi değiliz. Emanet parayla bir şey yapamayacağımıza göre müdahale etmek istediğimizde en fazla 23 milyar dolar kullanabiliriz.”

Hedge Fon'larla cari açık finanse etmeye çalışmanın hata olduğunu belirten Emre Alkin, bu fonların her an ülkeyi terk edebileceğini hatırlattı.

### \*\* Kaliteli ürünü Rasyonel fiyata satmalıyız

1.5 aylık döviz kurunun ihracata yansımalarının moral ve

rici yönde olacağını ifade eden Emre Alkin, “İhracat tek çıkışımız çünkü, küresel dünyaya adapte olabilmek için küresel anlamda kaliteye sahip bir şey üretmek zorundasınız. Yoksa ayakta kalamazsınız. Sadece iç ya da dış piyasaya dönük olarak da ayakta kalamazsınız. Zamanla iç talep de canlanacak. Çin gibi düşük fiyata milyonlarca ürün satan bir ülke değiliz. Rasyonel fiyata kaliteli ürün satan ülke olacağız. Bugün her sektör teknoloji kullanıyor ve yapılanma içinde büyük yatırımlar var Türkiye'de. Türkiye, AB'nin istediği kaliteyi rasyonel fiyata satan ülke olmak mecburiyetinde. Öte yandan devletin de yatırımcıya yardım etme imkanı yok” diye konuştu.

### \*\* Kayıt dışına dikkat

Tasarruf edilemediği için Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarına para harcanamadığını belirten Alkin, kayıt dışı ekonominin geldiği son noktaya dikkat çekti. Alkin, “Her yıl reel ücretler düşüyor. 2006 senesinde 1000 lira maaşla aldıklarımızı 2007'de satın alamayacaksınız. Öte yandan çalışmanı istihdam etmenin maliyeti de yükseliyor ki bu bir ikilem. 100 tane işçi çalıştırıyordum kriz nedeniyle 50'sini attım. Attıklarımın yüzde 50'sini yeniden işe aldım ama kayıt dışı. Eskisine göre daha fazla ciro ve ürün elde ediyorum, verimim arttı. Ama millet bunu 50 kişiyle yaptığımızı zannediyor. Oysa sebep kayıt

dışı” örneğini verdi.

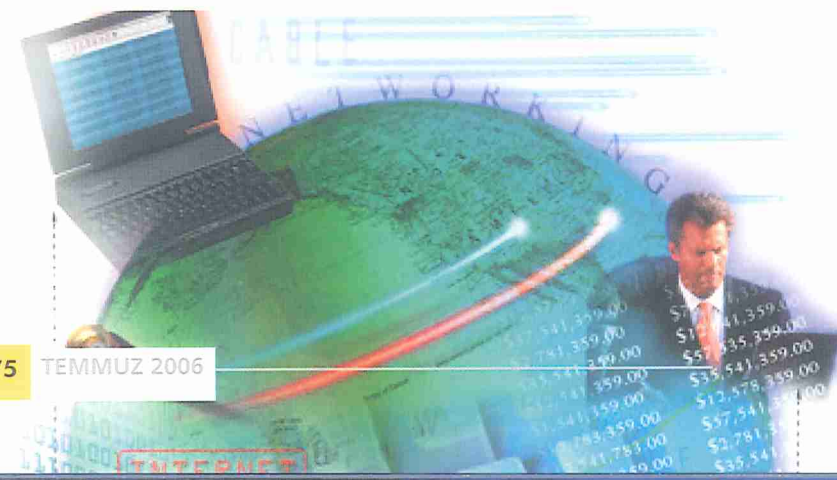
Dalgalı piyasalarda yatırım yaparken dövizin mi yoksa Türk Lirasının mı avantajlı olacağı üzerine bir soruyu yanıtlayan Emre Alkin, “İster devalüasyon olsun ister kriz. TL cinsinden faiz daima dövizden fazla kazandırır. Orta vadede can sıkabiliyor ama yatırımda da durum aynı. Türk lirası cinsinden geliriniz varsa döviz cinsinden borçlanmak risktir” yorumunu yaptı.

### “Türkiye AB'yi kriko gibi kullanmalı”

\*\* Türkiye'nin 2050'ye kadar genç nüfus üretkenliğini sürdüreceğini belirten Prof. Dr. Kerem Alkin, AB'nin Türkiye için küresel alana açılmada önemli bir manevra olduğunu ve Türkiye'nin AB'yi kroki olarak kullanması gerektiğini söyledi.

Kerem Alkin, dünya ekonomisindeki gelişmeler değerlendirildiğinde bir devletin bölgesel ve küresel anlamda lider olabilmesi için askeri, siyasi, ekonomik güçlerinden oluşan stratejik üçgeni doğru kurması gerektiğini söyledi. 21. yüzyılda küresel ekonomiyi rotasından çıkarabilecek birçok tehlike ve risklerin olduğuna dikkat çeken Kerem Alkin, “Küresel rekabette öne çıkan kavramların başında enerji, hammadde, işgücü ve finansman maliyeti geliyor. Bu dördünü de mükemmel şekilde meydana getiriyorsanız sorun yok. Ama sadece birinde bile sorun yaşarsanız rekabet etmeniz güçleşir. AB bu anlamda ciddi sıkıntılar içinde. Yaş ortalaması yüksek, enerjisi yok, yaratıcılığı sıfır ve küresel rekabette insan gücü sıkıntısı var. AB'nin telaşla genişle

Milli gelirin beklendiği kadar büyüyemeyeceğini ve durgunluk içinde enflasyon yaşanacağını belirten Emre Alkin, “Bunun ismi stagflasyon. Piyasada durgunluk olacak, herkes bunu hissedecek ancak TÜİK, bazı rakamlarda büyüme gösterilirken olumsuz rakamları da tırpanlayacak” ihtimalini öne sürdü.



mesinin temelinde de bu var. 2007'ye doğru 27 üye ülkede AB'nin nüfus artış hızı negatife dönüşecek. 2050'ye kadar AB'nin nüfus kaybı 34 milyon. Bu rakamı gördükçe korkuyorlar. Bu rakamlar ile AB'nin küresel aktör olma ihtimali yok. Bu nedenle de Türkiye'ye dönüyorlar. Türkiye 2050'ye kadar genç nüfus üretkenliği sürdürüyor. AB aslında Türkiye için küresel alana açılması için süper bir manevra. Biz AB'yi Türkiye'nin yaşam standartlarını yükseltmemiz için bir krikto gibi kullanmalıyız" şeklinde konuştu.

## Piyasadaki rahatlama geçici

Global likiditedeki genişleme ve hedge fonlarının oluşturduğu riske de dikkat çeken Alkin, 80'li yıllarda global likidite denilen rakamın 100 milyar doları aşmayan bir rakamdan bugün 1 trilyon dolara yükseldiğini vurguladı. Alkin, "Bu para tsunami gibi kıyıya vuruyor. 30-40 metre içeriye giriyor, bir serinlik geliyor önce, yüzüyorsun o dalğanın içinde. Faizlerin ve kurların aşağıya inmesi güzel olsa da aslında bir sorun var. Tsunami dalgası çekilecek. Bu dalga çekilmeye başladığında işler sarpa sarıyor, kur ve faiz sıcıyor. Dolayısıyla emme - basma çalışan bir sistem" dedi. Türkiye ekonomisinin yeni yüzyılda bu emme basma çalışan sistemle rekabet edemeyeceğini dile getiren Alkin, buna bir çare bulunması gerektiğini savundu. Hedge Fonlarla rekabet etmenin mümkün olmadığına dikkat çeken Alkin, Türk ekonomisindeki cari açığa dikkat çekerek "Cari açık bir şaka değil. Hafife alınması ciddi bir kusurdu" yorumunu yaptı.

## Ulusal kalkınma ajansları kurulmalı

Küresel piyasada yer edinebilmek için kaliteli ürünü rasyonel fiyata satmanın Türkiye ekonomisi şartlarında nasıl gerçekleştirilebileceği sorusunu yanıtlayan Kerem Alkin, hükümetin 49 ilde uyguladığı Teşvik yasasını eleştirdi. Kerem Alkin şöyle konuştu:

"Sorun, Ankara'nın bu konuda KOBİ'leri ayağa kaldıracak etkin projeler üretmemesi. 49 ile teşvik gibi bir uygulamaya dünyanın hiçbir yerinde rastlayamazsınız. Analizlerle Türkiye'nin turizm, tekstil, otomotiv gibi öncelikli sektörleri belirlenir. Belirlenen 10 sektöre hangi iller hammadde, hangileri işgücü sağlayacak, bunlarla ilgili eğitim projesi ve yan sanayiye ayağa kaldıracak strateji geliştirilir. Bu yöntemle şehirleri ve sanayiye ayağa kaldıracak şekilde hammadde, enerji, işgücü ve teknoloji anlamında kümelenirilmiş olur. Bunlar için bölgesel kalkınma ajanslarının kurulması gerekiyor. Bölgesel kalkınma ajanslarının kurulmasında Bakanlar Kurulu ancak 2.5 sene sonra İzmir ve Adana'ya karar verebildi. Ancak işleyişin nasıl olacağı hala belirsiz. Ankara'da birilerinin biraz daha uzun perspektifte KOBİ finansmanı, yatırım stratejisi, AB'deki KOBİ'lerle ortak uygulanacak projeler, bu projelerin hızla hayata geçmesi için çaba sarf etmesi gerekiyor."

Yatırım yapmadan önce artık dünyanın nabzının tutulması gerektiğini belirten Kerem Alkin, şunları önerdi: "Yatırım öncesi Ortadoğu'daki gerginliğe ve bunun etkilerine, dünyadaki enflasyonist sürece bakacaksınız. Dünya MB'ları ne yapacak? MB faiz artırırsa bunun paritelere ve o ülke kağıtlarına etkisi ne olacak? O ülkenin hazine kağıtları değer kazanırsa, yabancıların sizin kağıtlardan çıkması kuru, faizi nasıl etkileyecek? Bunların hepsini geçmiş bir kaç seneye göre daha iyi detaylandırmanız gerekiyor."

## MB, alternatif politika yaratamadı

Nisan ayı sonu itibariyle Türkiye'ye net 44 milyar dolar girdiğini ve Türkiye'nin bu girdiyi kaldırabilecek bir ekonomiye sahip olmadığını belirten Kerem Alkin, "Ne kur kalır, ne ekonomideki makro dengeler. 44 milyar dolar öyle bir tsunami dalgası yaratıyor ki önce ekonomiye ferahlık veriyor ardından felaket getiriyor. Dünyadaki ekonomik konjonktürün ve cari açığın hep böyle gitmesi mümkün değil" derken Durmuş Yılmaz Başkanlığındaki MB yönetiminin dengeli

sağlayacak politika üretmediğini öne sürdü. MB'nin uyguladığı politikalardan önce sistemde hata olduğunu belirten Alkin, "Para Politikası Kurulu toplantılar Amerika'da her zaman enflasyon rakamlarının açıklanmasından sonra yapılır. Önce olay görülür, sonra toplantı yapılır. Ama Türkiye'de bunun tam tersi yapılıyor. En azından toplantı öncesi TÜİK'ten ya da Migros, Tansaş gibi ürün yelpazesi geniş, enflasyon hesabını her an yapan yerlerden fikir alınabilir." dedi. Ekonomide yaşanan sıkıntının MB'nin politika üretmemesinden kaynaklandığını ileri sürdü. Alkin şöyle konuştu:

"Kemal Derviş'in IMF ve dünya Bankası yetkilileri ile hazırlanarak Türkiye'ye getirdiği o program, 2005'in mayısında miyadını doldurduğu halde o programla devam etmeyi sürdürdüğümüz için Türkiye çok tehlikeli bir şekilde TL'de aşırı değerlenmeye girdi ve dolayısıyla biz ortalığı dağıttık. Demek ki Ankara'da şöyle bir sorun var. Ekonomi bürokrasisi, IMF ve Dünya Bankası tarafından üretilip Kemal Derviş tarafından Türkiye'ye getirilen programa alternatif istihdam odaklı, rekabet odaklı yeni bir programı üretmek, içerden de gereken desteği almak konusunda başarılı değil."

## İstatistiklerde Türkiye

- \* Almanya'dan sonra AB'nin en kalabalık nüfuslu ülkesi, 10 yıl sonra coğrafyanın en kalabalık ülkesi olacak.
- \* İhracatta dünya 34'üncüsü
- \* İthalatta dünya 22'ncisi
- \* Dünyada en fazla dış ticaret açığı veren ülke
- \* Dünya rekabet ortalamasında sondan ikinci
- \* Dünyada enerjinin en pahalı olduğu ülke
- \* Dünyada mutlak arakam olarak en fazla cari açığa sahip ülke
- \* Arge yatırımlarında dünyanın en kötü ikinci ülkesi
- \* Enflasyonda Arjantin'le aynı sırada

Prof. Dr. Emre Alkin'den  
Türkiye için 2005-2012 senaryoları

### Kötümser senaryo:

Milli gelir	% 5	500 milyar dolar
İşsizlik	% 11	
İhracat	121 milyar dolar	
İthalat	224 milyar dolar	
Dış ticaret açığı	103 milyar dolar	

### İyimser senaryo

Milli gelir	550 milyar dolar
GSMH artış oranı	% 6
İşsizlik	% 8
İhracat	142 milyar dolar
Dış ticaret açığı	105 milyar dolar.

(Dış ticaret açığı, kötümser senaryodan daha fazla. Çünkü üretim her şartta dışa bağımlı. İthalatımızın yüzde 85'i hammadde, aramalı, yatırım malı.)

TİM olarak İzmir Limanı'na büyük önem verdiklerini belirten Emre Alkin, limanın ihale bedeli olarak kötümser 978 milyon dolar, iyimser ise 1 milyar 250 milyon dolar değer tahmin ettiklerini ifade etti.

Limanın sadece ihtiyacının karşılanması düşünülerek yatırım yapılacaksa 150 milyon dolar, muhteşem bir liman yaratmak içinse 400 milyon dolar harcanması gerektiğini söyleyen Alkin, "Ne olursa olsun limanın mutlaka çok büyük düşünö bir know-how tarafından işletilmesi gerekiyor."

İzmir'in atardamarı bence İzmir Limanı. 400 milyon dolar tarاما dahil yatırımla ilk etapta limanın 800 bin TEU'luk kapasitesi, 2 milyon 700 bin TEU'ya çıkarılabilir" dedi.

*daha temiz bir çevre için...*



# KISMET KİMYA

PLASTİK GERİ TOPLAMA VE GERİ KAZANMA  
COLLECTION AND RECYCLING OF PLASTICS

**KISMET KİMYA PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**  
Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10037 Sk. No:3 35620 Çiğli İZMİR  
Tel: +90 232 328 05 65 (Pbx) Fax: +90 232 328 05 70  
e-mail: info@kismetrcy.com  
www.kismetrcy.com

Kismet Kimya bir **PAPİX** yatırımdır.

Dünya Bankası eski Başkanı Wolfenson'un 1999 yılında dediği gibi;  
'günümüzde şirket yönetimi, ülke yönetimi kadar önemlidir'...

## Doğru ve iyi yönetim

Kurumsal Yönetim (Corporate Governance) konusu, şirket yönetiminde 1980'li yıllardan başlayarak, başta ABD ve İngiltere olmak üzere, özellikle batıda giderek artan bir önem kazanmıştır. 2000 yılından itibaren Amerika'da Enron, WorldCom, İtalya'da Parmalat gibi şirket skandallarından sonra bu konu uluslararası iş dünyasının en önemli gündem maddelerinden birisi haline gelmiştir. Küreselleşme ile beraber, işletmeler ayakta kalabilmek, rekabet avantajı yakalayabilmek için şirket evlilikleri veya satınalmalar yolu ile büyümeye başlamışlardır. Bireysel emeklilik fonları gibi kurumsal yatırımcıların gücü ve önemi artmış, bu da hissedar hareketlerine yol açmıştır. Bütün bu gelişmeler nedeniyle, sermaye piyasalarının artan önemi sonucunda, borsalar şeffaflığı sağlamak için katı kurallar koymaya başlamışlardır. Son on yılda, özellikle dağılan Sovyetler Birliği, Rusya, Çin gibi ülkelerdeki özelleştirmeler, büyük veya küçük, bütün şirketlerin yönetim sistemlerinin mercek altına alınmasına yol açmıştır.

Peki kurumsal yönetim neden önemlidir? Kurumsal yönetim, şirketlerde, hakim ortak(lar), küçük hissedarlar, yönetim kurulu, üst düzey profesyonel yöneticiler ile, çalışanlar ve kreditorler gibi diğer menfaat sahiplerinin çıkarlarını buluşturur, gerekli kontrol ve dengeyi sağlar.

### Doğru ve iyi bir yönetim;

- Şirketlerin hesap verebilir olmasını
- Finansal raporların yeterince bilgi içermesini ve şeffaf olmasını
- Yönetim kurullarının yeterince bağımsız olmasını
- Hissedarlar haklarının korunmasını
- Aynı hakka sahip hissedarlara eşit uygulama yapılmasını
- Diğer menfaat sahiplerinin haklarının gözetilmesini
- Şirketlerin sosyal sorumluluklarının bilincinde olmasını
- Şirketlerin etik değerlere önem vermesini gerektirmektedir.

Kısaca, kurumsal yönetimin temel prensipleri, adillik, sorumluluk, hesap verebilirlik ve şeffaflıktır.

Yapılan araştırmalar, kurumsal yönetim ile şirketlerin örgüt ve mülkiyet yapıları arasında yakın bir ilişki olduğunu göstermektedir. ABD ve İngiltere gibi ülkelerde, daha ziyade halka açık şirketler ağırlıktadır. New York ve Londra borsası gibi borsalar gelişmiş ve derindir. Anglo-Sakson hukuk sisteminin yaygın olduğu bu ülkelerde kabul gören görüşe göre, kurumsal yönetim, şirketlerin öncelikle hissedar haklarının gözetilerek yönetilmesidir. Özsermaye ile finansman, borçla finansmana göre daha ucuzdur. Gerek hukuk altyapısı gerekse piyasa dinamikleri yatırımcıyı daha çok korumaktadır. Bu uygulamanın dışında kalan, başta Almanya olmak üzere diğer Kıta Avrupası ülkeleri ve Japonya gibi ülkelerde ise ağırlıklı olarak borçla finansman uygulamaktadırlar. Bu gibi ülkelerdeki şirketlerin yönetim kurullarında bankaların temsilcileri ve çalışanları temsilen sendika mensupları yer almaktadır. Bu nedenle, şirket yönetiminde



hissedarlar dışında diğer menfaat sahiplerinin de gözetilmesi ve sosyal sorumluluk kavramı önem kazanmaktadır. Dolayısıyla, bütün dünyada, herkese uyan bir elbise gibi "tek tip" bir yönetim modelinin olmadığı kabul edilmektedir. Ancak, küreselleşme sonucunda, yönetim modellerinde giderek artan bir yakınsama da sözkonusudur.

Kurumsal yönetim, ABD'de Enron ve WorldCom şirket skandallarından sonra, hakim ortağın bulunmadığı, hisselelerin halka dağılmış olduğu ve/veya kurumsal yatırımcıların hissedarlar arasında bulunduğu, halka açık şirketlerde ağırlıklı olarak gündeme gelmiş iken, 2004 yılında İtalya'da patlak veren Parmalat skandalından sonra, gözler aile şirketlerinin yönetimine çevrilmiştir. Bir veya daha fazla hakim ortağın olduğu şirketlerde küçük hissedarların korunması konusu, şirket yönetiminde şeffaflığın ve yönetimin kurulunun rolü ve önemini arttırmıştır. Uluslararası istatistiklere göre, özellikle aile şirketlerinde, üçüncü kuşaktan sonra ayakta kalma şansı %13'dür. Bu oran ülkemizde %5'in altındadır.

Kurumsal yönetim bir şirketin iş hayatında operasyonel anlamda karlılığın garantisi değildir. Ancak ister halka açık olsun, ister olmasın, doğru ve iyi yönetim bütün şirketler için geçerlidir. Bir şirketin;

- etkin ve verimli bir şekilde faaliyet gösterebilmesi,
  - amaçlarına ulaşabilmesi,
  - hukuki ve sosyal sorumluluklarını yerine getirebilmesi
- önce kurumsallaşması ile mümkündür.

Son yıllarda ülkemizde de önem kazanan kurumsal yönetim, "management" dediğimiz kurumsallaşma ile zaman zaman karıştırılmaktadır. "Management" karşılığı olarak kullanabileceğimiz kurumsallaşma, bir şirketin günlük, üretim, satış ve pazarlama, muhasebe, insan kaynakları gibi faaliyetlerinin, belli disiplinler içinde, doğru profesyoneller tarafından götürülmesidir. Kurumsallaşan şirketlerde, satınalma yönetmelikleri, muhasebe prosedürleri bulunur. Bu şirketlerde, nasıl pazar araştırması yapılacağı bellidir. Finansman politikaları ve insan kaynakları politikaları vardır. Kurumsallaşan şirketler, iyi eğitilmiş, profesyoneller ile, belli prosedür ve yönetmeliklerle yönetilirler.

Ancak kurumsal yönetim bir risk yönetimidir. Kurumsal yönetimde, şirketin hakim ortaklarına yön verebilecek, inisiyatif kullanabilecek, gereğinde hayır diyebilecek bağımsız yönetim kurulu üyelerinin yer aldığı aktif ve gerçek bir yönetim kurulunun olması önemlidir. Özellikle büyüyen veya büyümeyi hedef edinen şirketlerde, deneyimli, vizyon sahibi ve uluslararası niteliklere sahip yönetim kurulu üyelerinin olması şirkete güç katar. Aynı işlevlerin sadece danışmanlar tarafından yürütülmesi mümkün değildir. Danışmanlar, sadece danışıldıkları konu üzerinde ve süre zarfında bilgi verebilirler.

Şirketin şeffaf ve güvenilir bir mali rapor çıkarması, her şeyden önce, şirketin, doğru yolda olup olmadığının takibi açısından gereklidir. Ayrıca, çalışanlardan ve halka açık bir şirket ise, hakim ortaklardan bağımsız, finans-muhasebe konularında deneyimli üyelerden oluşan bir denetim komitesinin olması, bu raporların güvenilirliğini artırır. Vekil maliyetini en aza indirir. Özellikle aile şirketlerinde, aile içi meselelerin aile meclislerinde, şirket konularının ise yönetim kurullarında konuşulması şirketin belli bir disiplin içinde, iyi yönetilmesinin ön koşuludur. Önceden hazırlanmış, gündemli, ve sistematik yönetim kurulu toplantıları, şirketlerde sorumlulukların kayıt altına alınmasını,



işlerin planlanmasını, takibini ve gözetimini sağlayacaktır. Sonuç olarak, bu toplantılar, sanılanın tam aksine, şirkette zaman kaybının önüne geçecektir. Ayrıca, aile şirketlerinde, kurucudan sonra gelen kuşakların, aile işletmesini devam ettirme konusunda yeterince istekli, kabiliyetli, eğitilmiş ve donanımlı olmamaları halinde, yönetim kurulunun oluşturacağı iç kontrol mekanizmaları ve risk yönetimi şirketin devamlılığını sağlayacaktır.

Avrupa Birliğine hazırlık yapan ülkemizde, iyi ve doğru

yönetim konusunda önemli adımlar atılmıştır. Bunlardan birincisi, Sermaye Piyasası kurulu tarafından kabul edilen kurumsal yönetim ilkeleridir. Halka açık şirketler için geçerli olan bu ilkelere "uygula, uygulamıyorsan açıkla" prensibi vardır. Temmuz 2003'de kabul edilen bu ilkelere, daha sonra, Şubat 2005'de uygulamadan doğan gereksinime göre revize edilmiştir. Ancak, yazımızın başında belirttiğimiz üzere, iyi yönetim sadece büyük ve halka açık şirketler açısından değil, KOBİ'ler açısından da önemlidir. Ekonominin itici gücü sayılan KOBİ'lerin ayakta kalması, ekonomik konjonktür kadar, doğru ve iyi yönetilmeleri ile de alakalıdır. Bu nedenle halen komisyonda bulunan yeni Türk Ticaret Kanunu taslağı, bu doğrultuda, bir anlamda devrim niteliğindedir.

İlk bakışta, birçok küçük A:Ş ve limited şirkete büyük yük getiriyormuş gibi görülse de, mali raporlarda şeffaflığı, risk yönetimini, denetim kavramını ve yönetim kurulunun önemini işdünyasının dikkatine sunması açısından çok önemlidir. Aksi takdirde sınırların kalktığı bir dünyada, artan satınalma ve devralmalarda, Türk şirketlerinin rekabetçi avantajlarını korumaları pek kolay olmayacaktır.

Ayrıca, eğer bir ülkede şirketlerin kötü yönetildiğine dair bir kanı varsa sermaye başka ülkelere kaçır. Dolayısıyla bütün şirketlerin doğru yönetilmesi, piyasa ekonomisinde, sürdürülebilir bir büyümeyi sağlayabilmek için en önemli şartlardan birisidir.

#### Güler Manisalı DARMAN

ICC Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Komisyonu Başkan Yardımcısı

Çorporate Governance Worldwide" kitabının yazarı Atılım Üniversitesi Öğretim Görevlisi

**Avrupa Birliğine hazırlık yapan ülkemizde, iyi ve doğru yönetim konusunda önemli adımlar atılmıştır. Bunlardan birincisi, Sermaye Piyasası kurulu tarafından kabul edilen kurumsal yönetim ilkeleridir.**



Öğr. Gör. Dr. Ulaş ÇAKAR  
Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi  
ulas.cakar@deu.edu.tr

## İnsanlar, Neden Rasyonel Olmayan Finansal Kararlar Verebilmektedir?

Klasik finans teorisinde insanların rasyonel bir karar verme sürecine sahip olduğu kabul edilir, buna göre insanlar ekonomik kararlar verirken mevcut durumu mantıklı bir şekilde analiz ederler ve mevcut alternatifleri inceleyerek kendisine en çok yarar sağlayacak olan alternatifi seçerler. Bu süreçte, sorunların çerçevelenme şekillerinden etkilenmez-

dan korkmazlar ve kendilerini kontrol etmeyi her zaman başarırlar (Statman, 1997). Böyle bir insan gerçek bir insan değildir, teorisyenlerin de ifade ettiği gibi bir varsayımdır. Gerçek dünyada normal insanlar rasyonel olmak isteseler de bunu her zaman başaramamaktadırlar. Sorunların çerçevelenme biçimi kafalarını karıştırır, riske karşı tutarsız tepkiler verebilirler, bilişsel hatalardan etkilenirler ve kendilerini kontrol etmekte sorunlar yaşayabilirler. Bu durumda klasik finans teorisinde olması gerekenden sapma anlamına gelen anomaliler ortaya çıkar (Fromlet, 2001). Anomaliler kimi zaman kişilerin bireysel kararlarında, kimi zaman finansal piyasaların genelinde görülebilen olması gerekenin dışındaki hareketlenmeler olarak insanların karşısına çıkarlar. Kişinin bu durumlarla başa çıkabilmesi için onları yok kabul etmesi bir işe yaramaz, kişi ancak kendisinin ve piyasaların bu tür sapmalara eğilimlerini kabul edebildiğinde bunları düzeltmek için harekete geçebilir. Yatırımların sadece ekonomik boyutlarını göz önüne alan beklenen fayda kuramı böyle durumları açıklamada yetersiz kaldığı için yatırımcıların bulunduğu durumu hem ekonomik hem de psikolojik açıdan değerlendirmeye yönelik olarak Kahneman & Tversky'nin bekleme kuramını (Durukan, 1999) geliştirmeleriyle davranışsal finansman olarak adlandırılan yaklaşım ilk kez sistematik olarak ifade edilmiştir. Zamanla gelişen davranışsal finansmanın konusu bireylerin ve kitlelerin finansman kararlarını etkileyen psikolojik altyapıları, duyguları, bilgi toplama ve kullanma yolları gibi insanı insan yapan ve kararlarını etkileyen unsurlardır. Ancak bu unsurların göz önüne alınmasıyla teoride ele alınan varsayımsal ekonomik insan gerçek bir insana dönüşebilir (Thaler, 2000). Bu unsurların her biri başlı başına bir konu olduğu için, mevcut metnin yararlılığı açısından, belli ana başlıklara ve kişinin davranışsal hatalardan kaçınmak için yapabileceklerine değinilecektir.

Özellikle risklerin değerlendirilmesi sürecinde insanların sahip olduğu algı ve değerlendirme hataları önemlidir, çünkü finansal kararların her biri aynı zamanda farklı oranlarda riski de içermektedirler. Finansal davranışlarımızı büyük etkileri bulunan bu hatalar şunlardır (Mayes, 2002):

ler, riske karşı mantıklı ve tutarlı bir tutum izlerler, bilişsel hatalardan etkilenmezler, pişmanlık duyacakları kararlar-

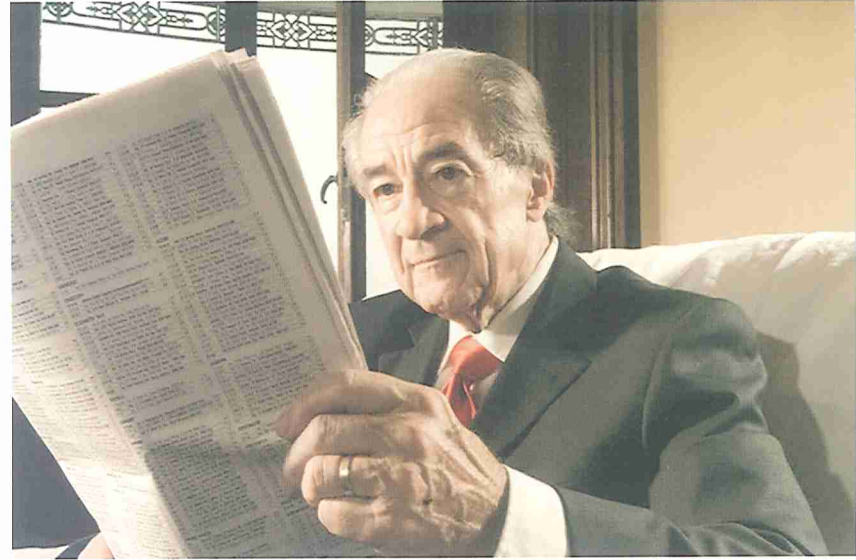
**1) Aşırı Kendine Güven:** Ortalama bir insan kendi becerilerini diğerleriyle karşılaştırırken kendisini olduğundan

daha yetenekli görme eğilimine sahiptir. Aynı şekilde elde ettiği bilgilere de olması gerekenden fazla güvenebilmektedir. Bu yüzden alınan küçük tüyolar ve firmalar hakkında edinilen sınırlı bilgiler, kişilerin bu bilgilere dayanarak ciddi finansal kararlar almasına bile yol açabilmektedir (Belsky & Kim, 1995). Böyle durumlarda kişi ya kendisinin bilgileri değerlendirme ve anlama yeteneklerine gereğinden daha fazla güvenmekte ya da elindeki bilgiye körü körüne inanmaktadır. Bu durum kazanan yatırımlarda bulunan kişiler için daha da tehlikeli olabilir, kişi kazandıkça kendine daha çok güven duyacağı için alacağı riskler yükselir, bu da hata yaptığında ciddi anlamda kayıplara yol açabilmektedir.

**2) Pişmanlık Korkusu:** İnsanlar yanlış bir şey yaptıktan her zaman çekinirler, insan psikolojisinde başarılı bir eylemden duyulan mutluluğa kıyasla başarısızlık sonucu ortaya çıkan üzüntünün insanlarda her zaman daha büyük etki uyandırır. Psikolojide "hedonik asimetri kanunu" olarak da ifade edilen bir durum vardır ortada, insanın mutluluk hissi zamanla azalma eğilimine sahipse de mutsuzluk, acı ve üzüntü gibi hisleri güçlerini çok daha az ve daha yavaş kaybederler (Frijda, 1988). Bu eğilim yatırımcıların kayıp olarak algıladıkları sonuçlara, kazanç olarak algıladıklarına göre daha duyarlı olup, daha fazla ağırlık vermelerine yol açmaktadır (Durukan, 1999). Pişmanlık hissi bu eğilimi güçlendiren bir unsurdur, kayıp acı verdiği gibi o yanlış sorumlusu olmak da acı vermektedir, bu da insanların yanlış bir şey yaptıklarını itiraf etmekten aşırı derecede nefret etmelerine yol açmaktadır. Bu yüzden insanlar karar verirken yapabilecekleri bir hataya o hatanın yol açacağı sonuçlardan daha fazla önem vermektedirler, sırf bunu engelleyebilmek için ertelemek, ek bilgi beklemek ve o bilgi geldiğinde bile tam bir karar vermeyerek, kararlarını bir tür sürüncemeye bırakabilme gibi savunma mekanizmalarına bile başvurulabilir. Kişi özellikle bir yatırımdan vazgeçme konusunda bu eğilimi göstermektedirler. Çünkü vazgeçilen yatırım aynı zamanda yapılan hatanın bir itirafı olarak görülmektedir. Bu yüzden kişi kazanan yatırımlarını ya da hisse senetlerini daha çabuk elden çıkarabilirken, kaybeden yatırımlarını veya hisse senetlerini gereğinden fazla elde tutulabilmektedir (Fromlet, 2001). Bu nedenle pek çok zaman şirket yöneticileri kaybeden projeleri kurtarabilmek için gittikçe artan oranda yeni yatırımlar yapabilmektedir (Shefrin, 1999).

**3) Bilişsel Uyumsuzluk:** İnsanların içinde buldukları durum ve inançları arasında bir çatışma varsa bu uyumsuzluk bir huzursuzluk hissi yaratır, bu huzursuzluk kararlar önemliyse ve kaybedilen bir grup olumlu alternatif de varsa daha da artmaktadır. Bir tür pişmanlık baskısını da içeren bu histen kurtulmak için kararlarının doğruluğunu kanıtlayan bilgileri aramak, mevcut bilgileri kendi kararlarını onaylayacak tarzda farklı algılamak, kaybedilen alternatiflere olumsuz bir şekilde bakmaya çalışmak, verilen kararın olumsuz yanlarının önemini küçümsemek ve olumlu yanlarının önemini büyütme gibi yöntemlerle kişiler bu uyumsuzluğu ortadan kaldırmaya çalışırlar (Gibson vd., 1997, Robbins, 2001). Bu süreçlerin ağırlıklı olarak bilinçsiz gerçekleşebiliyor olması kişinin farkında bile olmadan çok yanlış bir yönelimle finansal kararlarına bakması sonucunu doğurabilmektedir. Bunun için kişiler, mevcut piyasa verilerini görmezden gelmek, bütün verileri aksini gösterse de yatırımın karlı olabileceğini düşünmeye devam etmek ya da yatırımına dair önemsiz bilgilere çok önem vermek gibi savunma mekanizmaları kullanmaktadır (Döm, 2003).

**4) Çapalama:** Önceki üç özellik insanların duygusal



özelliklerine dayalıyken bu ve diğer iki özellik genel olarak insan düşünce yapısında kullandığı zihinsel kısayollardan kaynaklanmaktadır. İnsan beyni karmaşık problemleri çözmeye çalışırken kendisine bir referans noktası, bir tür çapa oluşturur ve olan değişiklikleri bu çapa göre değerlendirir. Özelliklerle tahminleme yaparken sonuca ulaşabilmek için belirli bir hesaplama sonucu ulaşılmış bir nokta belirlenmektedir (Tversky, & Kahneman, 1974). Bu davranış

karmaşık bir problemin içinde kaybolma riskini azaltmakla beraber aynı zamanda o çapa körü körüne bağlanma riskini de doğurur. Bunun yanı sıra yapılan hesaplamalar çapanın belirlenme sürecinin doğrultusunda tahminlenmektedir. Eski bir bilgi olan çapa gereğinden fazla önem vererek tahminlemelerde bulunmak kişinin mevcut ve olası değişikliklere tepki verebilme gücünü azaltır. Aynı zamanda kişiler rasyonel olarak verdikleri yatırım kararlarında net bugünkü değeri sıfır ve sıfırdan büyük olduğu durumlarda yatırım yapmaları gerekirken, servetleri ya da buldukları noktaya göre belirledikleri referans noktasına bağlı kalırlar. Çapalar insan psikolojisinde o kadar etkilidir ki, kişi elindeki bir yatırıma zamanında harcadığı paranın artık finansal geçerliliği kalmadığı ve o yatırımdan bir an önce vazgeçerek finansal zararını durdurması gereken durumlarda bile o yatırımın batık maliyetini hesaplamalarında bir çapa olarak kullanabilmektedir.

**Pişmanlık hissi bu eğilimi güçlendiren bir unsurdur, kayıp acı verdiği gibi o yanlış sorumlusu olmak da acı vermektedir, bu da insanların yanlış bir şey yaptıklarını itiraf etmekten aşırı derecede nefret etmelerine yol açmaktadır.**



**5) Temsil Etme:** Beyin etrafındaki şeyleri birbirine benzer niteliklerine göre sınıflandırma özelliğine sahiptir. Bu sınıflandırmalar sınırlı sayıda özelliğe bağlıdır. Bir yatırım kararını değerlendiren bir kişi o yatırımı değerlendirirken benzer olduğunu düşündüğü bir yatırım ya da yatırımlara dair görüşlerini göz önüne alır. Sorun şu ki benzerliği oluşturan temsil edici nitelikler genelde son derece sınırlı sayıda özelliğe bağlı oldukları için kişiyi yanlışlara da götürebilmektedir (Barberis & Thaler, 2001). Bu yüzden kişinin benzerlikleri değerlendirirken kısıtlı sayıda özelliği göz önünde bulundurup bulundurmadığını kontrol etmesi gerekmektedir.

**6) Riskten Kaçınmada Miyopluk:** İnsanlar riskli konularda karar verirken ileriye görememe eğilimine sahiptirler. Nörolojik olarak beynin ödül ve cezalara yönelik sistemlerinin kısa vadeye yönelik olarak çalışıyor olması bu eğilimi güçlendirmektedir (Montier, 2005). Çoğu zaman tek bir kararın kısa vadede yol açacağı potansiyel kayıplara, faaliyetlerin doğuracağı uzun vadeli sonuçlardan daha çok önem verilmektedir. Bu yüzden finansal kararlar açısından da bilinçli ve bilinçsiz şekillerde kısa vadeli zararlara gereğinden fazla önem verilebilmektedir. Öyle ki, araştırmalar yatırımlarını daha sık değerlendiren yatırımcıların dalgalanmalardan daha fazla etkilendiğini ve daha fazla işlem yaptığını göstermektedir (Benartzi & Thaler, 1995).

Hepimizde bulunan, bütün bu bilinçli ve bilinçsiz eğilimlerin olumsuz sonuçlarıyla karşılaşmanın yolu onların varlığını ve finansal kararlarımızdaki etkilerini kabul etmekten geçmektedir (Hammond, 1999). Unutulmaması gereken bir nokta da sayılan tuzakların birbirlerinden bağımsız hareket eden unsurlar olmadığıdır, çoğu durumda kişi birden fazla tuzağa düşebilmektedir. Bu yüzden konuyla ilgili bilinçli olmak ve kendi kendini kimi temel noktalarda düzenli olarak kontrol edebilmek gerekmektedir (Tablo-1). Ancak bu şekilde kişi gerçekten rasyonel bir şekilde finansal kararlar verebilir.

Tablo-1 Davranışsal Finansman Uygulayarak Finansal Yatırım Kararlarında Hatalardan Kaçınmak\*

Bilginin kaynağını kontrol edin.	Bilgi üzerinde uzlaşma olan bir bilgi mi? Bu konuda daha yeni bilgi var mı? Bilginin kaynağı güvenilir mi?
Kapsamlı bilgiye ulaşmaya çalışın.	Elinizde herkesin ulaşmadığı, uç görüşler var mı? Onlar ne diyorlar?
Temel piyasa analizlerini kontrol edin.	Piyasadaki psikolojik hava nedir? Analizi tam olarak değerlendirdiğiniz mi yoksa görmek istediğinizi mi görüyorsunuz?
Size bilgi verenlerin /danışmanların/ analistlerin kendine gereğinden fazla güvenip güvenmediğini kontrol edin.	Size bilgi veren kişi farklı görüşlere de değiniyor mu, yoksa sadece kendini destekleyen görüşleri mi aktarıyor?
Kendinize aşırı güvenip güvenmediğinizi kontrol edin.	Yatırıma dair gereğinden fazla olumlu düşünüyor olabilir misiniz? Yatırıma dair olumsuz görüşleri gözardı etmiş olabilir misiniz? Kaybeden yatırımları elinizde çok uzun tutmuş olabilir misiniz?
Olumlu ve olumsuz değerlendirmeleri karşılaştırın.	Piyasadaki en olumlu ve olumsuz görüşleri kimler, neden savunuyor?
Çapalama riskli olabilir.	Çapaladığınız nokta finansal açıdan geçerli mi?
Bilginin ne kadar eski olduğunu kontrol edin.	Eski bir bilgiyi beklentilerinize uygun olduğu için geçerli mi kabul ediyorsunuz? O bilgi gerçekten geçerli mi?
Sürü psikolojisinin yaygın olup olmadığını kontrol edin.	Ortalıkta bir sürü psikolojisi mi var? Yöneldiğiniz tarafta bir kitlesel histeri var mı?
Finansal haberleri doğru değerlendirip değerlendirmedeğinizi kontrol edin.	Önemli bir haber olumlu, olumsuz ya da tarafsız mı ifade ediliyor? Bunun sizin yatırımınız için anlamı nedir?
Rakamları inceleyin.	Rakamsal değerler hakkında bilginiz var mı?
Tavsiyeleri sorgulayın	Karşı tarafın tavsiyelerinde mantıksız gelen bir şeyler var mı?
Size akıldışı gelen bir şey olup olmadığını kontrol edin.	Gerçekten doğru olmadığını hissettiğiniz bir şey var mı?

\*Fromlet'in 2001 Tarihli Makalesinden Uyarlanmıştır

## KAYNAKÇA

- Benartzi, S., Thaler, R.H. (1995) Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *Quarterly Journal of Economics*. 110(1). Syf. 73-92.
- Barberis, N., Thaler, R. (2001) A Survey of Behavioral Finance. Working Paper. August.
- Belsky, G., Kim, J. (1995) Why Smart People Make Major Money Mistakes. *Money*. 24(7).
- Döm, S. (2003) Yatırımcı Psikolojisi. Değişim Yayınları:İstanbul.
- Durukan, M.B. (1999) Bireysel Yatırımcı Davranışına Alternatif Bir Yaklaşım Bekleyiş Kuramı. *İktisat, İşletme ve Finans*. Ağustos. syf. 76-83.
- Frijda, N.H. (1988) The Laws of Emotion. *American Psychologist*. 43(5):349-358.
- Fromlet, H. (2001) Behavioral Finance-Theory and Practical Application. *Business Economics*. July. syf. 63-69.
- Gibson, J.L., Ivanchevich, J.M., Donnelly, Jr., J.H. (1997) Organizations: Behavior, Structure, Process. Irwin McGraw-Hill: ABD.
- Hammond, J.S., Keeney, R.L., Raiffa, H. (1998) The Hidden Traps in Decision Making. *Harvard Business Review*. September-October. syf. 47-58.
- Mayer, R. (2002) The Psychology Behind Evaluating Risks. *PB Network*. January. Syf. 29-30.
- Montier, J.(2005) Global Equity Strategy, Emotion, Neuroscience and Investing: Investors as Dopamine Addicts. *Dresdner Kleinwort Wasserstein*. 20 January.
- Robbins, Stephen P. (2001) *Organizational Behavior*. Prentice-Hall: New Jersey.
- Shefrin, H. (1999) *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*. Oxford University Press:İngiltere.
- Statman, M. (1997). *Behavioral Finance*. FMA International. 1(2). syf. 5-21.
- Thaler, R.H. (2000) From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives*. 14(1). syf. 133-141.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974) Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 185. 4157.syf. 1124-1131.

**yücel**  
**baysal**

dayanıklı tüketim mamülleri  
sanayi ve ticaret limited şirketi

*Yıllardır  
aynı kalite  
ve heyecanla  
hizmet veriyoruz...*

Orbital 5950  
Elektronik  
Çamaşır Makinesi



5086 V NF Plus  
Orbital  
No-Frost Buzdolabı



6095 EDI  
Ekolojist Inox  
Bulaşık Makinesi



9612 DTA  
Orbital Double  
Fırın



**Hisarönü**

899 Sokak No: 20 İzmir  
Tel : 0.232.425 23 43 (pbx)  
Fax: 0.232.483 89 08

**Yeşilyurt**

Polat Cad. No: 74/C İzmir  
Tel : 0.232.244 55 44 (pbx)  
Fax: 0.232.244 53 91

web: [www.yucelbaysal.com.tr](http://www.yucelbaysal.com.tr) • e-mail: [abaysal@yucelbaysal.com.tr](mailto:abaysal@yucelbaysal.com.tr)

 **arçelik**

# Malumatfuruşluk...

Ege TV’de Erol Yaraş ve Hamdi Türkmen ile birlikte yaptığımız programda zaman zaman “malumatfuruşluk” yapıyorum. Sevdiğim bir iş bilgileri öğrenmek ve paylaşmak... Yarın Dergisi için bir yazı yazmaya karar verdiğimde ne yazsam da 2007’de Türkiye’de yapılacak iki seçim (Cumhurbaşkanlığı ve Genel Seçim) ile ilgisiz gibi görünse, ancak son derece ilgili olsa dedim. Aklıma konu ile ilgili olarak gelen sözcükleri alt alta sıraladım ve cevaplarını aradım. Çıkan sonuç fena olmadı. Bakalım siz ne diyeceksiniz...

**“İfrit oluyorum” deyimiyle sözü edilen “İfrit” nedir?**

\* İslam halk inanışında İfrit, güçlü, kurnaz ve kötü ruhlu bir cindir. İfrit erkektir, dışına efrite denir. Genellikle, ifritin dumandan oluşmuş iri kanatlı bir yaratık olduğuna, yeraltında yaşadığına ve yıkıntılarda dolaştığına inanılır. İf-

Kelime, Arapça’da korumak, gözetmek anlamında olan “vakka” kökünden geliyor. Vakka kökünden de, koruma anlamında olan “vikaye”, Allah’tan korkmak anlamında olan “takva”, günahattan çekinen anlamında olan “taki” ve taki kelimesinden de, korku, ihtiyat ve basiret demek olduğu gibi inancını gizleme anlamında olan ve iki “y” ve noktasız “ı” harfiyle yazılan “takiyye” kelimesi gelmekteymiş. Bu açıklamadan sonra, günümüz Türkçesinde kelimenin takiyye olarak yazıldığını ve anlamının da; dinen bağlı olduğu mezhebini ve inancını gizlemek olduğunu, konuya vakıf, yetkili bir ağızdan öğreniyoruz.

**Berdüş ne demektir?**

**Kelimenin anlam ve kökeni nedir?**

Berdüş, Farsça ber ile düş kelimelerinden oluşmuş bile-



ritlere karşı savunmada, sıradan güçlerle etkili olunamaz. Buna karşılık, onları büyü yoluyla yakalayıp tutsak etmek mümkündür. İfritler de cinler gibi, imanlı ya da imansız, iyi ya da kötü olurlar ama, genelde hepsinin de, lanetlenmiş ve acımasız varlıklar oldukları inancı hakimdir. İfrit sözcüğü, ortalığı birbirine katan kimse için olduğu gibi, çok öfkelenmiş kimse için de kullanılır. İfrit olmak, çok öfkelenmek, çok kızmak, ortalığı birbirine katmak, İfrit etmek de, bir kişiyi aşırı öfkelenmek, çileden çıkarmak, deliye döndürmek, anlamında kullanılan deyimlerdir.

**Takiyye midir, takiyye midir? Yoksa takiye midir, takiye midir? Kelimenin doğru yazılışı, anlamı ve kökeni nedir?**

Bu kelimenin yazılışındaki “y” harfinin tek mi yoksa çift mi, “i” harfinin de noktalı mı yoksa noktasız mı olacağından, Abdülbaki Gölpınarlı’nın bu konudaki açıklamasına bakmak gerek.

şik bir kelimedir. Düş, omuz demektir. Ber sözcüğünün ise, birden fazla anlamı vardır ve Türkçemiz’de hem taki hem de sıfat olarak kullanılır. Bunlardan biri, anlamı üzere, üzeri olan taki halidir, diğeri de anlamı, getiren, götüren, alan olan sıfat halidir. Berdüş kelimesindeki “ber” kelimesinin taki hali olandır. Dolayısıyla berdüş, omuz üzerinde, omuzda bulunan anlamındadır. Berdüş, evi barkı olmayacak kadar fakir, ya da “varlığı, omzunda taşınacak kadar az başıboş, serseri olan kişi” demektir.

**“Ber” kelimesinin sıfat hali ile oluşan bileşik kelimeler için, mesaj-getiren anlamındaki peygamber kelimesiyle, gönül alan anlamındaki dilber kelimesini örnek olarak gösterebiliriz.**

Başta da dediğim gibi siyasi bir hava aramayın bu yazıda...

YÜZ / GÖZ KORUMA

GÜRÜLTÜDEN  
KORUMA

SOLUNUM  
KORUMA

EL KORUMA

DÜŞMEDEN  
KORUMA

VÜCUT  
KORUMA

AYAK  
KORUYUCULARI



**makara®**

GİYİM, DERİ VE AYAKKABI PAZARLAMA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

[www.makaratekstil.com](http://www.makaratekstil.com)

MERKEZ: 895 Sokak No:9 35250 Hisarönü-İZMİR  
Telefon: 0 232 4412851-4413842 FAX: 0 232 4831594

ŞUBE: 1145/5 Sokak No: 6/D Gıdaçarşısı İZMİR  
Telefon: 0 232 459 39 49 FAX: 0 232 459 41 59



“İnsanlar gençliklerinde para kazanmak için sağlıklarını, yaşlılıklarında sağlıklarını kazanmak için paralarını harcarlar.”

# Sağlıklı Yaşama Sanatı

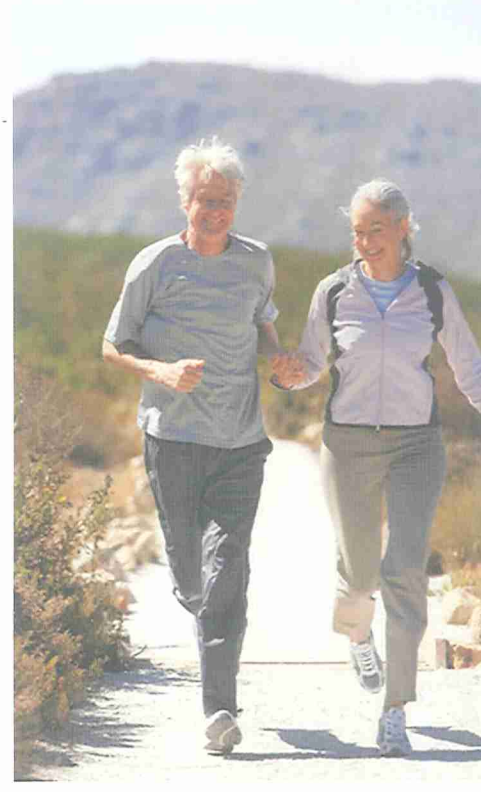
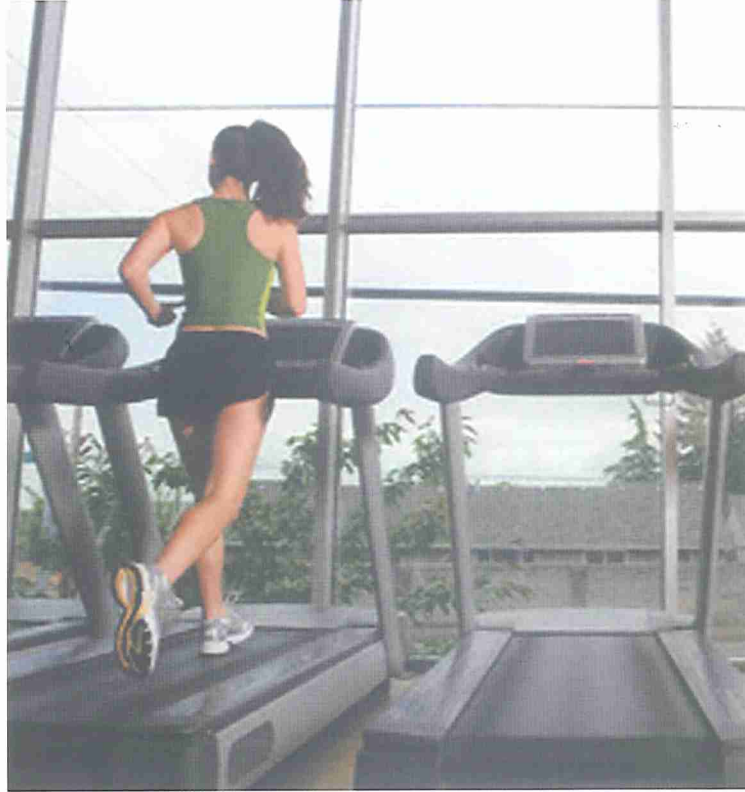
Hiç düşündünüz mü, sağlık denince aklınıza ne geliyor. Sohbetlerde hep bahsedilir her işin başı sağlık diye ve bu durumdan bahsedilirken üzerinde hiç düşünülmeden basitçe bir genelleme yapılır geçilir. Kastedilen, genellikle, insanın bir hastalığının olmamasıdır.

Bu sözcüğün altında çok geniş anlamlar yattığını genelde çoğumuz düşünmeyiz, düşünmek istemeyiz. Sağlık sadece bir anı değil ama başından sonuna bir süreci kasteder. Sağ-

hobi tarzı faaliyet, tatil programları, detoksifikasyon programı aslında bu amaca hizmet etmez mi?

Vücut yapısı çeşitli sistemlerden oluşmaktadır. Denge den bahsedildiğinde, kas sisteminden, dolaşım sistemine, sindirim sisteminden direnç sistemine, tüm vücut iç dengesi ve vücudun içinde yaşadığı çevreye gösterdiği uyum kastedilir.

Bu denge yapısı içinde, sağlığı korumak en önemli mis-



lıklı olmak, bu geniş çerçevede bakıldığında, ruhen iyi tunda beden en bizi yıprat an faktörlerden elden geldiğince uzak durmaya, uyku düzeninin iyi olmasından, çevrenizdeki size zarar veren kirleticilerden uzak durmanıza, kısacası vücut faaliyetlerinin dengede olması, dengenin korunması ve sürdürülmesinin içerir.

Kim yaşadığı süreç içinde kendini olabildiğince sağlıklı hissetmek istemez ki. Tabii sağlık sadece istemekle değil, engellenemezler dışında yaşam sürecinize sahip çıkmakla korunabilmektedir. Her karşınıza çıkan diyet, sportif destekleyici faaliyet, meditasyon yöntemi, bulmaca, deşarj edici

yondur. En kolay ve ucuz olanıdır ancak devamlılık ve alışkanlık gerektirir. Başta sadece normal davranış gibi algılanır ve etkilerini ancak uzun vadede gösterir. Dıştan bakıldığında basitçe az yemek, seçici olmak, yürüyüş yapmak, alışkanlıklarını kontrol altından tutmak gibi görünebilir. Elde edilen ise vücut faaliyetlerinin normalize edilmesidir.

İnsan 2 milyon yıl önce yaratılmış bir canlıdır. Vücut reaksiyonları sert doğa şartlarında sağ kalmasını sağlamak üzere gelişmiştir. Pek çok kez eleştirdiğimiz stres bile bu hayatta kalma çabası içinde olmazsa olmazlardandır.

Hayata Uyum Sağlamak, en değerli enstrümanınız olan





vücudunuzu doğru şekilde kullanmak yaşam sorumluluğunuzdur.

Güzel bir söz vardır. "İnsanlar gençliklerinde para kazanmak için sağlıklarını, yaşlılıklarında sağlıklarını kazanmak için paralarını harcarlar."

Tabii doğru adımlar ile yaşam boyu sağlığı korumak mümkündür. Vücudunuzu yeteri kadar hareket ederek, doğru ve yeterli beslenerek, zamanında ve yeterli uyuyarak, stresi kontrol ederek daha iyi kullanabilirsiniz.

Yürüyüş kemik doku ve dolaşım sistemi için, hafif spor kas dokusu ve dolaşım sistemi için, esnetici egzersizler eklemler ve kaslar için gereklidir. Bu faaliyetler düzenli ve sürekli olmalıdır.

Doğru ve yeterli beslenerek kilo almaktan kaçınmak uzun ve sağlıklı yaşamak için önemlidir. Özellikle yağ kullanımına dikkat etmek, rafine ürünlerden ve Üç beyazdan kaçınmak (Tuz, Un, Şeker), az sık beslenmek – yeterli su içmek, taze bitkisel gıda tüketmek, yeterli Kalsiyum tüketmek (süt, peynir, yoğurt, ayran, kefir) yanı sıra zamanında ve yeterli uyumak ta dikkat edilmesi gerekenlerdir.

Uyku vücut savunma sisteminin güçlü kalması için, biyolojik saatin doğru işlemesi için, özellikle kadınlardaki vücut hormon salgılama mekanizmaları için, vücuttaki yenileme işlemleri için gereklidir.

Günde yapılabilecek 30-35 dakikalık bir spor efor sonrası ortaya çıkan mutluluk hormonu salgısı sayesinde stres ile başa çıkabilmenizi sağlayabilecektir.

Ayrıca uğraş terapileri, hobiler, meditasyon, yoga, pozitif düşünmek ile beraber stresi sınırlamak, stresi bir zaman

periyodu içine almak, düşüncelerinize, kendinize zaman ayırmak önemli olarak görülmektedir.

Değiştiremeyeceğiniz süreçte hayat sizin beceriniz ile konforlu hale gelebilir. Tıpta hastalık yoktur, hasta vardır. Hastalıklar çoğu kez kişinin kendi yaşam süreci içinde atması gereken doğru adımları atmaması nedeniyle iç dengesini kaybetmesi ile ortaya çıkmaktadır.

Önce direnç sistemi zayıflar, kaslar pek çok kez eski gücünde olmadığını hissettirir ve bazı zorlamalar ile hasarlanırlar, dolaşım yavaş yavaş bulgu vermeye başlar ve çoğu kez yapıldığı gibi kişi bunların çaresini tedavilerde ve ilaçlarda aramak zorunda kalır.

Artık toplumumuzda da daha fazla fark edildiği ve tercih edildiği gibi sistemlere sahip çıkmak, vücudunuza sahip çıkmak yani yaşama sahip çıkmak ile problemlerin zaman içinde daha azaldığını, daha sağlıklı olunabildiğini söylemek mümkündür.

Tercihler yapılırken yaşamı uzun vadede koruyacak önlemleri hayata sokarak, yaşamın bir parçası haline getirerek, içinden var olunan doğanın kurallarını göz önünde tutarak süreci daha sağlıklı geçirmek sizin elinizde.

Vücudunuz sizin en değerli enstrumanınız, onu iyi kullanarak bir sanatçı gibi yaşantının her ayrıntısını özel kılabilirsiniz. Sağlıklı ile sağlıksız arasındaki fark seçimler ile belirlenen çok küçük detaylardır ve bunu siz oluşturunuz.

Bu, Sizin Yaşam Sanatınızdır. Sağlıklı günler dileğiyle.

**Doğru ve yeterli beslenerek kilo almaktan kaçınmak uzun ve sağlıklı yaşamak için önemlidir. Özellikle yağ kullanımına dikkat etmek, rafine ürünlerden ve Üç beyazdan kaçınmak (Tuz, Un, Şeker), az sık beslenmek – yeterli su içmek, taze bitkisel gıda tüketmek, yeterli Kalsiyum tüketmek (süt, peynir, yoğurt, ayran, kefir) yanı sıra zamanında ve yeterli uyumak ta dikkat edilmesi gerekenlerdir.**



**Arkasspor'un üç silahşörü, Arkasspor'un; doğru ekip, para, özveri, çalışma ve inanç ile başarıya ulaştıklarını söylüyor....**

## Filenin yeni efeleri, hayal edip başardı...



Ege'nin filedeki tek temsilcisi Arkasspor, hayal edip başarmanın iyi bir örneği... Bu başarının arkasında üst yönetimden top toplayıcısına kadar aslında ismini sayamadığımız birçok kişi var. Ancak Mario Sponza, Yaşar Ergün ve Uğur Özden, başarıda en fazla emeği olan üç silahşör. Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas ile Bernard Arkas'ın desteğini alarak kapanan Söke Lee Voleybol Takımı'na yeniden hayat veren ekip, Arkasspor olarak 5 yıl içinde Türkiye Şampiyonluğu'na yükseldi. Üç silahşör, başarının sırrını doğru ekip, para, özveri, çalışma ve inanmak olarak sıralıyor.

İzmir Hilton Oteli'nin lobisinde başladıkları zorlu yolculuklarına Türkiye şampiyonluğu ile mola veren Arkasspor'un bundan sonraki hedefi ise Ocak ayında Avrupa Kupası'na çıkacak

Top Teams. Türkiye Voleybol Federasyonu'nun cezası yüzünden ikinci turdan başlayacak olan ekip, yurtdışında da ismine uygun bir mücadele vermek için çalışıyor.

Önümüzdeki günlerde sadece voleybolda değil, kendi daimleriyle üvey evlat muamelesi gören diğer spor dallarında da yeralmayı planlayan Arkasspor, İzmir Örnekköy'de 3 bin metrekare kapalı alana sahip spor tesisiyle de şimdiden isminden sözettiriyor. İzmir'in sadece üzüm ve inciri ile değil voleyboluyla da isim yapmasını hedefleyen Arkasspor Koordinatörü Yaşar Ergün, Voleybol Şube Başkanı Mario Sponza, Basın Sözcüsü Uğur Özden ve söyleşimizde bizimle birlikte olmasına rağmen fikirleriyle yer alan Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas ile keyifli bir sohbet yaptık.



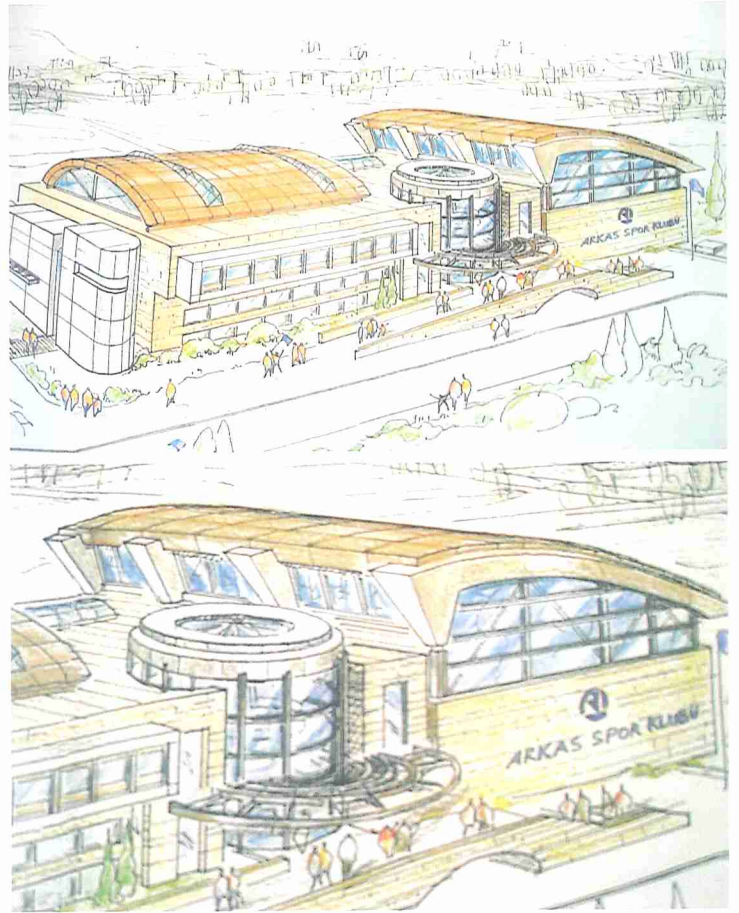
**Arkasspor olarak voleybolda İzmir'e bir ilki yaşattınız. Bu takımın biraraya gelişi ve Arkas Holding'in proje dahil oluşunu anlatır mısınız?**

**MARİO SPONZA:** Bu takım Arkas bize destek vermeden önce Söke Lee Takımı olarak vardı. Bu takım kapanınca teknik adam Şükrü Yengil, "Bu çocuklar ortada kalmasın, altyapıları çok iyi, yardımcı olur musun?" dedi. Başlangıçta üçüncü ligdeydik. Şükrü'ye "Hayır" dememek için yola çıktık. Aslında her sene 3. ligden 2. lige çıkıyorduk. Maddi sorunlardan dolayı Türkiye Voleybol Federasyonu'na gidip, "İkinci ligde oynamak istemiyoruz, üçüncü ligde devam edeceğiz" diyorduk. O zamanda bizim arkamızdan gelen takım 2. lige yükseliyordu.

İkinci lige yükseldiğimiz bir dönemdi. Bay Lucien Arkas'a uğradım ve bu projeden bahsedip, destek istedim. Bana, elimizde neler olduğunu sordu. Elimizde para almadan oynayan iyi bir takım, yıldız ve genç takımın olduğunu söyledim. Bay Arkas, projeye "Tamam" dedi. İkinci ligde ilk sene bizi destekledi. İlk yıl birinci lige çıkamadık. O sene tesadüfen Voleybol Federasyonu Başkanı Hüsnü Can, "Siz birinci ligde oynamaya hazır mısınız?" diye sordu.

Bay Arkas, "Birinci ligde tutunabilecek miyiz" dedi. Tutunabileceğimizi söyledim ve o sene birinci ligi 8. olarak bitirdik. İkinci sene 7., üçüncü sene 3, ve bu sene de şampiyon olduk. Geçen sene gençlerde üçüncü, yıldızlarda Türkiye birincisi olduk. Evvelki sene yıldızlarda ve gençlerde Türkiye şampiyonu olduk. Amacımız üç kategoride de Türkiye şampiyonluğunu yakalamak.

İlk yola çıktığımızda bir kulüp binamız dahi yoktu. İzmir Hilton Otel'i'nin lobisinde toplantı yapıyorduk. Bay Arkas için büyüdüğünü farkedince bir kulüp müdürü bulma kararını verdi. Yaşar Ergün, o dönemde Büyükşehir Belediyesi'nde spor koordinatörü olarak çalışıyordu. Oradan ayrılıp bize katıldı. Uğur Özden, zaten seyirci olarak moral konuşmalarıyla takımı destekliyordu ve o da basın sözcümü olarak kulübe katıldı. İşlerin planlı şekilde yürütmesi gerekiyordu. Spor kulübünde şirket gibi yönetilmesi gerekiyordu. Ayrıca bu işe gönül verenlerin olması lazım. Herkes birşey almak için değil birşey vermek için işe girmeli. "Ben ne ve-



rebilirim" sorusuna cevap vermeniz lazım.

Çünkü gerektiğinde işlerinizden fedakarlık yapıyorsunuz.

**Bay Arkas ile yakın arkadaşsınız. Bu projeye girerken hiç tereddütü oldu mu? Yoksa o da arkadaşını kırmamak için mi projeye "Evet" dedi?**

**MARİO SPONZA:** İlk aşamada deneme amacıyla bu işe girdi. Ancak Bay Arkas çok hızlı düşünen bir adam. Canlı bir bilgisayar gibi. Bize kulüp mantığı ile değil şirket mantığı ile yönetimi önerdi. Sorduğu sorulara cevap vermeniz



gerekiyor. Kısacası Bay Arkas'a teklifleri götürürken, dersimizi çalışarak gitmemiz gerektiğini gördük. Çünkü ileriye çok iyi görüyor.

**Türkiye'de spor dalları arasında futbol ön planda. Reklam potansiyelini de göz önünde bulundurduğumuzda futbol tercih ediliyor. Ancak siz farklı bir alana yönelip, "Voleybol" dediniz. Neden?**

**MARİO SPONZA:** Arkas, voleybol ile başladı. Şimdi ise yelken ile devam ediyor. İlerde başka branşlarda olacak. Ben futbolun reklam getirdiğine inanmıyorum. Başarı olduğu anda reklam geliyor. Bunu bize ayrılan gazete sayfalarında görmek mümkün. Oyuncularımız iki sene önce kötü oynuyorlardı. Bay Arkas, işini bıraktı antraman salonuna geldi ve "Kimisine diyorlar ki, paran kadar konuş. Ben diyorum ki, oyununuz kadar konuşun, Oynarsanız sizden bahsedilir"

dedi. İki üç seyirci ile başlamıştık, bugün ise 2 bin seyirciye ulaştık.

**Sadece parayı vermek değil takıma manevi desteğinde önemi bu cümleler ortaya çıkıyor aslında.**

**MARİO SPONZA:** Kesinlikle. Gerektiğinde oyuncular ile birlikte holding binasında toplanıyoruz. Konuşurken, herkes onu dinliyor ve algılıyor. İkna etme gücü yüksek. Çok iyi inandırıyor ve motive ediyor. İnanmak zaten başarmanın yarısı. Keşke onun gibi başka şirketlerde salon sporlarına yönelse. İzmir'den basketbolcu da, voleybolcu da çıkacak bir altyapı var.



**Bu işin formülü para mı?**

**YAŞAR ERGÜN:** Para ve ekip çalışmasının biraraya gelmesi lazım. Dişlilerden biri aksıyorsa, bu takımın başarılı olmasına imkan yok. Biz taşları daha iyi oturttuk, bizden daha iyi para veren takımlar başarılı olmadılar. Soyunma odasında oyuncularına "Bir elin değil iki elin sesi var" derim. Burada özveri var. Zaman zaman doğruyu bulmak için birbirimize giriyoruz. Büyük emekler verdik ve önümüzdeki günlerde de bu böyle devam edecek.

**MARİO SPONZA:**

Sadece ekip yetmez.

Sadece para da yetmez.

Sürekli bir maddi desteğinin

olması gerekiyor. İnsanların bu iki

gücü doğru şekilde dengelemesi lazım. İkinci lig-

den gelerek, şampiyon olmak kolay değil.

**UGUR ÖZDEN:** Şampiyonlar Ligi'nde oynayamıyoruz. Erdemir ve Arçelik'in Şampiyonlar Ligi'ne katılmadığı için Türkiye Voleybol Federasyonu olarak cezalıyız. Bu da bizim şanssızlığımız. 5 senede geline nokta baktığımızda bu işin sadece para ile olmadığı düşüncesindeyim. Futbol kulüplerinde de ciddi paralar var. Ama parayı yönetemezseniz, sonuç alamazsınız. Bizi kamçılayan önemli konulardan bir tanesi de, Arkas'ın bir dünya markası olmasıydı. Hep birinci sıralarda mücadele etmiş. Bu nedenle hedefimiz, voleybolda da çitayı hep yükseltmek ve bir öne gitmek. Bu aslında zor bir görev. Arkas forması altında düşmeye oynayamazdık. Ama temelinde ekip, para, özveri, çalışmak ve inanmak yatıyor. Biz final oynayacağımıza inanıyorduk.

**Final günündeki duygularımızı bizimle paylaşır mısınız?**

**UGUR ÖZDEN:** Dört takımın da şampiyon olma şansı vardı.

**MARİO SPONZA:** O günü Yaşar Hoca anlatsın, çünkü ben kendimde değildim.

**YAŞAR ERGÜN:** Konya ve Marmaris'de Fenerbahçe mağlubiyeti ile başladık. Herşey avucumuzun içine kadar geldi ama tutamadık. Fenerbahçe maçları elimizden kaçıp gitti. Fenerbahçe maçından sonra bir savaş filmi izledim. Komutan askerlerine, "İnanın, savaşın ve kazanın" diyordu. Bu cümleleri bende soyunma odasında oyuncularımız ile paylaştım. Halkbankası maçını 3-0 aldık. Büyükşehir maçını da 3-1 aldık. Sanki takım benim fanatik olduğumu biliyor ve inadına gidip Fenerbahçe'ye mağlup oluyor. Son gün herkesin elinde kalem kağıt hesap kitap yapıyor. Bütün takımlarında şampiyonluk iddiaları var. Takımla küçük bir toplantı yaptık. Herkesin ayağının yere basmasını istedik. Normalde gece 23:00 kadar lobide olan oyuncular saat



21:00'de odalarında idi. Kendilerini oyuna hazırlıyorlardı. Tabii biz hiç uyuyamadık. Maça fırtına gibi başladık. İBB, üçüncü sette direnişi gördü ve sonunda maçı aldık. Önceden şampanyaları almıştım. Ama en kötü olanı bu kadar stres ve başarının ardından bizim menajerimizin kalp spazmı geçirmesi idi. Eğlencemizin sonu hastanede bitti. Kupamızı Paşamız Kenan Evren verdi. Fenerbahçeliler halen ağlıyor.

#### Takımın bundan sonraki hedefi nedir?

**MARİO SPONZA:** Aslında takımın işi bundan sonra daha zor. Çünkü geriye gidemeyiz. Her sene ilk üçün içinde olmalıyız. Başarısız olma lüksümüz yok. O kadar yatırım ve çalışmadan sonra kimsenin böyle bir lüksü yok.

**Örnekköy'de büyük bir spor tesisi yapıyorsunuz. Bu projeye ilgili bilgi verir misiniz?**

**YAŞAR ERGÜN:** Örnekköy'de muhteşem bir tesis kuruyoruz. Toplam 3 bin metrekare kapalı alanda kuruluyor. 700 ve 500 kişilik iki ayrı spor salonu olacak. 30 kişinin barınabileceği kamp merkezi, kafeterya, yemek salonu, yoga merkezi, fitness salonu, kondisyon merkezi, sauna, toplantı odaları, dinlenme odası, 50 kişilik konferans salonu, 5 tane soyunma salonu ve satış reyonlarının bulunduğu bir tesis olacak. 2007 yılının Mayıs ayında bitirmeyi hedefliyoruz. Projeler bitti. Temelini önümüzdeki günlerde atacağız.

#### Bu tesis sadece voleybol branşında mı hizmet verecek?

**YAŞAR ERGÜN:** Farklı branşlarda yönelik kurslarımız olacak. Voleybol ve basketbol okulları açacağız. Arkas Holding olarak spora büyük önem veriyoruz ve yatırımlar yapıyoruz.

**UĞUR ÖZDEN:** Bu proje ile amacımız bir sporcu orduyu yetiştirmek. Artık, hep ilk üçün içinde olmak zorundayız. Bu nedenle altyapımıza sahip çıkmamız ve yatırım yapmamız lazım. Yetiştirdiklerimizi İzmir'in ve Türkiye'nin diğer takımlarına da transfer etmek istiyoruz. Bugüne kadar dışardan aldığımız oyuncular yerine kendi oyuncularımız ile mücadele etmek amacındayız.

Bay Arkas'ın da en büyük hedefi bu. İnsanlar inanır, sahiplenir ve çalışır başarıyla olunmaması için hiçbir neden yok. Evvelden üzümü, inciri ile meşhur olan İzmir'in artık voleybol, atletizm, jimnastik ile akla gelmesini istiyoruz. Bu-

rada İzmirli ailelere de büyük görev düşüyor. Uygun yaş grubundaki çocuklarını Arkas'a teslim etmeliler.

**MARİO SPONZA:** Çocuklara ferdi sporlarda sponsor olsalar büyük başarılar yakalanır. Çocuklarda bir yetenek varsa kendisini gösteriyor. 500 milyon masrafını üstlendiğinizde bu çocuklar, önemli noktalara gelirler. Şirketlerin bu konuda daha etkin olmaları için çaba harcamalı. Sponsorluk denilince akla ilk olarak hep takım sporları geliyor. Ama böyle değil. Ferdi sporlarda da yapılacak sponsorluklar, bu dalların gelişmesini sağlayacak.

**YAŞAR ERGÜN:** İzmirli her konuda olduğu gibi bu tarz konulara duyarlısınız. İzmirlilerin üzerinde ölü toprağı var. Şampiyon olduk, bize bir tek Altay sahip çıktı. Birde sponsor olmak yani parayı vermek yetmiyor. Koşan ya da oynayan çocuğun maça yanında olmanız gerekiyor. Halkbank'a malup olduk.

Bay Arkas maça geldi ve maç sonrası buz gibi havada Kordon'u üç defa yürüdü. Olayı yüreğinde hissediyordu. "Ben parayı verdim" deyip bırakmadı.

Bay Arkas, üvey evlat gören spor dallarına sahip çıkmaya çalışıyor. Jimnastik, okçuluk, atletizm, eskrim gibi.

**UĞUR ÖZDEN:** Herkes artık voleybolu desteklemek için spor salonlarına gelsin. İzmirli bize sahip çıksın.

**MARİO SPONZA:** Başarılı sporculara baktığımızda genelde gelir seviyesi düşük ailelerden çıktığını görüyoruz. Okuyamamış çocuklar sporda bir kariyer yapmak istiyor.

**Arkas'ında alt kadrosuna girecek olanlarda bu düşüncede olan çocuklardan mı oluşacak?**

**MARİO SPONZA:** Hayır. Bizdeki çocukların hepsi lise öğrencisi. Dışardan gelenlere gerekirse dersane desteği veriyoruz. Ama çoğu spor akademisine giriyor.

**UĞUR ÖZDEN:** Spor yapan insan akıllı ve zeki olmak zorunda. Eğitime büyük önem veriyoruz. Futbol ile spor salonu arasında çok büyük farklılıklar var. Salon sporları daha akıllı insanların yapabileceği spor branşı. Bizde olabilmesi için en az liseyi bitirmesi gerekiyor. Bir süre sonra kendi branşında öğretmenlik yapabilir. Aklını kullanmadığı takdirde yeteneği yok olup gidiyor.

**YAŞAR ERGÜN:** Ülkemizde bazı çalışmalar emekleme döneminde. Yatılı spor okulları yaratmalıyız.

**Önümüzdeki günlerde sadece voleybolda değil, kendi deyimleriyle üvey evlat muamelesi gören diğer spor dallarında da yer almayı planlayan Arkaspor, İzmir Örnekköy'de 3 bin metrekare kapalı alana sahip spor tesisiyle de şimdiden isminden söz ettiriyor.**

# PURO KÜLTÜRÜ-2

*1827 yılında Jaime Partagas, Havana'daki küçük dükkanında puro sarmaya başladı. Aslen Katalan olan Partagas, tütün işleme işi için geldiği Küba'da kaderin de cilvesiyle puro üreticisi oldu. Kısa sürede Vuelta Abajo ve Semi Vuelta bölgesinde tütün tarlaları satın aldı ve ciddi miktarda tütün stokladı.*

Böylece 1844 yılında birçok üreticiyi batıran korkunç kasırgayı çok az bir zararla atlattı. 1845 yılında Royal Partagas Cigar Factory adı altında Partagas fabrikasını kurdu. Ancak 1861 yılında esrarengiz bir şekilde ölünce (rivayete göre bir tütün tarlasını ziyaret ederken öldürüldü) işin başına oğlu Jose geçti. Ancak kısa sürede fabrikayı Havana'lı bankacı Jose Bances'e sattı. 1900 yılında Bances ailesinin işleri bozulunca fabrikayı Ramon Cifuentes Llano ve Jose Fernandez satın aldı. Bu tarihte yıllık üretim 18-20 milyon puroydü. Cifuentes Küba'nın en asil ailelerinden biriydi. İşte Ramon Cifuentes ve aynı adı taşıyan oğlu 1960 yılına kadar Partagas'ı Küba'nın bir numaralı fabrikası haline getirdiler. 1960 yılında Castro fabrikalarını elinden aldı ve

onu kendi fabrikalarında yöneticilik yapmaya zorladı. Cifuentes Küba'dan ayrılarak New York'a yerleşti. Karısıyla beraber Bloomingdale mağazasında kristal paketleme yapmak dahil her işi yapan büyük usta, bir süre sonra General Cigar firmasında çalışmaya başladı. 70'li yılların sonunda uzun mahkemeler sonucunda ABD ve Dominik'te Partagas isminin kendine ait olduğunu kanıtladı ama dünyanın geri kalanında isim hakkı Kübalılarda kaldı. Böylece Cifuentes General Cigar için Dominik'te Partagas üretmeye başladı. Her şeyiyle aynı olan puronun tek farkı, etiketinde Habanas yerine 1845 yazıyor olmasıydı. Puro uzmanları bu puroların üretildiği Santiago fabrikasının kalite kontrol ve üretim teknikleri açısından Kübalılara ders verebilecek kadar üstün olduğunu belirtiyorlar.

1995 yılında fazlaca değişmemiş tarihi Partagas fabrikasının 150. kuruluş yıldönümünde 300 puro uzmanı Havana Melia Cohiba otelinde bir araya geldiklerinde eksik olan tek kişi 87 yaşındaki Ramon Cifuentes'di. Aynı tarihlerde Partagas'ın tarihi fabrikasından çok uzaklarda, Orlando Florida'daki Universal Stüdyolarında General Cigar şirketi, Partagas'ın gerçek sahibinin şeref konduğu bir 150. yıl partisi veriyordu. Küba devrimi, bir kez daha puroya tütünü veren toprakla, ruhu veren insanı ayırmıştı.

Partagas denince benim aklıma ilk gelen 2 EGIAD üyesi



Haluk Özyavuz ve Alper Gürkan'dır. Özellikle Haluk Ağabey premium bir puroyu dumanın kokusundan tanıyabilecek kadar iyi bir puro üstadıdır.

Partagas'tan bahsetmişken bu fabrikada üretilen özel bir purodan da bahsetmek istiyorum. Bazı puro meraklılarının yaptığı genel bir hata bir markanın tüm serilerinin benzer bir lezzet vermesini ve aynı kalitede olmasını beklemektir. Ancak bu hemen hemen hiçbir zaman mümkün olmaz. Örneğin Küba'nın meşhur markalarından Monte Cristo No:2 sadece yukarıda bahsi geçen Partagas fabrikasında en seçme tütünlerden limitli sayıda üretilir. (2005 üretimi 2 milyondan az) Bu purolar en tecrübeli sarımcılar tarafından sarılır zaten sahip olduğu torpido şekli sıradan bir sarımcının maharetinden fazlasını gerektirir. Öte yandan aynı markanın No:4 serisi puroları Küba'da 8 ayrı fabrikada üretilir. Yıllık üretimi No:2'nin 10 katı civarındadır. No:2 ne kadar özel bir puroya, No:4 te o kadar ticari (kötü değil ama ticari) bir purodur. Örneğin İspanya'da bir markette marka belirtmeden puro isterseniz size direkt olarak No:4 verirler. Sonuçta ikisi de aynı markaya ait olmakla beraber kaliteleri, lezzetleri ve doğal olarak fiyatları çok farklıdır. Bu aşamada Monte Cristo No:2 nin bana puroyu sevdiren 2 purodan biri olduğunu ve de çok sevdiğim 2 dostumun; EGIAD'ın kıdemli üyelerinden Ali Tütüncüoğlu ve Yönetim Kurulundan Aşkın Baysal'ın favori purosunu söylemem lazım.

Küba'yı bir kenara koyarsak, puro üretiminde en iddialı ülke Dominik Cumhuriyeti'dir. 1903 yılında Eduardo Leon Jimenes isimli genç bir Dominikli burada La Aurora markasıyla ve 3 sarıcıyla puro üretimine başladı. Leon Jimenes Cigars şirketi şu anda yılda 500 milyon dolar ciro yapan, El Presidente birasının ve Marlboro başta olmak üzere Philip Morris'in tüm Dominik operasyonunun sahibi durumunda. Aynı zamanda La Aurora ve Leon Jimenes markalı puro üretimleri de devam ediyor.

Puro dünyasında Dominik deyince akla gelen belki de ilk iki isim Davidoff ve Arturo Fuente'dir. Davidoff'un Küba'da başlayıp Dominik'te devam eden hikayesi o kadar uzun ki bir sonraki yazımı ağırlıklı olarak ona ayıracağım. Arturo Fuente'den öncelikle bahsetmek istiyorum. Ancak Fuente'nin hikayesini anlatmadan önce puronun yapısından bahsetmekte fayda var:

Puronun içinde ona asıl lezzeti veren "filler" (dolduru-

cu) denilen tütün kullanılır. Bu tütün yapraklarını bir arada tutan ve "binder" (bağlayıcı) adı verilen bir yaprakla sarılır. En dışta ise Wrapper adı verilen sarım yaprağı bulunur. Wrapper'in kalitesi (çok fazla çatlak içermemesi, delik olmaması vb.) belki de puronun kalitesini en fazla etkileyen faktördür. Sonuçta içicinin gördüğü, dokunduğu yaprak wrapper'dır. Genel olarak puroya lezzeti filler'in vermesi beklenir. Wrapper'in tercihen nötr bir lezzette olması yani puronun tadını direkt etkilememesi beklenir. Ancak kullanılan wrapper puronun sertliğinde (lezzetinde değil sertliğinde) belirleyici faktörlerden biridir. Ekseriyetle shade grown (gölgede - güneş görmeden) yetiştirilen Wrapper yaprağı, filler ve binder yapraklarından en azından 8 kat daha pahalıdır. Bazen bu oran 20ye kadar çıkabilir. EGIAD Yönetim Kurulu'nda beraber görev yaptığımız tütüncü dostum Selçuk Borovalı'dan öğrendiğim kadarıyla tütün piyasasında numunesi bile parayla satılan tek yaprak puro wrapper'i imiş. Bu arada sevgili Selçuk'un Nikaragua puroları konusundaki uzmanlığından bir sonraki yazımda bahsedeceğim.

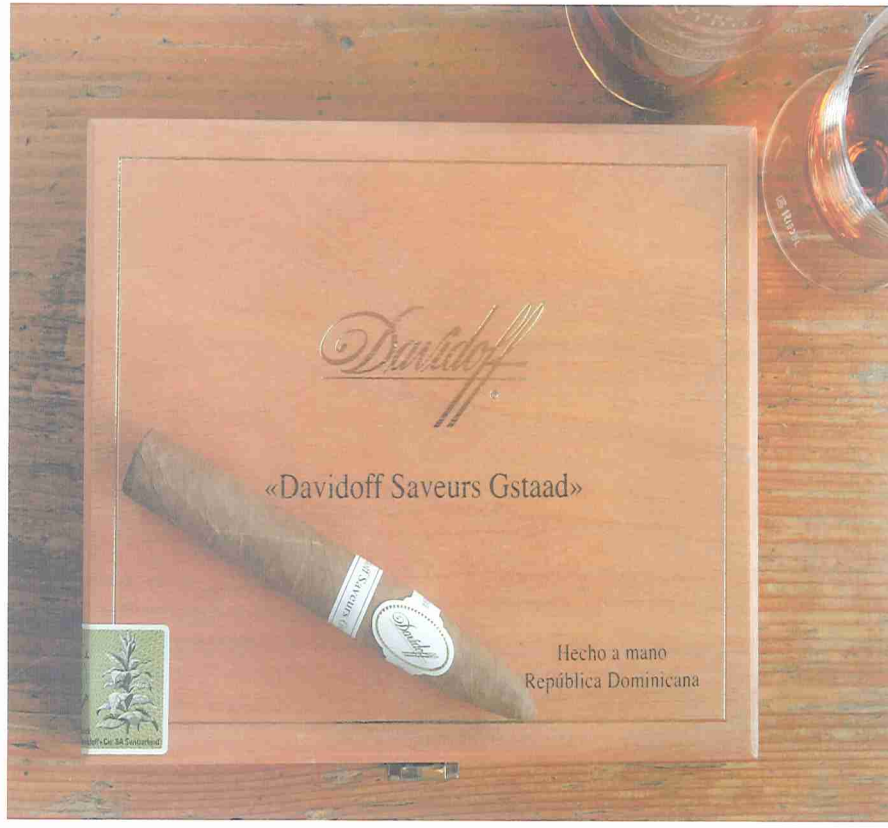
Bu teknik bilgilerden sonra Fuente'ye geri dönebiliriz:

1900lü yılların başında genç Arturo Fuente Amerikan rüyasının peşinden gitmek üzere Küba'daki evinden ayrıldı. 1912'de Florida'da A.Fuente&Co. Puro şirketini kurdu. 1940 yılında fabrikası yanınca bu sefer Arturo Fuente Cigar Factory adıyla tekrar bir fabrika kurdu. Oğlu Carlos 1980 yılında Dominik'e taşınıp şirketinin ismini Tabacolera A. Fuente olarak değiştirdi. Fuente kaliteli puroyu makul fiyata satan bir şirket olarak ünlendi. Fuente fabrikası Amerika ve Avrupa'dan pek çok meraklının Dominik'te ziyaret ettiği yerlerden biri oldu. 1990 yılında Paris'ten gelen bir yabancı o sırada işin başında olan Carlito Fuente'ye (Arturo Fuente'nin oğlu da, torunu da Carlos adını taşır. O yüzden torun Carlos "küçük Carlos" anlamına gelen "Carlito" diye çağırılır.) "Bak Carlito, sen burada

puro üretmiyorsun, puro malzemelerini bir araya getiriyorsun. Hepsi o." Demiş. Carlito nedenini sorunca "Dünyanın her yerinden kumaş getirip diken tekstilciler gibi sen de her yerden tütün getirip toplama puro yapıyorsun. Ancak puronun ön önemli yeri wrapper'dır. Dominik'te wrapper üretmeden Dominik purosunu üretiliyorsün diyemezsin." Cevabını alır. Gerçekten de 1903'ten beri puro üretilen Dominik'te o güne kadar hiç başarılı bir shade-grown wrapper yetiştiri-

**Genel olarak puroya lezzeti filler'in vermesi beklenir. Wrapper'in tercihen nötr bir lezzette olması yani puronun tadını direkt etkilememesi beklenir. Ancak kullanılan wrapper puronun sertliğinde (lezzetinde değil sertliğinde) belirleyici faktörlerden biridir. Ekseriyetle shade grown (gölgede - güneş görmeden) yetiştirilen Wrapper yaprağı, filler ve binder yapraklarından en azından 8 kat daha pahalıdır.**





lememişti. Wrapper'lar Küba'dan, Kamerun'dan, Connecticut'tan veya Nikaragua'dan gelirdi.

Bunu bir gurur meselesi haline getiren Carlito, babasının yardımıyla tütün yetiştirmede uzman olan Olivia ailesini, Fuente'nin, Caribe, Dominik'teki 153 dönümlük küçük bir arazisinde shade-grown wrapper üretmeye razı etti. Ancak Angel Olivia arazinin çok küçük olduğunu söyleyerek sonradan vazgeçti. Ama vazgeçerken Carlito'ya "Burasının toprağı San Luis (Küba) toprağına en fazla benzeyen toprak. Gerçekten istiyorsan burada wrapper yetiştirebilirsin. Ama Connecticut tohumundan değil gerçek Küba tohumundan" diyerek onu yüreklendirdi.

Carlito babasıyla beraber ciddi riskler alarak burada üretime girişti. Komşularının, rakiplerinin ve hatta iş yaptığı kimselerin "Delilik yapıyorsunuz, burada bu iş olmaz." uyarılarına kulak asmadı. İnsanlar Carlos'u uyardıkça o, oğluna daha fazla inandı. "İnsanlar yapabileceğimize inanmıyor, o yüzden yapmalıyız" diyordu. 1995 yılında Fuente Fuente OpusX isimli puro dağıtmaya hazırды. Opus X ilk "gerçek" Dominik purosunu piyasaya çıkarmak için 18 Kasım'ı bekledi. Carlos Fuente oğluna "Arturo Fuente'nin yardımına ihtiyacımız var O yüzden onun doğum günü olan 18 Kasım'da piyasaya çıkacağız." demişti. Arturo'nun ruhu, Carlos'un inancı, Carlito'nun gururu o gün puro dünyasını geri dönmek üzere değiştirdi. Fuente Fuente OpusX ilk günden yok satmaya başladı. Carlito, Amerika'nın değişik şehirlerinden onlarca tüccarın ve puro meraklısının telefonlarına yetişemez olmuştu.

OpusX sadece Dominik'in gerçek bir puro ülkesi olduğunu ilan etmekle kalmamış aynı zamanda o günlerde çok popüler olan içimi hafif puroların hegemonyasına son vererek, kuvvetli, içimi tok puroların devrini başlatmıştı.

Bugüne geldiğinde Fuente ailesi "Chateau de la Fuente" adını verdikleri arazilerini, kaliteden ödün vermeden çok az büyüttü ve hala orada wrapper üretiyor. OpusX ise hala yok satıyor. Kutuyla değil taneyle satılan OpusX üretimi süren purolar arasında dünyanın en çok aranan purosuna olma unvanını o günden beri hiçbir rakibe kaptırmadı, bir sembol haline geldi. DuPont, OpusX logolu çakmak üretimine başladı, OpusX logolu sınırlı üretim "God of Fire" humidorlar 10bin dolardan satışa sunuldu. OpusX sayesinde Fuente'nin de inanılmaz bir marka gücü oluştu. Bugün, Don Carlos, Arturo Fuente Hemingway, Chateau Fuente, Arturo Fuente 8-5-8 gibi farklı serilerle farklı segmentlerle hizmet veren Fuente, Ashton gibi markalara da fason üretim yapmaktadır. Şu anda 52 yaşında olan Carlito Fuente en iyi purolarının Don Carlos Reserva olduğunu iddia ederken, en aktif satışı olan serileri 8-5-8 dir.

Bu arada yaklaşık yarım asır önce Carlito'nun doğumunu yaptırarak doktora ücret olarak 2 kutu puro verildiğini düşünürsek, Carlito'nun bugün bir puro imparatorluğunu başarıyla yönetmesi fazla sürpriz

değil. Eğer yolunuz Las Vegas'a düşerse, Ceaser's Palace otelinin altındaki alışveriş merkezinde bulunan Fuente dükkanına uğramanızı tavsiye ederim. Fason ürettikleri purolar dahil Fuente ve OpusX'in tüm purolarını, humidor, çakmak ve benzeri aksesuarları bir arada bulabileceğiniz ve Fuente ailesiyle ilgili güzel hikayeler dinleyebileceğiniz harika bir dükkan.

Arturo Fuente, benim için Küba olmayıp; Küba kadar iyi olan puro arayışımın sonunda bulduğum bir hazine gibidir. Öyle ki Hoyo de Monterrey Double Corona'dan vazgeçmeyen Başkanımız Fatih Dalan ve Yönetim Kurulu üyemiz Cem Heris bile Arturo Fuente Churchill'in en az Hoyo de Monterrey Double Corona kadar iyi olduğunu kabul ettiler.

**Eğer yolunuz  
Las Vegas'a düşerse,  
Ceaser's Palace otelinin  
altındaki alışveriş merkezinde  
bulunan Fuente dükkanına  
uğramanızı tavsiye ederim.  
Fason ürettikleri purolar dahil  
Fuente ve OpusX'in tüm  
purolarını, humidor, çakmak ve  
benzeri aksesuarları bir arada  
bulabileceğiniz ve Fuente ailesiyle  
ilgili güzel hikayeler  
dinleyebileceğiniz harika  
bir dükkan.**



# Kendimizle yarışıyoruz...

Scania kullanıcıları, araçlarının üstün donanımı ve avantajları ile yollarda rakipsiz. Gönen Scania olarak sizlere hep daha iyisini sunabilmek için kendimizle yarışmaya devam ediyoruz.



Scania araçlar; düşük yakıt tüketimleri, uzun motor ömürleri, yüksek ikinci el değerleri, çelik güvenlik kafesine sahip konforlu kabinleri, ergonomik ön konsolları, Retarder fren sistemleri, ilave dingil kaldırma sistemleri ve daha birçok özellikleriyle sizleri ayrıcalıklı kılar.\*

\* Scania araçlarda yer alan donanımlar modellere göre farklılıklar gösterebilir.

**Gönen**

**GÖNEN MOTORLU ARAÇLAR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.**

Ankara Cad. No: 260 Bornova / İzmir

Tel: (0232) 479 60 99 Faks: (0232) 479 65 57

[www.gonen.com.tr](http://www.gonen.com.tr)



RAYMOND KHOURY

## SON TAPINAK ŞÖVALYESİ

New York Times Bestseller

SON  
TAPINAK  
ŞÖVALYESİRAYMOND  
KHOURYV E R I T A S  
V O S L I B E R A B I T

Son Tapınak Şövalyesi kitabı için "Da Vinci Şifresi" nin estirdiği rüzgarla uçan bir eser daha diye düşünenler olabilir. Ancak piyasaya çıkar çıkmaz New York Times Bestseller listesinin en tepesine çıkmayı başarmış bir kitaptan bahsediyoruz. Kitabımızın konusu kısaca şöyle:

New York Metropolitan Sanat Müzesi'nde Vatikan hazinelerinin sergilendiği galayı dört tane şövalye kıyafetli saldırgan

basar. Atları, zırhları, beyaz üzerine kırmızı haçlı kıyafetleri ve kılıçları ile tam tapınak şövalyesi gibi giyinmiş olan ve otomatik silahlar kullanan dördünün lideri tüm hazineler dururken basit bir şifre çözücü aygıtı alır ve bu sırada Latince bir şeyler fısıldar. Romanın geri kalanı bunu gören bir bayan arkeologun, bir FBI ajanı ile beraber bu esrarın peşinden gitmesi üzerine kurulu. Araştırmaları onları Türkiye'ye Dalaman yakınlarına kadar getiriyor. Bu arada kitap belirli aralıklarla geçmişe, 1291 yılına dönerek kutsal bir emaneti saklayan ve hayatta kalan son Tapınak Şövalyesi'nin hikayesini de anlatıyor. Sonunda son Tapınak Şövalyesi'nin kaderi ve çalınan şifre çözücü cihazın geçmişe dramatik bir şekilde birleşiyorlar.

Kitabın yazarı Raymond Khoury Lübnanlıdır ve burada mimarlık okumuştur. İlk işi çocuk kitapları yazmak olan Khoury Şubat 1984'te Lübnan'daki iç savaştan Amerikan helikopterleri tarafından kurtarılmıştır. Bir süre Londra'da mimarlık yapmayı denedikten sonra Fransa'da MBA yapmıştır. Bankacılığı da deneyen Khoury Bahamalarda rastladığı zengin bir Wall Street yatırımcısının film şirketi için bir

senaryo taslağı önerir. Zengin yatırımcı bu fikri çok beğenir. Ancak Los Angeles'te profesyonel senaryo yazarlarına yazdırdıkları senaryolar istedikleri gibi çıkmaz. Bunun üzerine Khoury senaryoyu kendi yazar ve bu tesadüf Khoury'nin bu konudaki büyük yeteneğini ortaya çıkarır. Bundan sonra birçok dizi ve film için senaryo yazan yazarımız bu konuda birçok ödül de almıştır. 1996 yılında "Son Tapınak Şövalyesi"ni önce bir film senaryosu olarak yazan Khoury halen Londra'da yaşamakta ve bir sonraki romanı için araştırma yapmaktadır.

"Da Vinci Şifresi" ni okurken oradaki hikayenin birkaç sene önce okuduğum "Kutsal Kan Kutsal Kase" (The Holy Blood, The Holy Grail – Michael Baigent, Richard Leigh, Henry Lincoln) kitabındaki iddialardan esinlendiğini fark etmişim. Son Tapınak Şövalyesi kitabının ise hem bu kitaptan hem de Christopher Knight ve Robert Lomas'ın 1996'da basılan The Hiram Key (Hiram Anahtarı) adlı kitaplarında bahsedilen iddialardan esinlendiği çok açık. Önce kayıtlara geçen şekliyle Tapınak Şövalyeleri'nin resmi tarihinden daha sonra da araştırmacı yazarlar tarafından yazılan bu iki kitabın ortak iddialarından bahsetmek istiyorum:

1099 yılında Haçlı Seferleri sonunda Kudüs, Haçlıların eline geçer ve II. Baldwin Kudüs Kralı olur. 1118 yılında Fransız soylusu Hugues de Payen ve 8 şövalye Kudüs'e gelerek II. Baldwin'e bağlılıklarını sunarlar ve Hristiyan Kervanlarını koruma görevini isterler. Bu hem keşiş hem de savaşçı olan toplam dokuz adam ciddi bir güç oluşturmalarına rağmen II. Baldwin'in büyük desteğini görürler. Bunlara Süleyman Mabedinin kalıntılarının da içinde bulunduğu geniş bir alan tahsis edilir. Şövalyeler kendilerine 'İsa Adına Dövüşen Fakir Şövalyeler Tarikatı veya Hazreti Süleyman Tapınağı Şövalyeleri' adını verirler. Kısaca Tempoları yani Tapınak Şövalyeleri. Her ne kadar oraya gelişi amaçları kervanları korumaksa da bunu gerçekten yaptıklarına dair belge yoktur. Tam tersine ilk 9 yıl kendilerine ayrılan bölgeden çıkmayıp tapınak kalıntılarını araştırdıkları iddia edilmektedir. Aslında burada bulunan kalıntılar, Arap kökenli mimar Herod (veya bazı iddialara göre Hiram) tarafından Yahudi halk için Süleyman Tapınağının bulunduğu alan üzerine inşa edilen tapınağa aitti. Tarihçi Sosephus altın kapıları olan ve sadece yüksek rütbeli hahamların girmesine müsaade edilen bölümler de içeren bu tapınağın o ana dek görülen ve duyulan en görkemli yapı olduğunu, iddia eder. Tapınak M.S. 70 yılında Yahudi isyanını bastıran Roma İmparatoru Vesperan'ın oğlu Titus ve lejyonları tarafından yıkılarak talan edilmişti.

9 senelik kazılardan sonra Hugues de Payen, Andre de Muntbard isimli şövalye ile Fransa'ya döner ve Muntbard'ın geniş aile ilişkilerini de kullanarak 31 Ocak 1128 tarihinde

Tapınak Şövalyelerinin, Papalık tarafından yetkili bir dini tarikat olarak ilan edilmesini ve kendilerine bir çok ayrıcalık tanınmasını sağlar. Bu onları çok meşhur yapar. Bütün kişisel servetini tapınakçılara bağışlayan ilk üstad Hugues de Payan bu kardeşliğe katılmak isteyen soylu şövalye adayları için de aynı şartı koşar. De Payan Kudüs'e geri dönerken 300 kadar asil tüm servetlerini bağışlamış ve Tapınak Şövalyesi olmak için gerekli eğitimi almaya başlamıştır bile. Şövalyeler Kudüs'e yanlarında kendilerine hizmet edecek insanlar, ciddi zenginlikler ve büyük bir şöhret ile geri dönerler.

Bu tarihten sonra hem Kudüs'te hem de Fransa başta olmak üzere Avrupa'da hızla büyüler ve zenginleşirler. Aralarına asil ailelerden yeni şövalyeler katarlar. Aslen Fransızca konuşmalarına rağmen Latince, Arapça ve İbranice de konuşmaları sayesinde orta doğudaki halklarla ticaret yapar hale gelirler. Kudüs'ten Avrupa'ya geri dönen soylular ve şövalyeler için ilk seyahat çeki uygulamasını başlatırlar. Eğer soylunun 100 altını varsa bunları tapınak şövalyelerine bırakır, karşılığında şifreli yazılmış bir evrak alır. Fransa'ya döndüğünde bu evraki bir tapınakçı şatosuna götürür ve hizmet komisyonu hariç 100 altınını geri alır. Böylece tehlikeli bir yolculuk boyunca yanında altınları taşımamanın riskini elemine eder. Bir süre sonra krallara bile faizle borç verir hale gelen tapınakçılar bu bağlamda dünyanın ilk bankacıları kabul edilirler. Kuruluşları esnasında fakirlik yemini eden bu şövalye tarikatı enteresan bir biçimde dünyanın en zengin teşkilatı haline gelir.

1291 yılında Müslümanların Kudüs'ü geri almasından sonra tapınakçılar merkezlerini tamamen Fransa'ya taşıdılar ve yavaş yavaş gözden düşmeye başladılar. 1307 yılında tapınakçılara ciddi borcu olan ve İngilizlerle yaptığı savaş için daha fazla paraya ihtiyacı olan Fransız Kralı Filip tapınakçıları yok etmek ve zenginliklerine el koymak için bir plan kurdu. Kendi güdümündeki Papa 5. Clement'i de yanına alarak 13 Ekim 1307 Cuma günü aynı anda yüzlerce askerle bütün tapınakçı şatolarını bastı. (13. Cuma'nın uğursuzluğunun kaynağı olarak bu gün gösterilir.) Bütün şövalyeler ya hemen ya da uzun işkenceler sonucu öldürüldüler. Dinden çıkmakla ve şeytana tapmakla suçlanan son Büyük üstat Jacques de Molay uzun işkencelerden sonra yakılarak idam edildi.

Tapınakçıların bütün mallarına el konuldu. Ancak bütün aramalara ve işkencelere rağmen Kral Filip tapınakçıların altınlarına, mücevherlerine ve çok değerli evraklarına ulaşamadı ki bunun tarihin en büyük hazinesi olduğuna inanılır. Kabul gören bir iddiaya göre baskından bir akşam önce 24 şövalye, sandıklar dolusu at arabaları ile Paris Tapınağını terk etmişler ve Atlas Okyanusu kıyısındaki La Rachel'e'den on sekiz kadırgalı bir gemiye binerek geri dönmek üzere kaybolmuşlardır. Bir daha da kendilerinden haber alınmamıştır. İşte filmlere, kitaplara ve hikayelere konu olan Templar Hazinesinin esrarlı hikayesi budur.

Şu ana kadar anlattıklarım tarihçilerin çoğu tarafından kabul gören neredeyse "resmi tarih" diyebileceğimiz iddialar. Ancak kitabımıza zemin oluşturan "Hiram Key" ve "Kutsal Kase Kusal Kan" adlı kitapların yazarları ise daha çarpıcı bir iddiada bulunuyorlar:

Bu şövalye tarikatının kurucusu olan başta Hugues de Payan olmak üzere dokuz şövalyenin aslında Vatikan'ın görüşlerine temelden zıt olan Kathar mezhebendendiler ve Hıristiyanları koruma kisvesi altında ana amaçları Kudüs'te kazılar ve araştırmalar yaparak Hıristiyanlığın doğuşunun

ve gerçeklerinin Vatikan'ın anlattığından farklı olduğunu kanıtlamaktı.

Genel bir bilgi vermek gerekirse Katharlar tekrar yaşama gelmeye inanan, dinde kadın haklarının ön plana çıkması gerektiğini söyleyen ve dini hiçbir hiyerarşiyi tanımayarak, Tanrı ve kul arasında kimsenin giremeyeceğini iddia eden (ki bu Vatikan'ın kabul etmekte istemeyeceği bir iddiaydı.) düşünce ve inanç sistemini yaşayan insanlardı. Nitekim Avrupa tarihinin bilinen ilk soykırımı 1209 yılında Papa temsilcisi tarafından yönetilen 300.000 şövalye ve askerini Güney Fransa'daki Kathar bölgesinde kadın çocuk ayırmadan on binlerce hatta yüz binlerce insanı öldürmesidir. Sadece Beziers Kasabası'nda 15.000 kadın, erkek, çocuk öldürülmüştür. Kutsal Kan Kutsal Kase kitabındaki anlatılan şekliyle askerler Papa temsilcisine "Kathar olanlarla olmayanları nasıl ayıracağız?" diye sorduklarında temsilci onlara "Hepsini öldürün Tanrı kendinden olanları tanıyacaktır." cevabını vermiştir. Ancak ilgili kitap bu sözlerin doğru olmayabileceğini de belirtmektedir.

Özet olarak hem "Kutsal Kan Kutsal Kase" hem de "Hiram Anahtarı" isimindeki kitaplar Tapınakçıların 2. Süleyman Mabedinin temellerinde yaptıkları kazılar sonucunda Vati-

kan'ın kanını donduracak bazı keşiflerde bulduklarını iddia ederler. Hatta Vatikan'ın tapınakçılara verdiği desteğin isteyerek değil de şantaj sonucunda verilmiş olabileceğini söylemeye kadar giderler. Kaybolan tapınakçı hazinesini de altınlardan ve mücevherlerden daha da değerli olarak bu kazılar sonucunda bulunan şeyi (her ne ise) içerdikleri iddia edilir. 2 kitap ta iddia ettikleri metanın varlığını Kumran'da bulunan yazıtlarda bahsedilen şeylerle ilişkilendirmişlerdir.

Peki "Da Vinci Şifresi" gibi "Son Tapınak Şövalyesi" de film olabilir mi? Bir senaryo yazarının önce film senaryosu olarak yazdığı bir bestseller neden film olmasın ki? "Da Vinci Şifresi"ni okurken, kitabın film olması durumunda başrol oynayabilecek aktörlerle ilgili ilk tahminim Harrison Ford, ikincisi Tom

Hanks idi. Eğer bu kitap geniş bütçeli bir film olursa baş karakter bir çocuk annesi, orta yaşlı çekici arkeolog Tess Chaylbin rolünü kim oynar?

Tahminde bulunmam gerekirse adayım Köpekleri Sevmeli (Must Love Dogs) ve Tuscan Güneşi Altında (Under The Tuscan Sun) filmleriyle hatırladığımız 41 yaşındaki Diane Lane. Eğer "Da Vinci Şifresi" filminde olduğu gibi kitapta anlatılandan daha genç bir karakter tercih edilirse Pearl Harbor ve Yeraltı (UnderWorld) filmlerinde oynayan 33 yaşındaki Kate Beckinsale favorim. İnşallah bu kitap film olur ve bizim güney batı sahillerimizin de güzel bir reklamını yapar.

Sonuçta "Son Tapınak Şövalyesi" aynen "Da Vinci Şifresi" gibi tarihsel gerçeklerle süslenmiş ama, gerçekliği kanıtlanmamış iddialar içeren kitapları temel almış bir macera romanı. Sonuçta şövalye kıyafeti giymiş saldırganların Metropolitan Müzesini basması gibi aşırı hayal ürünü bölümler de içerse bir nefeste okunabilecek enteresan bir kitap.

Yazımın başlığında kullandığım "veritas vos liberabit" deyimi gerçek seni özgür kılacak anlamına geliyor. Bu söz Güney Fransa'da Languedoc'ta bulunan bir Tapınakçı Şatosunun girişini süslemektedir. Hangi gerçekten söz ediliyor? Bununla ilgili ilginç bir iddiayı "Son Tapınak Şövalyesi"nde bulacaksınız.

**Tapınakçıların bütün mallarına el konuldu. Ancak bütün aramalara ve işkencelere rağmen Kral Filip tapınakçıların altınlarına, mücevherlerine ve çok değerli evraklarına ulaşamadı ki bunun tarihin en büyük hazinesi olduğuna inanılır.**



# DUYULAR

Duyular kişinin dış dünya ile ilişki kurmasını sağlayan uzuvlardır.

- ▼ Görme duyusu
- ▼ Koklama duyusu
- ▼ Dokunma duyusu

▼ Damak lezzeti veren veya sadece yenilebilir olan herhangi bir şeyi duyumsamamızı sağlayan tatma duyusu.

Duyuların eylemlerinde son olarak tatma kendini gösterir, insanın dişi eyleme geçer, dili ve ağız tadı, yediklerinin lezzetinin keyfine varmak adına birleşirler ve kısa bir süre sonra miğdesi yemeği sindirmeye başlar.

Son bir kaç yüzyılda tatma alanında önemli gelişmeler olmuştur; şekerin ve onun bir çok farklı kullanım biçiminin, alkolün, vanilyanın, çayın, kahvenin ve daha önceleri bilin-

meyen bir çok zevk verici tat damaklarımıza yayılmıştır.

Tat duyusunun temel işlevi haz duyumuzu harekete geçirerek fiziksel var oluşumuz dolayısıyla da ihtiyaçlarımız olan ve doğanın bize sunduğu, beslenmemize en uygun madde çeşitleri arasında bir seçim yapmamıza yardımcı olur. Bu seçim sırasında tatma, koklama duyusundan destek alır.

Hayvanların tatma duyusu sınırlıdır, bazıları sadece otlar beslenir diğerleri etten başka bir şey yemez, bazıları da tohumla beslenir, hiçbiri farklı lezzetlerin birleşiminden haberdar değildir.

Diğer yandan insanoğlu hem otobur hemde etoburdur; yenilebilir herşey onun engin açlığı için bir avdır bunun kaçınılmaz sonucu olarak da tatma yetileri ortaya çıkar. Bu kusursuzluk sayesinde gerçek yeme hazı insanoğluna özgü bir ayrıcalıktır. Bu haz bulaşıcılırdır evcilleştirdiğimiz, bir şekilde toplumun bir parçası olan kedi, köpek gibi hayvanlarda hızlı bir biçimde bulaşır.

Tatma duyusu, farklı sesleri aynı anda dinleyip karşılaştırabilen duyma kadar zengin donanımlı değildir;

Ama tatma çifte ve hatta art arda gelerek çoklu bir eylem olabilir, yani dolu bir ağızda ikinci bazen üçüncü bir duyum gerçekleşebilir, bunlara artçı tat, rahiya veya aroma denir.

Hızlıca ve düşünmeden yemek yiyen bir kişi ikinci aşamadaki tat izlenimlerini algılamaz, bu izlenimler, seçilmiş azınlığa özgü bir ayrıcalıktır, bu izlenimler sayesinde dirki gastronomlar onların onayına sunulan çeşitli maddeleri üstünlüklerine göre sınıflandırabilirler.

Sezar'ın hakkı sezar'a verilmeli. Doğadaki en boğazına düşkün varlık insandır.

### Gastronomik modalar

Günümüzde uluslar arası gastronomide bu günün uzak-



nin hoşuna gitmiş olmasından dolayıdır.

Eski çağlarda seyyahların gezip gördüklerini döndüklerinde ülkelerinde anlatmaları sonucu, ülkelerin veya bölgelerin yeme içme alışkanlıklarında bir şekilde diğer ülkelerde öğrenilmeye ve meraklı şeflerce'de uygulanmaya çalışılmıştır.

Böylece de bir çok mutfak kültürü başka bölgelerle karışmıştır.

İstanbul'da Osmanlı yemeğinin kökeninde bizans yemeğinin payı vardır. Ermenilerin mezeleri müstesna lezzetlere sahiptir, bir dönem en iyi aşçılar ermeni aşçılarıdır.

İstanbul'un yemeği başkadır, rumeli yemeği başkadır, adana yemeği başkadır. Bunlar ayrı kültürlerdir. İstanbul kültüründe lahmacun yoktur, diyakbakır kültüründe de midye dolması olmaz ama zaman içinde göçlerle kaynaşarak bu kültürler karışmıştır, ama her yemek bölgesinde yendiğinde daha lezzetlidir.

Osmanlı döneminde arif paşa isimli bir zat cenevrede görevli olarak yaşarken bakla yemeğini çok sevmiş, o dönemde cenevrede bakla yokmuş,

paşa baklayı terasında yetiştirmiş, dostları bir gün " paşa gurbet ellerde bakla yetiştirip yemeğini yapıyorsun, heralde baklava pişirmeyi de bilirsin demişler. "Yapamayız" demiş edirne'nin şurasından süt lazım, şu pınarın suyu lazım, şu cins buğday, şu değirmenin unu lazım demiş. Melzemeden tutunda üzerinde hamur açacağı taş, merdaneye kadar saymış,

Tabi bakla'yla baklava söylerken yakın ama baklava yapmak bakla yapmak gibi kolay değil.

Bu anıda belli bir iklimin belli bir pınarın suyunun ve daha nice ayrıntılı farklılığın yapılan yemeği, lezzeti etkidair bir ince vurgu yokmu.

lediğine

Dünya mutfakları birçok ülkenin büyük şehirlerinde çokca temsil edilmektedir, bunların içinde en yaygın ülkeler Çin, İtalyan, Fransız, son zamanlarda oldukça moda olan japon mutfağıdır.

Maalesef Türk mutfağı yurt dışında yok denilebilecek düzeydedir.

Aslında Türk mutfağı tam bir imparatorluk sentezidir, güneyden doğu akdeniz mutfağıyla kebaplar, çiğ köfteleri içli köfte humus, falafel, lahmacun gibi lezzetler.

Anadolunun sayısız tencere yemekleri egenin ve marmarının otları, mezeleri, balık çeşitleri ve zeytin yağlıları.

Anonim olmuş çorbalar, börekler ve pilavlarımız gibi sayısız lezzetler uygulanabilir ve sunulabilir bir menü veya menüler haline getirilip hakettiği yere oturtulamamıştır.

Türk mutfağı dünyadaki en çeşitli ve tartışmasız en büyük mutfaklardan biridir.

İlgili kişi ve kurumlar ülkenin dört bir yanında çalışmalar yaparak mutfaklarımızda pişirilen lezzet dolu yemeklerimizden dünyada uygulanabilir menüler oluşturmalıdır.

Türk mutfağını layığıyla temsil edebilecek genç şeflere imkanlar tanınup kendilerini geliştirmelerine yardımcı olunmalıdır. Ayrıca çeşitli başkentlerde temaları olan ve çok iyi dizayn edilmiş restoranlar açarak bu büyük mutfağı dünyaya tanıtmalıyız. Yoksa milli yemeğimiz döner kebab bile "almanya dışında" grek döner adı altında satılıyor.

Unutmayalımki mutfak kültürü, ülke halklarının kaynaşmasında çok önemli bir etken, sevecenlik ve sempati kaynağıdır.



doğu mutfağının bir özelliği olan tatlı- ekşi, tatlar moda olmuştur.

Bölgemizde bizans yada osmanlı imparatorluğu döneminde bu tatlar yüksek oranda yer almıştır. Özellikle yaşadığımız coğrafyada insanların birşeyi ssdece tuhaf ve yabancı gördüğü için denememesi normaldir, bu yüzden bu tarz modalar çok küçük bir insan grubuna hitap eder, ekonomik açıdan da çok küçük bir ilgiye sahip olurlar.

Bu alanın profesyonelleri güncel uluslar arası trendlerin gastronomiye adapte edilmesini sağlarlar;

Lezzet adaptasyonu ile bunun eskiden sahip olduğumuz fakat unuttuğumuz, tekrar hatırlamanın çok modern birşey olduğunu ileri sürerler.

Fakat aslında sözde tatlar açısından tek yapılan yeni uluslar arası modaları ülkelere göre uyarlamaktır.

Bizlerde tatlı - ekşi tatları neden daha önceden değilde, şimdi keşfettiğimizi veya tatlı - acı tatları ya da başka kombinasyonları neden henüz keşfetmemiş olduğumuzu düşünürüz.

## Türk mutfağı

Osmanlı imparatorluğu dönemimde geçen bir öyküye göre; sultan abdülaziz istanbuldaki sarayında fransa imparatoru iii. Napolyon'un eşi eugéine onuruna verilen bir resmi yemekten ikram edilenler arasında, üzerine bir miktar kalın kıyılmış tas kebabının ileve edilmiş olduğu, çok iyi pişmiş olan patlıcan püresi dikkat çeker. Majesteleri yemeğe bayılmıştır.

Ev sahipliğini yapan sultandan kendisine eşlik eden aşçının bu yemeğin tarifini alması için izin ister. Böylece majestelerinin şefi meslektaşını ziyarete gider, fakat zavallı fransız şefi bir süpriz beklemektedir.

Bu süprizi hanımefendisine şu şekilde anlatmıştır; beraberimde not defterimi ve ölçülerimi'de götürmüştüm, fakat o hepsini attı. Bir imparator şefi duygularıyla, gözleriyle, burnu ile yemek pişirir dedi.

Bu öykünün tarihçiler tarafından doğrulanıp doğrulanmadığını bilmiyoruz. Bu yemeğinin adının "hünkar beyendi" olmasının en basit ve en çekici açıklaması imparatoriçe-



## 599 GTB FIARANO

En güçlü seri üretim Ferrari modeli olan 599 GTB 6.0 lt'lik V12 motoru 620 beygir gücüyle Türkiye'de. 328 km/s'lik hıza ulaşabilen Fiarano iki şanzıman seçeneğiyle satışa sunuluyor. Ferrari şanzımanlı modeli 397.000 \$ 0.1 sn' de vites değiştirebilen F1 şanzımanlı modeli ise 410.000 \$ fiyat etiketi ile sizleri bekliyor. [www.ferrari.com](http://www.ferrari.com)



## NEŞELİ KLAVYE

Creative Prodikeys PC-Midi klavye ile bilgisayar önünde sıkıldığınız zaman PC üzerinde müzik çalışması yapabiliyorsunuz. Fun mix ve easy notes'u seçerek farklı şarkılar çalabilir veya Learn mode'u seçerek 5 uygulamalı anlatımla seçilen bir parçayı çalmayı öğrenebilirsiniz. [www.tr.creative.com](http://www.tr.creative.com)



## SONY ALPHA

Sony'nin yeni Alpha 100 dijital single-lens refleks (D-SLR) fotoğraf makinesi fotoğrafçılığı kolaylaştırıp daha çok keyif almanızı sağlıyor. 10 megapiksel özelliği, bulanıklıkları önlemek için makinanın içine yerleştirilen Super SteadyShot ve CCD için gelişmiş toza karşı koruma sistemi sayesinde her defasında çok net sonuçlar elde ediyorsunuz. [www.sony.com.tr](http://www.sony.com.tr)



## İPOD ÇILGINLIĞI

iPod ile yapılmadık şey kalmadı diye düşünüyorsanız yanılıyorsunuz. İki yeni ürün iPod çılgınlığına yeni bir boyut getiriyor. Ünlü çanta üreticisi JanSport AudioPack adını verdiği yeni sırt çantası özel iPod bölmesi ve kulaklıkların çıkabilmesi için bir aparata sahip. Ayrıca omuz askısında bulunan kumanda sistemi ile iPod'unuzu yerinden çıkarmadan kontrol edebilirsiniz. [www.jansport.com](http://www.jansport.com)

Bir başka iPod çılgınlığı ise Nike ile Apple'ın yeni projesi Nike + iPod Sport Kit. Nike spor ayakkabınıza takılan kablosuz sistem bir verici ile iPod nano'ya takılan bir alıcı ile konuştuğunuz süreyi, kat ettiğiniz mesafeyi, yaktığınız kalori miktarlarınızı iPod üzerinden takip edebilirsiniz. Bu bilgiler iPod'a kaydedilirken ekrandan da izlenebilir. Ayrıca kulaklıklardan gerçek zamanlı ses desteği de veriliyor. iPod'unuzu kaydettiğiniz bilgileri [www.nikeplus.com](http://www.nikeplus.com) sitesine yükleyerek haftalık ve aylık performans çizelgenizi takip edebilirsiniz. [www.apple.com](http://www.apple.com)

[www.apple.com](http://www.apple.com)

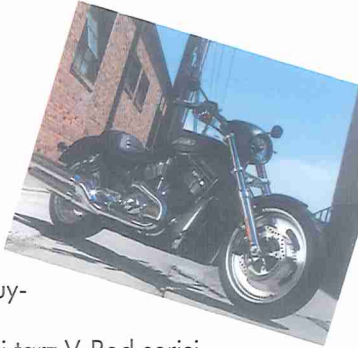
## LG FM35

LG Electronics mobil yayın (DMB) özelliğine sahip dünyanın ilk dahili hafızalı MP3 çalarını piyasaya sürdü. LCD ekrana sahip cihaz 4 saat televizyon izlemenizi sağlarken 55 saat müzik çalabiliyor. [www.digi.com.tr](http://www.digi.com.tr)



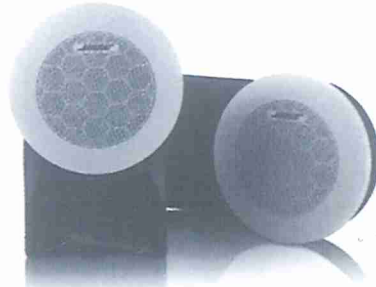
## VAHŞİ RÜZGAR

Motosiklet dünyasında kendisine has bir yeri olan Harley Davidson motorlar çok uygun ödeme şartları ile huzurunuzda. Efsane olan klasik modellerin yanında yeni tarz V-Rod serisi modern hatları ve spor kullanımı tercih edenler için tasarlanmış. Bu seriden VRSCD 119 beygir gücü ile mükemmel bir tercih. Su rüzgarla ve virajlı yollarla buluşmaya hazır. [www.ozgorkey.com](http://www.ozgorkey.com)

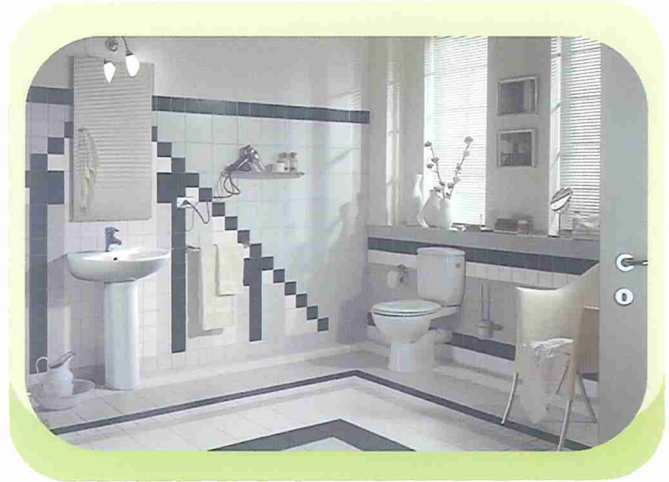


## KALİTELİ SES ŞİMDİ HER YERDE

Bose dış mekan hoparlörleri şekilden şekile giren tasarımları ile teknenizin güvertesinden bahçenizdeki çimlerin üzerine kadar her yerde müziği zevkle dinlemenizi sağlıyor. [www.bose.com](http://www.bose.com)



# SUYUN FAYDALARI



ÖRSOY, beğeninizi ve evinizin mimarisini göz önünde tutarak banyo ve mutfağınız için alternatifler sunarken; bakım, onarım ve tadilat konularında da yardımcı olup yepyeni alanlar yaratıyor. Klasik ya da modern çizgide şık, konforlu ve fonksiyonel banyo - mutfaklar için tasarım ve imalatı ÖRSOY çatısı altında, size özel koşullarla bekliyor. *Suyun faydalarını yakından tanımanız dileğiyle...*



Vitrifiye  
Akrilik Küvet



Pis su  
Temiz su



Fayans  
Bordür



Seramik  
Granit



Evye  
Ankastre ürünler



Armatür  
Banyo aksesuar



Küvet & Jakuzi



DUŞ VE KÜVET KABİNLERİ

# örsoy

Sihhi Tesisat, Turizm İnşaat ve YapıMalzemeleri Ticaret Limited Şirketi

1202/12 Sok. No.12-14 Yenışehir / İZMİR  
Tel. 0232 458 90 72 (Pbx) Faks 433 61 11  
www.orsoy.com.tr

# ÜYELERİMİZİ TANIYALIM



## Hüsnü EKİZ

ABD'de Northwestern Üniversitesine gittim. 1997 Aralık ayında yüksek lisans eğitimimi tamamladıktan sonra, 1998 Şubat ayından Şikago'da proje yöneticisi olarak çalışmaya başladım 1998 Mayıs ayında Sinem ile evlendim. 2005 Şubat ayına kadar çeşitli büyüklükteki ticari bina projelerinde proje yöneticisi olarak görev aldım. 2005 Mart ayında Türkiye'ye kesin dönüş yaptım ve bu tarihten beri aile şirketimiz olan Ekiz Yağ ve Sabun Sanayi A.Ş. de İhracat ve İç Pazar Operasyon Müdürü olarak görev almaktayım. Tenis oynamaktan, koşmaktan, yüzmekten, eşimle gülüp eğlenmekten ve arkadaşlarımla seyahate gitmekten çok büyük zevk alırım.

**Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz?**

Şu anda Zeytinyağı sektöründe faaliyet göstermekteyiz. EKİZ firması olarak üretimimizin %80'ni yurt dışı piyasasına ve %20'si iç pazara satmaktayız. Firmamızın bünyesinde rafineri tesisi, üretim, filtrasyon ve ambalajlama bulunmaktadır. İki kardeşim İbrahim ve ben 1946 yılından beri faaliyette olan aile şirketimizin 3.cü kuşak temsilciliğini yapmaktayız.

**Türkiye ekonomisinin durumunu genel olarak değerlendirir misiniz? Şu anda en büyük sorun olarak neyi görüyorsunuz?**

Türkiye hiç şüphesiz büyüyen bir ekonomiye sahip. Ancak yine de yurt dışındaki gelişmiş ülkelere kıyasla gelir seviyesindeki düşüklük ve yeni yatırım alanlarındaki yetersizlikten dolayı, dünya piyasalarında olan ani değişiklikler ve de ciddi anlamda finansal açıdan güçlü yabancı yatırımcıların Türkiye de olan yatırımlarını dünya piyasalarına ve riske yönelik ani şekilde karar alıp Türkiye'nin lehinde veya aleyhinde değerlendirecek şekilde oynamalarından dolayı, ekonomimiz daha da güçlenene kadar, bazı

Bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız? Hobileriniz var mıdır?

20 Haziran 1974 İstanbul doğumluyum. Ortaokul eğitimimi İzmir Fatih Koleji'nde ve lise eğitimimi İzmir Atatürk Lisesinde tamamladım. Üniversiteyi 1996 yılında İTÜ İnşaat Fakültesi İnşaat Mühendisliği bölümünde tamamladıktan sonra, hem işletme hem de bina/inşaat yönetimi üzerinde yüksek lisans yapmak üzere

dalganmaların yaşanacağını tahmin ediyorum. Bu tür bir ekonomide daha kuvvetli ve başarılı olabilmek içinde, finansal açıdan kısa vadeli ve temkinli büyüme ve yeni nesil bilinçlendirilmesine önem verilmesinden fayda olacağına inanıyorum. Çok çalışkan, iyi eğitilmiş ve yeniliği takip eden genç yöneticilerin ihracata yönelik yapacakları yatırımlarının ülke ekonomisini olumlu etkileyeceği inancındayım.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Tam üyelik ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Genelde şu anda üye ülkelere baktığımızda kimi ülkeler olumlu, kimi ülkeler olumsuz etkilendi. Aynı farklılık sektörlerde de kendini gösteriyor. Kimi olumlu etkilenen ülkelerde bazı sektörlerde olumsuz etkilendi. Mesela Zeytinyağı sektörü için konuşacak olursak, AB artık zeytin ekiminde teşvik vermediği için İtalya üretimi bırakmış ve sadece imajını kullanarak Türkiye dahil çeşitli üretici ülkelerden topladığı ürünleri ambalajlayarak dünya piyasasına satmaktadır. AB olayının avantaj ve dezavantajları bence çok bilinçli olarak Türk halkına anlatılmış değildir. Tam olarak AB üyeliğinin bize ne gibi faydalar getireceğini bence zaman gösterecek.

**Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Sivil kuruluşlar hiç şüphesiz iş hayatının değişilmez bir parçasıdır. Sivil kuruluşların, şirketlerin gerek sosyal gerekse de sağladıkları bilgi akışı doğrultusunda, şirketlerin kendilerini geliştirmelerinde ve yenilikleri takip etmelerinde çok büyük etkileri olmaktadır.

Benim ABD'de 7 yıl boyunca çalıştığım orta büyüklükteki şirketimizde bile 8 tane komite vardı ve şirkette çalışan herkes, pozisyonu ne olursa olsun, en az 1 tane komite de faaliyet göstermek zorundaydı. Şirketin içinde bulunduğu sektöre göre düzenlenmiş bu komiteler sayesinde, şirket, sürekli kendisini yenilemekte ve de daha rekabetçi duruma gelmekteydi.

Bu komiteler hem şirkete dinamizm hem de sonuç olarak başarı getirmiştir. Türkiyede de bu tür derneklerin, ihtiyaca yönelik yaptıkları işi ciddiye alarak çalıştıkları sürece, ülke ekonomisine çok büyük katkıları olacağından hiçbir şüphem yoktur. EGIAD'ı bu anlamda kutluyorum.

EGIAD tarafından ciddi faaliyetler yapılmıştır ve yapılmaktadır. Görev bilinci olan kişilerin bu tür sivil toplum kuruluşlarında, bütün yoğunluklarına rağmen görev alıp, bir dernek değil de bu tür kuruluşlara kendi şirketleri gibi sahip çıktıkları sürece, sivil toplum dernek ve hareketlerinin ülkemize çok fayda getireceğinden emin.



## İkbal Ayker ERDİNÇ

Tiyatro izlemeyi seviyorum. Eşim Cenk Erdinç de bu ilgime katılınca, araştırmaya başladık. Eserdeki mesajı kavrayarak oyun izlemeye, düşünmeye, yorumlamaya ve yaşamımızla ilişkilendirmeye çalıştık. Son 3 yıldır iyi bir izleyici olma uğraşı beni mutlu ediyor.

**Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz?**

Aytaş A.Ş. 1922 yılından bu yana Ege Bölgesi'nde gıda ve ihtiyaç maddeleri dağıtımını yapmaktadır. Firmamız gelişim sürecinde, sıcak satış ve soğuk zincir konusunda uzmanlaşmış olan Standard Gıda Ltd. Şti'ni, mağazacılık konusunda faaliyet gösteren Tespo A.Ş.'ni ve bakliyat üretiminde ihtisasa sahip Mevsim A.Ş.'ni haya-

Bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız? Hobileriniz var mıdır?

1970 yılında İzmir'de doğdum. Orta öğrenimimi Özel Amerikan Koleji'nde tamamladıktan sonra Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olarak aile şirketimiz olan Aytaş Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Ticaret ve Sanayi A.Ş.'nde çalışmaya başladım. Yedi yıl süreyle çeşitli departmanlarda görev yaptım. 1999 yılından bu yana yönetim kurulunda yer almaktayım.

ta geçirmiştir.

**Türkiye ekonomisinin durumunu genel olarak değerlendirir misiniz? Şu anda en büyük sorun olarak neyi görüyorsunuz?**

Basından edindiğim izlenime göre son dönemde dış piyasalarda gözlenen çalkantı ülkemize yansiyarak, henüz oturmakta olan ekonomik dengelerimizi etkilemiş. İş dünyasında önceden de endişe yaratan cari açık ve yabancı yatırımcının çekilmesi konusu ile birlikte olumsuz havayı güçlendirmiştir. Dünyadaki zorlu süreç tamamlandığında Türkiye'de de istikrarın sağlanacağını umuyorum.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Tam üyelik ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Avrupa Birliği'ne tam üyelik kuşkusuz ülkemizin öncelikli hedeflerinden biridir. İşletmelerin de bu yönde çaba göstererek faaliyet konularında gerekli düzenlemeleri yapmalarının, yalnız AB'ne üyelik için değil ekonomik ve toplumsal kalkınmamız için de itici güç olacağını düşünüyorum.

**Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Türkiye'de son yıllarda sivil toplum hareketleri önem kazanmaya başlamıştır. Yetişmekte olan güçlü genç nüfusumuzun da vereceği rüzgarla sivil toplum kuruluşları, ülkemizin gelişmesine her yönden hız verecektir. Atatürk ilkelerine bağlı yöneticiler olarak bizlere düşen görev, bu kuruluşlarda yer alarak amaca katkıda bulunmaktır. Bu noktada EGIAD Yönetimi'nin sektörel sorunlara yönelik çalışmalarının yanısıra toplumsal yapıya yönelik projelerini ve bunlara ek olarak diğer sivil toplum kuruluşlarının, üniversitelerin organizasyonlarına verdiği desteği takdirle karşılıyorum.





**Murat  
YORGANCILAR**

yaşıyorum. Vaktimin büyük bir kısmını işyerinde geçirsem de, spora mutlaka vakit ayırıyorum. Küçüklüğümünden beri pek çok spor dalıyla hem amatör hem de profesyonel olarak ilgilendiğim için, spor benim için vazgeçemeyeceğim birşey. Ayrıca arabalara da özel bir merakım var.

**Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz?**

Sözünü ettiğim gibi, şu an İstanbul'da Pricewaterhouse Coopers'da çalışıyorum. Bilebileceğiniz gibi PWC, özel sektörde pek çok büyük firmanın birlikte çalıştığı bir denetleme ve danışmanlık şirketi. Az zamanda pek çok sektöre ve pek çok büyük işletmeye dair tecrübe edinebileceğiniz bir yer.

Ayrıca, kurum kültürü açısından oldukça gelişmiş ve uluslararası bir şirket olması sebebiyle de, çalışma hayatı ve disiplini konusunda çok iyi bir okul. PWC'daki görevimin yanı sıra, benim için bir diğer okul olan Yorsan'da, liseyi bitirdiğimden beri profesyonel anlamda destek veriyorum. Uzun vadede, edindiğim tecrübeleri aile şirketimizin işlerinde kullanmak üzere, tamamen Yorsan'a yöneleceğim.

**Türkiye ekonomisinin durumunu genel olarak değerlendirir misiniz? Şu anda en büyük sorun olarak neyi görüyorsunuz?**

Bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız? Hobileriniz var mıdır?

İzmirli'yim. İzmir Amerikan Lisesi'nin, ardından Bilgi Üniversitesi'ni bitirdim. Yaklaşık 1 yıldır Pricewaterhouse Coopers'da Vergi Bölümü'nde çalışıyorum. Aile işimle de yakından ilgileniyorum. Uzun yıllardır, Yorsan ve İzeltaş'ta bazı sorumluluklarım var. Uzun vadede, aile işimize kanalize olmayı düşünüyorum.

Şu an, farklı bir sektörde ve farklı bir alanda tecrübe ediniyorum. Üniversiteye başladığımdan beri İstanbul'da

yaşıyorum. Vaktimin büyük bir kısmını işyerinde geçirsem de, spora mutlaka vakit ayırıyorum. Küçüklüğümünden beri pek çok spor dalıyla hem amatör hem de profesyonel olarak ilgilendiğim için, spor benim için vazgeçemeyeceğim birşey. Ayrıca arabalara da özel bir merakım var.

**Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz?**

Sözünü ettiğim gibi, şu an İstanbul'da Pricewaterhouse Coopers'da çalışıyorum. Bilebileceğiniz gibi PWC, özel sektörde pek çok büyük firmanın birlikte çalıştığı bir denetleme ve danışmanlık şirketi. Az zamanda pek çok sektöre ve pek çok büyük işletmeye dair tecrübe edinebileceğiniz bir yer.

Ayrıca, kurum kültürü açısından oldukça gelişmiş ve uluslararası bir şirket olması sebebiyle de, çalışma hayatı ve disiplini konusunda çok iyi bir okul. PWC'daki görevimin yanı sıra, benim için bir diğer okul olan Yorsan'da, liseyi bitirdiğimden beri profesyonel anlamda destek veriyorum. Uzun vadede, edindiğim tecrübeleri aile şirketimizin işlerinde kullanmak üzere, tamamen Yorsan'a yöneleceğim.

**Türkiye ekonomisinin durumunu genel olarak değerlendirir misiniz? Şu anda en büyük sorun olarak neyi görüyorsunuz?**

Bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız? Hobileriniz var mıdır?

1968 Zonguldak'da doğdum. Üniversite eğitimimi Dokuz Eylül Üniversitesi Deniz İşletmeciliği Yüksekokulu'nda aldım. Halen kendi firmalarımız olan Armada Gemi Acentalığı ve Egem Tarım Ürünleri Tic.Ltd.Şti.'de çalışmaktayım. Evliyim, 6 yaşında Ege isimli bir oğlum var. Çok yoğun geçen iş hayatımdan kalan tüm zamanı nerdeyse evimde geçiririm. İyi bir sinema ve yayın takipçisiyimdir.

**Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz?**

Asıl mesleğimiz deniz taşımacılığı. 2000 yılından sonra tamamıyla dış ticarete yöneldik. Afrika-Nijerya'da salça ve tarım

dirir misiniz? Şu anda en büyük sorun olarak neyi görüyorsunuz?

Aslında bu soruyu cevaplamak için pek doğru bir zaman değil galiba. Bilinmezlerle dolu bir dönemden geçiyoruz ve pek telaffuz edilmese de, kısa bir zaman önce hissedilir şiddette bir devalüasyon yaşadık. Bunun etkilerini üzerimizden atmamız zor olacaktır, özellikle şu an yaz mevsimin ekonomik açıdan pek çok sektör adına durgun bir dönem olduğu düşünüldüğünde.

Ama ben genel olarak umutluyum, çünkü küçüklü büyüklü pek çok yerel sermayeli işletme var bu ülkede ve herkes ekonomik stabilizasyona ihtiyaç duyuyor ve bunun için çalışıyor. Mutlaka değerler yerine oturacaktır.

Sanırım sorundan ziyade en büyük ihtiyaç, yurtiçi ve yurtdışında Türkiye'yi ilgilendiren meselelerde istikrar.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Tam üyelik ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Türkiye ve AB ilişkileri uzun bir süreç. Yavaş ve emin adımlarla ilerlenmesi gerekiyor. Şu ana kadar belli bir yol katedildi. Hükümetler değişse de, AB'ye üye olabilmemiz için her anlamda oldukça özverili yatırımlar yapıldı. Reformlar yaşadık.

Bunlara sahip çıkılır ve sebat edilirse, mutlaka bir sonuca ulaşılabileceğine inanıyorum. Türkiye, AB açısından da mutlaka edinilmesi gereken stratejik bir ortak sonuçta. Herkesin yararına olacaktır Türkiye'nin tam üyeliği. Ama dediğim gibi, bıkmadan bu yolda adım atmam gerekiyor.

**Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?**

Türkiye'de sivil toplum ile ilgili, özellikle gençler oldukça yenilikçi ve duyarlı işler yapıyorlar. Hem özel sektör hem de bireyler, sivil toplum alanında da güçlerini birleştirerek, insiyatifi ele alıyorlar. EĞİAD da bir örnek aslında.

Sadece sanayi anlamında değil, başka açılardan da topluma değer yaratmak mümkün ve bizler gençler olarak, eğitimimizin her aşamasında bunu hem tecrübe ediyoruz hem de öğreniyoruz.

Genç işadamları da, yeni nesil olarak EĞİAD çatısı altında, hem sosyal hem kültürel hem de bilimsel alanlarda, topluma fayda sağlayan projeler üretip destekliyorlar. Bu anlamda EĞİAD üyesi olmanın son derece prestijli ve topluma farklı bir açıdan da hizmet götürebiliyor olmasından ötürü gurur verici olduğunu düşünüyorum.

üzerine yatırımlarımız bulunmaktadır. İzmir'de yine susama dayalı, simitlik susam ve tahin üreten bir fabrikamız ile iç piyasa tedarikçiliği yapmaktayız. Yılın 3-4 ayını Nijerya'da geçiririz. Özellikle Batı Afrika'da yaklaşık 8 yıldır pazarlama, satış, dağıtım ve son olarak üretim ile varlığımızı sürdürüyoruz. O bölge ticaretini ve yapısını iyi bilen bizler, birçok Türk firmasına da danışmanlık hizmeti veriyoruz.

**Türkiye ekonomisinin durumunu genel olarak değerlendirir misiniz? Şu anda en büyük sorun olarak neyi görüyorsunuz?**

Piyasaların durumu ortada. Gelir dağılımının şiddetli şekilde bozulduğu, işsizliğin çığ gibi arttığı, paralelinde güvenliğin önemli bir sorun haline geldiği ülkemizde, ekonominin durumunun hiç de iç açıcı olduğunu düşünmüyorum.

Kaynakların ve gücün iyi yönetilemediği ülkemizde, ekonomimizin dışa bağımlı reçeteler yerine, dünya ve Türkiye gerçeklerine açık, bağımsız reçetelerle çözülebileceğine inanmam tamdır.

Ekonomik sorunların gitgide büyümesi halinde bizim için en büyük sorunumuzun, tartışılması bile insanın tüylerini diken diken eden "Ülke Bütünlüğü" ile ilgili olacağını düşünüyorum. Çok karamsar olmamakla beraber çoğu yanlışın sadece yakın tarihimizden alacağımız derslerle çözüleceği kanaatindeyim.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Tam üyelik ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

**Kenan  
YALAVAÇ**

**Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz?**

Asıl mesleğimiz deniz taşımacılığı. 2000 yılından sonra tamamıyla dış ticarete yöneldik. Afrika-Nijerya'da salça ve tarım

# ÜYELERİMİZİ TANIYALIM

Türkiye'nin geleceğinin AB'ye endekslenmesinden rahatsızlık duyuyorum. AB'ye güvenmiyorum. Bu demek değil ki karşıyım. Ama binlerce yıllık bir mazinin bugüne ulaşan milyonlarca kökünden biri olarak; önümüze konan, her devre ve adama göre değişen, içeri alınmasındansa veya geri çevrilmesindense, Türkiye'nin bir 50 yıl daha kapıda bekletilmesi, geçen 50 yılı ipotek altında yaşadığımız yetmiyormuş gibi, gelecek 50 yılı da gereksiz polemik ve enerji ile ipotek altına alınacağı vesilesi ile kuşku duyuyorum.

Ayrıca tam üyelik ile ilgili olarak, Türkiye'nin önüne gelen şartlar diğer aday ülkelere konan şartlardan daha ağır, daha açılımsız ve katı olmasına; Türkiye'nin büyük bir nüfusa ve yüz ölçümüne sahip olan bir ülke konumundan dolayı, AB'nin hazmetme kapasitesinin üstünde olduğu savları, bazılarının mantık çerçevelerine otursa da, bu şartlı, kasıtlı hazmedemeyişi, hazmedemediğim gerçeğini değiştirmiyor. Türkiye bölgesinde ve dünyada önemi, yüzyıllardır devlet geleneği olan büyük bir ülkedir. Şu an yapılanları hak etmemektedir.



## Muharrem Kaan YILDIRIM

mesin ve yelkenliyle dolasmaktan büyük keyif alırım.

**Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz?**

Üniversite eğitimimin akabinde bir sene Newyork'ta yasadikten sonra yaklaşık bir sene aile isimiz olan inşaat sektöründe çalışmaya başladım. Halen ortağı olduğum KAN DIZAYN firması ile İzmir ve Çesme'de inşaatlar yapmaya devam ediyorum. Ayrıca kendi firmam olan MINIMAL YAPI ile özellikle Çesme'de yeni projeler geliştiriyor, gayrimenkul değerlendirme konusunda çalışmalar yapıyorum.

Şu aralar inşaat sektörü her ne kadar hareketli gözüksede Türkiye ekonomisindeki belirsizlikler, ani kur artışları ve buna bağlı hammadde fiyatlarındaki artışlar ve bilincsiz arz işimizi oldukça zorluyor. Bizde butik iş yaparak sektörde farklılaşarak yerimizi koruma ve ileriye dönük iş geliştirme adına uğraş veriyoruz.

**Türkiye ekonomisinin durumunu genel olarak değerlendirir misiniz? Şu anda en büyük sorun olarak neyi görüyorsunuz?**

Türkiye ekonomisi oldukça büyük ama malesef bir okadar da kırılgan. Yurtdışından giren belli fonların böyle bir ülke ekonomisini istediği şekilde yönlendirmesi kabullenilir olamaz. Bence Türkiye'nin en büyük sorunu doğru idare edilememesidir. Birikimsiz ve eğitimsiz insanların bizler adına kararlar almaları Türkiye'nin kaderi olmamalıdır. Bu karamsar tablonun ileride bizim gibi görgülü, eğitilmiş, bilgili, ve vizyon sahibi genç

**Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Son yıllarda Türkiye'nin sivil toplum kuruluşları sayısında artış tüm dünyadaki paralel artışla ilişkilendirmek istemem de, bunu da yapamıyorum.

Bu artışa bile biraz kuşku ile bakıyorum. Toplum örgütlenmesi demokrasi bilinci adına atılmış çok büyük bir hamle olduğunu görmek ve inanmakla beraber, çoğu toplum mühendisliğine soyunan sivil kuruluşların, demokrasi adına, her attığı adıma ve her söylediği söze dikkat etmesi, ülke menfaatine uymayan beyan ve davranışlardan kaçınması gerektiğine inanıyorum.

Bu bağlamda üyesi olduğum EĞİAD, toplumda kendisinden beklenen saygınlığı kendisine biçilen görevi ve sorumluluğu taşıdığı ve yıllar boyunca da yerine getireceğini, bu vasfı ile de özenle büyüyeceğine inancım tamdır.

nesilin yönetime gelmesi ile değişeceği kanısındayım.

**Türkiye'nin AB ile ilişkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Tam üyelik ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Türkiye bence Avrupa Birliği konusunda çok ısrarcı olmalıdır. Çünkü en nihayetinde stratejik konumu sayesinde birliğin vazgeçilmezi olacaktır. Bu bağlamda fazla taviz vermeden, alışık olmadığımız bir şekilde de olsa seneler sonrasını düşünerek stratejiler hazırlayabilirsek, bu akıl sayesinde lider olarak çıkmamız bile hayal değildir.

Birliğe tam üyelikten ziyade, yani baskalarının direktmeleri ile değilde kendi akıl ve irademizle insan gibi yaşamayı, çalışmayı, hizmet vermeyi sağlayabilirsek zaten kendimizi kurtarmış olacağımız kanısındayım. Bircok AB üye ülkesinin ekonomik verileri yüksek ve GSMH'ları çok olmasına karşın halklarının pek de mutlu olmadığı gözlemlenmektedir.

**Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Son yıllarda Türkiye'de sivil toplum örgütleri eğitilmiş, çalışkan ve başarılı kişilerin katkılarıyla büyük bir gelişim göstermektedir. EĞİAD'da, bölgemizin ve ülkemizin menfaati için ürettiği, desteklediği ya da karşı çıktığı projeler ile çok önemli bir sivil toplum örgütüdür.

Daha önceleri, çok yeni üyesi olduğum EĞİAD ailesinin faaliyetlerini basından beri keyifle takip ediyordum. Başkanımız Fatih Dalan'ın 4,5 yıllık görev süresince yaptığı röportaj ve toplantılarında sık sık altını çizdiği birsey vardı. Bu da EĞİAD ailesinin, her geçen gün, bölgesi ve ülkesi adına iyi şeyler yapmaya çalışan akıllı, başarılı, çağdas ve vizyon sahibi genç arkadaşlar, kardeşler ile daha da güçlendi.

Gerçekten de üye olup bu kaliteli, vizyon sahibi arkadaşlar ve abilerimle tanıştıktan sonra başkanımızın sözlerinin ne kadar doğru olduğunu kendi gözlerimle gördüm ve bir EĞİAD'lı olmaktan tekrar gurur duydum.

Sonuç olarak bence, özgün yapısı ile EĞİAD, ileriye dönük, yenilikçi ve çağdas düşüncelerini korkusuzca ifade ettiği için sadece Ege adına değil, Türkiye'nin geleceği adına da çok önemli bir kurum durumundadır.

Bunuda birçok kez olduğu gibi, zor günler yaşayan Diyarbakır halkına 50 kişilik vizyon sahibi genç işadamı ile yaptığı cesur ziyaret ile birkez daha göstermiş ve birtakım talihsiz olaylara verilebilecek en karakterli cevabı ve mesaj vermiştir. Türkiye'nin geleceği, vizyon sahibi eğitilmiş gençlerindir.

EĞİAD bu hususta, bu vasıftaki genç iş adamlarını aynı çatı altında biraraya getirerek önemli bir misyonu üstlenmektedir. Bende şahsım adına böyle bir oluşumun içinde olmaktan büyük keyif alıyorum.



# YUNUSOĞLU İNŞAAT

GÜÇLÜ YUNUSOĞLU



Mithatpaşa Cad. No: 343 Güzelbahçe İZMİR  
Tel: 0.232. 234 62 62 (pbx) Fax: 0.232. 234 57 90  
e-mail: yunusoglu@yunusoglu.com Webmaster: volkan@yunusoglu.com

## İZMİR ENTERNASYONAL FUARI

## KEZ KAPILARINI AÇIYOR

75.

1-10 Eylül 2006



## 75.İEF Ürün Grupları

- Yenilenebilir Enerji Kaynakları
- Organik Tarım ve Organik ürünler
- Binek Otomobil
- Ticari Araç
- Oto Yan Sanayi
- İş Makinaları
- Bisiklet / Motosiklet
- Gıda Ürünleri , Gıda Teknolojileri ve Yan Sanayi (Marka Tescilli Ürünler)
- Mobilya , Dekorasyon, Ev Araç ve Gereçleri , Beyaz Eşya
- Yapı Malzemeleri ve İnşaat
- Tekne, Yat ve Teknolojileri
- İklimlendirme (Isıtma - Soğutma)
- Elektronik, Bilgisayar, Telekomünikasyon
- Makina
- Finans Sektörü (Banka , Sigorta)
- Termal Turizm
- Hizmet Sektörü (Nakliye, Franchising, Güvenlik ve Temizlik Şirketleri, Kurye Hizmetleri)
- Kitap ve Yayıncılık
- Spor ve Av Malzemeleri
- "75. Yıl Markası" niteliğinde özel ürünler

Türkiye'nin ilk ve en büyük uluslararası organizasyonu İzmir Enternasyonal Fuarı çok özel bir yıla hazırlanıyor. İzmir Fuarı 2006 yılında yetmiş beşinci yaşını kutluyor.

Ülkemizin 75 yıllık sürekliliği olan ilk ve tek uluslararası fuar organizasyonu İzmir Enternasyonal Fuarı, 01 - 10 Eylül 2006 tarihleri arasında kapılarını yine eski yıllardaki coşkusu ile açıyor.

İzmir Enternasyonal Fuarı'nın 75. yılında onur konuğu ili, Uşak olacak. İlki geçtiğimiz yıl Mardin ilimizle başlayan etkinlik, bu yıl bölgemizden bir il ile, Uşak'la sürecek.

75. İEF'de organik ürünler ve yenilenebilir enerji kaynaklarına ilişkin ürünler fuarın iki ana teması olarak sergilenecek. Bu sektör gruplarından fuara katılarak ürün ve teknoloji tanıtımlarını yapan firmalar; düzenlenecek panel ve seminerler ile sorunlarını masaya yatırma fırsatını da birarada, İEF'de bulacak.

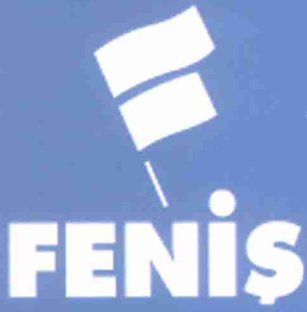
75. Yılı Milli Piyango Fuar Çekilişi fuarın, "eskiye nostaljik bir yolculuğa çıkaracak" etkinlikleri arasında yer alıyor.

Dünden Bugüne İzmir Fuarını anlatacak "İEF Belgeseli", 75. Yıl Sergileri ve 75. Yıl Kitabı, sadece İzmirliilerin değil, ülkemizin dört bir yanından ve dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen tarih meraklılarının da yoğun ilgisini çekecek.

İZFAŞ Genel Müdürü Doğan İşleyen;

"Temellerini Atatürk'ün atmış olmasının bize verdiği sorumluluk duygusuyla; dünya ile ticari ilişkileri artırmada, kültürel değerlerin tanıtılması ve paylaşılmasında çok önemli bir yeri olan İzmir Enternasyonal Fuarı'nı bu yıl 75. kez açmanın hazırlığı ve gururu içindeyiz. Dünyanın sayılı genel ticaret fuarlarından biri olan İzmir Enternasyonal Fuarı, her yıl 60'tan fazla ülkeyi, 1.000'den fazla katılımcıyı ve 1,5 milyon ziyaretçiyi konuk ediyor.

İzmir Enternasyonal Fuarı, pek çok ülkeden çok sayıda sanayici ve iş adamını yüz yüze getirerek işbirliği yapmalarına olanak sağlamaktadır. Son teknolojilerin, kitlelerle buluşmasının heyecanını her yıl yaşatmaktadır. Bu yıl çok özel bir İEF için yoğun çaba harcıyoruz. Ticari boyutu zenginleşmiş, ürün grupları artmış, kültür sanat etkinlikleri çeşitlenmiş, konserlerle renklenmiş bir İEF hayal ediyoruz ve bu fuarı İZFAŞ'ın değil, tüm İzmir'in birlikte düzenlemesini diliyoruz." dedi.

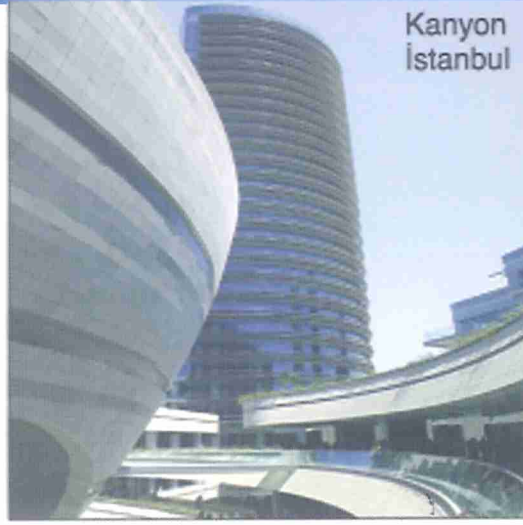


# FENİŞ ALÜMİNYUM

Ege Bölgesi Tek Yetkili Satıcı Bayii  
Naturel Alüminyum Yapı Sistemleri



Naturel - Izmir Showroomu



Kanyon  
İstanbul



Metrocity  
İstanbul

## dünyaya farklı pencereden bakın...

"alupen" çağın metali alüminyumdan üretilmektedir.

"alupen" in tasarımı sektörün global liderlerinden İtalyan **HYDRO** Aluminium ile geliştirilmiştir.  
Aksesuarları Avrupa lideri İtalyan "Giesse Spa" dan temin edilmektedir.

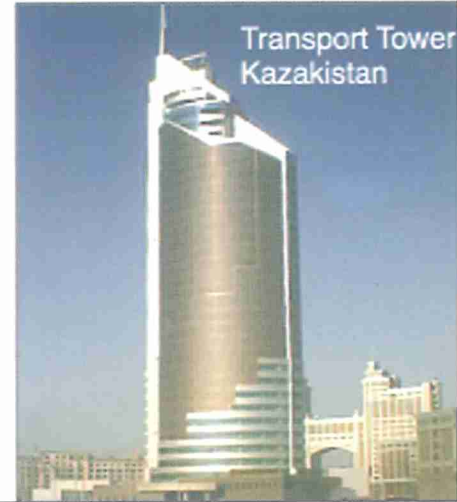
"alupen" renk seçenekleri ve ahşap desenli görünümü sayesinde yapınızı zenginleştirmektedir.

"alupen" mükemmel ısı ve ses yalıtımı sağlar.

"alupen" ürünlerinde yalıtım köprüsü olarak en etkili malzeme olan polyamid kullanılmaktadır.



*alüminyumdan, Fenış'ten...*



Transport Tower  
Kazakistan

### Sattığımız ürün yelpazesi:



Yangına dayanıklılık özelliğe sahip  
Alpolic marka kompozit levha



Her türlü yapılar için mükemmel  
seçenekler sunuyor...



Aksesuar devi Giesse'nin  
kaliteli aksesuarları



Ekstrüzyon Lideri Hydro'nun Sistem serileri:  
MIRROR kapaklı, semi silikon ve silikon cephe,  
MIRROR SKY skylight serisi,  
PA 70S, PA 52 yalıtımlı kapı ve pencere,  
PA 80, PA 110 yalıtımlı sürme kapı ve pencere,  
ECO 40 yalıtımsız kapı, pencere ve sürme serisi,  
INDOOR iç kapı pervazı ve hijyenik kapı serisi,

### Taklitlerinden sakının, Naturel'e danışın...



ALÜMİNYUM YAPI SİSTEMLERİ  
SAN. ve TİC. A.Ş.

360/1 Sk. No:7 2.Sanayi Sitesi Bornova/İzmir

Tel: 0.232.435 25 77 - 435 25 69

Faks: 0.232.486 57 89

Alupen ücretsiz müşteri danışma hattı: 0800 291 20 06

www.fenis.com.tr info@naturelaluminyum.com



# GÜNEYDOĞU ANADOLU GEZİSİ

EGİAD ve EGİFED üyelerinden oluşan ve 13'ü gazeteci 45 kişinin katılımıyla gerçekleştirilen EGİAD Güney Doğu Anadolu Gezisi 11 Mayıs 2006 Perşembe günü Diyarbakır ziyareti ile başlamış ve 14 Mayıs 2006 Pazar Günü Adana'da sona ermiştir. Oldukça verimli ve başarılı geçen 4 günlük gezi Güneydoğu Anadolu'nun kültürel zenginliğinin ve bereketinin yanı sıra bölge işadamlarının yatırım modelleri, ekonomik sorunları ve yatırım planları ile ilgili görüş sahibi olunması ve bölge sorunlarının bir kez daha vurgulanması açısından EGİAD üyelerine yeni bir ufuk açmıştır. 11-14 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilen geziden notlar şöyledir:



Diyarbakırlı işadamları ile ortak yatırım yapmaya davet eden Sn. Efkan Ala, işadamlarının bu ziyaretinin kendilerine güç ve güven verdiğini vurgulayarak gezinin anlamını ortaya koymuştur.

Sn. Fatih Dalan Başkanlığındaki EGİAD ve EGİFED üyelerinden oluşan heyet, Diyarbakır Emniyet Genel Müdürü Sn.ZEKİ ÇATALKAYA'yı makamında ziyaret etmiştir.



# GÜNEYDOĞU GEZİSİ



Hatay Genç İşadamları Derneği'nin (HAGİAD) ev sahipliğinde gerçekleştirilen akşam yemeği ile Ege'li Genç İşadamları Hataylı Genç İşadamları ile bölge sorunlarını tartışma ve görüş alışverişinde bulunma imkanı bulmuşlardır. HAGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Emir Kvasoğlu, Güneydoğu insanına moral veren ve sorunlarını paylaşmaya yönelik yapılan bu gezi nedeniyle EĞİAD üyelerine teşekkür ederek gezinin önemini tekrar hatırlatmıştır.



12 Mayıs 2006 Cuma günü Şanlıurfa'ya hareket eden EĞİAD ve EĞİFED üyeleri ve beraberindeki basın, Şanlıurfa şehir turu sonrası Gaziantep'e geçerek Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'ni gezmişler ve çeşitli temas ve incelemelerde bulunarak bölgenin ekonomik başarısını yerinde görme fırsatı bulmuşlardır. Gaziantep Genç İşadamları Derneği (GAGİAD) üyeleri görüşen Fatih Dalan Başkanlığındaki heyet, bu gezinin ilk adım olduğunu belirterek, ileride daha kalabalık bir heyetle gelmek istediklerini vurgulamışlardır.

# GÜNEYDOĞU GEZİSİ



13 Mayıs 2006 Cumartesi günü EGİAD ve EGİFED üyeleri, İskenderun Belediye Başkanı Sn. Mete Aslan'ı ziyaret etmiştir.

14 Mayıs 2006 Pazar günü Adana'da gerçekleştirilen Güney ve Güneydoğu Genç İşadamları Federasyonu (GİAF), Çukurova Genç İşadamları Derneği ve EGİFED ortak basın toplantısı ile gezinin sonuçları ve önemi ortaya konmuştur. GİAF Başkanı Sn. Selçuk Tanrısever Ege'li genç işadamlarının bu ziyaretiyle gelecek yıllardaki işbirliği adımlarının atıldığını belirterek ziyaretin önemini vurgulamıştır. EGİAD Başkanı Sn. Fatih Dalan ise bu gezinin asıl amacının dirsek temasını başlatmak olduğunu belirterek, ortak projelerin zaman içinde mutlaka gerçekleşeceğini ve gezinin amacına ulaştığını vurgulamıştır.







Prefabricated-Metal Building Industry & Trade Ltd. Co. By Hekim Group®  
**EGEKONS**

**AHEKİM**  
PORT OPERATION MACHINE SHIPYARD INDUSTRY TRADE INC. CO  
LİMAN İŞLETMECİLİĞİ MAKİNA GEMİ İNŞA SANAYİ TİCARET A.Ş.

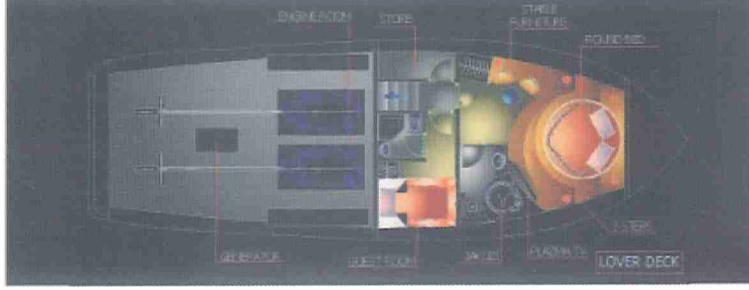
**Hekim U.S.A. Shipping**  
HEKİM SHIPYARD UNITED STATES OF AMERICA

## HEKİM SHIPYARD ÜRÜN FİLOSU

## FİLOMUZDAN JTM 46' NİN İNŞA AŞAMASI



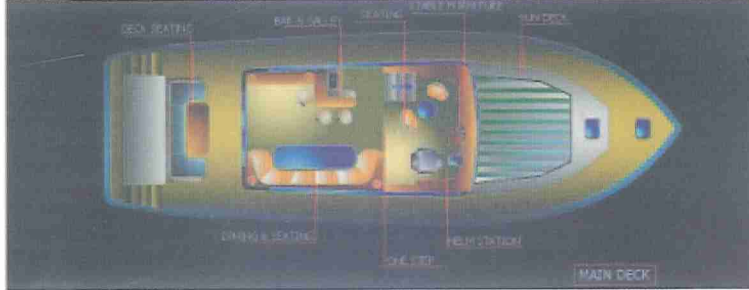
### JTM 46 İÇ DİZAYNLARI



## HEKİM GEMİ İNŞA A.Ş.

- ÜRETİM KAPASİTEMİZ YILLIK 10 ADET
  - ÖDEME ESNEKLİĞİ UZUN VADE
  - 3 YIL GARANTİ
- KAMPANYA FİYATIMIZ JTM 46 İÇİN  
550.000 EURO' DUR  
DİĞER FİLO ÜRÜNLERİMİZ İÇİN  
LÜTFEN İRTİBATA GEÇİNİZ

[info@hekimshipyard.com](mailto:info@hekimshipyard.com)



İNŞA ETTİĞİMİZ YATLARIMIZDA KULLANDIĞIMIZ MARKALAR

**VOLVO PENTA**

**International**

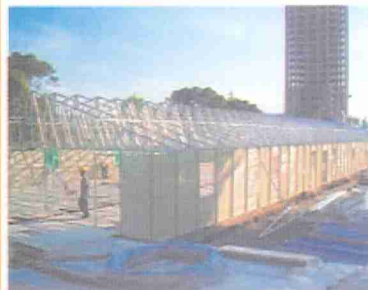
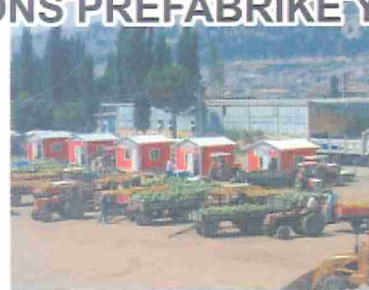
**Raymarine**

**JTM 46 - 62 - 70 - 73 - 78 - 82 - 154 Feet**



EGEKONS PREFABRİKE METAL YAPI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

- PREFABRİKE YAPILAR • ŞANTİYE BİNALARI
- ÇELİK YAPILAR • KONTEYNERLER
- HAZIR KONUTLAR



## EGEKONS PREFABRİKE YAPILAR

# JTM

## " BİR DÜNYA MARKASI "

[www.hekimshipyard.com](http://www.hekimshipyard.com)  
[info@hekimshipyard.com](mailto:info@hekimshipyard.com)

[www.egekons.com](http://www.egekons.com)  
[info@egekons.com](mailto:info@egekons.com)

HEKİM GEMİ İNŞA A.Ş. ve EGEKONS Olarak  
İZMİR'DE BÜYÜK GURURLA ÜRETTİĞİMİZ  
ÜRÜNLERİMİZİN TANITIMINI TÜM HALKIMIZA  
SAYGILARIMIZLA SUNARIZ...

Yönetim Kurulu Başkanı  
YAVUZ HEKİM



# GÜNEYDOĞU GEZİSİ



İskenderun Genç İşadamları Derneği (İSGİAD) ev sahipliğinde gerçekleştirilen öğle yemeğine buluşan İSGİAD, EGİAD ve EGİFED üyeleri bölge ekonomisi ve sorunlarıyla ilgili görüş alışverişinde bulunmuşlardır. İSGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Gökhan Gökten Ege'li işadamlarının bölgeyi ziyaretinin bölge açısından önemini vurgulayarak İskenderun ekonomisi ve sorunlarıyla ilgili bilgi vermiştir.



14 Mayıs 2006 Pazar günü Mersin Genç İşadamları Derneği'ni (MEGİAD) ziyaret eden EGİAD ve EGİFED üyeleri beraber öğle yemeğinde buluştular. MEGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Kasım Tanrıöver ve MEGİAD üyeleriyle görüş alışverişinde bulunan üyelerimiz iki kent arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesi gerektiğini ve bağların giderek güçleneceğine olan inançlarını dile getirdiler.

# Dünyanın prestijli markaları Taşkiran'da...



## İTHAL EV, BAHÇE, OFİS MOBİLYALARI



USA LA-Z-BOY

USA SAUDER

Dunlopillo  
Doğal Lateks Yatak

BA Bruno Albero  
İtalyan Yataklı Kanepe ve  
Oturma Grupları

Sealy  
First...Best...Most.

YATAK  
"iyi uyu, iyi hisset"

MONTEL  
Deri Koltuk ve Oturma Grupları

TASKIRAN  
Royal Teak  
GARDEN



**Hasan Taşkiran**  
Yatak-Mobilya & Dekorasyon  
SAĞLIKLI UYKU MERKEZİ  
Since 1989

NARLIDERE GARDEN PLAZA Mustafa Kemal Sahil Blv. No.10 Narlıdere - İZMİR (Narlıdere büyük TANSAŞ yanı) Tel: (0232) 238 42 25 - 238 09 69

NARLIDERE MONTEL SHOWROOM Mustafa Kemal Sahil Blv. No.2 Narlıdere - İZMİR Tel: (0232) 238 24 40 - 238 00 80

ALSANCAK SHOWROOM Ziya Gökalp Bul. 30/C Alsancak - İZMİR (Atatürk Spor Salonu yanı) Tel: (0232) 421 87 62 - 464 38 09

[www.taskiranfurniture.com](http://www.taskiranfurniture.com)

# FAALİYETLER

**8 Nisan 2006:** Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu (BASİFED)'nin yapılan olağan Genel Kurul toplantısında, EĞİAD Başkanı Sn Fatih Dalan Başkan Yardımcısı, EĞİAD Dış İlişkiler Koordinatörü Sn Cemal Tükel ise Denetleme Kurulu üyeliğine seçilmiştir.

**21 Mart 2006:** Sektör toplantılarımızın ikincisinde Gıda Sektöründeki "Beyaz Et" konusu işlenmiştir. Bu sektörde çalışan üyelerimizin katılımı ile İzmir Hilton Otelinde yapılan toplantıda sektörün mevcut sorunları ele alınmıştır. Sektör grubu temsilcisi olarak üyemiz Sn Ergun Abaloğlu seçilmiştir.

**24 Mart 2006:** EĞİAD, Üniversitelerimiz ve Milli Eğitim'in işbirliği ile orta öğretim öğrencilerine yönelik olarak düzenlenen "EĞİAD FEN BİLİMLERİ PROJE" yarışmasının değerlendirme jüri toplantısı Ege Palas Otel'i'nde yapılmıştır.

**29 Mart 2006 :** Üyelerin kaynaşması ve sohbet etmesi amacıyla belirli aralıklarla düzenlenen geleneksel "EĞİAD Biz-bize Yemeği", Konak Best Western Otel'de gerçekleştirilmiştir.

## 10 Nisan 2006



Alsancak'taki yeni hizmet binasına taşınan Ege Genç İşadamları Derneği'ne ilk ziyareti İzmir Ticaret Odası gerçekleştirmiştir. Yönetim Kurulu Başkanı Sn Ekrem Demirtaş öncülüğündeki İTO heyeti, EĞİAD dernek merkezini gezmiş ve Başkan Sn Fatih Dalan'dan bilgi almıştır.

## 10 Nisan 2006



EĞİAD tarafından dernek merkezinde gerçekleştirilen basın toplantısında; Otomotiv ve Yan Sanayi, Karayolu Taşımacılığı ve Beyaz Et sektörlerinin içinde bulunduğu durum ele alınmıştır.

## 13 Nisan 2006

Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu Nisan ayı Yönetim Kurulu toplantısı EĞİAD yeni dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir.



## 18 Nisan 2006



Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Yönetim Kurulu Başkanı Sn Tamer Taşkın, EĞİAD Yönetim Kurulu'nu yeni dernek merkezinde ziyaret etmiştir.

## 21 Nisan 2006



Derneğimiz üyelerinden, TABA-AMCHAM İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Tamer Bozoklar'ın katkılarıyla EĞİAD Dernek Merkezi'nde Amerika Uluslararası Kalkınma Ajansı (USAID) tarafından oluşturulan "Irak Yatırım Promosyon Ajansı" ile bir toplantı düzenlenmiştir. Irak'a yatırım yapılmasını teşvik etmek amacıyla kurulan USAID, Irak yatırım promosyon ajansı'na teknik yardım, eğitim ve danışmanlık desteği vermektedir. USAID ayrıca, Irak'ta yeni iş imkanlarının yaratılmasına, yerel ortakların bulunmasına, şirket kurulmasına, bölgesel uygulamalardaki kolaylıkların temin edilmesine ve Irak'ta iş yapmak için gerekli izinlerin alınmasına da yardımcı olacaktır. Bu amaçla EĞİAD üyeleriyle ikili görüşmelerde bulunulmuştur.



## 24 Nisan 2006

EĞİAD Yönetim Kurulu Üyeleri; İzmir Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Sn Erol Akıncılar'ı, Bugün Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Sn Cemalettin Özdoğan'ı, İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Yönetim Kurulu Başkanı Sn Mehmet Ali Susam'ı ve Gümrükler Başmüdürü Sn Nazım Bütün'ü makamlarında ziyaret etmiştir.

## 27 Nisan 2006



Derneğimiz Üyesi Sn. Mehmet Karakurt'un katkılarıyla PricewaterhouseCoopers Türkiye şirket ortakları tarafından "Kurumlar Vergisi Kanunu'ndaki Değişikliklerin İş Dünyasına Etkileri" konulu bilgilendirme toplantısı EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir.

PricewaterhouseCoopers Kıdemli Ortak, Av., YMM Sn Adnan NAS'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda, daha sonra Örtülü Sermaye, Transfer Fiyatlaması, Yatırım İndirimi, Kontrol Edilen, Yabancı Şirket, Vergi Cennetlerine Ödemeler, İstisnalarda Değişiklikler, Diğer Değişiklikler konularına yer verilmiştir.

## 24 Nisan 2006

Derneğimize yeni kayıt olan üyeleri daha yakından tanımak, EĞİAD'ın projelerini konuşmak ve çeşitli konularda görüş alışverişinde bulunmak amacıyla Dernek Merkezimizde "Üye Tanışma Töreni" düzenlenmiştir. Toplantıdan sonra yeni üyelerimize üyelik plaketleri sunulmuştur.

## 26 Nisan 2006



Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonumuz tarafından hazırlanan "Geleneksel EĞİAD Bowling Turnuvası" Planet Bowling Salonu / Mavişehir'de gerçekleştirilmiştir.

## 28 Nisan 2006



TUBİTAK'ın orta öğretim öğrencileri arası Araştırma Projesinin ödül törenine EĞİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Üyemiz Temel Aycan Şen katılarak, dereceye giren öğrencilere ve öğretmenlerine EĞİAD adına başarı sertifikası vermiştir.

## 26 Nisan 2006



Ege Genç İşadamları Derneği, düzenlediği söyleşi ve imza günüyle Türk Pop müziğinin unutulmaz sesi ve yazar Füsun Onal'ı İzmirli hayranlarıyla buluşturdu. Onal, EĞİAD dernek merkezinde gerçekleştirilen etkinlikte anılarını kadın üyelerle paylaştı.

## 2 Mayıs 2006

Ankara'da Expo 2015 için belirlenen konu Dışişleri Bakanı Sn Abdullah Gül tarafından açıklandı. Sn Abdullah Gül'ün yapacağı basın açıklamasına katılmak üzere Ankara'ya İzmir Valisi Sn Oğuz Kağan Köksal, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sn Aziz Kocaoğlu, EXPO 2015 İcra Kurulu Başkanı Sn Ekrem Demirtaş, İcra Kurulu Üyeleri: EBSO Başkanı Sn-Tamer Taşkın, Deniz Ticaret Odası İzmir Şube Başkanı Sn Geza Dologh, Ege Genç İşadamları Derneği Başkanı Sn Fatih Dalan, Ege İhracatçı Birlikleri eski başkanı Sn Servet Eröcal, Ege Ekonomiye Geliştirme Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Sn Yılmaz Temizocak, İzmir Ticaret Borsası Başkanı Sn Tuğrul Yemişçi, İTO Dış İlişkiler Müdürü Tunç Soyer'den oluşan bir heyet gitmiştir.

## FAALİYETLER



**10 Mayıs 2006**

İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Tuğrul Yemişçi ve Meclis Başkanı Sn. Ayhan Baran, Yönetim Kurulu üyeleri ve Meclis üyelerinden oluşan bir heyetle EGIAD'ın yeni dernek merkezine ziyarette bulunmuşlardır.



**22 Mayıs 2006**

Güney Deniz ve Saha Komutanı Koramiral Ali Gümüšoğlu, EGIAD Yönetim Kurulu'nu yeni dernek merkezinde ziyaret etmiştir.



**25 Mayıs 2006**

Turkuaz Hareketi Lideri ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi Eski Başkanı Sayın Ali Müfit Gürtuna EGIAD Yönetim Kurulu'nu yeni dernek merkezinde ziyaret etmiştir.

**28 Mayıs 2006**



EGİAD, kendi mülkü olan 600 metrekarelik ofis alanı ve 800 metrekarelik terasıyla modern ve konforlu bir ortamda üyelerine hizmet sunmaya başlamıştır. 100 kişilik konferans salonu, ve 5 ayrı toplantı salonuyla, modern multimedya imkanları ve kablosuz internet bağlantısıyla fiziksel altyapı açısından modern bir yapıyla hizmete giren EGIAD yeni merkezi Sanayi ve Ticaret Bakanı Sayın Ali Coşkun'un katılımıyla resmi açılışını gerçekleştirmiştir.



## 2 Haziran 2006

EGİAD Yönetim Kurulu, Arkas Spor Erkek Voleybol Takımının şampiyonluğu dolayısıyla Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arcas'ı ziyaret ederek plaket sunmuştur.

## 5 Haziran 2006

Gürel Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Gürel, Gözlem Gazetesi Genel Yayın Koordinatörü Dilek Gappi ve Sn. E.General Sedat İlhan EGİAD Yönetim Kurulu'nu yeni dernek merkezinde ziyaret etmiştir.

## 6 Haziran 2006

Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu Haziran ayı Yönetim Kurulu toplantısı EGİAD yeni dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir.

## 6 Haziran 2006

EGİAD üyelerinin katıldığı Happy-Hour EGİAD yeni dernek merkezi terasında gerçekleşmiştir. EGİAD üyeleri hem yeni dernek merkezini gezmişler hem de hoş bir ortamda bir akşam geçirerek diğer üyelerle kaynaşma imkanı yaşamışlardır.

## 12 Haziran 2006



Yeni Asır Gazetesi yazarları EGİAD Yönetim Kurulu'nu EGİAD yeni dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir. Düzenlenen yemekli toplantıya Yeni Asır Gazetesi Yayın Grubu Başkanı Sn. Osman Gençer, Yeni Asır Gazetesi yazarlarından Sn. Rıdvan Kaynar, Sn. Muzaffer Oktay, Sn. Erkin Umsan, Sn. Ayşem Yeğinboy, Sn. Ahmet Yazıcıoğlu, Sn. Şevket Özçelik, Sn. Elif Özkan, Sn. Durmuş Odabaşı ve Sn. Murat Şahin katılmıştır.

## 12 Haziran 2006

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri, İzmir Emniyet Müdürü Sn. Hüseyin Çapkın'ı makamında ziyaret etmiştir.

## 15 Haziran 2006

ANKA Haber Ajansı Ege Bölge Temsilciliği tarafından düzenlenen "ANKA Buluşmaları"nın Haziran ayı "Ege Ekonomisi ve Ülke Ekonomisindeki Yeri" konulu toplantısına EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Fatih Dalan konuşmacı olarak katılmıştır.

## 19 Haziran 2006

Hürriyet Gazetesi yazarları EGİAD Yönetim Kurulu'nu EGİAD yeni dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir. Düzenlenen yemekli toplantıya Hürriyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Sn. Hakan Tartan, Sn. Ergül Satç, Sn. Nedim Bubik, Nejat Bekmen, İbrahim Irmak, Serdar Alyamaç ve İlyas Özgüven katılmıştır.

## 22 Haziran 2006



Star Gazetesi yazarları EGİAD Yönetim Kurulu'nu EGİAD yeni dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir. Düzenlenen yemekli toplantıya Sn. Ali Kayadibi, Sn. Nasullah İşbilir, Sn. Zafer Polat, Sn. Nihan Yarkent, Sn. Yusuf Çınar, Sn. Semih Uluysal katılmıştır.

# FAALİYETLER

**27 Haziran 2006**



Bugün Gazetesi yazarları EGİAD Yönetim Kurulu'nu EGİAD yeni dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir. Düzenlenen yemekli toplantıya Bugün Gazetesi İzmir Temsilcisi Sn. Cemalettin Özdoğan'ın yanı sıra, Sn. Şafak İnci, Sn. Fatih Karagürbüz, Sn. Koray Hoylu, Sn. Aycan Pırasalar, Sn. Ayşe Meriç katılmıştır.

**28 Haziran 2006**



Önde gelen ekonomi gazetelerinden Dünya Gazetesi, Gözlem Gazetesi, Ticaret Gazetesi, Referans Gazetesi yazarları EGİAD Yönetim Kurulu'nu EGİAD yeni dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir. Düzenlenen yemekli toplantıya Dünya Gazetesi'nden İzmir Koordinatörü Sn. Serap Zeybek İhlamur, Sn. Sinan Doğan, Sn. Gamze Yıldırım; Gözlem Gazetesi'nden Gürel Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Gürel, Genel Yayın Koordinatörü Dilek Gappi, Haber Müdürü Sn. Serkan Aksüyek ve Öcal Uluç katılmıştır. Ticaret Gazetesi'nden Genel Yayın Müdürü Sn. Ahmet Tükel, Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Sn. Cemal Tükel, Haber Müdürü, Sn. Nesrin Şirvan, Sn. Seda Gök; Referans Gazetesi'nden ise İzmir Temsilcisi Sn. Mustafa Akkaş, Sn. Serap Buhurcu, Sn. Mete Tamer Onur, Sn. Şeyda Gümüş katılmıştır.

**29 Haziran 2006**

Haber Ekspres Gazetesi yazarları EGİAD Yönetim Kurulu'nu EGİAD yeni dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir. Düzenlenen yemekli toplantıya Haber Ekspres gazetesinin imtiyaz sahibi Sn. Aydın Bilgin, Sn. Yaşar Eyice, Sn. Aziz Halkapınar, Sn. Nuran Yeşiltepe, Sn. Muammer Kırca, Sn. Neşe Yücel, Sn. Deniz Hancı, Sn. Timuçin Çelebi, Sn. Emine Kantarcı, Sn. Murat Nehir katılmıştır.

**5 Temmuz 2006**

Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu Temmuz ayı Yönetim Kurulu toplantısı Akhisar Genç İşadamları Derneği ev sahipliğinde Akhisar Palm City Otel'de gerçekleşmiştir. EGİFED Yönetim Kurulu'nun ardından Akhisar GİAD'ın düzenlediği "İşadamların İçinde Yaşadığı Şehre ve Topluma Karşı Sosyal Sorumluluğu ve Yılın İşadamı Ödül Töreni" Palm City Otelde gerçekleştirilmiştir.



**5 Temmuz 2006**

EGİAD ve EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Fatih Dalan, İzmir Ticaret Odası Başkanı Sn. Ekrem Demirtaş ve EGİFED Yönetim Kurulu üyeleri, Akhisar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sn. Mehmet Ali Erdayıoğlu'nu ve Akhisar Belediye Başkanı Sn. Salih Hızlı'yı makamlarında ziyaret etmişlerdir.

**6 Temmuz 2006**



EGİAD ve Gözlem Gazetesi işbirliği ile EGİAD Dernek Merkezi'nde "Dalgalı Piyasalarda Yol Almak" konulu panel gerçekleştirilmiştir. Sn.Prof.Dr.Canan Balkır'ın moderatörlüğünde gerçekleşen panele Sn.Prof.Dr. Kerem Aklin ve Sn. Prof.Dr. Emre Aklin konuk konuşmacı olarak katılmışlardır. Panelde, "Döviz kuru ve faizlerin hızlı artışına neden olan piyasalardaki türbülansın ekonomideki dengeleri nasıl değiştireceği" ve "talep daralması sinyalleri kendisini ciddi biçimde gösterirken, Türkiye hangi konuda nasıl bir daralma yaşayabilir?" konuları üzerinde durulmuştur.



**11 Temmuz 2006**

EGİAD Danışma Kurulu ve Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD Dernek Merkezi terasında yemekli bir toplantıyla bir araya gelmişlerdir. Düzenlenen toplantıya, İzmir Valisi Sn. Oğuz Kağan Köksal ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sn. Aziz Kocaoğlu'nun yanı sıra EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Sn. Kemal Çolakoğlu, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ekrem Demirtaş, İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Sn. Necip Kalkan, Ege Bölgesi Sanayi Odası önceki dönem Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Salih Esen, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mesut Ayan, EGİAD Danışma Kurulu önceki dönem Başkanı Sn. Uğur Yüce ve diğer Danışma Kurulu Üyeleri katılmışlardır.





**11 Temmuz 2006**

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Deniz Taner'i ve BASİFED Yönetim Kurulu üyelerini BASİFED'in Alsancak'taki ofisinde ziyaret etmişlerdir.



EGİFED II. Olağan Genel Kurul Toplantısı EGİAD dernek merkezinde EGİFED delegelerinin katılımıyla gerçekleşmiştir. Genel Kurulu sonucunda Sn. Fatih Dalan ikinci kez Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilirken Sn. Bahri Kurtoglu, Sn. Koray Gürbüz, Sn. Nazmi Doğru, Sn. İsmail Tatar, Sn. Cem Heris, Sn. İdris Şendil Sn. Fahri Ermişler, Sn. Cemal Elmasoğlu, Sn. Coşkun Coşar, Sn. Hamza Akercan, Sn. Nurettin Gürsoy, Sn. Mustafa Özkul II. Dönem Yönetim Kurulunda yer alan isimlerdir. Gerçekleştirilen Genel Kurul toplantısı sonrası EGİFED'in Bilimsel Araştırmalar Yayın Dizisi kapsamında Doç. Dr. Yaşar Uysal tarafından hazırlanan "Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Perspektifinde Ege Bölgesi ve Türkiye Tarımı" konulu araştırma raporu bir basın toplantısıyla kamuoyuna duyurulmuştur.



**12 Temmuz 2006**

EGİAD üyeleri, belirli aralıklarla düzenlenen ve Konak Best Western Otel'de gerçekleştirilen geleneksel "EGİAD Bizbize Yemeği"nde buluşmuşlardır.



**20 Temmuz 2006**

Ekonomik Çözüm Gazetesi yazarları EGİAD Yönetim Kurulu'nu EGİAD yeni dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir. Düzenlenen yemekli toplantıya Ekonomik Çözüm Gazetesi sahibi Sn. A. Yener Özkesen'in yanı sıra Sn. Bengü Özkesen, Sn. Özcan Özkesen, Sn. Çağlar Özkesen, Sn. Talat Kırca, Sn. Suzan Ernoyan, Sn. Neslihan Basmacı, Sn. Özge Günerken katılmışlardır.



**31 Temmuz 2006**

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri, ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Mehmet Ali Kasalı ve diğer Yönetim Kurulu üyelerini ESİAD Dernek merkezinde ziyaret etmişlerdir.

OTEL KAYA

**Prestige**  
★ ★ ★ ★ IZMİR

*Catering*

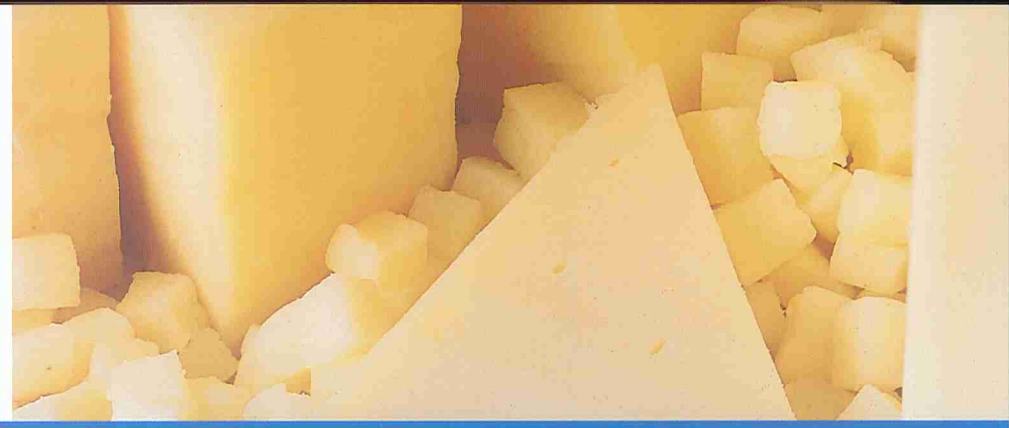
*Prestijiniz için...*

1371 Sok. No:7 Çankaya / İZMİR Tel: 483 03 23 Fax: 489 22 99

[www.kayaprestige.com.tr](http://www.kayaprestige.com.tr)

[catering@kayaprestige.com.tr](mailto:catering@kayaprestige.com.tr)

Kalite, güven ve  
lezzete konan  
**ÜÇ NOKTA!**



**Köylüm, Süt Köy ve Aslı Lojistik...**



  
**KÖYLÜM**  
SÜT ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.

  
TARIMSAL ÜRÜNLER PAZARLAMA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

**ASLI LOJİSTİK**  
HİZMETLERİ VE NAKLİYECİLİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Köylüm; en lezzetli peyniri güvenle yemek isteyenler için,  
ISO Kalite Belgesi'ne sahip gerçek peynirler üretiyor.

Köylüm; bu kalite, lezzet ve güveni, çatısı altındaki  
satınalma ve pazarlama şirketi Süt Köy, taşımacılığını  
yapan Aslı Lojistik ile tamamlıyor. Süt Köy, Aslı Lojistik ve  
Köylüm lezzeti, ağız tadınıza son noktayı koyuyor.

# Liderlik kimyamızda var...



Çünkü, yaptığımız yatırımlarla  
dünya liderliğine koşuyoruz.

PVC Kurşun, Kalsiyum/Çinko ve Kalsiyum/  
Organik Bazlı Stabilizatörler ile Akrilik  
Polimerlerin üretimi ve yenilenen kurumsal  
yapısı ile Akdeniz Kimya, tam 30 yıllık kimya  
bilgi ve tecrübesini, en son teknolojileri  
kullanarak kalite ve güvene dönüştürüyor.

Geniş vizyonu ile sektörüne öncülük eden  
Akdeniz Kimya, "dünya lideri olma" yolunda  
hızlı adımlarla ilerliyor. Her Bölümünde sürekli  
gelişime inanan Akdeniz Kimya, dünyanın her  
bölgesine yaptığı ihracatları ile Türkiye'yi gururla  
temsil ediyor.

TÜRK MALI TÜRK MALI  
%100  
TÜRK MALI TÜRK MALI

**Akdeniz** 30  
**Kimya**

K-Q  
TSE-ISO-EN  
9000

TS-EN-ISO 9001: 2000