



EGİAD

YARIN



EGE GENÇ İŞADAMLARI



DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Onur Kulübü
Alpan VERYERİ

Başarı Öyküsü
Ergun ABALIOĞLU

Sektör
Zeytincilik

Kültür ve Sanat
Müjdat GEZEN

Konuk Yazar
Banu AVAR

Babalar ve Çocukları
ULUSU Ailesi

Dış Ticarete Yeni Pazarlar

Türkiye'nin en genç ve en çok markalı otomotiv bayisi



2 Marka tek adres

Japon teknolojisinden İsveç sağlamlığına...



TOYOTA

**Toyota Corolla.
Otomatik vites konforuyla
bir başka güzel.**



Toyota'dan. Bugün, yarın ve daima güveneceğiniz markadan.

Toyota Corolla, konfor ve performans birlikte sunuyor. Yakıt ekonomisi, düşük CO₂ salımı gibi üstün özelliklerle sahip Corolla, şimdide tam otomatik vites seçeneğiyle sürüş keyfini artırmaya devam ediyor. Toyota Corolla farkını yaşamamız için sizi Toyota Plaza Borovalı'ya bekliyoruz.

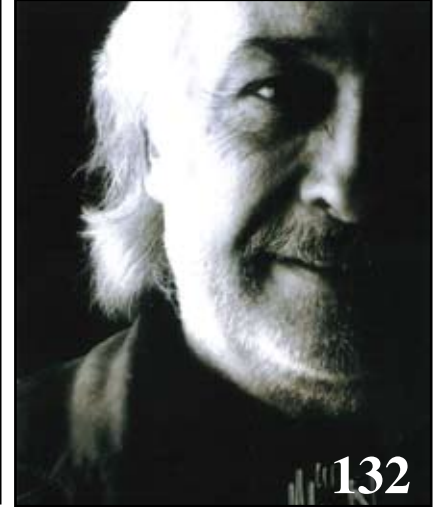
TOYOTA PLAZA BOROVALI

Çanakkale Cad. No:92 Pınarbaşı/İZMİR
Tel: (0232) 479 19 52 Faks: (0232) 479 14 41

2004/3/AT direktifine göre, Toyota Corolla modelinin birleşik yakıt tüketimi 4.6-7.2 lt/100 km, CO₂ salımı ise 122-169 g/km'dir. Toyota'da metalik boya ve Toyota kalitesi için fiyat farkı alınmamaktadır.

**Today
Tomorrow
Toyota**

İçindekiler



Kapak Konusu

Yeni Pazarlar **10** | **19**

İzmir Penceresinden

Selçuk YAŞAR **22** | **25**

Tarih

Büyük İzmir Yangını **26** | **28**

Konuk Yazar

Banu AVAR **30** | **34**

Sektör

Zeytincilik **36** | **89**

Konuk Yazar

Yaşar AKSOY **91** | **94**

Başarı Öyküsü

Ender ABALIOĞLU **96** | **100**

Konuk Yazar

Serhat GÜRLEYEN **102** | **105**

Konuk Yazar

Murat YÜLEK **108** | **110**

Onur Kulübü

Alpan VERYERİ **112** | **115**

Tarih

Uşakizade Köşkü **116** | **118**

Konuk Yazar

Ali Nail KUBALI **120** | **121**

Haber

Tamer TAŞKIN **122** | **126**

Konuk Yazar

Meriç KÖYATASI **128** | **131**

Kültür ve Sanat

Müjdat GEZEN **132** | **138**

Konuk Yazar

E. General Sedat İLHAN **140** | **142**

Ege Dosyası

Denizli Sanayii **144** | **156**

Dosya

Japonya Büyükelçiliği **158** | **159**

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın organıdır. Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. Kaynak gösterilmek kaydıyla alıntı yapılabilir.

EGİAD YARIN dergisi röportaj ve haber çalışmalarını dergimizin Genel Yayın Editörü Nurten AKYAZILILAR tarafından hazırlanmakta olup, yapacağınız alıntılardaki kaynak sunumlarınız veya belgeleme durumlarında Nurten AKYAZILILAR imzasına yer verilmesi gerektiği bilgilerinize arz olunur.

GRAFİK & TASARIM

Sba

ADVERTISING

Görsel Yönetmen: A. Bahadır ÜLKÜSAYAR

Kapak Tasarım: Sinem GÖZE

Tel: +90.232 446 84 94 - Fax: +90.232 446 59 17

Adres: Şair Eşref Bulvarı Karahmetoğlu İş Merkezi

No:22 K:4 D:405 Çankaya - İzmir / TÜRKİYE

Baskı: www.sbareklamcilik.com

Hürriyet Matbaası 2826 Sk.

No:52 I. Sanayi Sitesi - İZMİR

0 (232) 459 96 00

Basım Tarihi: 02.11.2010



162



188

Ekoloji

Prof. Dr. Doğan YAŞAR **160** | **161**

Gezelim Görelim

Karaburun **162** | **168**

Babalar ve Çocukları

Ulus Ailesi **170** | **176**

Kültür ve Sanat

Nuri ARGAÇ **179** | **186**

Alternatif Spor

Moto GP **188** | **197**

Sağlık

Prof. Dr. Suat BÜKET **199** | **200**

Teknoloji

Orkan SÖZER **202** | **204**

5 Soru 5 Cevap

Üyelerimizi Tanıyalım **202** | **204**

İZKA Projelerimiz

Çocuklarımızla Geleceğe Koşuyoruz **214** | **215**



Önünüz, arkanız, sağınız, solunuz...

Hangi marka otomobil olursa olsun,
ister Türkiye'de isterse Avrupa'da olsun...

Milyonlarca jantta bizim imzamız var.

Gururluyuz, mutluyuz.

31.411.242 adet CMS jant'ı

dünya yollarında...

CMS

www.cms.com.tr

OEM müşterilerimiz



Sevgili EĞİAD Yarın Okurları,



Cemal ELMASOĞLU
EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı

EĞİAD'ın genç bakış açısının aynası olan Yarın dergimizin 25. sayısı dopdolu içeriği ile size ulaşıyor. Bu sayının da sayfalarında gezerken zevkle okuyacağımız araştırma yazılarını ve röportajları bulacaksınız. Ana dosya konuları olarak Türkiye için çok önemli iki sektörü mercek altına alan Yarın dergimiz otomotiv ve yan sanayi özel ekiyle bu sektörün nabzını tutmaya çalışırken Türkiye'nin yeşil altını zeytin ve zeytinyağı ağırlık verdiğimiz araştırma dosyalarımızdan biri oldu. Kapak konumuzu Türkiye'nin küresel rekabet ortamında hedef aldığı yeni pazarlar oluşturmaktadır. Bu konulara ilişkin görüşlerini ve Bakanlıklarının çalışmalarını bizlerle paylaşan Devlet Bakanımız Sayın M.Zafer Çağlayan'a, Tarım Bakanımız Sayın Mehdi Eker'e ve Sanayi ve Ticaret Bakanımız Sayın Nihat Ergün'e sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Bizler genç işadamları olarak her zaman ülkemizin kaynakları doğru kullanıldığı takdirde tarım, sanayi ve hizmetler sektörünün birbirini besle-

yen, dengeleyen bir yapıda büyüme ve kalkınma yolunda önemli sinerjik güç oluşturacağına inanıyoruz. Ancak, yatırımlardaki yavaşlamanın ve istihdam sorunlarının aşılabilmesi ve Türkiye'nin rekabet gücünün artması için bir yol haritasına ihtiyacımız vardır. Bu konu ihmal edilmeyecek kadar önemli ve acil bir eylem planıdır. Kriz sonrasında sanayinin ve ekonominin çeşitli sektörlerinin küresel rekabetin şifrelerini doğru biçimde çözmeleri ve sağlıklı bir büyüme perspektifi oluşturmak açısından bir stratejik planı gerekli görüyoruz. Türkiye, gelecek on yılları bugünden planlamalı ve kısa vadeli kararlarla hareket edilmemelidir. Hepsinden önemlisi de bu plan milli karakterde olmalı ve her koşulda Türkiye'nin çıkarları ön plana alınarak hazırlanmalıdır.

Değerli Dostlarımız,

Bu yıl 20. kuruluş yıldönümünü kutlamaya hazırlanan EĞİAD, Atatürk'ün çizdiği yolda ülke sevgisi ve kararlılıkla yoluna devam ediyor. Türkiye'nin zor günler yaşadığı bir

ortamda genç girişimcilerin temsilcisi EĞİAD, ülkeyi yönetenlerden ve devletin önemli kurumlarının başında olanlardan sağduyulu davranmalarını beklemektedir. Ülkenin hızla sürüklendiği güvensizlik ortamı bütün kurumları yıpratmaktadır. Bu süreçte demokrasiden başka sarılacağımız bir güç yoktur. Bütün sorunların çözümünü sadece demokrasi ve hukuk kuralları içinde kalarak hep birlikte aramalıyız. Türkiye, atlattığı sayısız badirelere rağmen bunu başarabilecek demokrasi kültürünü geliştirmiş bir ülkedir. Çevremizdeki istikrarsızlıklar içinde bir istikrar adası olmak Türkiye gibi büyük bir ülke için zor değildir.

Bu dergimizin yapımı ve yayınında emeği geçen herkese, Yayın Kurulu Başkanı Reha Atakan başta olmak üzere Yayın Kurulumuzun değerli üyelerine EĞİAD adına teşekkürlerimi sunuyorum. 2010 yılının ülkemize ve Dünya'ya barış, huzur ve refah getirmesi dileğiyle EĞİAD Yarın okurlarını sevgi ve saygıyla selamlıyorum.■



Her zaman çözüm ortağınız!...

Mercedes-Benz

40 Yıllık Ege'li...



Mengerler Ticaret Türk A.Ş. İzmir Şubesi Egemer Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Merkez: Akçay Cad. 698 Sk. No:4 35410 Gaziemir, İZMİR Telefon 0232 251 21 11 pbx Faks 0232 252 24 07
Showroom: Kazım Dirik Mah. 3.San.Sit. 408 Sk. No:6 Bornova, İZMİR Telefon 0232 462 60 34 Faks 0232 462 40 13
www.mengerler.com.tr

Yatırım Stratejisi

Dünya Gazetesi yeni yıla girerken ülkemizdeki 50 büyük holdinge ait yatırım planlarını inceledi. Türkiye ekonomisinin temel taşı konumunda olan bu firmaların büyük bölümü, 2010 yılı ve sonrası için yatırım alanı olarak enerji ve gayrimenkul alanlarını belirlemiş. Son birkaç yıldır büyük firmaların hemen hepsinden aynı konuyu duyuyoruz; **enerji ve gayrimenkul**... Söz konusu firmaların bir kısmı, yıllardır üretimini yaptıkları sahalardaki faaliyetlerini azaltıp veya durdurup yatırımlarını bu iki konuya, enerji ve gayrimenkule kaydırıyorlar.

Enerjiye bu kadar çok yatırım yapılması ne yazık ki ülkemizin bol enerji kaynaklarına sahip olduğu ve bunları işleyerek yurtdışına satıp, ülkeye döviz getirdiği anlamını taşıyor. Bilakis, Türkiye enerji açığı olan ve bunu cari açık vererek dışarıdan kapatmaya çalışan bir ülke... Buradaki enerji yatırımları tamamen ithal teknoloji ve çoğu zaman yurtdışı kaynaklı finans ve ortaklıklar ile su ve rüzgâr gücünden elde edilen enerjinin iç piyasaya, yani alım garantisi veren devlete satılmasıdır.

Gayrimenkulde de benzer bir durum var. Bu kadar gayrimenkul yatırımını olduğuna göre ülkemizde inşaat sektörü büyüyor, işler çok güzel diye düşünebilirsiniz. Ancak incelediğiniz zaman projelerin çok büyük bir bölümünün holdinglerin kendilerine ait mülkleri üzerinde veya hazine arazilerinin TOKİ kanalı ile alınarak, Türkiye'nin genelinden çok ayrı bir konumda olan, doymak bilmeyen İstanbul'un kaymak tabakasına hitap edecek konut, ofis ve AVM çalışmaları olduğunu görebilirsiniz.

Şimdi bu noktada şunu sormak durumundayız; ne oldu da büyük sanayi kuruluşlarımız ve onları yöneten aileler bir zamanlar yeni yaptıkları

fabrikalarla, yarattıkları istihdam ve dünyanın her köşesine yaptıkları ihracatlarıyla övünürlerken şimdi, üretimden uzaklaşıp kolay yoldan ithalata ve iç piyasalara yöneldiler? Bu doğru bir yatırım stratejisi midir?

Gelinen bu noktanın baş sorumlusu; **yüksek faiz – düşük kur** uygulamasıdır. Bu hatalı uygulama, Türkiye ekonomisine en büyük zararı vermektedir.

İmalat sanayimizin milli gelir içindeki payı giderek düşmektedir. İmalat sanayi ile finans sektörü arasında imalatın aleyhine yüzde 25'e varan bir fark mevcuttur. Gelir dağılımındaki çarpıklık ve işsizlik, sosyal patlama tehlikesi taşıyan oranlara doğru hızla artmaktadır. İhracatımız olması gereken seviyelerin çok altında kalmakta, cari açığımız ile iç ve dış borcumuz iktisat uzmanlarımızı hayrete düşüren rakamlara çıkmaktadır. En büyük tehlike olarak da sanayi kuruluşlarımız ya iflas etmekte ya da üreterek zarar etmektense tesisleri kapayıp veya satıp, nakite geçmeyi tercih etmektedir. Girişimcilik ruhu, büyük darbe almaktadır.

Üretim olmadan büyüme olmaz, Türkiye ekonomisi hiç iyi yolda değildir.

Türkiye'mizin ihtiyacı olan; üretimdir, istihdamdır, ihracata dayalı döviz girdisidir. Bunların dışında rakam cambazlıkları ile açıklanan iktisadi rakamlar gerçeği yansıtmamaktadır. Rekor kıran ihracatın yanında çok daha büyük rekor kıran ithalat, ülkemize giren yabancı sermaye rakamlarının yanında sıcak para ve



Reha ATAKAN
EGİAD YARIN Yayın Kurulu Başkanı

yurtdışına yapılan kar transferleri unutturulmaya çalışılmaktadır.

Elbette lüks konut projeleri de alışveriş merkezleri de iç pazara dönük enerji yatırımları da yapılacaktır. Hepsine ihtiyaç vardır. Ancak yatırımlar arasındaki dengeyi olumsuz etkileyecek bir yatırım stratejisi, her vadede ülke ekonomimize zarar verecektir. Gönül isterdi ki bu firmalarımızın büyük bir bölümü yeni üretim tesislerine, ülkemize döviz getirecek yeni teknolojilere ve iş sahalarına yatırım yapsın.

Herkes okumasını tavsiye edeceğim; **'Ne Olacak Bu Memleketin Hali?'** adlı kitabında **Sayın Meriç Köyatası**'nın çok güzel bir tespiti var; **"Abarttığımı sanmayın ama büyük Türk sermayesinin ve Türkiye'nin küçük-orta ölçekli girişim ruhunun zayıflaması, stratejik olarak Türk Silahlı Kuvvetleri'nin düşebileceği zaaf kadar önemlidir"...**

CEVAPLARI BİZDE

- Veritabanımdan aldığım bilgileri EXCEL ile nasıl raporlarım?
- POWERPOINT sunumuma nasıl grafik eklerim?

Şirket ağımlı nasıl daha güvenli duruma getirebilirim?

DOKÜMANLARIMI evrak yığından kurtularak nasıl YONETİRİM?

Projelerimdeki kaynak maliyetlerimi PROJECT ile nasıl dengeleyebilirim?

- Ürünlerimi E-TİCARET yöntemiyle nasıl yurtdışına açarım?
- Nasıl daha etkin web sitesi TASARLARIM?

- Microsoft Sistem - Network Eğitimleri
- Microsoft Yazılım Eğitimleri
- Microsoft Information Worker Eğitimleri

- Oracle Veritabanı Eğitimleri
- Web - Grafik Tasarım Eğitimleri



1450 Sok. No:12 - Alsancak / İZMİR Tel: (232) 464 09 24 - 465 26 32 Faks: (232) 465 26 29
www.iakademi.com - info@iakademi.com

EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,



Prof. Dr. Mustafa TANYERİ
EGİAD Genel Sekreteri

Türkiye sancılı bir dönemden geçiyor. Bu dönemde bireyler kadar kurumların da sağduyusu ön planda olmalı. Sağduyulu davranması gereken kurumların başında da siyasi partiler geliyor. Türkiye bu dönemi sağduyunun hakim olduğu bir iklimde geçirebilirse halkın son dönemde gelecekle ilgili kaybolan umutları yeniden yeşerebilir. Çünkü, Türkiye'nin genci ile yaşlısı ile buna ihtiyacı var.

Demokrasi geleneğinin yerleşmesi açısından her kurum üzerine düşen görevi yerine getirmelidir. Sivil toplum kuruluşları, siyasi partiler ve diğer anayasal kurumlar sorumluluk bilinci ile hareket edip bu şeytan üçgeninden ülkeyi hep birlikte kurtarmalıdır. Kısır döngü içine giren ve çözüm üretmek yerine sorunları daha da karmaşık hale getiren siyaset kurumu, yara alan adalet mekanizması,

etkisizleşen parlamento erki, içeriden ve dışarıdan bilinçli bir yıpratma politikasına maruz kalan ordu, sessiz kalan üniversiteler gibi ülkenin temel yapı taşları ne yazık ki hiç de iyi bir tablo ortaya koymamaktadır. Bu fiili durum, toplumun gelişme dinamiklerinin önünde bir tıkaç gibi durmaktadır.

Sesi çıkmayan sivil toplum kuruluşları, iyi işlemeyen denetim mekanizması, kısır çekişmelere mahkum edilen toplum bir ülke için en büyük tehlikedir. İçinde bulunduğumuz zor günlerde öncelikli olarak küresel ekonomik krizin yaralarının hızla sarılabilmesi için iyi planlanmış bir ekonomik yeniden yapılanma ve rehabilitasyon programının yürürlüğe konulmasını bekliyoruz.

Yarın Dergisinin son sayılarının

da çeşitli sektörlerle ilişkin ayrıntılı analizlere yer verilmektedir. Bu analizler dikkatle değerlendirildiğinde ortak bir nokta hepsinde öne çıkmaktadır. Küresel rekabetin sert koşullarına uyum sağlamada zorlanan tüm sektörlerde devletin etkili tedbirler almakta yeterince hızlı hareket etmediği ileri sürülmektedir.

Bu sayımızda iki önemli sektörde devletin en üst kademelerinden, en yetkili ağızlarından önemli bazı açıklamalara yer veriyoruz. Umarız diğer sektörlerde de krizin yaralarının hızla sarılmasına ve talebin canlandırılmasına yönelik tedbirler zaman kaybetmeden alınır.

EGİAD Yarın Dergisi'nin değerli okurlarına ve tüm üyelerimize en iyi dileklerle. ■

Hedef; 100 milyar \$ üzeri ihracatı korumak



Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı Sayın M. Zafer Çağlayan, küresel krizden etkilenen AB ve Rusya pazar paylarına dair karşılaştırmalı bilgiler vererek, krizden çıkış yolu için anahtar gösterilen; Orta Doğu ve Orta Asya ülkeleri ile Çin'e yönelik yeni pazarlar geliştirilmesi doğrultusunda Bakanlığı nezdinde yürütülen hedef ve çalışmalarını hakkındaki gelişmeleri aktardı ve "Dünyanın en büyük 10 ekonomisi içinde kısa sürede yerimizi almak, en önemli amaçlarımız arasında" dedi...

Krize ek olarak gümrük sorunları etkeniyle en dramatik daralma Rusya ile yaşandı

Türkiye'nin en büyük pazarı konumundaki Almanya, İtalya, Rusya gibi gelişmiş ülkelere yönelik ihracatta küresel kriz etkisiyle 2009 itibarıyla kayda değer oranlarda gerileme tespitleri üzerine; bu pa-

zarlardaki varlığı korumak ve ticaret pastasından daha fazla pay alma konusundaki öncelik ve hedefleriniz nelerdir? Ürün ve alternatif pazar çeşitlendirme olarak değerlendirilen Afrika ve Güney Amerika gibi bölgelere yönelik yeni pazar çalışmalarınızın kapsamı ve hedefleri nelerdir?

İhracat pazarımız içinde büyük ağırlığı olan AB ve Rusya'nın ekonomilerinin büyük daralma göstermesi,

ihracat performansımızı olumsuz etkiledi. Dünyanın en büyük ihracatçısı bizim de en büyük ihracat pazarımız olan Almanya, 2009'un Ekim verilerine göre yüzde 5.7 küçüldü. Aynı dönemde küçülmeler; İtalya'da yüzde 5.5, Japonya'da yüzde 7, İngiltere'de yüzde 5.2, Rusya'da yüzde 10.2'ye ulaştı. Bu çerçevede, Avrupa Birliği'nin ithalatı Eurostat'ın Euro bazındaki verilerine göre Ekim ayı sonu itibarıyla yüzde 29.8 oranında daraldı. AB-27'nin aynı dönemde yaptığı ithalat; Rusya'dan yüzde 40.3, Japonya'dan yüzde 27.9, Çin'den 13.5, Brezilya'dan yüzde 29, Suudi Arabistan'dan yüzde 54.5 oranında azaldı. Türkiye'nin AB-27'ye yönelik ihracatı aynı dönemde Dolar bazında yüzde 31.8, Euro bazında ise yüzde 24.8 oranında azaldı. Yani Eurostat'ın Euro bazındaki analizlerine göre AB-27'ye yönelik ihracatımız, onların genel ithalatındaki daralmadan daha düşük oranda azaldı. Bu kapsamda, aynı dönemde Almanya'nın toplam ithalatı yüzde 25 oranında azalırken, bizim bu ülkeye yönelik ihracatımız yüzde 28.5 oranında düştü. İtalya'nın toplam ithalatı yüzde 31 azalırken, bizim ihracatımız da aynı oranda, yüzde 31.2 geriledi. Fransa'da ise ters bir gelişme yaşadık; toplam ithalatı yüzde 28.6 gerilerken, bizim ihracatımızdaki daralma oranı yüzde 14.6'da kaldı. En dramatik sıkıntıyı da Rusya pazarında yaşadık. Genel ithalatı yüzde 39.8 olarak daralan Rusya'ya yönelik ihracatımızdaki gerileme oranı, bu ülkenin krizden çok ciddi etkilenmesiyle ortaya çıkan talep daralmasının yanında bu ülkeyle yaşanan gümrük sorunları nedeniyle yüzde 53'e ulaştı.

Bu pazarlarda ortaya çıkan daralmaları bir şekilde karşılamamız gerekiyordu. İhracatta psikolojik sınır olarak kabul ettiğimiz 100 milyar doları yakalamak için krizden etkilenmeyen ya da daha az etkilenen ülkelere yönelik analizlerimizi yoğunlaştırdık. Bu analizlere göre, **Afrika ve Ortadoğu ülkeleri en az etkilenen ve doğal zenginlikten gelen ciddi bir kaynak birikimi olan ülkelerdi.**

Güney Amerika ülkeleri; Brezilya ve Şili, Asya'da; Çin de aynı kategorideydi. Şu noktanın özellikle altını çizmek istiyorum: IMF'nin izlediği 50 Afrika ülkesinin 42'si, Orta-Doğu'daki 14 ülkenin 11'i 2009'u büyümeyle kapatacak.

İhracatçımızın adeta uluslararası pazarlama görevlisi gibi çalıştı

Yaptığımız bu analizler sonucunda belirlediğimiz hedef pazarlara yönelik planlamalar yaptık ve çalışmalarımızı buna göre yoğunlaştırdık. Bir plan dâhilinde, Mayıs ayından bu yana 26 ülkeye ziyaret gerçekleştirdik ve toplam 223 bin 406 kilometre yol yaptık. Yaklaşık 200 işgününde günde 1000 kilometre yol yaptık, 313 saatimiz, yani 13 günümüz uçakta geçti. Adeta toplantıları havada, uçakta yapar olduk. Çoğu kez, bir ülkeden gelip sadece uçak değiştirerek başka bir ülkeye gittik. 85 günümüz yurtdışında geçti. Yani 8 ayın 3 ayını yurtdışında geçirdik. Bu süre zarfında Azerbaycan, Polonya, Kosova, Makedonya, Çin, Endonezya, Senegal, Şili, Brezilya, Irak, Litvanya, Türkmenistan, Almanya, Romanya, Libya, Suriye, Mısır, Cezayir, Pakistan, İran, Güney Afrika, İsviçre, Arnavutluk, Karadağ, Hollanda, Birleşik Arap Emirlikleri'ne gittik. Çin ve Irak'a 3'er kez, Libya ve Suriye'ye 2'ser kez gittik. 32 yurtdışı seyahat yaptık, bu seyahatlerde 4 Devlet Başkanı ve Cumhurbaşkanı, 5 Devlet Başkanı ve Cumhurbaşkanı Yardımcısı, 6 Başbakan, 9 Başbakan Yardımcısı 75 Bakanla baş başa görüştük. Uluslararası toplantılar vesilesiyle bulunduğumuz mekânlarda yaptığımız özel görüşmelerle birlikte toplam 124 görüşme gerçekleştirdik. 43 değişik ülke yetkilileriyle görüştük, 45 kenti ziyaret ettik.

Bu çalışmalar çerçevesinde, 16 mutabakat zaptı, 2 Serbest Ticaret Anlaşması ve 3 de çerçeve anlaşması olmak üzere toplam 21 belgeye imza attık. Gittiğimiz her ülkede iş bağlantıları kurulmasını sağladık, ihracatçı-



mızın adeta uluslararası pazarlama görevlisi gibi çalıştı. 23'ü genel ve 14'ü sektörel olmak üzere toplam 37 ticaret heyeti organize ettik. Bahse konu organizasyonlara ülkemizden 2.350 girişimcimizin katılımını sağladık. Ayrıca, ihracatımızın artırılmasına yönelik pazarlama faaliyetleri kapsamında 34 adet alım heyeti programına ülke olarak ev sahipliği yaptık ve dünyanın değişik bölgelerinden 2.310 işadamını Türkiye'ye getirerek ihracatçılarımızla buluşturduk. Bu noktada şu hususu özellikle ifade etmek isterim ki **ekonomik kriz ortamında elimizdeki mevcut tüm dış ticaret politikası araçlarının top yekûn ve azami seviyede harekete geçirdik. 2009 yılı içerisinde mevcut pazarlarda derinle-**

şebilmek, tutunabilmek ve pazar paylarımızı koruyabilmek, bazı durumlarda da azalışı asgariye indirebilmek amacıyla olağanüstü çaba sarf ettik.

Yaptığımız bu çalışmalar neticesinde, AB'nin son dönemde yayımladığı bir raporunda da belirtildiği gibi, AB'ye olan ticari bağımlılığımızı azaltırken aynı zamanda krizden doğan riskleri de dağıtmış olduk. Pazar bağımlılığının azaltılması için yaptığımız çalışmalarla, Kuzey Afrika'ya ve Ortadoğu'ya olan ihracatımızda önemli artışlar yakalandı. Bu gelişmeler de pazar ve ürün çeşitliliğini artırma yönünde uygulamakta olduğumuz politikaların ne kadar isabetli olduğunu göstermiştir. 2009 yılında, 88 ülkeye olan ihracatımızda artış kaydettik. 2009'da söz konusu ülkelere ihracatımız, geçen yıla göre 5.2 milyar Dolar arttı. Bu gelişmenin bizi mutlu eden bir diğer çarpıcı tarafı, söz konusu artışın 3.9 milyar Dolarının, yani yüzde 76'sının bu yıl içinde ziyaret ettiğimiz ülkelerden kaynaklanıyor olması. İhracatımız, 2008'e göre 2009'un 11 ayında, Libya'ya yüzde 62.7, Cezayir'e yüzde 10.5, Mısır'a yüzde 91.7, Senegal'e yüzde 3.4, Brezilya'ya yüzde 10.9, Suriye'ye yüzde 25.9, Irak'a yüzde 32.4, Pakistan'a yüzde 3.7 oranlarında arttı.

İhracatımızın nicel artışı yanında niteliğinde de önemli değişiklikler oldu

Şu hususu da belirtmek isterim ki son 8 yıllık süreçte ihracatımızın nicel artışı yanında niteliğinde de önemli değişiklikler meydana gelmiştir. Artık Türkiye; ihracatta, emek yoğun katma değeri düşük ürünlerden, sermaye ve teknoloji yoğun ürünlere doğru yönelmektedir. Bu çerçevede, ileri teknoloji ve yenilikçiliğe dayalı ihracata alt yapı teşkil etmek amacıyla ciddi çalışmalar yürütmekteyiz. Bu bağlamda, Turquality, tasarım, Ar-Ge, pazara giriş, yurt dışı ofis mağaza gibi ihracat araçlarını en etkin şekilde kullanmaktayız. Bu kapsamda, 2008 yılında sağlanan 357 milyon TL'lik destek miktarını, 2009 yılında 575 milyon TL'ye yükselttik.

Önümüzdeki dönemde de ihracatçılarımızın pazara giriş avantajına sahip oldukları ülkelerle üst düzey temaslarımızın devam ettirilmesi ve STA sayısının artırılması planlanmaktadır. Böylelikle ihracatçılarımızın yeni pazarlarda, diğer rakiplerine göre daha avantajlı bir konuma sahip olması amaçlanmaktadır. Böylelikle halen 236 ülkeye yaptığımız ihracatımızda 1 milyar dolardan fazla ihracat gerçekleştirilen ülke sayısını

kısa sürede 29'dan 50'ye çıkarmayı hedefliyoruz.

Ortadoğu ülkeleri ile Çin, krizden çıkış için kilit role sahip

Dış ticaret fazlası veren ve döviz rezervi yüksek olan Ortadoğu ve Çin gibi ülkelere yönelik yeni pazarlar geliştirme faaliyetleriniz ve 2010 hedefleriniz nelerdir?

Bilindiği üzere, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın temel hedeflerinden biri de, ihracatçılarımızın hedef ülke pazarlarına daha yoğun erişimini ve tutunmasını sağlayacak strateji, enstrüman ve politikalar üretmektir. Bu kapsamda, "sürdürülebilir ihracat artışı sağlayacak ihracat yapısını oluşturmak" hedefine uygun olarak yeni projeler hazırlanması için çalışmalar, ihracatçılarımızın da katkısıyla tüm hızıyla devam etmektedir. Özellikle de son dönemde küresel ekonomide yaşanan gelişmeler, bu tip yaklaşımları daha da gerekli kılmaktadır. İçinde bulunduğumuz kriz ortamı, beraberinde bazı fırsatları da beraberinde getirmektedir. Küresel krizden nispeten daha az etkilenen coğrafyalar arasında petrol zengini olan Ortadoğu ülkeleri ile dünyanın en büyük endüstriyel üretim üslerinden biri olan Çin Halk Cumhuriyeti





(ÇHC) sayılabilir. Söz konusu pazarlar, başta krizin ortaya çıktığı gelişmiş ekonomiler olmak üzere pek çok ülke tarafından krizden çıkış için kilit role sahip pazarlar olarak nitelenmektedir.

Küresel krizin, ülkemiz üzerindeki olası etkilerinin asgariye indirilmesi, ihracatımızda 2008 yılında elde ettiğimiz tarihi düzeyin sürdürülebilmesi için Ortadoğu ve ÇHC ile kurulacak ticari ilişkilerin önemi yadsınamaz. Öte yandan, özellikle de Ortadoğu pazarı, ihracatçılarımızın yıllardır iş yaptığı bir coğrafya olmasından dolayı anılan coğrafyada, pazarı yeni keşfeden diğer rakiplerimize kıyasla önemli bir avantaja sahibiz. Bu avantajlı konuma rağmen rehavete kapılmamakta ve ülkemiz açısından hem mal ticareti hem de müteahhitlik hizmetleri bakımından önemli bir potansiyel arz eden söz konusu coğrafyada yaşanan gelişmeleri yakından takip etmekteyiz. **Ortadoğu ülkeleriyle ticaretin daha dengeli ve daha öngörülebilir bir yapıya kavuşturulmasını teminen gerekli hukuki altyapının kurulması ve finansal sistemleri tam**

olarak gelişmemiş bu ülkelerle ticaretimizde gündeme sık sık gelen alacakların tahsili konusunda hükümetler nezdinde çalışmalar yürütülmektedir. Ayrıca yeni açılan Ticaret Müşavirliklerimizin de katkısıyla, söz konusu ülkelerin ekonomileri yakından takip edilmekte, Müsteşarlığımız ve İhracatı Geliştirme Etüd Merkezimiz tarafından ihracatçılarımızın bölge hakkındaki bilgi talepleri vakit geciktirilmeksizin cevaplandırılmaktadır. Buna ek olarak, karşılıklı İş Konseyi toplantıları düzenlenmekte, işadamlarımıza bölgedeki iş potansiyeli hakkında bilgiler verilmekte, ihracatçılarımızın söz konusu pazarlarda diğer rakiplerine göre daha avantajlı konuma gelebilmeleri için Serbest Ticaret Anlaşmaları başta olmak üzere, çeşitli anlaşmalar üzerinde çalışılmaktadır.

Irak ve Suriye pazarlarına olan ihracatımızda yüksek oranlı artış görüldü

Nitekim son dönemde, Irak ve Suriye pazarlarına ihracatımızda görülen yüksek oranlı artışın altının çizilmesi gerekmektedir. Özellikle Irak pazarı, uzun yıllardan bu yana izlediğimiz istikrarlı ve tutarlı politikalar sayesinde, ihracatımız açısından en önemli pazarlardan birisi haline gelmiş ve söz konusu ülkeye ihracatımız yılın ilk on ayında yaklaşık yüzde 38 oranında artmış ve bu ülke en fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında 5. sıraya kadar yükselmiştir. Benzer şekilde, Suriye'ye yönelik ihracatımız da bu dönemde yüzde 25 oranında artış göstermiş ve adı geçen ihracat pazarlarımız arasında kısa sürede 29. sıradan, 23. sıraya sıçramıştır. Öte yandan, **beş yıldır müzakereleri devam eden Ürdün ile STA da geçtiğimiz günlerde imzalanmış, ayrıca bu ülkeyle vizelerin karşılıklı olarak kaldırılması kararlaştırılmıştır. Bu iki gelişmenin de önümüzdeki dönemde bahse konu ülkeye ihracatımızda da ciddi artışlara yol açması beklenmektedir.**

Ortadoğu ülkelerinde olduğu gibi lojistik avantaja sahip olmadığımız fakat gün geçtikçe artan bir ticaret hacmine ulaştığımız ÇHC ile ilgili olarak da Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından "kazan-kazan" felsefesiyle çalışmalar yürütülmektedir. Sanayimiz ve dış ticaretimiz açısından hayati önemi haiz ara malların başlıca üreticisi olan, önümüzdeki 10 yıl içinde dünyanın en büyük ekonomisi olması beklenen ÇHC'nin ithalatından ülkemizin daha fazla pay alabilmesi için işadamlarımızla beraber hareket etmekteyiz. Böylesi önemli bir ekonomideki gelişmelerin takibi, iş imkânlarının araştırılması ve olası ticari sorunların acilen bertaraf edilebilmesi için devlet olarak özel sektörümüzle birlikte yeni bir yapılanma tesis ettik ve her iki taraftan da temsilcilerin görev yaptığı Türk Ticaret Merkezi'ni birkaç ay önce açtık. Buna ek olarak söz konusu ülkenin diğer şehirlerindeki ticaret ataşeliklerimizin de gerek personel gerekse de teknik imkânlar bakımından, rakiplerimizin seviyesine gelebilmeleri için çalışmalar yürütmekteyiz. Ayrıca sadece 2009 yılı içinde ÇHC'ye 3 ayı ticaret heyeti programı düzenlememizde adı geçen pazara verdiğimiz

önemi açıkça ortaya koymaktadır.

ÇHC ile ticaret hacmimizi artırmak üzere gerçekleştirdiğimiz bu çalışmaların mutfağına baktığımız zaman, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve İGEME tarafından 2005 yılında yoğunlaştırılan teknik çalışmaları bir milat olarak değerlendirebiliriz. Gerçekleştirilen analiz çalışmaları, yerinde pazar araştırmaları ve iş çevrelerinin katkısıyla ÇHC pazarına giriş için avantajlı olduğumuz ürünler tespit edilmiş, tespit edilen bu sektörlerde gerçekleştirilen uluslararası fuarlara katılım sağlanmış, anılan sektörleri de içeren alım ve ticaret heyetleri düzenlenmiştir. Ayrıca devlet kuruluşlarının da Çin ekonomisindeki ağırlıkları dikkate alınarak, devletler nezdinde de gerek müteahhitlik hizmetleri gerekse de yatırım imkânlarının geliştirilmesine yönelik görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Buna ek olarak, başta geleneksel ihraç ürünlerimiz olmak üzere pek çok ihraç ürünümüzde Çin'in piyasa yapısı ve tüketici alışkanlıklarına göre değişiklikler yapmakta, bu ürünlerin pazarlanması için de yeni stratejiler geliştirmekteyiz.

Çalışmalarımız neticesinde, 2008 yılında söz konusu ülkeye ihracatımız yüzde 38 artarak 1,4 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Krizin etki-

lerinin yaşandığı dönemde olan 2009 yılı ilk 10 ayında ise ihracatımızda geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yaşanan daralma, genel ihracatımızdaki daralmanın çok gerisinde kalmış ve yüzde 6 oranında gerçekleşmiştir. IMF Dünya Ticaretinin Görünümü 2009 raporuna göre 2010 yılında yüzde 9 oranında büyümesi öngörülen ÇHC'nin ithalatındaki payımızın daha da artması, başta müteahhitlik ve turizm olmak üzere pek çok alanda işbirliği olanaklarımızın gelişmesi için çalışmaktayız

Ekonomik planda 2010 yılı için öngörülen hedef 107,5 milyar dolar

Önümüzdeki dönemde Ortadoğu ve ÇHC pazarlarına yönelik olarak gerçekleştireceğimiz daha farklı yaklaşımlarla ihracatımızın sahip olduğu potansiyeli realize etmeyi ve krizi bir fırsata dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda, sadece mal ticareti değil, hizmetler alanında da söz konusu coğrafyalarda olumlu imajımızı arttırmak, ihracatçılarımızın uzun yıllar gösterdikleri uğraşlar neticesinde elde ettiğimiz yeri sağlamlaştırmak ve dünyanın en büyük 10 ekonomisi içinde kısa sürede yerimizi almak en önemli amaçlarımız arasındadır. Öte yandan 2009 yılında dünya eko-

nomisinde başlayan toparlanmanın, Türkiye ekonomisi ve ihracatına da ciddi bir şekilde yansiyarak ivme kazandıracağını ümit ediyoruz. Hükümetimizce hazırlanan orta vadeli ekonomik planda 2010 yılı için öngörülen 107,5 milyar dolarlık hedefi aşarak 110 milyar Doların üzerinde bir ihracat gerçekleştireceğimize inanıyoruz.

İslam ülkeleriyle ticaretin gelişmesinde 'Tercihli Ticaret Sistemi'nin faydaları olacak

İslam ülkelerinde sermayenin yoğunluğu ve küresel krizden az etkilenmeleri dolayısıyla özellikle (İKÖ) İslam Konferansı Örgütü üyesi ülkeler ile tercihli ticaret sistemi kapsamında ticaretin başlaması konusunda belli adımlar atıldı. Bu çalışmalarımızın detayları ve 2010 hedefleri konusunda bilgi verebilir misiniz?

İSEDAK'ın en önemli projelerinden biri, 'İKT Üyesi ülkeler arasında Tercihli Ticaret Sistemi' (Trade Preferential System among the Member Countries of the OIC -- TPS-OIC) oluşturulmasıdır. Bu amaçla, üye ülkeler arasında 1991 yılında TPS-OIC Çerçeve Anlaşması imzaya açılmış ve Anlaşmanın yürürlüğe girmesi için gereken 10 üye ülke tarafından onaylanma şartı 2002 yılında sağlanmıştır. Ülkemiz, Anlaşmayı 1991 yılı içinde imzalamış ve onaylamıştır. TPS-OIC Çerçeve Anlaşmasının yürürlüğe girmesiyle beraber, tercihli ticaret sisteminin uygulamasını sağlayacak çalışmaları yürütmek üzere, Anlaşmayı onaylayan ülkelerin temsilcilerinden oluşan Ticaret Müzakereleri Komitesi (TMK) kurulmuştur. Bugün itibariyle TMK'nın ülkemiz dâhil, 22 üyesi vardır.

Ülkemizin ev sahipliğinde gerçekleşen TMK ilk tur müzakereleri sonunda, Mayıs 2005'te, Çerçeve Anlaşmaya taraf ülkeler arasında tarife indirimlerini düzenleyen Tercihli Tarife Protokolü (Preferential Tariff



Scheme-PRETAS) oluşturulmuştur. Ülkemiz tarafından 2005 yılında imzalanan PRETAS, 29 Mayıs 2008 tarih ve 26890 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. 5-9 Kasım 2009 tarihlerinde gerçekleşen İSEDAK’ın 25. Oturumunda PRETAS’ın Bahreyn, Bangladeş ve Katar tarafından onaylandığı açıklanmıştır. Adı geçen 3 ülkenin onaylaması ile onaycı ülke sayısı 11’e ulaşarak, PRETAS’ın yürürlüğe girmesi için 10 ülke tarafın-

TAS’ın olduğu gibi Menşe Kuralları Düzenlemesinin de 10 üye ülke tarafından onaylanması gerekmektedir. Bu durumda, söz konusu Düzenleme 2010 yılında 5 üye tarafından daha onaylandığında Tercihli Ticaret Sistemi yürürlüğe girmiş olacaktır. Türkiye, her vesileyle diğer üye ülkelere mevcut bütün anlaşmaları imzalamaları ve onaylamaları yönünde telkinde bulunmaktadır.

üye ülkeler bakımından büyük önem taşımaktadır. Böylece hem İslam ülkeleri arasındaki ticaretin artış göstermesi hem de ticaretin ortak kurallar zemininde yapılması sağlanacaktır. Bu yolla ayrıca tarifelere duyarlı, şeffaf bir yapılanmanın önu açılacak; bu yapılanma gelecekte, İslam ülkeleri arasında malların, hizmetlerin ve sermayenin serbestçe dolaşabileceği bir bütünleşmeye zemin hazırlayabilecektir.



dan onaylanma koşulu tamamlanmış olmaktadır.

Ev sahipliğini yine ülkemizin yaptığı TMK ikinci tur müzakerelerinin temel konusu Çerçeve Anlaşma kapsamındaki menşe kurallarının günümüz şartlarına uyarlanması olmuştur. Bu kapsamda, Menşe Kuralları Düzenlemesi, ikinci tur müzakerelerinin 10-12 Eylül 2007’deki son oturumunda tamamlanarak imzaya açılmış ve bugüne kadar ülkemizin de aralarında yer aldığı 12 ülke tarafından imzalanmıştır. Bununla birlikte, anılan düzenleme hâlihazırda 5 üye tarafından onaylanmış bulunmaktadır.

Tercihli Ticaret Sisteminin uygulanmaya başlaması için PRE-

Tercihli Ticaret Sistemi çerçevesinde, taraf ülkelerin, toplam gümrük tarife satırlarının yüzde 7’sinde yürürlüğe giriş tarihinden itibaren dört yılda eşit dilimlerde (en az gelişmiş ülkeler için altı yıl) gümrük vergisi indirimine gitmeleri ve indirim konu olacak tarife satırlarında tarife-dışı ve tarife benzeri engellerin tamamını kaldırmaları öngörülmektedir. Söz konusu indirimler sonucunda, indirim konu olacak tarife satırlarından gümrük vergisi yüzde 25’in üzerinde olanların gümrük vergileri yüzde 25’e, yüzde 15 ile 25 arasında olanlar yüzde 15’e, yüzde 10 ile 15 arasında olanları ise yüzde 10’a düşürülecektir.

Tercihli Ticaret Sisteminin bir an evvel yürürlüğe girmesi, tüm

İmzalanan yeni STA’lar, iç onay süreçleri tamamlandıktan sonra yürürlüğe girecek

Ortadoğu ve Orta Asya pazarları ile yapılacak dış ticaret anlaşmalarında bir tür ‘gümrük birliği’ modeli uygulanabilir mi? Bu konularda bir alt yapı çalışmamız var mı? Mevcut AB gümrük birliği anlaşmamızın bize bu konuda engel teşkil ettiğini düşünüyor musunuz?

Bilindiği üzere, Gümrük Birliği’ni düzenleyen Türkiye-AT Ortaklık Konseyi’nin 1/95 sayılı Kararının 16. maddesi; ülkemizin ticaret politika-



sını Avrupa Birliği'nin (AB) ticaret politikasına uyumlu hale getirmek amacıyla AB'nin tercihli gümrük rejimine uyum sağlamasını, söz konusu uyumun hem otonom rejimleri hem de üçüncü ülkelerle tercihli anlaşmaları kapsamasını ve bu çerçevede ülkemizin ilgili ülkelerle karşılıklı yarar temeline dayanan anlaşmalar müzakere etmesini hükme bağlamaktadır. Bu bağlamda, AB'nin hali hazırda EFTA ülkeleri, Faroe Adaları, Filistin, Tunus, Güney Afrika Cumhuriyeti, Fas, İsrail, Meksika, Ürdün, Makedonya, Mısır, Hırvatistan, Şili, Lübnan, Cezayir, Arnavutluk, Karadağ, Sırbistan ve Bosna-Hersek ile Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) yürürlükte bulunmaktadır. Gümrük Birliği Kararının 16. maddesi kapsamında Türkiye de bugüne kadar 26 adet STA imzalamıştır. **Avrupa Birliği'nin 1 Mayıs 2004 ve 1 Ocak 2007 tarihli genişlemeleri neticesinde, 10 adet STA'mız feshedilmiş olup, anılan tarihlerden itibaren bu ülkelerle ticari ilişkilerimiz Türkiye-AB ortaklık ilişkisi temelinde yürütülmektedir.** Ülkemizin, halen 12 adet STA'sı yürürlükte olup (EFTA, İsrail, Makedonya, Hırvatistan, Bosna-Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Suriye ve Mısır, Arnavutluk, Gürcistan), Karadağ, Sırbistan, Şili ve Ürdün ile imzalanan STA'lar, iç

onay süreçleri tamamlandıktan sonra yürürlüğe girecektir.

1/95 sayılı Gümrük Birliği Kararı, ülkemiz ile AT arasında 1963 tarihinde akdedilen Ankara Anlaşması ile öngörülen ülkemizin AB'ye tam üyelik süreci çerçevesinde hayata geçirilmiş bir aşamadır. Bu bağlamda, bir ekonomik uyum modeli olarak gümrük birliği, STA'dan farklı olarak, sadece taraf ülkeler arasındaki ticaretin gümrük vergisi olmaksızın gerçekleştirildiği değil, aynı zamanda gümrük birliğine taraf ülkelerin üçüncü ülkelere uyguladıkları gümrük vergilerini de uyumlaştırdığı bir modelidir. Bu itibarla ülkemiz, 1996 yılından bu yana Avrupa Birliği'nin Ortak Gümrük Tarifesi'ni (OGT) üstlenmekte ve üçüncü ülkelere yapılan ithalatta AB ile aynı gümrük vergisi oranlarını uygulamaktadır. Dolayısı ile söz konusu uygulama, Türkiye ve AB'yi üçüncü ülkeler açısından tek bir gümrük alanı haline getirmekte ve buna bağlı olarak üçüncü ülke menşeli ürünlerin, Gümrük Birliği taraflarından birine OGT'ye tabi olarak ithal edilmesi durumunda, Türkiye ile AB arasında herhangi bir menşe sorgusu olmaksızın serbest dolaşıma girmesine neden olmaktadır. Diğer taraftan, **AB'nin Ortak Ticaret Politikası'na uyum sağ-**

lanması sürecinde Gümrük Birliği alanında ticaret sapmasına imkân verilmemesi gerekmekte olup, bu bağlamda; ülkemizin herhangi başka bir ülke veya ülke grubu ile gümrük birliği ilişkisine girmesi mümkün bulunmamaktadır.

Ortadoğu ve Orta Asya pazarları ile olan ilişkilerimiz STA'larımız bağlamında değerlendirildiğinde ise, 1995 tarihinde başlatılan ve Avrupa-Akdeniz havzasında yer alan ülkeler arasında bir serbest ticaret alanı kurulması amacı güden Barselona süreci kapsamında ülkemizin İsrail, Filistin, Tunus, Fas, Suriye ve Mısır ile yürürlükte olan STA'larının dış ticaretimiz üzerinde son derece olumlu etkileri olduğunu görmekteyiz. Bu bağlamda, söz konusu ülkeler ile 2005 yılında yaklaşık 5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşen dış ticaret hacmimizin 2008 yılında 10 milyar Dolara çıktığını, 2009 yılının ilk 10 aylık döneminde de yaklaşık 8 milyar Dolar seviyesinde gerçekleştiğini gözlemliyoruz. Öte yandan, Ortadoğu bölgesinde, Ürdün ile 1 Aralık 2009 tarihinde imzalanan STA'nın iç onay süreci devam etmekte olup, Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ülkeleri (Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Umman) ve Lübnan'ın yanı sıra



Mercedes-Benz'e giden yol, Has Otomotiv'den geçer!

Otomobilden otobüse, hafif ticariden kamyonu tüm Mercedes-Benz modelleri Türkiye'de yola Has Otomotiv güvencesi ile çıkıyor. Türkiye'nin toplam 6 noktasında hizmet veren Has Otomotiv showroom ve servisleri ile Mercedes-Benz tutkunları her zaman güvenle yol alıyor.



Mercedes-Benz

Has Otomotiv Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

İşikkent - Servis & Showroom: 88. Sokak No:125 İşikkent - Bornova / İzmir
Tel: 0(232) 455 38 00 • Faks: 0(232) 455 38 38

Bayraklı - Showroom: Anadolu Cad. No:25 Bayraklı / İzmir
Tel: 0(232) 435 42 00 • Faks: 0(232) 435 22 20

Susurluk - Servis & Showroom: Sultançayırı Hanifi Kulağı Mevkii Durağı Susurluk/Balıkesir
Tel: 0(266) 867 03 30 • Faks: 0(266) 867 03 23

Avcılar - Merkez: Bağlariçi Caddesi, No: 27 - Avcılar / İstanbul
Tel: 0(212) 412 15 15 • Faks: 0(212) 412 16 96

İstoç - Servis & Showroom: İSTOÇ Oto Market S2 Blok - Mahmutbey / İstanbul
Tel: 0(212) 410 24 00 • Faks: 0(212) 410 24 10 - 14

Maslak - Showroom: Eski Büyükdere Caddesi No: 73/1 Maslak / İstanbul
Tel: 0(212) 346 34 10 • Faks: 0(212) 346 34 15

Libya ile de STA müzakerelerimiz sürdürülmektedir. Ayrıca Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın 15 Ekim 2008 tarihinde Bağdat'a gerçekleştirdiği ziyaret sırasında, Türkiye ile Irak arasında muhtemel bir STA'nın etkilerinin değerlendirilmesine amacıyla bir ortak komisyon kurulmuştur.

Orta Asya pazarı ile olan ticari ilişkilerimizin hukuki altyapısı ise AB'nin bu ülkeler nezdinde STA girişimlerinin mevcut olmaması nedeniyle, daha farklı bir temelde yürütülmekte olup, ülkemiz tarafından söz konusu ülkeler ile STA'lardan farklı olarak Tercihli Ticaret Anlaşmaları (TTA) yapılması hedeflenmektedir. TTA'lar STA'lardan farklı olarak Gümrük Birliği kapsamında bulunmayan ürünleri (Temel tarım ürünleri ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Anlaşması'nda yer alan demir-çelik ürünleri Türkiye-AB Gümrük Birliği kapsamında değildir) kapsayacaktır. Bugün itibarıyla, **ülkemiz ile Kırgızistan arasında TTA müzakereleri devam etmekte olup; Azerbaycan, İran, Kazakistan, Tacikistan ve Türkmenistan ile TTA imzalanabilmesi amacıyla çalışmalar yürütülmektedir.**

Ayrıca Türkiye, kendi bölgesinde yer alan ve ortak değerleri paylaştığı ülkelerle bölgesel örgütler kapsamında tercihli ticaret mekanizmaları oluşturmak için girişimlerini sürdürmektedir. İslam ülkeleri arasında bir tercihli ticaret sistemi kurulmasına yönelik olarak İslam Konferansı Örgütü (İKÖ) kapsamında Tercihli Tarife Protokolü (PRETAS) 2005 yılı, Menşe Kuralları Düzenlemesi ise 2007 yılı içerisinde tamamlanmıştır. Bahse konu tercihli sistem, PRETAS'ta olduğu gibi Menşe Kuralları Düzenlemesi de 10 ülke tarafından onaylandığında yürürlüğe girecektir. Benzer şekilde, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) bünyesinde bir tercihli ticaret anlaşması oluşturulmuştur. EİT Ticaret Anlaşması (ECOTA) üye ülkelerden Türkiye, Afganistan, İran, Pakistan ve Tacikistan tarafından imzalanmıştır. EİT üyesi diğer ülkelere de ECOTA'ya diledikleri zaman katılma hakkı tanınmıştır. Anlaşmaya ilişkin onay işlemleri 2008 yılı içerisinde taraflarca tamamlanmış olmakla birlikte tercihli uygulama tarafların tavize konu ürün liste değişimlerini yapmaları sonrasında başlayacaktır. Son olarak, Bangladeş, Endonezya, İran, Malezya, Mısır, Nijerya, Pakistan ve Türkiye'den oluşan D-8 ülkeleri 2006 yılında kendi aralarında tarifelerin indirilmesi amacıyla 'D-8 Ticaret Anlaşması'nı imzalamışlardır. Anlaşmaya ilişkin onay işlemleri taraflarca sürdürülmektedir.

Bu amaçla organize edilen seyahatlerinizde sizlere eşlik eden işadamları ve STK temsilcilerini belirlerkenki kistaslarımız nelerdir?

Müsteşarlığımız uzmanlarının analizleri, yerinde pazar araştırmaları, iş çevrelerinden aldığımız görüş ve öneriler neticesinde rekabet avantajına sahip olduğumuzu tespit ettiğimiz, hedef olarak belirlediğimiz ülkelere yönelik ihracatımızın arzulan seviyelere ulaşması için ihracatçılarımızın ilgili pazarlarda karşılaştığı sorunlar ivedilikle çözümlenmeli ve karşılıklı güven ortamını tesis edici hukuki ve siyasi temaslar gerçekleştirilmelidir. Dış Ticaretten sorumlu Devlet Bakanlığı görevine atandığım günden itibaren işadamlarımızla beraber gerçekleştirdiğim seyahatlerin de temel gayesi buydu ve bu amaçla hem geleneksel ihraç pazarlarımıza hem de daha önce gidilmemiş ülkelere ziyaretler gerçekleştirerek 2007 yılında üyesi olduğumuz 100 milyar Dolardan fazla ihracat yapan ülkeler arasındaki yerimizi sağlamlaştırmayı hedefliyoruz.

Doğru zamanda doğru yerin ziyaret edilmesi ve programların ifası esnasında ihracatçılarımızın sorunlarına çare olabilecek, ihracatımızın önünü açabilecek yetkililerle görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Tüm bu çalışmalar esnasında gerek Dış Ticaret Müsteşarlığı merkez teşkilatı

ve bağlı kuruluşları olan İGEME ve ihracatçı birlikleri gerekse de yurt dışı teşkilatımız, ihracatçılarımızla birlikte yoğun bir şekilde çalışmaktadır. Böylelikle ziyarette yer alacak firma, kurum ve kuruluş temsilcileri tespit edilerek ziyaret programları ve görüşme konuları dikkatlice belirlenmektedir.

Heyete katılacak firmaların ve kuruluşların tespiti esnasında hem ziyaret edilecek pazarda karşılaşılmalı üstünlüğe sahip olduğumuz fakat ihracat potansiyelimizi gerçekleştirmediğimiz sektörlerden hem de o pazarda belli bir paya sahip olan sektörlerden katılımcıların heyette yer almasına önem veriyoruz. Bu bakımdan uzmanlarımız, potansiyel sektörleri ve ürünleri belirledikten sonra o ürünleri hem ilgili ülkeye ihraç eden hem de ilgili ülkeye ihracatı bulunmayan fakat dünyaya ihracatı belli bir düzeyin üstünde yer alan firmaları dikkate almaktadır. Böylelikle hem gidilen ülkede iş yapan firmalarımızın sorunlarına çözüm bulunmakta hem de o pazara girmek isteyen firmalarımız, pazarın dinamiklerini öğrenerek alıcılarla doğrudan temas kurabilme şansını elde etmektedirler.

Yeni ihracat pazarları geliştirilmesi için öneriler

Belirttiğimiz gruplara yönelik olarak Türkiye açısından gelişmesi istikrarlı olabilecek belli başlı tespitleriniz ve sektörler nelerdir? Girişimcilere neler önerirsiniz?

Finansal bir krizin büyük-küçük tüm ekonomileri az ya da çok etkilediği mevcut küresel ticaret sisteminde; hedeflerimizi, önceliklerimizi ve stratejilerimizi geçmişin dinamikleri çerçevesinde belirlememeli, yeniliklere ve radikal atılımlara açık olmalıyız. Böylesi bir kriz ortamına girilmeden hemen önce elde edilen rekor ihracat rakamını korumak için geçmişe göre daha yoğun, daha sistematik ve daha fazla çalışmalıyız. Bu amaçlar doğrultusunda, Dış Ticaret

Müsteşarlığı ve bağlı kuruluşları ile daha yakın mesai harcanmalıdır.

Bu bağlamda, yeni hedef pazarlar ve stratejiler kapsamında, başta KOBİ'lerimiz olmak üzere tüm ihracatçılarımıza 'pazara giriş faaliyeti' olarak önerebileceğimiz tavsiyeler şu şekildedir:

1. Hedef Ülkelerin Belirlenmesi:

Hedef pazarlar belirlenirken, ülkelerin ekonomik verileri, gümrük oranları, lojistik imkânları, hedef sektördeki ithalatın gelişimi, rekabet unsurları, tüketici eğilimleri vs. birçok ölçüt dikkate alınabilir. Bunların yanı sıra, Müsteşarlığımızca gerçekleştirilen çeşitli analizler neticesinde, hedef pazarlar olarak belirlenen ülkelere öncelik verilmelidir.

2. Hedef Ülkelerdeki Pazar Yapısının İncelenmesi:

Hedef ülkeler belirlendikten sonra, pazarın derinlemesine incelenmesi yapılmalı, firmaların kendi ürünü ile ilgili hedef pazardaki fuarların ve ithalatçıların tespit edilmesi aşamasına geçilmelidir.

3. Pazar Araştırması Çalışmaları ve Fuarlara Katılım:

Hedef ülkedeki pazarın irdelenmesi ve hedef fuarlar ile ithalatçı adreslerinin tespit edilmesinden sonra, ithalatçılarla bağlantıya geçilerek, hedef fuarlara iştirak edilmeli ve ithalatçılarla bire bir pazarlama faaliyetleri yürütülmelidir.

4. Ticaret Heyetleri:

İhracatçılarımızın bireysel olarak gerçekleştireceği faaliyetlerin yanı sıra, Müsteşarlığımız organizasyonunda gerçekleştirilen Ticaret Heyeti organizasyonlarına iştirak edilmesi, özellikle hedef ülkelere ilk defa gidecek KOBİ'lerimiz için önemli bir "pazara giriş" imkânıdır ve bu imkândan faydalanılması gerekmektedir. Bizat benim ya da Dış Ticaret Müsteşarlığımızın başkanlığında yürütülen söz konusu heyet ziyaretleri esnasında, hedef ülkelerle ilgili yoğun bilgilendirmelerde bulunulmakta, üst düzey ziyaretler gerçekleştirilmekte, işti-



rak eden firmalarımızın sektörlerine uygun ithalatçı eşleştirmeleri yapmakta ve ihracatçılarımız, ziyaret edilen ülkedeki ithalatçılarla bire bir görüşme imkânına sahip olmaktadır.

5. Bilgilendirme Toplantıları:

Müsteşarlığımız koordinasyonunda, başta geleneksel pazarlarımız olmak üzere ihracatçılarımızın faaliyet göstermekte olduğu ya da göstermeyi planladığı ülkelerin resmi yetkilileri ile söz konusu ülkelerde Ticaret Müşavirinin katılımıyla gerçekleştirilecek olan ülke toplantılarına katılım sağlanması, özellikle de bilgiye erişim konusunda sorun yaşayan başta KOBİ'lerimiz olmak üzere ihracatçılarımız için önemli olanaklar sağlamaktadır.

6. Alım Heyetleri:

Müsteşarlığımız koordinasyonunda ve İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri ile birlikte gerçekleştirilen Alım Heyeti organizasyonlarıyla çeşitli ülkelere ithalatçı firmalar, ülkemize davet edilmekte ve ihracatçı firmalarımızla

görüşme imkânı sağlanmaktadır. Bu tür organizasyonlara katılım sağlanmasının özellikle de KOBİ'lerimiz için yeni pazarlara giriş için önemli bir imkân sağladığını düşünüyorum.

Firmalar; DTM, TM ve İGEME'nin sundukları imkânlardan yararlanmalı

Son olarak, belirtmek isterim ki ifade ettiğim bu pazara giriş aşamalarından fuarlara iştirak edilmesi ve pazar araştırması seyahati giderleri Müsteşarlığımızca, ihracatçılarımız için 'İhracata Yönelik Devlet Yardımları' kapsamında desteklenmektedir. Ayrıca Müsteşarlığımız, Ticaret Müşavirliklerimiz ve İGEME, hedef pazarlarla ve ithalatçılarla ilgili olarak firmalarımızın ihtiyaç duyabileceği, amaca yönelik içeriğe sahip bilgiler vermektedir. Bu çerçevede; firmalarımızı, Müsteşarlığımızın, Ticaret Müşavirliklerimizin ve İGEME'nin sunduğu imkânlardan yararlanmaya davet ediyorum. ■

SMYRNA PARK

by idea



yaşamınızın yeni ilk'leri için...

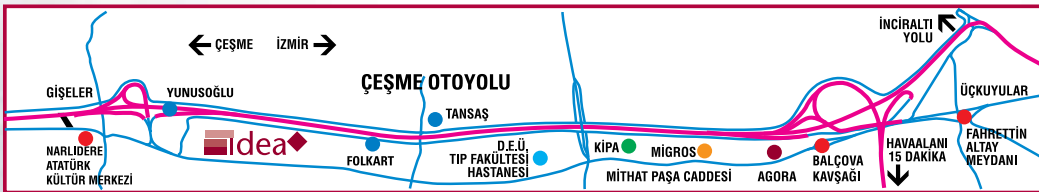


İdea, Smyrna Park ile yüksek standartlara sahip kusursuz yapılar inşa etmeye devam ediyor. Bu ayrıcalıklı hayatı seçenler, her şeyi 'bir ilk' gibi heyecanla, mutlulukla yaşasınlar diye...

Smyrna Park, kontrollü tek bir giriş ve çıkışın olduğu, iç yolları yabancı araç trafiğine kapalı, kendi iç güvenliği olan bir sitedir.

Smyrna Park özelliklerinden bazıları:

- Brüt alanı 320, 360, 380 m² daireler
- Depreme dayanıklı radye temel sistemi
- Akıllı ev otomasyonu ve güvenlik sistemleri
- 24 saat özel güvenlik
- Giriş ve kapı kontrol sistemleri
- Her daireye iki araçlık kapalı otopark ve misafir otoparkı
- Jeneratör
- İthal merkezi su arıtma tesisi
- Tam otomatik asansör (Elektrik kesintilerinde, kabini en yakın kata getiren, kurtaran sistem)
- Kapalı ve açılabilir yüzme havuzu
- Çocuk yüzme havuzu
- Sauna, masaj odası
- Fitness center, Türk hamamı
- Multi klima sistemi
- Jeotermal enerji ile yerden ısıtma
- İtalyan mutfak ve ankastre, inoks ürünler
- Çamaşır ve ütü odası
- Her daire için özel depo
- Kuru temizleme, restoran, market, bay-bayan kuaförü, çocuk oyun alanları ve kreş alanları...



DenizBank

Satışlar sadece şantiyemizdeki
Tanıtım ve Satış Ofisimizde yapılmaktadır.
Her gün 10.00 - 18.30 saatleri
arasında hizmetinizdeyiz.

idea
İDEA YAPI SAN. TİC. A.Ş.

Mustafa Kemal Sahil Bulvarı, No.53, 35320 Narlıdere - İZMİR • Tel. 0 232 239 55 00 (pbx) • Faks. 0 232 238 41 89
www.ideayapi.com • info@ideayapi.com

Yükselen sesler!

Birçoğumuz, gölde taş sektirip, taşın suda yarattığı etkiyi keyifle izlemiştir. Suyun yoğunluğu ve taşın yapısıyla bağlantılı olarak taş, birkaç kere seker ve her defasında farklı sayıda oluşan halkalar, büyüyerek yayılır. Peki, hiç düşündünüz mü; çarpışacağı kıyı veya büyük bir dalga olmazsa eğer, bu halkalar nasıl bir değişimle, nereye kadar gider, hangi yönlerde, hangi hareketlerle ve değişimle sonlanır?

2009'un son günlerinde, işte, tıpkı bu taş sektirmeyle suda gelişen hareketler misali, halktan da sesler yükselmeye başladı:

Çalışma Bakanı Dinçer'in; "O paraya çalışan başkaları bulunur, evinize dönün" sözlerine rağmen, Ankara'da direnen TEKEL İŞÇİLERİ...

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne direnen, İTFAİYECİLER...

Başbakan Erdoğan'ın; "İlaç, artık marketlerde satılacak" duyurusu sonrasında emperyalist ilaç tekellerine ve yandaşlarına karşı direnen ECZACILAR...

İşçilerin bu haklı direnişleri, halk tarafından da destekleniyor ve bu eylemler, yurt genelinde geniş etki uyandırıyor. Sorunların kökeninde yanlış özelleştirme politikaları ile Hükümetler dönemindeki yanlı kadrolaşma çalışmaları olsa da küresel ekonomik krizin de vurduğu halkın tabanından yükselen bu sese İktidar; kullak verip, ortak payda bulmak, vatandaşın sosyal güvence haklarını ve geçim koşullarını yapılandırmak zorundadır.

Hükümetin kucağında ayrıca, AB-D müzakereleri ve projelerince talep edilen, her biri ayrı birer ateş topu niteliğindeki etnik ve dini açılımlar var. Yetmezmiş gibi, gücü kırmak için de ülke ve toplum güvenliğinden sorumlu iki silahlı kuvvetimiz birbirleriyle çatışmaya itilmekte...

Kelimelerin ardına dolanıp AB-D'ye hizmet edenler

Konuları, sistematik ve planlı gündeme getirmeden önce ülkemizde zeminini hazırlayanlar var. Mesela; AB'nin demokratik açılımlar ve asker yetkilerinin kısıtlanması yönündeki her başlığın karşılığı, Soros'un Türkiye ayağı olan; Açık Toplum Enstitüsü finansmanında hizmet veren, TESEV hazırlar. TESEV ile Cenevre Silahlı Kuvvetleri Demokratik Kontrol Merkezi'nin birlikte yayınladığı

'Almanak Türkiye 2005-Güvenlik Sektörü Ve Demokratik Gözetim' raporunun; 'Güvenlik Gelişmeleri ve Basın Yansımaları-2005'e Genel Bakış' ile 'Özel Harekât Daire Başkanlığı' bölümlerinde TSK'nin yıpratılma ve PKK ile mücadeleden çekilmesi, onun yerine 'Polis Özel Harekât Timleri'nin konulması ve 'köy koruculuğu' sisteminin geliştirilmesi savunuldu. 'Güvenlik sektörü' raporu sunumundaki konuşmacının; "Türkiye'nin AB ölçütlerine uyumu amacıyla İçişleri Bakanlığı ile AB arasında bir dizi proje üzerinde çalışma başlatılmıştır" dedikten sonra; "Bu çalışmaların odağında, Türkiye'nin iç güvenlik politikalarının siyasi otorite tarafından hazırlanarak saydamlaştırılması ve iç güvenlikte JGK, SGK ve Polis üçlüsünden oluşan farklı yapılanmaların yerine tamamıyla sivillerden oluşacak profesyonel bir sivil; 'Sınır Polis Teşkilatı'nın kurulması bulunmaktadır"! yorumu, son gelişmelerimiz kapsamında önemlidir.

TSK'nin, stratejik yıpratıldığına dair bir başka örneği de Yeniçağ gazetesinden Arslan Bulut, 'Cami bombalamak, CIA'nin 1998 plânıdır!' başlıklı makalesiyle verdi. TSK'nin darbe eylem planları olarak yansıtılan haberlerin aslında CIA'nin, benzer senaryoları, 12 Eylül'den önce bazı illerde bizzat uyguladığına dikkat çeken Bulut, yazısında ayrıca 30-31 Mayıs 1998 tarihlerinde ABD'de, Amerikan Ulusal Savunma Enstitüsü'nce düzenlenen toplantıyı hatırlatıyor. Eski CIA Ankara İstasyon Şefi Graham Fuller ile ABD Dışişleri Bakanlığı Siyasi Planlama Dairesi görevlisi Prof. Henry Barkey'in bu toplantıda sundukları senaryolar sonrasında ABD'nin Türkiye'ye nasıl müdahale edebileceğinin de tartışıldığını belirterek, "O zaman Türk basınına da yansıyan bu 'kıyamet senaryosu'nun asıl hedefi, Türk Silahlı Kuvvetleri'ne gözdağı vermekti" diyor.

Adına; 'Demokratik Açılım' denilen ama neticesi demokratik olmayıp, halkı bölme ve parçalamaya götürecektir olan örneği yine TESEV'den çıkan; 'Türkiye'de Azınlıklar: Kavramlar, Lozan, İç Mevzuat, İctihat, Uygulama' adıyla, Prof. Baskın Oran'ın kitabında gördük. Kitabında, Türkiye'de azınlıkların yanlış tanımlandığını savunarak, azınlık denildiğinde akıllara sadece gayrimüslimler geldiğini ve Lozan'dan



Nurten AKYAZILILAR
EGİAD Yarı Genel Yayın Editörü

bu yana, azınlık haklarının Türkiye'de gelişmediğini belirten Oran, "Dolayısıyla 'Lozan' tanımına takılmış durumdayız. Oysa Türkiye'de önemli sayıda Balkan ve Kafkas kökenliler, Araplar, Aleviler ve Kürtler var" diyordu!..

Türk'üm diyorsan faşist, Kürt'üm diyorsan demokratsın!

TESEV, Genç Siviller vb oluşumların çatısı altındakiler kendilerine; 'Türkiyeliler!' diyerek demokratik olduklarını söylüyorlar ama kendine 'Türk'üm' diyerek, Türkiye'nin birlik ve bütünlüğünü, Türkiye Cumhuriyetini kuran ulu önder Atatürk'ü, ay yıldızlı al bayrağımızı savunanları da 'faşist' olarak etiketliyorlar!

Soros çocukları ve yeşil sermaye sahipleri, açtıkları eğitim yuvalarında satılık fikirlerini yaysalar da basınları aracılığıyla stratejik zamanlamayla yalan ve taraflı gündem yaratsalar da sözde aydınlarının bozuk plaktaki ses misali; "demokrasi şehidi oluruz" laflarıyla kelimelerin ardına dolansalar da halkın çoğu bilinçli olarak maddi-manevi fakirleştirilip her tür kimliksizleştirme çabalarına maruz kalsalar da Türkiye gerçeğini değiştiremezler... Çünkü asırlardır bu coğrafyada hüküm süren halka unutturamadıkları şey, halkın genlerindedir ve adı da faşizm değil; insanlıktır, vatanseverliktir, namustur...■

İzmirliyim, kentimi çok seviyorum...

'İzmir Penceresinden' köşemizin bu sayıdaki konuğu; TÜSİAD'ın 12 kurucusundan biri olup, 70 yıllık iş yaşantısı boyunca pek çok ilklere imza atmış duayen işadamımız; Sayın Selçuk Yaşar oldu. Her zaman ufkun ardını gören Sayın Yaşar, 1941'de DYO ile Türkiye'de ilk boya ve vernik fabrikası, 1968'de Türkiye'nin ilk özel sektör bira fabrikası, 1974'de Çeşme Altinyunus ile Türkiye'nin ilk tatil köyü, 1975'de Pınar Süt ile Türkiye'nin ilk UHT tekniği ile pastörize süt üretimi, 1982'de Viking Kâğıt ile Türkiye'nin ilk özel sektör kâğıt üretimi, Pınar Su ile Türkiye'nin ilk kaynak suyu şişeleme tesisi ve birçok hazır gıda, süt ürünleri ve kültür balıkçılığı gibi Türk sanayisinde daha nice başarılarla ilk imzayı attı... Yaşar Holding Onursal Başkanı Sayın Selçuk Yaşar, EĞİAD YARIN'a, yılların tecrübesi ve birikimleriyle küresel ekonomik kriz dahil her tür olumsuz gelişmelere karşı son derece olumlu yaklaşımlar sundu:



- İş dünyası, gelişmeleri siyasetin içinde olmadan tarafsız bir gözle takip etmelidir...
- 70 yıldır iş hayatının içindeyim. İkinci Dünya Savaşı yıllarını yaşamış bir kuşağa mensubum. Ülkemiz, bugünlere gelinceye kadar elbette pek çok zorluğun üstesinden geldi. Gelecekte de pek çok alanda karşımıza zorluklar çıkacak. Lakin birlik ve beraberlik içinde onların da hepsi aşılabilecek. Buna yürekten inanıyorum...
- Ülkemizde, özelleştirmenin son derece başarılı örnekleri var. Ancak, özelleştirme konusunda ekonominin genel dinamikleri dikkate alındığı kadar, toplumsal yarar ve çalışanlar da mutlaka gözletilmelidir...

Markalaşmazsanız iç-dış pazarlarda fonksiyonunuz da olmaz

1954'te İzmir'de ünlü Hisar Camii civarında, Kemeraltı'na açılan daracık ve loş sokakların birinde hem boya imal edilen, hem de satılan küçük bir dükkândan Türkiye'nin ilk holdinglerinden birini yarattınız. Üstelik her biri, bir ilki içinde barındıran başarılı firmaları holdinginize ve Türkiye ekonomisine kazandırmış oldunuz. Şimdi içinde bulunduğumuz küresel kriz şartlarında özellikle markalaşma ve yeni ticari girişim yatırımları konusunda Ege Genç İşadamları Derneği üyelerine ne önerirsiniz?

Markalaşma, ülkemizde son yıllarda çok daha ciddi biçimde gündeme gelen bir olgudur. TC Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın öncülüğünde başlatılan ve başarıyla devam eden 'TURQUALITY Projesi'ni bu nedenle son derece başarılı buluyorum, destekliyorum ve önemsiyorum. Boya, turizm ve gıda başta olmak üzere pek çok sektörde ülkemize ilkleri kazandırmış bir sanayici olarak markalaşmanın en az satış ve pazarlama kadar önemli olduğuna inanıyorum. Somut örnekler vermem gerekirse, 1954 yılında merhum babam Durmuş Yaşar ve merhum kardeşim Selman Yaşar'la birlikte kurduğumuz DYO, günümüzde ülkemizin uluslararası bir markası olmayı başarmıştır. Bu nedenle DYO ürünlerini büyük bir



gurur ve başarıyla Romanya, Rusya ve Mısır'da da satıyoruz. Aynı performansı giderek artan bir ivmeyle iç pazarda sergiliyoruz. Peki, bu nasıl başarılabiliniyor? Elbette kaliteli ürün imal etmenin yanı sıra başarılı satış ve pazarlamayla başarılabiliniyor. Bunun itici gücünü ise markalaşma oluşturuyor. Zira öyle bir çağda yaşıyoruz ki artık ülkelerin itibarları yarattıkları uluslararası markaların çokluğuyla ölçülüyor. Ne kadar çok sektörde markanız var ise o kadar saygın sayılıyorsunuz. Bu olguyu ticaret hayatımın her evresinde daima ön planda tuttum. Bu nedenle markalaşma kavramı 'Yaşar Topluluğu' kurulduğundan bu yana kurumsal ilkelermimizin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu konuda bir başka somut örneği

daha gurur duyarak **EGİAD** üeleriyle paylaşmak istiyorum: **PINAR** da gıda sektöründe ülkemizin yüz akı olmayı başarmıştır. Sadece iç pazarda değil, dış pazarlarda da güvenilen ve aranılan bir Türk markası olmuştur. Körfez ülkelerinde ve Avrupa'da ürünlerimiz oldukça rağbet görmektedir. Sorunuzda da değindiğiniz gibi küresel kriz koşullarında ayakta kalabilmenin temel koşullarının başında markalaşma gelmektedir. **EGİAD** üyelerine bu konuda çok dikkatli olmalarını öneririm. Zira ürünlerini markalaştıramadıkları takdirde dış pazarlarda bir fonksiyon icra edemezler. Bu durum iç pazarda da geçerlidir elbette. Markalaşma; uzun yılların getirdiği tecrübe, kararlılık, kaliteden ödün vermeme gibi unsurlarla

yavaş yavaş şekillenir. Ticaret hayatında hiçbir şey bir anda olmaz. Genç işadamları, dünyadaki gelişmeleri çok yakından izlemelidir.

Merkezimizi İstanbul'a taşımadığım için hiç pişmanlık ve ihtiyaç duymadım

Holding olarak Türkiye ekonomisinde çok önemli bir yere oturdunuz. Bu kadar büyümeye ve ülke sathına yayılmanıza rağmen Yaşar Holding'in merkezini, ticaretin merkezi olan İstanbul'a taşımadınız. Okurlarımıza, verdiğiniz bu mücadeleden bahsedermisiniz? Bu kararınızdan dolayı kazandıklarınız ya da kaybettik-

lerinizle değerlendirdiğinizde geriye dönük olarak pişmanlık hissettiğiniz anlar oluyor mu?

Ben, İzmirliyim ve kentimi çok seviyorum. Bu nedenle hiçbir zaman pişmanlık duymadım. Öyle olsaydı ifade ettiğiniz gibi holdingi İstanbul'a taşırdım. Zaten günümüzde bunun bir önemi yok. Zira teknoloji öylesine ilerledi ki bulunduğu yer neresi olursa olsun işlerinizi kolaylıkla halledebiliyorsunuz. Ayrıca bizim İstanbul'da da satış ve pazarlama ağıımız var. Örneğin DYO'nun Gebze'de modern bir fabrikası var. Orada 24 saat üretim yapıyor. Aynı şekilde PINAR'ın İstanbul'da son derece güçlü ve etkin bir satış pazarlama birimi var. Kısacası bir eksiklik hissetmiyoruz.

Ülkemiz, bu zorlukları da aşacak

Türkiye'nin ekonomi tarihinde son yarım yüzyılın en önemli aktörlerinden biri oldunuz. Dolayısıyla çalkantılı siyasi dönemler ve sık yaşanan ekonomik krizlere karşı onbinleri istihdam eden bir işadamı olarak verdiğiniz mücadele tecrübelerinizden edindiğiniz bilgi birikimleriniz ışığında günümüzün siyasi gelişmeleri karşısında işadamlarımıza nasıl bir duruş sergilemelerini önerirsiniz?

İş dünyası, gelişmeleri siyasetin içinde olmadan tarafsız bir gözle takip etmelidir. Ben, 2010 yılından umutluym. Karamsar



olmak için herkes kendine göre bir gerekçe sıralayabilir belki ama ben, 70 yıldır iş hayatının içindeyim. İkinci Dünya Savaşı yıllarını yaşamış bir kuşağa mensubum. Ülkemiz bugünlere gelinceye kadar elbette pek çok zorluğun üstesinden geldi. Gelecekte de pek çok alanda karşımıza zorluklar çıkacak. Lakin birlik ve beraberlik içinde onların da hepsi aşılabilecek. Buna yürekten inanıyorum.

Eğitim konusunda devlet, elinden geleni var gücüyle yapıyor

Yaşamınız boyunca sizi eğitim ve kültür – sanat konularında da özel çalışmalarınızla görüyoruz. Hatta toplumun bilgilenebilmesi için zaman zaman basın sektöründe girişimleriniz ve şahsi bilgi birikimlerinizi paylaşabilmek için farklı konularda kitaplarınız oldu. Ülkemizin milli eğitim sisteminin geldiği noktayı nasıl buluyorsunuz? Kitle iletişim araçları olarak günümüzün medya sorunlarına nasıl bakıyorsunuz?

“En iyi, iyinin düşmanıdır” derler. Yenilikler ve toplumsal atılımlarda da bu görüş geçerlidir. Bundan 50 yıl önce Bodrum’da ilköğretim öğrencilerinin ayaklarında nereden ise terlik bile olmadan, resmi törenlere katıldığına şahit olmuş bir kişiyim. Oysa bugün Bodrum, nerede ise modern bir kent gibi. Doğal olarak, okullarda da sorunlar ortadan kalktı. Ancak, ülkemiz 70 milyon nüfusa sahip. Yurdumuzun her yanında ihtiyaçlar elbette bitmiyor. Ama devletimiz de elinden geleni var gücüyle yapıyor ve yapmaya da devam edecek. Eğitim sistemimizde bu nedenle bazı sorunlar yaşanıyor. Ama ben yetişen gençlikten son derece umutluyum. Bugün dünyanın pek çok büyük şirketinde Türk gençleri üst düzey yöneticilik yapıyor. De-

mek ki karamsar olmamak lazım. Sorunuzun diğer boyutuna gelince; ben, ülkemizin değişik kentlerinde pek çok ilköğretim okulu yaptım. Bu nedenle yüce meclisimiz, eğitime yaptığım katkılar nedeniyle ‘Üstün Hizmet’ madalyası ile beni onurlandırdı. 2001 yılında kurduğum Yaşar Üniversitesi’nde günümüzde 4.250 dolayında öğrencimiz son derece modern koşullarda yüksek eğitim yapıyor.

Kültür ve sanat alanında da vakfımız değerli çalışmalarına devam ediyor. 1964 yılından bu yana ülkemizin ilk özel sektör resim yarışmasını DYO’nun katkılarıyla gerçekleştiriyoruz. Her ay İzmir’de son derece seçkin sergiler açıyoruz. Aynı şekilde, DYO Resim Yarışması’nda dereceye giren eserleri her yıl ülkemizin değişik kentlerinde sanatseverlerle buluşturuyoruz.

Medya’ya gelince; uzun yıllar önce ben de gazeteler ve dergiler çıkardım. Ege Ekspres Gazetesi ve Devir Dergisi, 1970’li yılların Türkiye’inde çok önemli işlevler yerine getirdi. Günümüzün kitle iletişim araçları son derece modern teknolojiye ve iyi eğitilmiş insan kaynaklarına sahip. Her gün 8 gazete, her hafta 2 yabancı haber dergisini takip ediyorum. Ayrıca gerek yerli gerekse yabancı tv kanallarını yakından izliyorum. Medya’nın sorunlarını o mesleğin mensupları ele almalıdır. Türkiye Gazeteciler Cemiyeti, Türkiye Gazeteciler Federasyonu ve Basın Konseyi gibi önemli mesleki sivil toplum kuruluşlarına sahibiz. Sorunuza yönelik yanıt onların vermesi gerektiğini düşünüyorum.

Ülkemizin pek çok Kamu İktisadi Teşekkülleri hızla özelleştirildi. Gerek KİT, gerekse ülke menfaatleri açısından bu özelleştirmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Özelleştirme, gerek reel ekonomi gerekse toplumsal yaşam bakımından zaruri olan durumlarda son derece verimli ve çağa uygun bir yöntemdir. Ülkemizde devlet, uzun yıllar ayakkabıdan paltoya, iğneden ipliğe kadar hemen her alanda ekonominin belirleyici bir aktörüydü. Ancak değişen dünya koşullarıyla birlikte özelleştirme modeli ülkemizin de gündemine geldi. Zira KİT mantığının ülkemize neler kaybettirdiği hem girişimciler tarafından hem de çalışan kesim tarafından çok net görüldü. Ülkemizde özelleştirmenin son derece başarılı örnekleri var. Ancak, özelleştirme konusunda ekonominin genel dinamikleri dikkate alındığı kadar toplumsal yarar ve çalışanlar da mutlaka gözetilmelidir.

İzmir’in iki büyük ayıbı 2010’da çözümlenmeli

Ülke bağlılığınız dışında yaşadığımız kent İzmir hatta büyüdüğünüz ve halen ikamet ettiğiniz Karşıyaka’ya derin bağlılığınız var. Duayen bir işadamımız olarak yerel yönetimlerimizden ivedilikle çözümlenmesini beklediğiniz sorunlar ya da önerileriniz var mı?

İzmir’in iki büyük ayıbı var: Birincisi, Basmane Meydanı’nda adeta çürük diş gibi kötü görüntü yaratan ve ne yazık ki bir türlü bitirilemeyen Dünya Ticaret Merkezi’nin inşaatı... Diğeri ise, Altinyol ve Halkapınar istikametinden gelen ve Melez Çayı üzerinden viyadüklerle yükselip liman girişinde adeta kör bir nokta gibi kalan beton üst yolun inşaatıdır... Söz konusu üst yol, limana girişi rahatlatmak amacıyla tasarlanmıştı. Ancak bitmesine çok az bir mesafe kala inşaatı durdu. Yıllardır bu nedenle limana giriş çıkışlar, sıkıntı yaratıyor. Her iki sorunun da yerel yöneticilerimiz tarafından 2010 yılında çözümlenmesini diliyorum. ■

13 EYLÜL 1922

BÜYÜK İZMİR YANGINI



Dr. Oktay Gökdemir

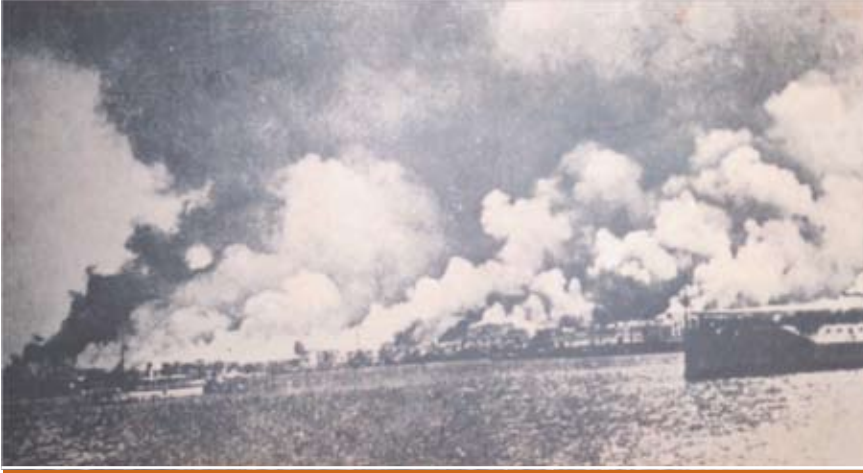
13 Eylül 1922’de başlayan, yaklaşık beş gün süren ve İzmir kentinin üçte ikisini yok eden İzmir yangını üzerine günümüzde spekülasyonlar gün geçtikçe artmaktadır. Yangın üzerinden uluslararası alanda çıkar mücadelesi yapan bazı çevreler, İzmir yangını kamuoyunun gündeminde tutmaya çalışarak kendi tezlerinin haklılığını, tarihsel gerçekleri çarpıtarak kanıtlama yoluna gitmektedirler. Bunlar içerisinde özellikle diaspora Ermenilerinin tarih dışı yöntemlerle ortaya koymuş oldukları **“İzmir’i 9 Eylül 1922’de kente giren Türk ordusu yaktı!”** iddiası, bilimsel olarak çürütülmüş olsa da bazı maksatlı çevreler tarafından sürekli gündemde tutulmaktadır. Yangınla ilgili olarak özellikle, 1922 yılının Batı basını;

başta İngiliz, Amerikan, İtalyan ve Fransız basını olmak üzere yangının sorumluluğunun Türklere yüklenemeyeceğini açık bir dille o dönem

ifade etmişlerdir.² Yine yangına ilişkin olarak sigorta kumpanyalarının resmi itfaiye şefi Paul Greskoviç’in ayrıntılı raporu yangının, Ermeni



Yangın anında sertleşen ve yön değiştiren alevler Kordon’a kadar ulaşmıştı



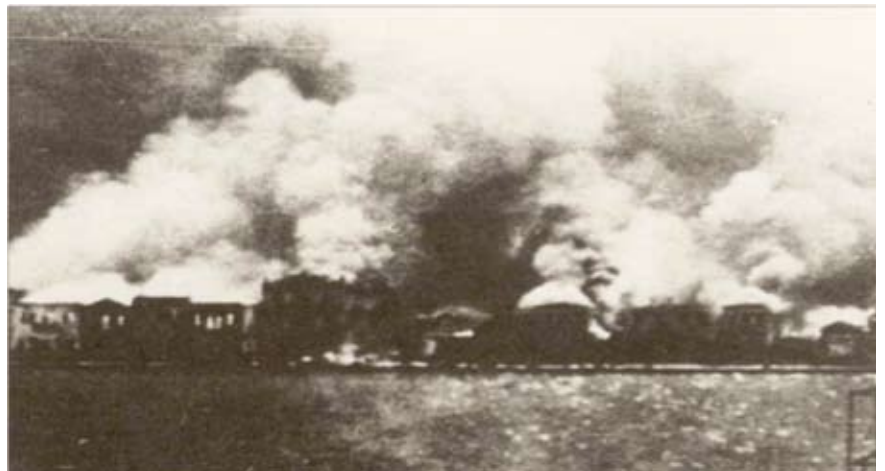
14 Eylül günü İzmir'in aldığı içler acısı hal

mahallesinde öncelikli olarak çıktığı ve Ermenilerin yangını provoke ettikleri şeklindedir.³

Bütün bunlarla birlikte İzmir yangını, günümüzde gerek akademik gerekse popüler çevrelerde güncelliğini korumaya devam etmektedir. Hatta öyle ki, yangına ilişkin olarak sadece tarihçiler değil sosyolog ve sosyal psikologlar da toplumların nasıl anımsadıkları ya da unuttukları üzerine İzmir yangını bir örnek olay olarak inceleyerek genellemeler yapmaktadırlar⁴. Tarih yazıcılığının son dönemlerde ulaştığı çağdaş yöntemleri devreye sokarak yapılan bazı sözlü tarih araştırmalarında da İzmir yangını, tarihsel tanıklıklar eşliğinde sunmaya çalışılmıştır⁴. Yangın, popüler tarih araştırmaları için de önemli bir araştırma öznesi haline gelmiş ve birçok gazeteci yangın meselesi üzerinden ideoloji meşrulaştırmasına gitmiştir.⁵

Büyük İzmir yangınına ilişkin dönemin belgelerinin büyük bir çoğunluğu yangını şehirde kalan Ermenilerin provoke ettiğini bize aktarıyor olmalarına rağmen, yangını hâlâ Türklerin çıkardığını iddia etmek bilimsel gerçekleri dışlamakla eş anlamlıdır. Bu iddia sahiplerinin dayanakları ise, Ermeni asıllı bir takım araştırmacılar ile tıpkı tehcir meselesinde Türkleri soykırım sevdalısı bir ulus gibi göstermeye çalışan **içerdeki yerli işbirlikçilerdir**. Bilindiği gibi İzmir Ermenileri 1915 yılındaki tehcirden İzmir Valisi Rahmi Bey'in gayretleri so-

nucunda kurtulmuşlar, ancak kent içinde organize olmuş Ermeni çeteleri I. Dünya Savaşı yıllarında silahlı ve bombalı tedhiş hareketlerine girişerek özellikle cephe gerisinde Osmanlı Devleti'ne zor anlar yaşatmışlardı. Dönemin arşiv belgeleri, İzmir'de yaşayan Ermenilerin bu yönlü faaliyetlerini aktaran çok zengin bir içeriğe sahiptir. Örneğin, İzmir'de I. Dünya Savaşı yıllarında Ermeni Taşnak Cemiyeti'ne mensup çetelerin yanlarındaki bomba ve dinamitle yakalanmaları, yine sayıları 250'yi bulan komitacı Ermenilerin İzmir'den çıkarılarak Zor Kazası'na sevkleriyle ilgili arşiv belgeleri bize Taşnak ve Hınçak Cemiyetleri'nin örgütlediği Ermenilerin silahlı faaliyetler de dahil her türlü mücadeleyi gerçekleştirmeye çalışmış olduklarını ve 1916-17 yıllarında İzmir'de yaşayan Ermenilerin de bu faaliyetler içerisinde eylemli olarak yer aldıklarını göstermektedir.⁷



Yangından bir görüntü

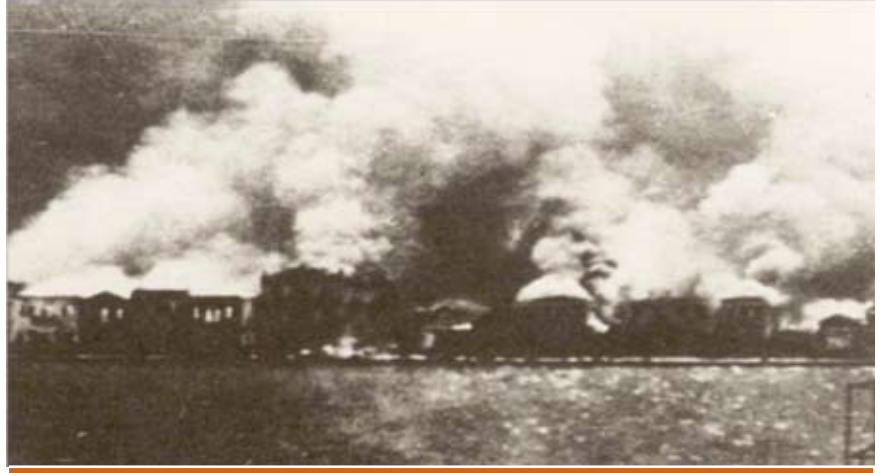
Bütün bu kaynakların içerisinde yangını Türklerin çıkardığına ilişkin en taraflı iddialar, yangın sırasında İzmir'de görev yapan Amerikan Başkonsolosu George Horton tarafından 1926 yılında yazılan "The Blight of Asia" adlı kitapta dile getirilen düşüncelerdir.

Buna karşın birçok gözlemci yangının sorumluluğunun Türklere yüklenemeyeceğini açık bir dille ifade etmişlerdir. Örneğin, "Müslüman Asya'da Güç Mücadelesi" adlı 1923 yılında yazdığı kitabında E. Alexander Powell "... **Şimdi anlıyorum ki, kamuoyuna Türk'ün kötü gösterilmesindeki yanlışları ve önyargılarını sistematik olarak yönlendiren gazetelerin hiçbir makul özrü yoktur. Sayfalarını, köşelerini Türk karşıtı saldırılara cömertçe açmışlar ve en serinkanlı düşünen kişilerin dahi gerçeği yansıtmak konusundaki fikirlerine itibar etmemişlerdir. Buna en yakın örnek Eylül 1922'de İzmir'in yakılması olayıdır. Amerika'da ciddi bir öneme sahip hiçbir gazete Türkiye'de yaşanan bu dehşeti Türk tarafının görüşlerine yer vermek için beklemedi. Ancak Amerikan, İngiliz ve Fransız kaynaklarınca, görgü tanıklarının ifadesi doğrultusunda ve bir Fransız komisyonun raporuyla, kentin Türklerin ellerine geçmesini engellemek için Rum ve Ermenilerce kasten ateşe verildiği yeminli ifadelerle ortaya çıktıktan sonra bile kaç satırlarında kısacık da olsa Türklere büyük bir haksızlık ya-**

pıldığını kabul edebilme cesareti- ni gösterebildi.”⁸sözleriyle aslında 1922’den bu yana 87 yılda çok fazla bir değişiklik olmadığını neredeyse kanıtıyor. Zira, günümüzde de birtakım çevreler dönemin bütün belgelerinin aksine bir tarihsel gerçeği tersine çevirebilmek amacıyla ellerindeki bütün olanakları kullanarak kamuoyu yaratmaya çalışıyorlar.

Yangını Türk tarafının üzerine havale etmek isteyenler, genellikle Falih Rıfki Atay’ın ‘**Çankaya**’ adlı kitabında o günlerin İzmir’ine ilişkin aktardığı gözlemlerini referans alarak ve aynı zamanda Sakallı Nurettin Paşa’nın intikamcı kişiliğine gönderme yaparak yangının Sakallı Nurettin Paşa ve adamlarınca organize edildiğini iddia etmektedirler. Oysa Falih Rıfki, yangının sadece Ermeni kundakçılarına mal edilemeyeceğini, yangın sırasında birtakım yağma hareketlerinin Türkler tarafından yapıldığını, dahası koyu bir mutaassıp ve öfkelenendirici bir demagog olarak tanıdığı Sakallı Nurettin Paşa’nın bu yağma işinde önemli roller üstlendiğini bir gözlem olarak aktarmaktaydı.

Kamuoyunu bu konuda doğru bilgilendirebilmek amacıyla Falih Rıfki Atay’ın ‘**Çankaya**’ kitabındaki şu satırlarını burada aynen vermekte yarar var. **“...Gâvur İzmir karanlıkta alev alev, gündüz tüte tüte bitti. Yangından sorumlu olanlar, o zaman bize söylendiğine göre, sadece Ermeni kundakçıları mı idi? Bu işte ordu komutanı Nurettin Paşa’nın hayli marifetli olduğunu da söyleyenler çoktu... Yağmacılar da ateşin büyümesine yardım ettiler.”**⁹ Bir Türk gazetecinin o günlere ilişkin gözlemlerinden yola çıkarak satır aralarından cımbızla çekilmiş cümlelerle yangının tüm sorumluluğunu Türklerle yüklemek ve üstelik de bunu bilimsellik ve objektiflik adına yapmak ne derece doğrudur? Falih Rıfki Atay, İzmir yangınına ilişkin söylemlerinde; Türklerin intikam ve yağma hissi ile İzmir kentinin yabancı geçmişinden kurtulmak amacıyla yangına seyirci kaldıklarını söylerken bu ifadelerden kentin üçte ikilik bir bölümünü



Yangından sonra ortaya çıkan manzara

tamamen yok etmiş yangının tüm sorumluluğunu Türklerle atmak ve üstelik Falih Rıfki’nin dışında başka hiçbir kaynağa gönderme yapmaksızın yorumlar yapıp geçmiş mahkum etmeğe çalışmak aymazlık değil de nedir?

Bugün büyük yangının üzerinden 87 yıl geçmiş durumda. Yangın, hiç kuşkusuz İzmir kentinin mekânsal görünümünde onulmaz yaralar açmıştır. Bugün İzmirli olarak yaşadığımız kentin yakın geçmişinde önemli sosyal travmalar yaratan yangına ilişkin hafızalarımızı ve kolektif belleğimizi, yangını kim veya kimlerin çıkardığından çok oluşturduğu sonuçlar ve onun üzerine Cumhuriyet’in titiz ve kararlı bir çalışmayla bir kenti yeniden yaratma sevdasına yoğunlaştırmamız gerekir.

Bu yazıda da vurgulandığı üzere yangının sorumluluğuna ilişkin yerli ve yabancı kaynakların büyük bir çoğunluğu Türkleri işaret etmemiş olmasına rağmen, Dünya barışı ve birlikte yaşamının olası asgari müştereklerini oluşturabilmemiz açısından artık 13 Eylül 1922 günü kenti ateşe veren kundakçı ya da kundakçıları aramaktan vazgeçmeliyiz. Zira, birlikte yaşamak ve ötekiyi içselleştirerek çatışma kültürü yerine bir uzlaşma ve barış kültürü yaratmanın yolu, bu tip sosyal travmaları sürekli gündemde tutarak hatırlatmaktan çok biraz da unutmaktan geçmiyor mu?■

1. Bu iddianın bilimsel gerçekleri yansıtmadığını, İzmir’in Türkler tarafından değil, aksine Ermeniler tarafından yakıldığını Amerika Birleşik Devletleri arşivlerinde yapılan çalışmalar kanıtlamıştır. Bu çalışmalar içerisinde özellikle bir çalışma dikkat çekicidir. Bkz. Türkkaya Ataöv, Ermeni Belge Düzmeciliği, İleri Yayınları, İstanbul 2006, ss. 131-151.
2. Batı basınında yangınla ilgili ortaya çıkan haber ve yorumlar için bkz. Orhan Koloğlu, “İzmir Yangınının Ardındaki Gerçek”, Popüler Tarih, Eylül 2003, ss. 52-57.
3. Dönemin İzmir basınında yangın ve yangına ilişkin olarak ele alınmış olduğu haber ve yorumlara ulaşmak gerçekten çok zordur. Zira yangın, İzmir’in tarihsel ve kültürel belleğini de yok edecek ağır tahribatlar yaratmıştır. Bununla birlikte Greskoviç’in İzmir yangınına ilişkin raporu İzmir’de yayımlanan Şark gazetesinde 4 sayı halinde tefrika edilmiştir. Bilindiği gibi Şark gazetesinin imtiyaz sahibi Halil Zeki idi ve gazete Milli Kütüphane karşısında Beyler Sokağı’nda çıkarılıyordu. Gazete, Greskoviç’in yangına ilişkin raporunu “İzmir Sigortaları İtfaiye Kumandanı Greskoviç’in İzmir Büyük Yangını hakkındaki raporudur” başlığı altında yayımlanmıştı. Bkz. Şark, 21 Kanun-ı Evvel 1338 (21 Aralık 1922), sayı 308.
4. Bu analizlerin en ilginçlerinden birisi için bkz. Biray Kolluoğlu Kırılı, Forgetting the Smyrna Fire, History Workshop Journal, Issue 60, Oxford University, 2005, ss. 25-44.
5. Bu çalışmalar içerisinde Türkiye’de yapılan iki çalışma dikkat çekicidir. Her iki çalışmada da yangın meselesi, yangına ilişkin tanıkların sözlü tarih yöntemleriyle konuşturulması suretiyle ele alınmıştır. Bu yayınlar için bkz. Pelin Böke, İzmir 1919-1922 Tanıklıklar, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 2006; Leyla Neyzi, Ben Kimim, Türkiye’de Sözlü Tarih, Kimlik ve Öznellik, İletişim Yayınları, İstanbul 2004.
6. Özellikle günümüzde bazı medya organlarında yangın, sürekli gündemde tutulmaya çalışılan bir konu haline gelmiştir. Aralarında Etyen Mahçupyan, Emre Aköz, Engin Ardıç gibi köşe yazarlarının olduğu bir grup gazeteci yangınla ilgili sorumluluğu Türklerle yükleyen yazılar kaleme almaktadırlar. Bu gazetecilere karşı dönemin belgelerinden hareket ederek verilmiş bir yanıt için bkz. Mustafa Armağan, Küller Altında Yakın Tarih, Timaş Yayınları, İstanbul 2007.
7. BOA, DH.SFR., No: 69-261-262 (Başbakanlık Osmanlı Arşivi Dahiliye Nezareti Şifre Kalem Belgeleri)
8. E. Alexander Powell, The Struggle for Power in Moslem Asia, 1923, The Century Co. Newyork/London, s. 32-33’den aktaran Mehmet Coral, Ateşin Gelini, Gavur İzmir, Doğan Kitap, İstanbul 2008, s. 260.
9. Falih Rıfki Atay, Çankaya, İstanbul 1980, s. 324-325.



YATIRIMCIYI DEĞİL YATIRIMI ESNETEN FLEXİ FON

Garanti'nin Flexi Fon'u piyasa koşullarına göre her gün yeniden şekillenir, kazanç fırsatlarını sizi yormadan uzman kontrolünde değerlendirir. *Başka bir arzunuz?*



KÜRESEL ÇETE VE ÖNCÜ TEKEL İŞÇİLERİ!



BANU AVAR

Son on yıldır emperyalizmin yeni bir adı var: Küreselleşme.. Küresel bir dünyadan bahsediyor, küresel bir çete... Sayıları bir elin parmaklarını geçmeyen küresel şirketler, dünyada silah sanayini, petrol sanayini, uyuşturucu ticaretini finans sektörünü elinde tutuyor. Dış ilişkiler Konseyi (CFR), **Bilderberg**, **Trileteral** adlı gizli örgütlerle dünyaya hükmetmeyi planlıyorlar. Tek dünya devletini, tek dili, tek dini, tek kültürü, tek bayrağı dayatıyorlar. Onlara bağlı memurlar, her kurumun en başındalar. **NATO** genel sekreteri de onlardan, ünlü sanayiciler de, başbakanlar da, **AB** organlarının başındakiler de, kadın örgütlerini, gençlik örgütlerini, kent konseylerini, çevrecileri yönlendi-

renler de!

Masonik bir yapıda örgütlenmiş durumdalar. Rockefellerli, JP Morganlı, Rothshieldsli bu çete, Birleşmiş Milletlerle, NATO'yla, IMF'yle kendi çıkarlarını dayatmaktalar.

Amerika Birleşik Devletleri merkezli, dünyayı yönlendirmeye soyunan bu küresel çete, 1983 yılında ABD senatosundan bir yasa çıkardı. '**Demokrasi projesi**' olarak bilinen bu yasayla, küresel çete dünyanın her yerine şeffaf bir şekilde operasyonlar düzenleyecek, ülkelerin ekonomilerine yön verecek, zenginliklerine el koyacak, siyasilerini tayin edecek, kültürlerini değiştirecek, medya vasıtasıyla toplum mühendisliği yapacak, ulusal bütünlükleri

bozacak, etnik ve dini ayrışmayı sağlayacak ve tüm bunları '**demokrasi**' adı altında yapacaktı.

Amaç, dünyayı kontrol etmek için ilk sırada gerekli olan enerji kaynaklarına ve enerji yollarına el koymaktı...

Bunun için dünya yeniden şekillendirilmeye başlandı. Aslında planları 100 yıllık planlardı. Birinci paylaşım savaşında da ikincisinde de aynı çete, aralarında kozlarını paylaşmıştı. Sonuçta dünyadaki 50 ülke sayısı 200'e çıktı ve hızla bölünerek, artış devam ediyor. Sovyetlerin içinden 16 ülke çıktı. Yugoslavya yok oldu; yerini 8 devlet aldı. 2005'de Fas'tan Pakistan'a 22 ülkenin bö-

lüp parçalanacağını açıkladı küresel çete... Ve bu yolda adımlar hızla atılıyor. Önce küçük devletler operasyona alındı. Hepsi enerji coğrafyasındaydı. Balkanlar, Ortadoğu ve Kafkaslar savaş alanı ilan edildi. İsrail, 2010'da "**İran'ın defterinin dürüleceğini**" ilan etti. Sonra sıra Türkiye'ye gelecekti...

Türkiye, Amerikalı yöneticilerin Clinton'ın, Bush'un kelimeleriyle '**anahtar ülke**'dir. Onların deyişle Türkiye, '**Yüzyılın en önemli işi**'dir. Pentagon, '**Millenium Challenge**' adı altında Türkiye'nin bölünme senaryolarını dünyaya servis etmiştir.

Türkiye, '**küreselcilerin**' enerji coğrafyasını şekillendirme operasyonunda en önemli halkadır. Bu operasyonun en son ve en bariz sloganı '**demokratik açılım**'dır.

Bu çerçevede, önce ülkelerin ekonomisine el konur, özelleştirmeler ve yabancı sermayeye ardına kadar açılan kapılarla ülkenin tüm sanayisi yok olma aşamasına getirilir. Siyasi mekanizmaya nüfuz edilir, her türlü yol kullanılarak, denetim altına alınan siyasilerle sivil darbe gerçekleştirilir... Eş zamanlı olarak, AB uyum yasaları çerçevesinde ülkenin her yanında beyin yıkama faaliyeti tüm eğitim kurumlarına dayatılır. Medya tümüyle kontrolde ve halka zehir sıringalamaktadır.

Güçsüz bırakılmış, işsiz, iç göçle şaşkın, kültürsüzleştirilmiş halkın uyuması, hipnotize edilmesi gerekir ki gelişmeler karşısında ortalığa dökülmesin... İnsanları, aktif katılımdan uzaklaştırmak için her yola başvurulmuştur. Ermeni, Kürt, Alevi açılımları ardı ardına servis edilmektedir.

Amaç; ulusal bütünlüğü bozmak, Yugoslavya'da 10 yıl içinde gerçekleştirildiği üzere silahlı kuvvetleri güçsüzleştirmektir.

Muhalefetin sesinin nasıl kısıla-çağı, nasıl bir korku içine sokulacağı konusundaki operasyon yürürlüğe konulmuştur. Bunlar '**demokrasi projesinin**' gerekleridir! Kendi ülkesine karşı, küresel elitlerle yandaş elitler yaratılmış, kendi milletini hançerleyen '**aydın**'lar üretilmiş, bunlar sivil toplum örgütlerinde bir araya getirilmiştir. Batının tetikçisi gazeteler, yerlerini almış ateş etmektedirler... Tüm üniversitelerimize '**Erasmus**',

halka '**Leonardo**' adlı zehir kurumları yerleştirilmiştir. Toplumun her katmanını devşirebilecekleri, toplumun her katmanına ulaşabilecekleri ve her katmanını küresel elitin çıkarları dahilinde kullanabilecekleri programlar servis edilmiştir...

Tüm bunlara rağmen **BAŞARILI OLAMAMAKTADIRLAR!** Hiçbir ülke üzerinde bu kadar yoğun bir psikolojik hareket uygulanmamıştır ve yine de istedikleri sonuca ulaşmamaktadırlar!..

Diyalektik bilim, bunu açıklıyor... Üzerinde vahşi bir baskı uygulanan Türk milleti içindeki tüm milli unsurlarıyla küresel tatbikata karşı çıkıyor... Bir avuç sesi çok çıkarılan hain, tüm dev imkanlara rağmen halkı avucuna alamıyor.

Bunun en önemli sembolüdür Tekel işçileri, demiryolcular, itfaiyeciler, eczacılar ve niceleri...

O nedenle bu süreçte '**aydınım**' diyenler Tekel işçilerinin ve diğer emekçilerin, hakkını arayanların yanında yer almaldırlar... Tekel işçi-

leri, en güçlü direnci gösterenlerdir. Onlar küresel çetenin oyununa karşı direniyor ve tüm Türk milleti için direniyor!

Özel durumlarına bir bakalım!

Önce tütüne kota getirilmiş, tütün ekimi durdurulmuş sonra da Tekel yok edilmiştir...

TEKEL, Amerikan ve İngiliz şirketlerine, **TEK DÜNYA DEVLETİ HAYALI KURAN** çok uluslu şirketlere peşkeş çekilmiştir.

Şeker işçileri de şeker pancarı üreticileri de elektrik santrallerinde çalışanlar da TÜPRAŞ işçileri de Telekom çalışanları da aynı deneyi yaşamaktadırlar. Onların direnişi, emperyalizme karşı somut bir mücadeledir. Bir kurtuluş mücadelesidir!

En önde gidenler, öncü güçlerdir onlar...

Tarihsel günlerden geçen Türk milleti, öncü güç; 'İşçi sınıfı' yanında yerini alarak, emperyalizme karşı duracaktır!..



Kızılay çadırları önü

Değerli gazeteci/yazar Banu Avar'dan konulara dair çok daha ayrıntılı bilgi bulabileceğiniz iki kaynak:



Böl ve Yut

Batı'nın politikaları hep aynı...

Ortadoğu'da İsrail devleti kurulurken de aynıydı, bugün Kafkaslar'da, Balkanlar'da, Afrika ve Uzak Asya'da da aynı...

Banu Avar bu bölgelerde yer alan 13 ülkede, 'Böl ve Yut' şablonuna uygun olarak, halkların nasıl birbirine kırdırıldığını, komşu ülkelerin arasına kamaların nasıl sokulduğunu, 'hedefe' ulaşmak için değişmez bir yöntemin, işbirlikçiler aracılığıyla nasıl sahnelendiğini yerinde gördü; bölge insanlarını dinledi ve yaşananları yazıya döktü...

Bu kitap, Batılı devlet temsilcilerinin baskısıyla yasaklanan 'Sınırlar Arasında' programının son yolculuk notlarından oluştu...

Hangi Dünya Düzeni?

2009 yılı Banu Avar'ın deyişiyle yabancı güçlerin ve içerdeki işbirlikçilerinin gemi azıya aldığı ve bunu açıkça ilan ettiği yıldır...

2009 tarihe bu şekilde geçecektir...

Şubat 2009'dan Haziran 2009'a kadar Avrasya Televizyonu ekranlarından izleyicilerle buluşan 'Dünya Düzeni' adlı programda, bu tarihsel döneme dikkat çeken deneyimli gazeteci Avar, 'küresel çete' olarak değerlendirdiği güçlerin karmaşık ilişkilerini ve uyguladıkları politikaları Türkiye açısından mercek altına alıyor...

BATI'NIN "PROJELERİ" VE BİRLEŞEN AVRASYA

Türkiye, uzun zamandır bir ateş çemberi içinde. Batı'da Ege, güneyde Kıbrıs, doğuda Irak sorunuyla uğraşan Türkiye, şimdi Karadeniz'deki ve Kafkaslar'daki sıcak gelişmelerle karşı karşıya. Tarih, Türkiye'yi tarafını belirlemeye zorluyor. Türkiye'yi yönetenler kayıtsız şartsız Amerika ve Avrupa dayatmalarıyla kendilerine yön çizmeye çalışırken, dünya, tarihin en önemli ayrışmasını yaşıyor.

Emperyalist devletler ve köleleştirdikleri uluslar bir yanda, başkaldıran, "yeter" diyen ve kafa tutan uluslar diğer yanda, ittifak arayışında.

Rusya, Çin ve Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinin bir araya geldiği Şanghang İşbirliği Örgütü toplantılarına artık İran, Hindistan, Pakistan da gözlemci olarak katılıyor. Bu ülkeler Afrika ve Güney Amerika'nın çeşitli devletleriyle dayanışma içinde, Batı'nın emperyal politikalarına etkili cevap veriyorlar.

Ekonomik ve siyasi olarak köşeye sıkışmış Batı, hırçın çıkışlarla ortalığı kana boyarken karşısında çaresiz seyreden uluslar değil, onu tehdit eden rakiplerle karşılaşılıyor.

Türkiye tüm bunların içinden ge-

çerken, Amerika ve Avrupa sopası altında, Türk halkının çıkarından yana özgür bir politika sergileyemiyor. Dünyaya "Ben Batı'dan yanayım!" mesajı veriyor. Condoleezza Rice'ın dediği gibi, "Türkiye, kendine verilen rolleri oynuyor!"

Gazi Mustafa Kemal'in ülkesi, tüm mazlum milletlerin kurtuluş mücadelesini örnek aldığı ülke, bugün Amerika'nın askeri oluşumu olan NATO'nun, ABD'nin siyasi kolu olarak çalışan Birleşmiş Milletler, finans organı olan IMF'nin, ABD etkisi ve denetimindeki, Lizbon Antlaşması'nda ortaya çıktığı üzere yok olmakta olan bir birliğin, Avrupa Birliği'nin ağır baskıları altında mazlum milletlere karşı kullanılmaktadır. Komşularıyla arası açılmakta, bölgede soyutlanmasına yol açacak politikalara itilmekte, ayrıca içerde uygulanan "demokrasi" projeleriyle, tıpkı yüz yıl öncesindeki gibi bölünüp parçalanması için etnik kışkırtmaların merkezi olmaktadır.

Türkiye eğer tarafını doğru seçmez ve Mustafa Kemal'in Sadabad ve Balkan Paketi'yle oluşturduğu dengeden dersler almazsa, yakın gelecekte Batı taşeronluğunun bedelini ağır ödeyebilir.

Mustafa Kemal, Batı'dan gelen sert rüzgârlara karşı sırtını Doğu'ya, Sovyetler'e, İran'a ve Hindistan'a



dayayarak bir milli mücadele örgütlemişti.

Dünya bugün emperyalist güçler ve mazlum milletler olarak ikiye ayrılmıştır. Ve Türkiye tarihine yakışır bir biçimde, mazlum milletlerin yanında tarafını belirlemeli, öncü yerini almalı ve politikalarını buna göre oluşturmalıdır.

Batı, “Ortadoğu” terimini, geçen yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu’nu parçalarken üretti...

Osmanlı devletinden koparılan Filistin, Ürdün ve Irak, İngiliz mandasına alınmıştı. Büyük Britanya Sömürgeler Bakanlığı işte o zaman İstanbul Boğazı’ndan Hindistan’a kadar olan bölgeye “Ortadoğu” denilmesini kararlaştırdı.

Birinci Paylaşım Savaşı sonrası, İngiliz İstihbarat Servisi’nin Ortadoğu uzmanlarından Thomas Edward Lawrence, yani meşhur Arabistanlı Lawrence, Ortadoğu’da gösterdiği olağanüstü çabalarla, sınırların cetvelle çizilmesine ve yapay ülkeler oluşturulmasına katkı sağladı.

Ortadoğu’da bu devletçikler oluş-

turulurken Batı’nın çıkarları ön plandaydı. Sınırlar çizilirken coğrafi, etnik ve tarihi etmenler göz ardı edildi. Osmanlı’dan arta kalan bölge her an karıştırılabilir ve kolaylıkla yönlendirilebilir bir hale getirildi.

Bugün çizilen yeni Ortadoğu haritaları geçmişin devamıdır...

Emperyalist Batılı devletler, Balkanlar’dan Kafkaslar’a, Doğu Akdeniz’den İran Körfezi’ne, Afrika’dan Uzak Asya’nın içlerine uzanan bir alanda yeni sınırlar çizmekte...

Ortadoğu’yu şekillendirenler, bugün dünyanın pek çok yerinde yeni İsrail yaratma peşindedir.

Hıristiyan Batı dünyası, enerji ve tabii kaynaklar bakımından zengin ülkelerde terör estiriyor... Balkanlar’da her yanı kana boyadıktan sonra Kosova’yı Balkanlar’ın İsrail’i ilan ediyor. Kafkaslar’da Gürcistan’ı turuncu darbeye şekillendiriyor. Kafkasya’ya bir “İsrail” mevziliyor. Batı, her coğrafyada bir “İsrail” istiyor.

Osmanlı topraklarında, Filistin yurdunda, İsrail devletini Britanya

Kralığı elleriyle kurmuştu.

Ortadoğu trajedisinin başlangıç noktası Filistin topraklarının yağmalanması ve Yahudi devletinin oluşturulması projesiydi. İlk “Büyük Ortadoğu Projesi” Birinci Dünya Savaşı’yla hayata geçti...

Batı, önce Arap alemini soyağacına göre bölecek, Arabistanlı Lawrence’lar vasıtasıyla Türklere karşı ayaklandıracak ve 50 yıllık bir sürede kendi kalesine yer açacaktı. İsrail böyle doğdu...

Aynı model Hindistan’da, Malezya’da, Lübnan’da, Irak’ta da sahneye kondu...

İsrail rahat bir nefes alsın diye, birleşmeye çalışan Araplar paramparça edildi. Sünni-Şii çatışması körüklendi...

Medeniyetler çatışacak, petrol coğrafyası denetime alınacaktı...

Ortadoğu’da kilit ülke İsrail’di... Ona yakın ve ondan uzak olanların duruşu önemliydi.



Bayatlı ailesiyle birlikte

Bu coğrafyada bazı ülkeler birleştirilmeye, bazıları bölünmeye çalışılacaktı...

Örneğin Ürdün Filistin'le birleşmeli ama Irak üçe bölünmeliydi...

Kıbrıs tek bir yerden yönetilmeli, Lübnan ve Suriye bölünmeliydi.

Her ülkede "demokrasi" söylemi yayılmalı, her ülkenin "Amerikalıları" olmalıydı.

Kuzey Irak'ta, işgalin adı "ihtilal"di! Amerikalılar kurtarıcıydı.

Bazıları için Amerika kurtarıcıdan da öte "kutsaldı"! Kerkük İl Meclis Başkanı Rızgar Ali, Bush için "O bir melektir!" derken şaka etmemişti. Aynı söylem, bağımsız yapılviren Kosova'daki Arnavutlar için de geçerliydi...

Amerika, Kosova'ya da "demokrasi" getirmişti.

Kosova bir anda bağımsız yapılmıştı. Gerçi ekonomisi, siyaseti, hatta yargısı ve savunması tümüyle Batı'ya bağlıydı ama yine de bağımsızdı! Bağımsızlık ilanı kutlanırken, mecliste Amerika ve Avrupa Birliği bayrakları altındalardı. Milli marş yerine Avrupa Birliği'nin müzikal sembolü olan Beethoven'in 9. Senfonisi'ni dinliyorlardı. Deniz aşırı bir Amerikan eyaleti daha kurulmuştu. Kosova Balkanlar'daki İsrail'di. "Bağımsız" ilan edildiğinde pandoranın kutusu açılmıştı. Romanya'da yaşayan Macarlardan, İspanya'nın Basklarına ve tabii Abhazy ve Osetya gibi Kafkas halklarından Transdinyester'e, Bosna'daki Sırp Cumhuriyeti'ne ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne kadar uzanan bir yelpazede "bağımsızlık" isteyen halklara ne cevap vereceklerdi? Yanıt şu oldu: "Kosova başka!"

Batılı güçler, gerek Balkanlar'da gerekse Kafkasya'da kendilerine bağladıkları yönetimleri yönlendirirken



Kerkük İl Meclisi

amaç tüm zenginliklerin yatağı Avrasya coğrafyasında denetimi sağlamaktır. Bunun için henüz denetleyemedikleri bir deniz kalmıştı: Karadeniz. Tüm çabalarına rağmen Batı, Karadeniz'e yerleşmemişti. Önlerinde Mont-rö ve Batı'ya yakasını kaptırmamış, Karadeniz'de kıyısı olan ülkeler vardı.

Bir çare buldular ve 4,5 milyon nüfuslu Gürcistan'ın turuncu lideri Saakaşvili'yi kullandılar. 75 bin nüfuslu Osetya'yı işgale yeltenen Gürcistan, karşısında 140 milyon nüfusu olan Rusya'yı bulacaktı. Bunun ardından Batı, mağdur olan Osetlere "uluslararası" yardım için kolları sıvayacaktı. Yardımı ne hikmetse Amerikan donanmasının son sistem silahlarla donatılmış donanması taşıyacak ve "mecburen" Karadeniz'e gireceklerdi. Osetlere yardım amacıyla gelen donanma, Gürcistan'ın Batum Limanı'nda bekleyecekti.

Amerika nihayet Karadeniz'e de girmişti ama bu kez karşısında birleşen bir Avrasya vardı.

SSCB'nin yıkılmasıyla tek kutuplu kalan dünyada, farklı güç dengeleri kımıldamaya başlamıştı.

Ekonomisi, siyaseti ve ordusuyla bir ülkeler topluluğu Batı'ya karşı duruyor; 2008'de Amerikan ve Batı politikalarını tersyüz eden bir Asya yavaşça ayakları üzerine kalkıyor... Batı hemen her ülkede basın yayın organlarını denetimde tuttuğundan bu gelişmelerden yeterince haberdar olmuyoruz ama haberdar olduklarımız, Avrasyalı liderlerin Batı'ya taviz vermediğini gösteriyor.

Rusya, Kafkaslar'da çıkarılan kargaşaya, Abhazy ve Osetya'nın bağımsızlığını tanıyarak cevap verdi. Tacikistan'da tüm Şanghay İşbirliği Örgütü üyesi ülkelerin yanı sıra; İran, Hindistan, Pakistan gibi gözlemci ülkeleri de davet ederek bir toplantı yaptı... Bu, yükselen bir kutbun gövde gösterisiydi...

Dünya sıcak gelişmelerin tam ortasında iki karşıt kutba ayrışıyor. Bunun, geçmişin Soğuk Savaş yıllarına benzemeyeceği anlaşılıyor. Bugün ısı çok daha yüksek. Bıçak halkların kemiğine çoktan dayanmış. Tehdit altında olan Avrasya, Afrika ve Güney Amerika'yla bağları sıkılaştırıyor... Rusya, Çin, Hindistan ve Orta Asya Cumhuriyetleri aralarına İran'ı da alıyor... Avrasya stratejik ortaklıklarla Batı'ya karşı kenetleniyor...

Batı, Avrasya'da yer alan ülkele-ri bölüp parçalamayı, halklar arasına "asit dökmeyi" ve böylece kendine yarayana kolayca el koymayı hedefliyor. Şimdi gelin, Ortadoğu'dan, Balkanlar ve Kafkaslar'a, Afrika ve Uzak Asya'da açılan asit deliklerinin durumuna bir bakalım. Tarihin bu dönemecinde mazlumların ve zalimlerin mücadelesine tanık olalım... 2007 Eylülü ile 2008 Mayısı arasında gözlemlediğimiz 13 ülkeden notları ilginize sunuyorum.

İşte Irak'ın Kerkük'ünden, Sudan'ın Darfur'una, Kosova'dan Singapur'a "Böl ve Yut" projeleri... Yeni "İsrail" şablonları! Ve giderek bilinçlenen halkların küresel rüzgârlara karşı birleşme çabaları... ■

Doğadaki gibi.

Zeytin yeryüzünde ender ülkede yetişiyor, zeytinyağının kalitesi ise parmakla sayılacak kadar az yörede üretiliyor. Bize en kaliteli zeytinyağını sunan verimli topraklarda yaşadığımız için şanslıyız.

Zeytinyağı, zeytin meyvelerinin sıkılmasıyla tamamen doğal olarak elde edilen ve bu haliyle tüketilebilen yegâne yağ. Bu nedenle "naturel" olanı, yani hiçbir kimyasal işlem görmeden soframıza geleni en değerlisi. Biz sadece naturel zeytinyağı üretiliyoruz.

Uzun süre taze kalması için

Türkiye'de ilk defa sadece havası alınmış, koyu renk cam şişe ve teneke ambalaj kullanıyoruz.

**Doğanın bize verdiği,
en doğal haliyle size ulaştırmak için...**



WORKS

www.zeytiniskelesi.com

Sadece Naturel. Sadece Ege.

zeytiniskelesi®

SEKTÖR: ZEYTİNCİLİK



Üretim, iç tüketime de ihracata da yeter



Mehdi EKER

Türk zeytin ve zeytinyağı markası dünyaya tanıtılacak ve ambalajlı ürünlerle ülke ekonomisine yüksek katma değerli ihracat geliri sağlanacak...

Tarım ve Köy İşleri Bakanı Sayın Mehdi Eker ile konuşarak, hükümetin zeytincilik alanındaki politikaları ile Bakanlık nezdinde yürütülen gerek üreticinin desteklenmesi ile üretimin artırılmasına gerekse de iç tüketimin ve ihracatın yükseltilmesine yönelik faaliyetleri konusunda değerli açıklamalarımı aldık.

Ülkemizde dekar başına sofralık ve yağlık zeytin üretim maliyetimiz ile bunların birim satış bedellerimiz nedir?

Ülkemizde 2008-2009 var yılı itibari ile ortalama dekara zeytin verimi 473 Kg, zeytinyağı verimi ise 70 Kg olup; üretilen zeytinin kilogram maliyeti 1,09 TL, zeytinyağı maliyeti ise 4,96 TL'dir.

Borsa satış fiyatları sofralık zeytinde ortalama 2,38 TL/ Kg, ham zeytinyağında 3,75 TL/Kg ve sızma zeytinyağında 6,50 TL/Kg'dır.

DİR uygulaması Türk markasında ve fiyatlandırılmasında sorun yaratabilir

Ülkemizde üretim sıkıntısı olmasına rağmen üretim maliyetinin yüksek oluşu ve buna mukabil 'DİR' uygulaması talepleri konusunda neler söylemek istersiniz?

2007-2008 sezonunda yaşanan kuraklık ve yüksek sıcaklık nedeniyle zeytin ağaçlarında yetersiz sürgün gelişimi meydana gelmesine rağmen, 2008-2009 sezonunun var yılı olması nedeniyle üretilen 1.464.248

SEKTÖR: ZEYTİNCİLİK

ton zeytinin; 512.103 tonu sofralık, 952.145 tonu yağlık olarak gerçekleşmiştir. Görüldüğü üzere söz konusu üretim; beklentilerin (üretilen 1.098 774 ton zeytinin; 327.634 tonu sofralık, 771.140 tonu yağlık) çok üzerinde gerçekleşmiştir. Ayrıca 2009-2010 sezonu yok yılı II. tahmin verilere göre, üretilen 1.271.019 ton zeytinin; 450.572 tonunun sofralık, 820.447 tonunun yağlık ve zeytinyağı miktarının ise 148.000 ton olarak gerçekleşmesi beklenmekte olup; zeytin ve zeytinyağı üretimimizin mevcut şartlarda yurtiçi tüketim talebinin çok üzerinde olacağı tahmin edilmektedir.

Bakanlığımızca; üretilecek zeytin ve zeytinyağı miktarının gerek iç tüketime gerekse ihracata yetecek miktarda olması ve **DİR** (Dahilde İşleme Rejimi) kapsamında ithal edilecek zeytin ve zeytinyağının ülkemizde üretilen zeytin ve zeytinyağından daha düşük kalitede olması nedeniyle, bu ürünün yerli üretimle karıştırılarak '**Türk Markası**' olarak ihraç edilmesi durumunda ülkemizin dışarıdaki imajının zedeleneceği düşünülmektedir. Bununla birlikte; DİR uygulamasının **yurtiçi ürün ve üretim fiyatları ile üretici üzerinde negatif bir etki yapmasından endişe** edilmektedir.

Hükümetin zeytin ve zeytinyağı politikası

Tarım Milli Gelirimizi yükseltme çalışmalarınız kapsamında sofralık ve yağlık zeytin üzerine yürüttüğünüz zeytincilik politikasını, detayları ve son 5 yıllık rakamsal grafikleriyle değerlendir misiniz?

Ülkemiz Zeytin/Zeytinyağı Üretim Projeksiyonunda Bakanlığımızca 2014 yılına kadar;

- Zeytin alanının: 660 bin hektardan 1 milyon hektara
- Zeytin ağacı sayısının: 144 milyondan 180 milyona
- Sofralık zeytin üretiminin: 400 bin tondan 650 bin tona



- Yağlık zeytin üretiminin: 800 bin tondan 2,5 -3 milyon tona
- Zeytinyağı üretiminin: 115.000 ton dan 650-750 bin tona
- Zeytinyağı ihracatının: 70 bin ton dan 200-250 bin tona
- Sofralık zeytin ihracatının: 35-65 bin tondan 150-200 bin tona
- Ağaç başına verimin: 12 kg'dan 25 kg'a
- Kişi başına zeytinyağı tüketiminin: 1 kg'dan 5 kg'a çıkarılması hedeflenmiştir.

Söz konusu hedeflere ulaşma doğrultusunda zeytin ve zeytinyağı sektörü ile ilgili olarak Genel Müdürlüğümüzce yürütülen çalışmalar aşağıda belirtilmektedir:

Doğrudan Gelir Desteği Çalışmaları

İlk olarak 2000 yılında pilot uygulama ile başlatılan Doğrudan Gelir Desteği (DGD) konusunda 2001 yılında tüm Türkiye geneline yayılması kararı alınmıştır. Doğrudan Gelir Desteği'nde ürüne göre bir destekleme yapılmamakla birlikte, tarımsal faaliyet yapılan alanlara eşit miktarda ödeme yapılmaktadır. Bu kapsamda

DGD'den zeytin ve zeytinyağı üreticileri de yararlanmakta olup; 2008 yılı itibari ile söz konusu destekleme çalışmasına son verilmiştir.

Sertifikalı Fidan Desteği

AB içindeki rekabet gücümüzü artırmak ve modern bahçeler tesis etmek ve sektöre düzenli hammadde sağlayabilmek için yurt içinde üretilip sertifikalandırılan fidanlarla bahçe tesis eden üreticilere dekar başına olmak üzere uygulanan destekleme çalışmaları ilk defa 2005 yılında başlatılmış, 2006-2007-2008-2009 yıllarında da devam etmiş olup, söz konusu destek çalışmalarına 2010 yılında da devam edilecektir.

Ayrıca, Bakanlığımızca 3573 Sayılı Zeytinciliğin Islahı ve Yabancılarının Aşılattırılması Hakkında Kanunun Bazı Hükümlerinin Değiştirilmesi ve Yürürlükten Kaldırılması Hakkında 4086 Sayılı Kanun çerçevesinde mevcut zeytinlik alanların korunmasına devam edilmektedir.

Zeytinyağı Prim Ödemeleri

Zeytinyağı alım fiyatlarının sürekli olarak üretim maliyetinin altında kalması, üreticinin zeytinciliğe gere-

ken önemi vermemesi ve AB uyum çalışmaları kapsamında zeytinciliğimizin ve zeytin üreticilerimizin teşvik edilmesi amacıyla 1998 yılından bu yana zeytinyağı üreticileri desteklenmektedir. 2007-2011 dönemini kapsayan süreçte de zeytinyağı üreticilerinin desteklemesine 2007/12415 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile devam edilecektir.

Organik Tarım ve İyi Tarım Uygulamaları Desteklemeleri

2005 yılında Doğrudan Gelir Desteğine (DGD) ilave olarak organik tarım üreticilerine dekar başına ek destek ödemesi şeklinde başlatılan söz konusu desteklemelere ilerleyen yıllarda da devam edilmiş olup; doğrudan gelir desteğinin 2008 yılında kaldırılması nedeniyle 2009 yılında organik tarım ve iyi tarım uygulamaları gerçekleştiren çiftçilere; çevre, insan ve hayvan sağlığına zarar vermeyen bir tarımsal üretimin yapılması, doğal kaynakların korunması, tarımda sürdürülebilirlik, izlenebilirlik ve gıda güvenliğinin sağlanması amacıyla, dekar başına destekleme ödemesi yapılmıştır. Söz konusu desteklemelere 2010 yılında da devam edilecektir.

Mazot ve Gübre Desteklemeleri

Diğer ürünlerde olduğu gibi zeytin üreticilerinin üretim girdilerinin desteklenmesi amacıyla 2003 ve 2004 yılında mazot, 2005 yılında da mazot ve kimyevi gübre destekleme çalışmalarına başlanmış olup; 2006 yılında ara verilmiştir. Söz konusu destekleme çalışmalarına 2007-2009 yıllarında da devam edilmiştir. 2010 yılında, 2009 yılı Çiftçi Kayıt Sistemine kayıtlı olan üreticilere mazot, kimyevi gübre ve toprak analizi destekleme ödemesi yapılması çalışmalarına devam edilecektir.

Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi Çalışmaları

Ülkemiz için önem arz eden bitki-



sel ürünlerden olan sofralık zeytin ve zeytinyağında mevcut politikaların geliştirilmesi kapsamında üretici, sanayici, tüccar, ihracatçı ve ilgili diğer sivil toplum kuruluşlarının etkin bir rol alması ve sektörün sorunlarının bir bütünlük içerisinde çözülebilmesi amacıyla 5488 sayılı Tarım Kanununun 11. Maddesi gereğince, Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi (UZZK) Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik 05 Nisan 2007 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak, yürürlüğe girmiştir. Bu Yönetmelik çerçevesinde UZZK Konseyi 21/05/2007 tarihli Bakanlık Olur'u ile kurularak çalışmalara başlamıştır.

Uluslararası Zeytin Konseyine Üyelik Çalışmaları

Ülkemiz 1963 yılında Uluslararası Zeytin Konseyi'ne (UZK) üye olmuş, 1998 yılında Uluslararası Zeytin Konseyi üyeliğinden çıkmış

ve dünyada bu uluslararası örgütün üyesi olmayan tek zeytinyağı üreticisi ülke konumuna düşmüştür. Bu nedenle, Dünya'da zeytin ve zeytinyağı sektöründe rekabet gücümüzü artırmak amacıyla, UZK'ya yeniden üye olunması çalışmalarına Bakanlığımız, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve UZZK girişimleri ile 2009 yılında hız kazandırılmıştır.

UZK'ya yeniden üyeliğimizin gerçekleşmesi ile Ülkemizin sürdürülmesinde olan son derece önemli uluslararası projelerde yer alabilmesi, yeni Uluslararası Zeytinyağı ve Sofralık Zeytin Anlaşması'nın taslak metni üzerinde müzakerelerde bulunabilmesi, zeytincilik alanında UZK'yı referans alan Avrupa Birliği'ne uyum gösterilebilmesi ve UZK'da üretimden ihracata pek çok konuda ele alınan teknik konularda, üretici üye ülke olarak Türkiye'nin de söz sahibi olması sağlanacaktır. Bunun sonucu olarak da hem tüketimin artırılması

SEKTÖR: ZEYTİNCİLİK

hem de Türk zeytinyağının yurtdışında tanıtılması ve dünya piyasasında hak ettiği yere gelmesi mümkün olacaktır.

Ulusal Resmi Tadım Paneli Kuruluş Çalışmaları

Ülkemizin AB Müktesebatına uyumu kapsamında naturel zeytinyağının duyusal özelliklerini saptayabilecek ve bunlar ile ilgili kriterleri belirleyebilecek yeterliliğe haiz UZK tarafından tanınan 'Ulusal Zeytinyağı Resmi Tadım Panel Grubu'nun oluşturulması amacıyla UZZK tarafından belirlenen naturel zeytinyağı resmi tadım panelistleri UZK'ca akredite edilerek uluslararası düzeyde 'Zeytinyağı Resmi Tadım Panelist Grubu' oluşturulmuştur.

2009 yılında da söz konusu destekleme çalışmalarına devam edilmekte olup; üreticilere zeytinde standart gemlik fidanı kullanarak bahçe tesislerinde dekara 25 TL, sertifikalı gemlik fidanı kullanarak kurulan bahçe tesislerinde dekara 50 TL, standart diğer çeşitlerle bahçe tesislerinde dekara 50TL, sertifikalı diğer çeşitlerle kurulan bahçe tesislerinde de dekara 100 TL destekleme ödemesi yapılacaktır.

Organik Tarım ve İyi Tarım Uygulamaları Desteklemeleri

2005-2006 yılında Doğrudan Gelir Desteğine (DGD) ilave olarak organik tarım üreticilerine dekar başına 3 TL ek destek ödemesi, 2007 yılında da 5 TL olarak devam edilmiştir. Doğrudan gelir desteğinin 2008 yılında kaldırılması nedeniyle 2009 yılında organik tarım ve iyi tarım uygulamaları gerçekleştiren çiftçilere dekar başına 18 TL destekleme ödemesi yapılmıştır. Söz konusu desteklemeler için 2010 yılında da organik tarım uygulamaları yapan çiftçilere dekar başına 20 TL, iyi tarım uygulamaları yapan çiftçilere 15 TL/dekar ödemesi yapılacaktır.

2004-2009 Yılları İtibari İle Ülkemiz Zeytin Alan, Ağaç Sayısı, Zeytin ve Zeytinyağı Üretimi

YILLAR	Alan(Ha)	Ağaç Sayısı (Bin ad.)	Zeytin Üretimi (Ton)			Zeytinyağı Üretimi (Ton)
			Sofralık	Yağlık	Toplam	
2004-2005	644.000	107.100	400.000	1.200.000	1.600.000	145.000
2005-2006	662.000	113.180	400.000	800.000	1.200.000	115.000
2006-2007	711.842	129.265	556.000	1.211.000	1.767.000	165.000
2007-2008	753.000	139.594	455.385	620.469	1.075.854	72.000
2008-2009	774.370	151.630	512.103	952.145	1.464.248	130.000
2009-2010	-	153.130	450.572	820.447	1.271.019	147.491

Yıllar itibariyle Ülkemizin Zeytin İhracatı ve İthalatı

SEZONLAR	Zeytin Üretimi (Ton)	İHRACAT		İTHALAT	
		MİKTAR (Ton)	DEĞER (1000 \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (1000 \$)
2004-2005	400.000	56 265	77 988	104	176
2005-2006	400.000	53.942	76 466	53	134
2006-2007	556.000	68 734	99 162	180	315
2007-2008	455.385	10.040	19.124	3	9
2008-2009	512.103	48.226	61.736	-	-

Yıllar İtibariyle Ülkemizin Zeytinyağı İhracatı ve İthalatı

SEZONLAR	Zeytinyağı Üretimi (Ton)	İHRACAT		İTHALAT	
		MİKTAR (Ton)	DEĞER (1000 \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (1000 \$)
2004-2005	145.000	93.957	305.347	108	233
2005-2006	115.000	47.062	185.791	9,8	60
2006-2007	165.000	43.929	143.290	9,5	49
2007-2008	72.000	19.382	77.188	99	125
2008-2009	130.000	24.019	78.969	-	-

Yıllar İtibariyle Ülkemizin Sofralık Zeytin ve Zeytinyağı Tüketimi

SEZONLAR	Zeytin Üretimi (Ton)	Zeytin Tüketimi (Ton)*	Zeytinyağı Üretimi (Ton)	Zeytinyağı Tüketimi (Ton)*
2004-2005	400.000	175000	145.000	60000
2005-2006	400.000	221000	115.000	50000
2006-2007	556.000	180000	165.000	80000
2007-2008	455.385	190000	72.000	85000
2008-2009	512.103	200000	130.000	90000

Açıklamalar ile ilgili ayrıntılı bilgiler şöyle:

Doğrudan Gelir Desteği Uygulamaları

2001 yılında en fazla 200 dekar kadar olan alanlar desteklenirken, 2002, 2003-2004, 2005, 2006 ve 2007 yıllarında en fazla 500 dekar kadar olan alanların desteklenmesine karar veril-

miştir. 2001 yılı uygulamaları ile ilgili üreticilere DGD olarak dekar başına 10 TL, 2002 yılı uygulamaları ile ilgili 13,5 TL, 2003 ve 2004 yılı uygulamaları ile ilgili 16TL, 2005 ve 2006 yılları uygulamaları sonucunda ise 10 TL ödeme yapılmıştır. 2007 yılı uygulamaları ile ilgili dekara 7 TL Doğrudan Gelir Desteği ödemesi yapılmıştır.

Yıllar İtibari İle Doğrudan Gelir Desteği

Yıllar	Desteklemeye Esas Fiyat	Alan (Da)	Destek Miktarı (TL)
2001	10 TL/Da	-	-
2002	13,5 TL/Da	-	-
2003	16 TL/Da	3.523.090	56.369.440
2004	16 TL/Da	3.642.739	58.283.824
2005	10 TL/Da	3.728.456	37.284.560
2006	10 TL/Da	3.872.042	38.720.420
2007	7 TL/Da	4.227.634	29.593.438



Zeytinyağı Destekleme Primi Uygulamaları

1998 Yılından itibaren uygulanan destekleme primi uygulaması ile 2009 yılına kadar **138 Milyon TL** prim ödemesi yapılmıştır.

Türkiye' de Yıllar İtibariyle Zeytinyağına Ödenen Prim Miktarları

YILLAR	Prime Esas Zeytinyağı Miktarı (TON)	Prime Esas Fiyat	Toplam Ödenen Prim Tutarı (MİLYON TL)
1998-	-	40 CENT/KG	18,0
2000-2001	115.000	28 CENT/KG	48,5
2001-2002	11.826	150.000 TL/KG	1,8
2002-2003	97.157	175.000 TL/KG	17,4
2003 -2004	31.519	200.000 TL/KG	6,3
2004-2005	94.264	250.000 TL/KG	23,6
2005-2006	36.317	10 Ykr/KG	3,6
2006-2007	60.960	11 Ykr/KG	6,7
2007-2008	13.845	20Ykr/KG	2,77
2008-2009	49.441	18,9Kr/Kg	9,3
2009-2010	-	25Kr/Kg	-

Kaynak TKB

Sertifikalı Zeytin Fidanı İle Bahçe Tesisi Desteklemeleri

2005 yılında dekara 30 TL olarak belirlenen bu destek, 2006 yılında dekara 250 TL'ye, 2007 yılında ise gemlik çeşidi hariç destek aynen devam etmiştir. 2007 yılında gemlik çeşidi için dekara destek ödemesi 45TL olarak belirlenmiştir. 2008 yılında ise yine gemlik çeşidi hariç dekara destek 100 TL'dir. Gemlik çeşidi için dekara destekleme miktarı 40 TL'dir.

Bu desteklemeler çerçevesinde ;

- 2005 yılında **16 bin da** zeytin bahçesi tesis edilmiş ve **479 bin TL**,
- 2006 yılında **240 bin da** zeytin bahçesi tesis edilmiş ve **60 milyon TL**

- 2007 yılında **43 bin da** zeytin bahçesi tesis edilmiş ve **7 milyon TL**
- 2008 yılında **29 bin da** zeytin bahçesi tesis edilmiş ve **2,2 milyon TL** ödenmiştir.

Son 4 yıllık fidan desteklemeleri ile 328 bin da yeni zeytinlik tesis edilmiştir. Üç yıllık toplam sertifikalı fidan desteği (175 milyon TL) içinde zeytinin payı 69 milyon TL (%39,4) dir.

2009 yılında da söz konusu destekleme çalışmalarına devam edilmekte olup; üreticilere zeytinde standart gemlik fidanı kullanarak bahçe tesislerinde dekara 25 TL, sertifikalı gemlik fidanı kullanarak kurulan bahçe tesislerinde dekara 50 TL, standart diğer çeşitlerle bahçe tesislerinde dekara 50TL, sertifikalı diğer çeşitlerle kurulan bahçe tesislerinde de dekara 100 TL destekleme ödemesi yapılacaktır.

Organik Tarım ve İyi Tarım Uygulamaları Desteklemeleri

2005-2006 yılında Doğrudan Gelir Desteğine (DGD) ilave olarak organik tarım üreticilerine dekar başına 3 TL ek destek ödemesi, 2007 yılında da 5 TL olarak devam edilmiştir. Doğrudan gelir desteğinin 2008 yılında kaldırılması nedeniyle 2009 yılında organik tarım ve iyi tarım uygulamaları gerçekleştiren çiftçilere dekar başına 18 TL destekleme ödemesi yapılmıştır. Söz konusu desteklemeler için 2010 yılında da organik tarım uygulamaları yapan çiftçilere dekar başına 20 TL, iyi tarım uygulamaları yapan çiftçilere 15 TL/dekar ödemesi yapılacaktır.

Yıllar İtibari İle Mazot ve Gübre Desteklemeleri

Yıllar	Mazot Desteklemeye Esas Fiyat Mazot	Mazot Destek Miktarı (TL)	Kimyevi Gübre Desteklemeye Esas Fiyat	Kimyevi Gübre Destek Miktarı (TL)
2003*	1,95 TL/Da		-	
2004	1,95 TL/Da	6.870.025	-	
2005	1,5 TL/Da	5.464.108	1TL/Da	3.642.739
2006	-		-	
2007	1,8 TL/Da	6.969.675	1,43 TL/Da	5.537.020
2008	1,8 TL/Da	7.609.741	1,55 TL/Da	6.552.832
2009	2,925 TL/Da	11.479.794	3,825 TL/Da	15.012.038
2010	3,25 TL/Da	-	4,25 TL/Da	-

Not: * 2002 Çiftçi Kayıt Sistemi kayıtlarına göre 2003 yılında zeytin üreticilerine mazot destek ödemesi yapılmıştır. Ancak 2002 kayıtlarında ürün gurupları olmadığından zeytin alanlarına ne kadar mazot desteklemesi ödemesi yapıldığı tespit edilememiştir.

Üreticiye sunulan primlerin belirlenme koşulları hakkında bilgi alabilir miyiz?

Bakanlığımızca, zeytinyağı alım fiyatlarının sürekli olarak üretim maliyetinin altında kalması, üreticinin zeytinciliğe gereken önemi

vermemesi ve AB uyum çalışmaları kapsamında zeytinciliğimiz ve zeytin üreticilerimizin desteklenmesi amacıyla 1998 yılından bu yana teşvik primi verilmektedir. **Destekleme kapsamında üreticilere kg başına verilecek zeytinyağı destekleme miktarları, hedef fiyatı ile dünya**

fiyatı arasındaki fark dikkate alınarak bütçe imkanları çerçevesinde Tarımsal Destekleme ve Yönlendirme Kurulu tarafından belirlenerek yapılmaktadır.

UZZK çalışmaları ile iç tüketim ve ihracatın artırılması hedefleniyor

Gerek iç pazarda gerekse de ihracatta sofralık zeytin ile zeytinyağı tüketimini arttırmaya yönelik Bakanlığımız nezdinde yürütülecek 2010 ve önümüzdeki 5 yılı hedefleyen çalışma projeleriniz nelerdir?

Bakanlığımızca, Tarım Kanununun 11. Maddesi gereğince, Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi (UZZK) Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik çıkarılarak, UZZK Konseyi 21/05/2007 tarihli Bakanlık Olur'u ile kurularak çalışmalara başlamıştır. Bu çalışmalar içerisinde sofralık zeytin ve zeytinyağının gerek iç tüketiminin artırılması gerekse ihracat olanaklarının artırılmasına yönelik çalışmalar yer almaktadır. Konsey tarafından yapılan tüm çalışmalar da Bakanlığımız tarafından desteklenmektedir.

Uluslararası Zeytin Konseyi ile Türk Markası ve İmajı dünyaya tanıtılacak

Dökme yağ ihracatı yerine ambalajlı ürün ihracatı yapılması konusunda Bakanlığımızca yürütülen çalışmalar var mı?

Uluslararası Zeytin Konseyi'ne üyeliğimizin gerçekleşmesi sürecinde; zeytinyağı ihracatının dökme yerine ambalajlı ve kutulu olarak yapılması ile hem 'Türk Markası ve Türk Malı İmajının' dünya ölçeğine tanıtımının ve yerleştirilmesinin hem de ülke ekonomisine yüksek katma değer sağlayarak ihracat gelirinin artırılması sağlanmış olacaktır.■



Üretim artarsa devlet politika üretir



Ali Nedim Güreli

Yüzyıllar öncesinde, kutsal kitaplardaki ayetlere kadar girmiş bulunan zeytinin; bereket, aşk, kutlu, uğur özellikleri yanı sıra sağlık faydalarına dikkat çekilmiştir. Günümüzde tıp ve beslenme uzmanlarınca insan yaşamının her alanında faydaları ayrıca kabul görmüştür. Zeytin dahı uzun senelerdir barışın sembolüdür... Fakat Ege İhracatçılar Birliği yönetimi ile konuştuğumuzda üzüntüyle fark ettik ki bu güzel meyve ve ürünleri konusunda üreticisinden tüccarına, ihracatçısından bürokrasisine kadar hem sektörden kaynaklanan sorunları var hem de kendi aralarında rekabetin çok ötesinde anlaşmazlıkları...

(TİM) Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanvekili ve (ZZEİB) Zeytin ve Zeytinyağı Ege İhracatçı Birlikleri Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ali Nedim Güreli ile ZZEİB ve Akhisar Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Mustafa Alhat ile birlikte gerçekleştirdiğimiz özel söyleşide kutlu zeytinin gözyaşlarına tanık olup; ona emek vererek yetiştiren çiftçisi ile tüccarının ağırlarına ortak olacaksınız...

- › 4 senede 3 misli büyüyecek bir sektör dünyada yok, Türkiye’de de yok...
- › Tarım Bakanlığı kabul etmeyebilir ama ben de onların ‘var’ söylemlerinin aksine, bu alanda bir politikalarının olmadığını iddia ediyorum...
- › Burnumuzun dibindeki Yorgo, kilo başına 4 lira prim alırken biz 20 kuruş alıyoruz...
- › Türkiye’de ‘tarım kanunu’ var ve buna göre TC bütçesinin yüzde 1’i tarıma ayrılmak zorundadır. Bunu vermiyorlarsa, ben olsam, Tarım Bakanı olarak o koltukta oturmam...
- › Amerika, raflarına girmemize müsaade ederken buradaki Soros temsilcileri bize engel olacak ve bunu da üst çatı olduğunu ifade eden UZZK organize edecekse, yazık...
- › En kârlı, en değerli şey markadır. Bize marka yaratılmakta ciddi sekte vurdular. Aşk olsun onlara... Gönül koyduk...

Bu sene rekolte de fiyat da iyi

İzmir Ticaret Borsası ile birlikte açıkladığımız 2010 rekolte tahmininizin içeriği ile UZZK tarafından açıklanan rekolte tahminleri arasındaki fark konusunda neler söylersiniz?

Ali Nedim Güreli: Yaklaşık 16-17 senedir İzmir Ticaret Borsası ile Ege İhracatçılar Birliği ortak paydaş olarak bir rekolte tahmini yapıyoruz. Rekolte tahmini bu sektörde iş yapan insanlar için çok önem arz ediyor. Çünkü Türkiye'nin iç piyasada tüketileceği miktar aşağı yukarı bellidir. Onun üzerindeki miktar da ihracat için kalacak olan üründür. Dolayısıyla ihracatçının, o senenin planlamasını yapabilmesi için ne kalitede ve ne kadar mal alacağını bilmesi gerekir. Türkiye'de ağaç sayısı

bundan 7-8 sene önce 90 milyondur.

Mustafa Alhat: Rekolte tahminlerinde bazı insanların kafasını karıştıran bu 90 milyon ağaçtır. Oysa 90 milyon ağacın 50 milyonu eski ağaçtır; kendi haline bırakıldığı için bu ağaçlardan zaten sağlıklı verim alınmıyor. Önceden dikilen 40 milyon ile yeni dikilen bu ağaçlar düzgün, planlı ve modern teknolojilerle üretime dayalı tarıma tabiidir.

Sektörümüz 4 senede 3 misli büyüyecek

Ali Nedim Güreli: Devletin resmi kayıtlarına göre hali hazırda 160 milyon ağaç var. 10 milyon ağaç ta 10 dönümden küçük arazilerde dikilmiştir. Tarım Bakanlığı istatistiklerinde 10 dönümden küçük araziler görülüyor; dolayısıyla bu 10 milyon ağaçla beraber Türkiye'nin toplam 170 milyon ağacı oldu. Dikimi yeni yapılanlar henüz çok küçük ama her geçen sene meyve veriyorlar. Tarım Bakanlığı'nın ve devlet planlarının tahminlerine göre 2013'de rekoltenin 600 bin tona çıkması bekleniyor. Çok hayalci bir rakam değildir; 600 bin ton olmayıp, 500 bin ton olsa bile 4 senede 3 misli büyüyecek bir sektör dünyada yok, Türkiye'de de yok.

2009-2010 rekoltesiyle ilgili biz, 170 bin ton tahmin ettik. Biz rakamımızı açıkladıktan 2 hafta sonra da UZZK rekolte tahminini açıkladı. Bizim bulduğumuz değer, UZZK'ya göre yüzde 10 daha yüksek. Ancak bu işten anlayan herkesin görebileceği gibi aslında her ikimizin de tahmini aynı; çünkü biz, **"Bu sene 170 bin ton yağ, 300 bin küsur da zeytinyağı olacak"** dedik. Onlar zeytini daha çok yazmışlar; **"400 bin ton zeytin, 150 bin ton da yağ olacak"** diye. Türkiye o zeytini tüketemezse sıkılıp, yağ yapılacaktır ki sonuçta iki birbirine zıt gibi görünen kurumun yaptığı tahminlerde aynı rakamlara varırız.

Netice itibarıyla bu sene rekolte; kalite sorunları olmakla birlikte geçen seneye göre çok daha iyi... Kurak geçen sezonlar sonrasında ağaç hemen toparlanamıyor. Alıştığımız kalitedeki ürünü bize tekrar vermesi

zamana yayılıyor; ümit ediyoruz ki kalite sorunları, seneye daha da az olacak.

Mustafa Alhat: Rekolte tahmini için bölgeleri gezdiğimizde bir şehre girdik. Gördük ki köylüler ağaçlarına bakmamış. Kendilerine zeytinyağı fiyatından memnun olup olmadıklarını sordüğümüzde, **"çok düşük, çok kötüyüz"** dediler. **"Tariş, sizi kurtarmadı mı?"** diye sorduk: **"Allah razı olsun Tariş'ten. Tariş olmasaydı ihracatçılar yurtdışından yağ getireceklerdi. Tariş bunu engelledi. O yüzden biz 4 TL yağa razıyız. Yoksa 2 TL'ye giderdi"** dediler. Oysa dünyada böyle bir fiyat yok...

Zeytin ve zeytinyağında hükümetin bir politikası yok

Ürünün artması sektöre ne gibi ivmeler getirecektir?

Bizi asıl heyecanlandıran zeytin ve zeytinyağı üretimi artıyor. Türkiye, iç pazarda kişi başına en çok zeytin tüketen ülkedir. Yağda ise tersidir; son 33 yıldır zeytinyağı ülkemizde çok az tüketilir. İç piyasadaki doygunluğu göz önüne alırsanız, artan üretim ile birlikte iç piyasa da büyüyecek ama o zaman üretimin çoğunu ihracatçı çekecektir ve ihracat önem kazanacaktır. Bugüne kadar geride kalan ihracat problemlerini bürokrasi veya politikacılar süratle çözmek durumunda kalacaktır. Çünkü sektör büyüyünce ihracat tıkanırdı vakit, üreticinin problemi olacaktır.

Biz bugün 170 bin ton üretiyoruz; İspanya 1.400, İtalya 370 bin, Yunanistan 300 bin ton üretiyor. Türkiye 600 bin ton ürettiği gün, diğer ülkelerin hammadde deposu olmaktan, 1 sene ihracat yapıp, 1 sene yapmayan ülke olmaktan çıkar. Dünyada en büyük ikinci üretici ülke ve Avrupa'da da önemli bir üretici güç olur. Bir takım kotalar ile serbest ticaret kısıtlamalarının aşamadığı ülkemizde ve dünyada fiyat belirleyici, ciddi bir güç olur. İhracatçı olarak biz, fiyatı belirleyenle sınırlıyız; onun üzerine geçemeyiz. Türkiye fiyat yapıcı ülke konumuna geldiğinde tabii ki bundan en çok da üretici istifade edecek. Büyümenin her şeyden önce böyle



Mustafa Alhat

faydaları olacak. Büyüyünce dikkate alınmanız, önemsenmeniz çok artar.

Şu an ülkemizde en fazla tarım ihracatı yapılan ürün, fındıktır. Devletin iyi veya kötü fındıkta politikası vardır; üretmek zorunda hisseder kendisini. 2013 yılında biz bu rakamlara ulaştığımızda fındığı belki ikiye katlayacağız. Zeytin ve zeytinyağı Türkiye'nin en büyük ihracat yapan ürünü olacaktır. O zaman iktidar ve muhalefetteki partilerin hepsi bu ürün ile ilgili bir politika üretmek zorunda kalacaktır. Kötü bir politika bile politikasızlıktan iyidir. Hiç değilse bu yanlış diyerek, düzeltmeye çalışsınız.

Fakat bu tür yorumlara karşılık, Tarım ve Köy işleri Bakanlığı zeytincilik sektörüyle ilgili politikasızlığı kabul etmiyor...

Tarım Bakanlığı kabul etmeyebilir ama ben de onların 'var' söylemlerinin aksine, bu alanda bir politikalarının olmadığını iddia ediyorum. Tarım Bakanı Sayın Mehdi Eker, buraya gelip de tarım sorunlarımızı konuşmak istediğinde şimdi burada size anlattıklarımı kendisine de anlattık:

Tarım, maalesef dünyanın her yerinde devlet sübvansiyonu ile yapılıyor. Tarımı en çok sübvansiyon eden devletler de ABD ve AB ülkeleridir; en gelişmiş ülkelerdir. Bu ülkelerin, dünya kamuoyuna açıkladıkları teşviklerin azalacağı gibi değerlendirmelerinin aksine ülkelerindeki uygulamaları farklıdır. Dünyada çiftçiye verilen destek, 400 milyar dolardır. Türkiye çiftçisi ise bundan 3 milyar dolar pay alır yani yüzde 1'inden az ki bu 3 milyar doların içinde hayvancılık da var; onu da düşersek, yarıya iner. Türkiye'nin, dünyadaki tarımsal ürün payı ne kadardır? Diyelim ki yüzde 4. Dünya ne kadar sübvansiyon ediyor bu ve ben de en azından buradan yüzde 2'yi alabiliyorsam, dünya ortalamasında bir ülkeyimdir. Onun çok daha aşağısında alıyorsam, üçüncü ligde oynuyorumdur.

Türkiye'de 'tarım kanunu' var ve buna göre TC bütçesinin yüzde 1'i tarıma ayrılmak zorundadır. Bunu vermiyorlarsa, ben olsam, Tarım



Bakanı olarak o koltukta oturmam. Bir kanun var ve uygulamıyorsanız, Meclise götürüp o kanunu değiştirmeniz lazımdır.

Yakın, sınır komşumuz Yunanistan misali, biz de AB üyesi olsaydık 1 kilo zeytinyağında 3,5 lira prim alırdık. Türkiye'deki çiftçi ise bu sene 25 kuruş prim alacak. Yani, siz hükümet olarak Yunanistan'ın çiftçisine verdiği primin burada 15'de, 20'de birini verebiliyorsanız ve bunu da bir başarı olarak gösteriyorsanız, bu kabul edilemez. Benim çocukluğumdan beri Türkiye'de po-

litika, rakamların manipülasyonu üzerine kuruludur. Burnumuzun dibindeki Yorgo, kilo başına 4 lira prim alırken biz 20 kuruş alıyoruz; gerçek bu ve değişmiyor. Tarım Bakanına bunu söylediğimizde O da dedi ki; "AB'de kişi başına milli geliri biliyor musunuz?" Böyle bir cevap geleceğini bildiğim için, "pekiyi, o zaman İspanya'nın milli geliri ile Türkiye'nin milli gelirini mukayese edelim; yüzde 40'ı gibi bizim milli gelirimiz; o halde yüzde 40'ı kadar verin" dedim. Türkiye'de tarıma destekler o kadar yerlerde sürünüyor ki yüzde 10-20 oranın-

da yüksek prim ödemeyi siz başarı olarak görebilirsiniz ama değildir. Çiftçi haklı olarak der ki **“Şu karşısı sahildekinin aldığı yüzde 20’sini veriyorsunuz, onu da verme istersen”**... Onların dedikleri gibi, mutlaka tarımsal politikaları vardır, yüzlerce bürokrat bir şeyler yazıp çiziyordur, bu işten maaşlar alıyorlardır. Politikaların kimi uygulanıyordur, kimi uygulanmıyordur. Asıl, üretim yükseldiğinde çok ciddi tarım politikaları olacaktır.

Tarım Bakanlığı, gıda kodeks kontrollerine önem vermeli

Mustafa Alhat: Ekonomik büyüklük arttıkça politikası da önem kazanıyor. Bugün kivi üreticileri de var ama gündeme gelmiyorlar. Tarım Bakanlığı’nın başarısı gıda kontrolünde de ortaya çıkar. Her ürün gıda kodeksine uygun olmalıdır. Ben bir vatandaş olarak, ürünün kodekse uygun üretilip üretilmediği konusunda uzmanlaşmam. Bunun sorumluluğu ve kontrolü devlettedir. Oysa pek çok ürün, kodekse uygun değil.

Ali Nedim Güreli: Arkadaşların **‘Zeytin Dostu’** adında dernekleri var. Kendilerine iş edinip, fahri olarak marketleri geziyorlar ve raflarda karışık yağ yakalıyorlar. Bu karışık yağları Tarım Bakanlığı’na götürüyorlar. Tarım Bakanlığı’nın kendi çıkardığı kodeks vs bir sürü yönetmelik var; kodekse uygun olmayan bir yağ yakalıyor ama hiçbir şey yapmıyor. Hatta bu ürünleri götüren arkadaşlardan da rahatsız oluyorlar; **“Bırakın; fakir fukara yiyor”** tarzında, meczubvari söylemlerde bulunuyorlar. Tarım Bakanlığı o zaman hiç kodeksle falan uğraşmasın, **“karışık yağ yapmak serbesttir”** desin, bitsin.

Sızma yağ olarak tanımladığımız yağın üreticideki satış fiyatı, kilo başına 5 liradır. Üreticiden 5 liraya alınan mal, markette 3 liraya satılıyor! Tarım Bakanlığı’nın sadece kodeks kontrolü kapsamında pek çok kuruluşu varken bu duruma sessiz kalıyorsa; bu ülkede işini doğru yapan, standartlara, Tarım Bakanlığı

kodekslerine uyan, yatırımını yapan firmaların ayakta kalma şansı yok.

Tarım Satış Kooperatif Birlikleri kara delik olmaktan çıkıp kendilerini yenilemeli

Tarım Satış Kooperatif Birlikleri’nin sektöre etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ali Nedim Güreli: Marmara Birlik Türkiye’de üretilen zeytinin yüzde 8-10’u arasında pay alırken, Tariş de zeytinyağında yüzde 6 pay alır. Yani zeytinde yüzde 90, zeytinyağında yüzde 94, bizim gibi tüccarların pazar payı vardır. Marmara Birlik ve Tariş’in, ilk kuruldukları o eski yıllarda çok ciddi fonksiyonları olmuş. 1930-40’ların şartlarında kurulmuş bir yapıyı siz revize etmezseniz, sistem onu köreltir. Tarım Satış Kooperatif Birlikleri çok ciddi anlamda zarar ediyorlar ve ettikleri bu zararı da bir şekilde vatandaş ödüyor. Ama özel şirket zarar ederse, iflas ediyor. Bu, müthiş bir haksız rekabettir. Kemal Derviş, ekonomi politikasını açıkladığı zaman şu konuya dikkat çekmişti: **“Tarım Satış Kooperatif Birlikleri müthiş bir kara delik”** dendi ve o dönem şöyle bir şey yaptılar:

Dünya Bankası’ndan bir kaynak buldular. Bunların zararları kapatıldı ve işletme sermayeleri verildi. Fazla personelin kıdem tazminatları ödendi. Devlet İstikrar Fonu’ndan Türkiye’deki en düşük faizli kredi tahsis edildi ve ‘yeniden yapılandırma kanunu’ çıkartıldı... Neticede kendilerine; **“Bundan sonra bu para batarsa iflastır, tıpkı diğer özel girişimcilerde olduğu gibi”** denildi... Bütün bunlara rağmen 6-7 senede yine aynı noktaya geldiler ama artık devlet bunlara para veremiyor çünkü para verebilmesi için Mecliste kanunu değiştirmeleri gerekir.

Mustafa Alhat: Üstelik kayıtlı demirbaşları ile depodaki ürünleri de kendilerine bırakılmıştı. Bizim, Tariş’in bu yönetim anlayışıyla batacağı söylemlerimize kendileri tepki veriyorlar ama biz tam tersine

Tariş’in ayakta kalması gerektiğine inandığımız ve kendini toparlaması gerektiği için bu konuları gündeme getiriyoruz. Size şöyle bir örnek getireyim: Bir toplantıda Tariş Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cahit Çetin’e; **“üreticiden 5 TL’ye aldığımız yağı markette niye 12 TL’ye satıyorsunuz?”** diye sorulmuştu. Cahit Bey de bu soruyu, **“Bizim maliyetlerimiz yüksek; aslında bu malı 20 TL’ye satmamız lazım ama o fiyata satamadığımız için 12 TL’ye satıyoruz”** şeklinde yanıtlamıştı. Yani Tariş, 20 TL’ye satmalı ki ancak zarar etmesin... Hâlbuki yapılan iş, nedir? Topladığımız yağın tahlil, kalite analizlerini yapar ve şişelersiniz. Aldığımız fiyatın üzerine yüzde 30-35 fiyat eklemeniz sizin kazanmanızı sağlar. Üstelik hacim ne kadar büyürse yani sizin kapasiteniz ne kadar büyükse, birim maliyetleriniz de o kadar düşer. Neticede; Tariş’in maliyetleri benimkinin çok çok altındadır. Buna rağmen, onların; **“bu fiyata mal ediyoruz”** demeleri yapılarındaki bozukluğu ortaya koyuyor.

Marmara Birlik’i yapı itibarıyla Tariş’ten biraz ayırıyorum. Çünkü Marmara Birlik daha iyi yönetiliyor. Çiftçi her zaman daha fazla para kazanmak ister; üyesi olduğu Birlik’ten malı için yüksek fiyat talep eder. Oysaki ticarete bir arz talep dengesi vardır. Marmara Birlik yönetimi bu dengeyi çok iyi koruyor; gerektiğinde çiftçisi ile karşı karşıya gelebiliyor ve muhtemelen de zarar etmiyorlardı.

Tariş için ise maalesef aynı şeyleri söyleyemiyoruz. Sektörde önemli bir yeri var; oturmuş bir markadır. Bu sektörden bir oyuncunun dahi eksilmesi, sektöre zarar veriyor. Bir yapı değiştiğinde orası boş kalmaz; bir şekilde doldurulur ama mutlaka yapıların değişimi sağlıklı olmalıdır.

Tariş, son 10 yılda yağ alımlarını da azalttı. Piyasadaki gücünü kaybediyor. Bundan 15 sene kadar önce biz de Tariş ortağıydık. Tariş’in, Akhisar’daki varlığı önemsenmeyecek bir hale geldi. Akhisar’da geçen sene 15 bin ton yağ döküldü. Tariş, bu 15 bin ton içinden 60 ton yağ çekebildi. Milas ve Aydın’ı **‘Güney Ege’** olarak değerlendirip onlara aynı fiyatı veriyor. Körfez bölgesine daha yüksek fiyat verip, en düşük fiyatı da Akhisar’a veriyor ki sorun da

buradan kaynaklanıyor. Akhisar'da ciddi zeytincilik yapılır ama marka olan bir şehir değildir. Buna karşılık, Gemlik'ten bin lira daha ucuza satmakla beraber para kazanan bir şehirdir. Gemlik ise bin lira daha fazla satmasına rağmen ne yazık ki para kazanamıyor.

Bir kurumun sezon başında tek bir fiyat uygulaması da doğru değildir. Bu bir borsa ürünüdür. Tek fiyat açıklayınca ya aşağıda kalıp yağ almazsın ya da yüksek kalırsın; herkes seni kazıklar. Tariş'in, zarar etmesinin bir sebebi de budur.

Tarım Satış Kooperatif Birlikleri oligopole karşı sigortadır

Ali Nedim Güreli: Bir malı kaçta satacağınızı bilmeden kaçta alacağınızın fiyatını tespit eder misiniz? Tarım Satış Kooperatif Birlikleri de sistemlerini değiştirmeye başladı artık; avans fiyat veriyorlar. Bu, daha doğru bir uygulama. Tarım Satış Kooperatifleri, kendilerini yenilerlerse, sistem içinde önemli görevleri vardır; şahsen onların kapanmasını hiç istemem. Kendileri pek dile getirmiyorlar ama bana göre onların en büyük görevi, muhtemel oluşabilecek dar piyasalardaki bir oligopole karşı sigorta olmalarıdır... Bu piyasanın yüzde 90 gibi bir kısmı, bir kişinin eline geçerse, köylü istismar edilir.

Sonuçta bizler ticaret yapıyoruz.

Bir malın fiyatı dünyada artıyorsa bizde de artıyor, düşüyorsa bizde de düşüyor. Bu sene için fiyatlar Türkiye'de fena değil; istikrarlı bir fiyat olur. İhracatçı da üretici de mağdur olmaz.

Çiftçi, satıştan ziyade üretimde birlik kurmalıdır

Mustafa Alhat: Zeytincilik konusundaki araştırmalar göstermiştir ki en az 100 dönüm araziniz yoksa mahsulü pahalıya mal edersiniz ve rekabet gücünüz azalır. 200 dönüm bir araziniz varsa daha rahat tavır alırsınız. Bin dönümlük bir araziye işlerseniz işte o zaman para kazanırsınız. Tarım Satış Kooperatif Bir-

likleri çatısı altındaki çiftçiler küçük arazi sahipleridir ve var olabilmeleri için de bir çatı altında toplanmaları şarttır.

Çiftçinin satmaktan ziyade üretimde birlik olma şartları kurulmalıdır. Satış Kooperatif Birlikleri çatısı altında diyelim ki 15'er dönüm sahibi 500 çiftçinin her biri kendi tarlasının hasadı için belli araç ve işçiyeye sahip olmak durumunda. Fakat satış için bir araya gelen bu çiftçiler, üretim için de bir araya gelebilselerdi daha az sayıda ama daha donanımlı ekipmanlarla hasat maliyetlerini düşürebilirlerdi. Sonuçta da daha fazla para kazanabilirlerdi.

DİR, ürünün yok yıllarında ihracat için zorunlu

Dökme yağ ihracatı ile ambalajlı ihracat değerleri ve ülkeye yansımaları konusunda neler söylersiniz?

Ali Nedim Güreli: Şahsen ben dökme yağ ihracatçısı olmamakla beraber geçen senenin de en büyük ihracatçısıyım. Ancak Türkiye gerçeklerinde, Türkiye dökme yağ ihracatı yapmak zorundadır. Walmart, bugün için dünyada en büyük market zinciridir. Siz bir ihracatçı olarak oraya gidebilir, ürününüz ile ilgili anlaşma yaparak, raflarına koyabilirsiniz. Ancak Türkiye'de bir sene ürün oluyor, bir sene olmuyor. Siz markanızı Amerika'da, Avrupa'da tanıtıyorsunuz ama ürünün yok yılı yaşadığında, onlara; **"bu sene ürün yok, seneye veririz"** diyemiyorsunuz. **"Dahilde İşleme Rejimi"** diye bir şey var ki bu uygulama Türkiye hariç, bütün dünyada serbesttir. Ben o raflardan düşmemek için yağ bulup, vermeliyim. Arkadaşlarımız; Romanya'da, Ukrayna'da Carrefour mağazalarına Türk markasıyla zeytin soktu ertesi sene ürün bulamadılar. **"Hiç değilse bu firmanın işi kadar bulalım"** dedik, Yunanistan'ın falan Mısır'dan aldığı gibi ama **"yok"** dendi. Arkadaşlarımızı bu sebeple Carrefour'dan attılar. 2012'den önce de geri almıyorlar. Şimdi ben çok istiyorum; üretim artsın ki bu insanlar artan üretim karşısında ne yapacak-

lar, seyretmek istiyorum. **Tarım Satış Kooperatifi ya da Tarım Bakanlığı eğer üretimden korkarsa, bu işi yapmamalı...**

Türkiye'de zeytinyağı ithalatı serbest ama yüzde 40 gümrük var. Bizler genelde bu işi babalarımızdan devraldık ve bu işle geçiniyoruz. Oysa bahsettiğimiz bu kişiler, kurumlarda memur; bir yerlerden maaş alıyorlar; onların kaygıları yok. Yine Tarım Satış Kooperatifinden örnek vereceğim; benim 40 kişiyle işlettiğim işi, tarım satış kooperatifi 600 kişiyle yapıyorsa zaten ayakta durma şansı yok. Ama sistem öyle bir sistem ki azaltması mümkün ama delegelerin bütün yakınları kooperatifte çalışıyor. İşe almazsan, o delege seçimde sana oy vermeyecek. Senede 7-8 milyar dolar vatandaşın cebinden topladığı parayı, fazladan çalışıyor görünen yakınlarla verilecekse o zaman 20-25 kişiyle çalışan firma için bu haksızlık oluyor. Anlatmak istediğimiz bu.

Amerika pazarına girmemizi ve marka yaratmamızı buradaki Soros temsilcileri engelliyor

Dışarıdan da üretim yapılması konusunda bir baskı sözü konusu olabilir mi?

Ali Nedim Güreli: Ben size şöyle bir kompo teorisi anlatayım ki aslında gerçektir: Türkiye'deki en büyük markalardan birinin ciddi bir ortağı, ülkelerde liberalleşme uğruna renkli devrimler yaptıran George Soros'tur. Zeytinyağı konusunda ülkemizdeki birinci ve ikinci büyük kapasitedeki firmaların Türkiye temsilcileri, **"DİR uygulamasına karşıyız"** diyorlar. Bu ciddi bir haksızlıktır.

Cirosu 1-2 milyar dolar olup, dâhili pazarda 40 milyon dolar ciro yapan, ihracat yapmayan tescilli bir markanın 35 milyon Euro'ya sadece markası satılıyorsa bu, kârlı ve güzel bir iş. Daha önceki sahibi Unilever'di; birçok zeytinyağı markasını bir araya toplamış karte-



yakın bir şirketti. Dünyada en ucuz yağ nerede ise gitti, onu aldı.

Dünyada en çok bilinen ve satılan marka ise Bertolli idi; geçen sene sadece markasını 1 milyar Euro'ya sattı. İhracatı olması markası bu kadar para eder miydi?

Amerika, raflarına girmemize müsaade ederken buradaki Soros temsilcileri bize engel olacak ve bunu da 'üst çatı' olduğunu ifade eden UZZK organize edecekse, yazık... 2 sene bekleriz; Türkiye derli toplu üretim yapar, işte o zaman, çiftçi malını nereye satacağı bilemediği gün, çiftçiye bu akılları veren bu kişinin evine yollarız, o zaman formül bulur herhalde ama Türkiye vakit kaybetmiş olur. En kârlı, en değerli şey markadır. Bize marka yarattırmakta ciddi sekte vurdular. Aşk olsun onlara... Gönül koyduk.

Mustafa Alhat: Soros kendisi söylemiyor bunu, buradaki işletme müdürlerine söyletiyor ve bunları 'milliyetçi' adı altında yaptırıyor!..

Ali Nedim Güreli: UZZK başkanı olan kişi "Bu yağı, Türkiye ihraç etmesin; kendi tüketsin" diyor. Biz bu sözleşine tepki verince de üzülüyor.

İhracat faaliyetlerini artırmagirişimlerinizden bahsedebilir misiniz?

Ali Nedim Güreli: İhracatçılar Birliği olarak belli bir yönetmeliği olan bir tanıtım komitesi kurduk. Siz genel kurul kararıyla ihracattan cebren para kesiyorsunuz ve bir fon oluşturuyorsunuz. Bu kararda da devlet size destek veriyor, milli ürün tanıtımı yapıyorsunuz. Tanıtım faaliyetlerimiz dış pazara yönelik çünkü ihracatçıları temsil ediyor. Ama diyorlar ki "Çin'de, bizim içinde olmadığımız bir tanıtım kongresi şaibeli-

dir"... Oysa İhracatçı Birliklerini kanun gereği devlet kurmuştur; faaliyetlerinde şaibe olamaz. UZZK'nın dört senedir yaptığı şey, rüştünü ispat etmektir...

Söyleminin aksine UZZK sektörü kucaklamıyor

Sektörümüze dışarıdan bakanlar için biz; çok şiirsel, Akdeniz Kültürü, barışçıl bir işle uğraşyoruz fakat en az bir demir çelik sektörü kadar ağır, sert sorunları olan bir sektördeyiz. Bizler iş yapabilmek için kanun gereği Ticaret Odalarına, ihracat yapabilmek için İhracatçı Birliklerine üye olmak zorundayız. UZZK ise bu kapsamda bir oluşum değildir. Fakat sektörümüzü ne kadar çok dile getiren kurum olursa, bizim için o kadar faydalıdır. Üstelik fikir farklılıkları da sinerji yaratır. Şahsen, kendi işimin yüzde 99'u ihracata dayalıdır. Ege'deki bütün zeytin ve zeytinyağı ihracatçıları da başkanı olarak görev yapıyorum. Tabii ki öncelikle ihracatçıların menfaatlerini düşünürüm. UZZK, sektördeki topluluğun tümünü kucaklayacağıni belirtiyor ama yönetimine ihracatçı kimseyi almıyor. Oysa 'akreditif' nedir bilmeyen bir yönetim kurulunun, ihracat hakkında hüküm vermesi doğru olamaz. Ya da herhangi bir işbirliği gerektiren durumda; "O olursa, filanca dernek olursa ben girmem" demek; yaptığı, o toplumu kucaklama beyanıyla bağdaşmıyor.

Türkiye ne yazık ki istikrarlı bir ülke değil

Yeni pazarlara girebildiniz mi?

Mustafa Alhat: Biz yeni ve küçük bir ihracatçıyız. Büyük firmalar ihracatta ciddi sıkıntı çektiler. Son dönemde Rusya'ya, Kazakistan'a, Belarus'a en son da Moğolistan'a ihracat yaptık ki Moğolistan'a ilk zeytinyağı ihracatı yapan firma biz olduk. Amerika'ya ihraca-

tımız var. İhracatta her sene farklı sıkıntılar yaşıyor ve aşmak için çözüm yolları geliştirmeye çalışıyoruz. Türkiye ne yazık ki istikrarlı bir ülke değil. Ayakta kalabilmek için cambaz olmak zorundayız. Zeytinyağı işinde çok uzun süre kalan firma pek yoktur. Komili, Lio mesela büyüdüler ve battılar. Bu da ülke genelinde sağlıklı bir yapının olmamasından kaynaklanıyor. Çünkü kurumlar büyüdükçe sağlıklı bir yapıya ihtiyaç duyuyorlar. Küçük firmalar daha esnekler.

Firma olarak biz de 2 sene önce kaliteli mal bulmakta zorluklar yaşadık. **DİR** olsaydı, yok yılı zamanlarında pazar sorunları yaşamazdık. Ece Zeytin mesela, Romanya'daki pazarını sırf bu yüzden kaybetti ve neticede biz, ülke olarak Romanya'daki pazarımızı Yunanistan'a kaptırmış olduk. Yunanistan da Romanya pazarını, Mısır'dan aldığı zeytinlerle elde etti.

Ayrıca ürün çeşidiniz de ne kadar fazla olursa pazardaki gücünüz de o kadar artar. Bir sezon mesela sadece küçük zeytin oluyor. Hâlbuki müşteri farklı türde zeytin talep ediyor ve ben bunu gidip dışarıdan almalıyım ki müşteriye satabileyim fakat birileri çıkıp, "Hayır, alma; küçük zeytin var; istiyorsa onu sat" diyebiliyor.

Zeytinyağı ihracatında mesela, Belarus'a ihracat yaparken Belarus'un istediği değerlerdeki mal belli bir sezon piyasamızda çok azaldı. Biz de Belarus ile belli miktarda peşin satış sözleşmesi yaptığımız için sözleşme koşullarını yerine getirebilmek için piyasamızda bulunmayan ürünü o iki ay, sattığımız fiyattan daha fazla bedelle satın alma durumunda kaldık. Müşterimizi Ekim ayına kadar oyalayarak daha az kapasitede mal sattık. Oysa daha fazla mal bulabilseydik, daha fazla satabilirdik. Küçük bir ihracatçı olarak ben bu sıkıntıları yaşıyorken, büyük ihracatçının yaşadığı sıkıntıları varın, siz düşünün.■

Teşekkürler Türkiye!

Dünyada tam 55 ülke, lezzet dolu
Ravika Zeytinyağını güvenle tüketiyor.

Tıpkı sizin gibi...



Keskinoglu

www.ravika.com.tr

Üreticinin Üretim Heyecanı Kırılmamalı



Cahit Çetin

Uluslararası Zeytin Konseyi (COI) tarafından kalitesine garanti verilen tek Türk markası olmanın yanı sıra dünyada markasına garanti verilen 16 kurumdan biri olma özelliğinde bulunan, Türkiye zeytinyağı pazarının yüzde 15-20'sine hâkim, bölgemiz kuruluşu TARİŞ Zeytin ve Zeytinyağı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cahit Çetin ile sektörün ihtiyaçları, sorunları, iç-dış pazardaki konumları, markalaşmaları ve satış stratejileri üzerine konuştuk; değerli açıklamalar aldık.

*Zeytinde artan üretim arz fazlası
oluşturmaz*

Tarım ve Köy işleri Bakanlığı'nın destekleri ile 90 milyon olan zeytin ağacı sayısı 150-160 milyona çıktı. Ağaç sayısındaki bu artış, zeytin ve zeytinyağı üretimini de zamanla iki üç kat artıracak. Neticede

Türkiye’de arz fazlası sorunu yaşanır mı? Bu durumun fiyatlara dolayısıyla iç-dış pazara etkisi konusunda neler söylemek isterse-niz? Bu kapsamda yapılan ekimlerin planlı olduğunu söyleyebilir misiniz?

Türkiye, 1950’li yıllarda İspanya ve İtalya’dan sonra dünya zeytinyağı üretiminde üçüncü sıradaydı. Ancak zaman içinde zeytinyağı politikalarına önem verilmeyişi ve tüketimde alternatif yağların öne çıkan ciddi lobisi ile zeytinyağı tüketimi dolayısıyla üretimi geriledi ve ülkemizin dünya zeytinyağı üretimindeki yeri altıncılığa geriledi. Son yıllarda zeytinyağının iç ve dış pazarlarda değer bulmasıyla ürün yeniden yükselişe geçti. Tarım Bakanlığı’nın gerek fidan dikimine gerekse tesis yatırımlarına verdiği teşviklerle birlikte sektör, gelişme yönünde ciddi ivme kazanmıştır. Bununla beraber 95 milyon adet olan zeytin ağacı varlığımız bu alana yapılan yatırımlarla 115 milyona ulaştı. Yeni dikilen ve henüz meyve vermeyen fidanlarla birlikte bu rakam 150 milyon adet seviyelerine ulaşmıştır. **Tarım Bakanlığı, Türkiye’nin 2014 yılı hedefi olarak zeytinyağı üretimine 750 bin ton ile dünya ikinciliğini ortaya koymuştur. Bu hedef sektörün gelişmesi adına doğru hedeftir.** Dünya zeytinyağı üretiminin yüzde 90’ı Akdeniz Havzası’nda bulunan ülkeler tarafından gerçekleştirilmekte olup, ülkemiz de bu havzada yer alan önemli üreticilerden biridir.

Ortalama yıllık zeytinyağı üretim miktarına 120 bin ton seviyelerindedir. Ülkemizde toplam yağ tüketimi 1.3 milyon ton seviyelerindeyken zeytinyağının buradaki payı sadece yüzde 5’dir. Türkiye önemli zeytinyağı üreticisi olmasına rağmen kişi başına tüketim uzun uzun yıllar 1 kilogram seviyelerinde seyrederken son dönemde bu rakam 1.4’e ulaşmıştır.

Ülkemiz bu haliyle zeytinyağı üreten ama tüketmeyen tek ülke konumundadır. Öte yandan dünya bitkisel yağ pazarında da zeytinyağının payı toplam tüketim içinde yüzde 3’tür. İç ve dış piyasalar dikkate alındığında dünya zeytinyağı tüketiminin sadece yüzde 1 oranında artması bile mevcut dünya zeytinyağı



üretiminin talebi karşılayamayacağını göstermektedir.

Dünyada hızla artan sağlıklı yaşam trendi zeytinyağına olan ilgiyi önümüzdeki yıllarda daha hızlı artıracaktır. Dolayısıyla Türkiye ortaya koyduğu doğru üretim hedefleriyle ürünü geleceğe taşımalıdır.

Varyete seçiminde yanlışlar yapıldı

Yapılan ekimlerin başlangıç aşamasında varyete seçiminde yanlışlar yapıldı. Bölgelerin iklim, toprak ve çevre bilim yapısına bakılmaksızın ağırlıklı olarak gemlik tipi fidan dağıtıldı. **Gemlik tipinin çabuk**

yetişmesi nedeniyle bu seçim yapılırken, iklimi ve coğrafya yapısı uygun olmayan birçok alana Gemlik tipi zeytin fidanı dikildi. Bu nedenle bazı kayıplar maalesef olacaktır.

Sonuç olarak, zeytinyağında artan üretim arz fazlası kaygısını getirmez çünkü bu üründe ne ülkemizde ne de dünyada arz fazlası olamaz. Ülkemiz toplam yağ tüketiminin önemli kısmı ithalatla karşılanırken artacak zeytinyağı üretimi sıvı yağ ithalatını kapatmaya bile yetmeyecektir. Öte yandan Türkiye’de kişi başına 1.4 kilogram yağ tüketimi düşünüldüğünde arz fazlasının olmayacağı



açıktır. Sağlıklı nesil için zeytinyağı tüketimi artacaktır. Dünyada da zeytinyağı tüketimi toplam yağ tüketimi içinde yüzde üç paya sahiptir; bu oranın yüzde 4 olması halinde üretim, tüketime yetmeyecektir.

Biz üreticinin ihtiyacı olan geçim standardının önemli olduğunu düşünüyoruz. Çünkü üretim esastır. Üreticinin, üretim heyecanı kırılmamalıdır. Fiyat hem üretici hem de tüketici için önemlidir. Fiyatı zaman zaman devlet primle regüle etmeye çalışır, zaman zaman da arz talep belirler. Bunların ötesinde ürünün fiyatını ürünün kalitesi, sağladığı yarar belirler.

Tariş'in markalaşma süreci başarı öyküsüdür

TARIŞ Zeytinyağı markasının sektördeki öneminden bahsedermisiniz?

Tariş Zeytinyağı, 1915'ten beri yaşayan köklü bir markadır. Tariş markası, Ege Bölgesi'nde 6 ilde, 33 kooperatif ve 28 bin üretici ortağıyla zeytin ve zeytinyağı sektöründe faaliyet gösteren kooperatifler birliğidir. Tariş Zeytinyağı markası, üreticinin olduğu kadar tüketicilerin de kalite güvencesi ve garantisidir. Halen farklı tat ve ambalajda 122 çeşit zeytinyağını piyasaya sunmak-

tayız. Sofralık zeytinde ise varyete, ambalaj ve üretim şekillerine göre 50 farklı ürün bulunmaktadır. Gerek ürün sunumları, gerekse tüketiciyle iletişim kurma yönünde atılan adımlar, o yıllardan bugüne uzanan geniş bir yelpazede izlenebilir. Tariş'in markalaşma süreci, bir başarı öyküsüdür. Bir üretici birliğinin kendi ayakları üzerinde durmasının, katma değer üretmesinin öyküsü; çağdaş pazarlama ilkelerinin bir üretici birliğinde uygulanmasının ilk ve umut veren örneği ve Türk tarımında markalaşma adına örnek olay olarak değerlendirilebilir. Bu başarı, istenilirse Türk çiftçisinin emeğinin nasıl markalaşabileceğinin en somut kanıtıdır. Tariş Zeytinyağı'nın yapımında kullanılan zeytinler, 33 kooperatifte yer alan, zeytinle doğup zeytinle büyüyen 28 bin çiftçi ortağın bahçelerinde yetişir. Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği'nin son teknolojiyle donatılmış fabrikalarında üretilir. Tariş kendi zeytinyağını, hangi şişede hangi bahçenin ürünü olduğunu bilecek kadar yakından tanır. Tariş, bu yapıyla sektörde hep öncü ve yenilikçi kimliğiyle yer almıştır. Örneğin; **zeytinyağında coğrafi işaretleme**yi gerçekleştiren ilk firmadır. **Dünyada Türk zeytinyağının ve Tariş'in markalaşması anlamında özel ürün grubunu çıkararak, tasarımıyla farklılık yaratan öncü bir markadır. Tariş Zeytinyağı mar-**

kası, dünya zeytinyağı otoritesi olan Uluslararası Zeytin Konseyi (COI) tarafından kalitesine garanti verilen tek Türk markası olmanın yanı sıra dünyada markasına garanti verilen 16 kurumdan biri olma özelliğindedir.

Uluslar arası piyasalarda marka bilinirliğini artırmak ve Türk zeytinyağı imajını yaratmak için ABD Chicago, Kanada Toronto ve Almanya Düsseldorf'ta 'Ta-Ze' adı altında özel zeytin ve zeytinyağı butik mağazaları oluşturulmuştur. Ayrıca Türkiye'nin ilk zeytinyağı sanal mağazası olan www.ta-ze.com.tr adresinden de satışlar yapılmaktadır.

Marka ve ürün imajında ambalaj ve şişe önemlidir

Ambalajlama ve şişeleme, pazarlama ve ihracattaki yerinden bahsedermisiniz?

Ürünün giysisi olan ambalaj ve şişe, marka imajının ve ürün imajının yaratılmasında, değiştirilmesinde ve geliştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Yaptığımız ambalaj tasarımları da Tariş Zeytinyağlarına önemli katkıda bulunmuştur. Üreticiden aldığımız güç, bize ürünü hasat zamanı ve işleme tekniğine göre farklılaştırma serbestliği sağladı. Bu şekilde ürün çeşitliliği ile de fark yarattık. Ürününüzde bu değerleri ve farklılığı yakaladığımızda, bunu şişelerimize ve ambalajlarımıza yansıtılamızda aynı özende ve gerçeklikte olmuştur. **Zeytin ve zeytinyağının sadeliğinden ve doğallığından uzaklaşmadan, tüketiciyle ürünü buluşturan anlayışla ambalajlama yönteminin izlenmesi de pazarlama sistemine artı değer olarak yansımıştır.**

Yurtdışı pazarlara girmeden önce ciddi bir pazar araştırması yapıyoruz. Ürün seçimini de buna göre belirliyoruz. Ülkenin sosyal, kültürel yapısı, alım gücü, ürün tercihini belirliyor. Böylelikle girdiğimiz pazarda kabul görmemizi kolaylaştırıyor. O ülkenin tüketicilerine, "biz sizi tanıyoruz ve isteklerinizi biliyoruz" mesajı veriyoruz. Bu bizi avantajlı konuma geçiriyor. İhracatın yanı sıra Tariş ürünleri dünyanın birçok ülke-

sinde saygın noktalarda satılmakta; Kaufhof/Almanya, Hyatt Regency Dubai ve Suudi Arabistan, Tesco ve Walmart Süpermarket Zincirleri/Çin bunlara örnek gösterilebilir.

Tariş markasıyla ihracat yaptığımız 41 ülkenin her birinde kendi dilinde etiketlemenin yanı sıra o ülkenin kültürüne ve tüketim alışkanlıklarına uygun ambalajlama yapıyoruz. Ürünlerimizi bu sayede farklı ülkelerde, farklı dağıtım stratejileri ile yaygınlaştırma imkânı sağladık.

Türkiye zeytinyağı pazarında Tariş'in yeri yüzde 15-20'dir

TARİŞ Zeytinyağı olarak ülkemizin ihracat pazar payından sahip olduğunuz oran nedir? İhracatınızın ne kadar ambalajlı, ne kadar dökme yağdır?

Türkiye toplam zeytinyağı içinde Tariş'in aldığı pay yıllar itibariyle ortalama yüzde 15-20 aralığındadır. Tariş Zeytinyağı Birliği olarak 2000 yılı sonrası gerçekleştirilen markalaşma faaliyetleri içinde hedef olarak ihracatın tamamının markalı ve ambalajlı olarak gerçekleştirilmesi seçilmiştir. Hedef doğrultusunda pazarlarda tanıtım başta olmak üzere tüm teknik altyapı çalışmaları da yürütülmektedir. Uluslararası pazarlarda İtalyan ve İspanyol markalarının hâkim olduğu bir alanda genelde Türk zeytinyağlarına, özelde ise Tariş Zeytinyağı markasına yer açmak

hedefimizdir. Halen markalı olarak bulunduğumuz toplam 41 ülkede pazar payımızı artırmaya dönük çalışmalarımız sürmektedir.

Türkiye toplam zeytinyağı ihracatının yıllara göre ortalamasının ağırlığını dökme oluşturmaktadır. **Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği'nin de toplam ihracatının yüzde 40'ını ambalajlı yüzde 60'ını dökme zeytinyağı oluşturmaktadır.**

Tariş, AB üyesi olmayan ülkelere satış istikrarı yakaladı

İhracatınızı düzenli olarak artırdığımız ülkelerdeki pazar payınızın artmasındaki ana faktörlerin neler olduğunu tespit ettiniz?

Zeytinyağı satışımızı düzenli olarak artırdığımız ülkeler; Japonya, ABD, Avustralya, Çin ve Kanada olarak gösterebiliriz. Bu ülkelerin en temel ortak özellikleri, düzenli ve sürekli çalışmalarımız için gerekli alt yapının oluşturulması (ülkeye uygun dağıtım ve ürün stratejisi bu ülkelerdeki tüketiciye yakın olmak ve onları iyi tanıyabilmektir), artan tüketim eğilimi ve bu ülkelerin hiçbirinin AB Ülkesi olmaması dolayısıyla verginin yarattığı olumsuz maliyetten etkilenmememizdir.

Zeytin ve zeytinyağı ihracatının artması konusunda hükümetten beklentileriniz nelerdir?

- › Üretimin ve üreticinin daha fazla desteklenmesi,
- › İhracata verilen markalı ve ambalajlı ürün desteklerinin ve kapsamının genişletilmesi,
- › İhracatın daha kolay yapılabilmesi için evrak ve bürokratik işlemlerin azaltılması,
- › AB ülkelerine yapılan ihracatta uygulanan vergi konusunun yeniden müzakere edilmesi ve bazı ülkelere uygulandığı gibi kotalı satışların önünün açılması vb.

Zeytinyağı tüketimini gelirden çok eğitim ve kültür seviyesi belirliyor

Yurtiçi satışlarımızın bölgesel dağılımı yüzde ve tutarları nelerdir?



SEKTÖR: ZEYTİNCİLİK

Zeytinyağı satışımızın en büyük kısmı, toplam zeytinyağı pazarında da en yüksek paya sahip olan Marmara Bölgesi'nde gerçekleştirilmektedir. Bu bölgenin satışlarımızdan aldığı pay yüzde 50 seviyesindedir. Marmara Bölgesini, Ege ve İç Anadolu izlemektedir. Zeytinyağı tüketicisinin en büyük kitlesini yine üreticisi oluşturmaktadır. Türkiye'de kişi başına yıllık tüketim ortalama 1.4 kilogram seviyesindeyken Ege Bölgesi'nde kişi başına tüketim 6 kilogram seviyelerinde, zeytinyağı çiftçi ailelerinde ise bu rakam 25 kilogramı bulmaktadır.

Tüketicimin ülke genelinde halen düşük seviyede olmasının temel nedeni zeytinyağının yeterince ta-

nınmaması ve bilinmemesidir. Zeytinyağının yararlarının yeterince bilinmemesi karşısında geriye tek bir karşılaştırma kalıyor ki o da fiyat... Zeytinyağı, diğer yağlarla karşılaştırıldığında daha pahalı olabilir ama sağladığı yararlar dikkate alındığında bu unsur ortadan kalkıyor. Zeytinyağı tüketimini gelirden çok eğitim ve kültür seviyesi belirlemektedir. Zeytinyağının sağlıklı ve lezzetli ürün olması ve bu özelliklerinin öne çıkmasıyla ürüne hızlı yöneliş başlamıştır.

Markalaşmanın özü, güven ve uzmanlıktır

Yurtiçi satışlarımızı arttırmaya

yönelik uyguladığınız pazarlama stratejilerinizden bahsedebilir misiniz?

Köklü ve öncü bir marka olmanın gücünü kullanarak büyümek, markanın özünü odaklanmaktan geçer. **Tariş markasının özü, güven ve uzmanlıktır.** Marka vaadi de bu değerlerden kaynaklanır: **"Hakiki zeytinyağı"**. Tariş, Ege'dir; sağlıklı, lezzetli ama en önemlisi güven veren bir markadır. Pazarlama stratejilerimizi marka değerlerimizi yaşatma üzerine kurduk. Bu doğrultuda düzenli pazar araştırmalarıyla tüketiciyi tanımak, ürün gamını yenilikçi ürünlerle zenginleştirmek, tüketiciyle farklı mecralarda ileti-

TARIŞ DAMAK TADI HARİTASI

Ülkeler	En çok satılan ürünler
Japonya:	Erkence, Edremit, Milas, Tepeköy, ilk el, Deniz tuzu Teneke ambalajda Riviera zeytinyağı
Kore:	Standart cam şişe ürünler sızma ve riviera
Norveç:	Organik, Moskonisi
İsviçre:	Kidonia, Erkence, İlk El, Taris Klasik
Almanya:	İlk El, Erkence, Kidonia, aromalı yağlar, Organik
Dubai:	Erkence, İncecik, Eskisi Gibi, Ege Koleksiyonu
İngiltere:	Erkence, Organik, Eskisi Gibi
Avustralya:	Teneke ve standart cam şişe ürünler sızma ve riviera

Ürünlerimizi tercih eden tüketici görünümü:

ABD: Franchise mağazalarımızda satılan ürünler tercih sebebi. Ürünü ismi ile istiyorlar. Zeytinler de çok beğeniliyor. Tadım yapılan ürünlerin tamamı yok satıyor.

UZAKDOĞU

Kore: Sadece bayanların mutfak alışverişi yaptığı Kore de tercihler bayanların isteği doğrultusunda belirleniyor. Reklamlar son derece etkili. Hangi ürünün reklamı ve tanıtımı yapılıyorsa o ürüne yönelme var. Tariş Zeytinyağı da televizyon kanalı ile satış yapıyor.

Japonya: Sağlıklı ürünler ağırlıklı tüketiliyor. Tüketiciler etiketlerde detaylı bilgi istiyor özellikle ürünün insan sağlığına etkileri gibi. Bir diğer tercih sebebi de ürünün bir hikâyesi olması.

AVUSTRALYA: Çok uzun yıllardır zeytinyağı tüketen Avustralya'da İtalyan zeytinyağlarının sarsılmaz imajı nedeni ile tercihler daha çok İtalyan ismi taşıyan ürünler tercih ediliyor. Ayrıca en fazla teneke ambalaj tüketimi de bu ülkede.

AVRUPA: Organik ürünler tüketici tercihlerinin başında yer alıyor. Tariş zeytinyağını alan tüketici vergi engeli olmasına rağmen marka bağımlılığı olan ve Avrupa da yaşayan Türkler özel üretim ürünlerimizi tercih ediyor.

ISKANDINAVYA: Zeytinyağına hala yabancı olan bu ülkelerde tüketiciler farklı ambalaj, yağ çeşitleri ve yağın renginden etkileniyorlar. Bu ülkelerde de yine özel ve farklı markalardaki zeytinyağları ve diğer ürünlerimizi tercih ediyor.

şim kurmak ve bilinçlendirmek için çalışmalar yapıyoruz. Uluslararası Zeytin Konseyi'nin Tariş Zeytinyağı markasına verdiği güvence de yine dünya pazarlarında **'beyaz liste'** diye adlandırılan listelemeye duyurulmaktadır. Büyük tutarlı alıcılara ulaşan bu liste ile Türk zeytinyağının önemli referansı olmuştur.

Bunun yanı sıra ihracat yaptığımız 41 ülkede tüketici eğilimlerini sosyolojik ve psikolojik eğilimleri büyük titizlikle irdeliyoruz. Her pazara göre oluşturulan **'damak tadı haritası'** geliştirdik. Kimi pazarlar ambalajından etkilenirken, kimi pazarlar ürünün öyküsünü arıyor. Bu eğilimler, bizim için önemli veriler teşkil ediyor.

Pazarda lider bir marka ve Birlik olduğunuz için gerek üreticiden ürününü satın alırken gerekse işlenmiş ürünü pazarlarken genel fiyat ortalamasına etkiniz ne oluyor?

Gerek Birlik olarak ürün alımlarımızda ve gerekse ürünümüzü pazarlarken temel aldığımız kıstas, pazarda oluşan genel fiyat yapısıdır. Bunun yanında dikkate aldığımız diğer bir unsur da kaliteye göre fiyat oluşumudur. Birlik olarak gerek ürün alımlarımızda ve pazarda ürünümüzü tüketicilerimize ulaştırırken hem ürünün farkını anlatıyoruz hem de buna uygun değer ölçüsünün ne olması gerektiğini anlatmaya çalışıyoruz. Fakat bu anlamda **sektördeki en büyük sorun, zeytinyağlarının ambalaja girmesiyle kalitesinin de tek ve standart olduğu gibi yanlış bir algılamının oluşmasıdır.**

Sofralık zeytinde de büyüme için yatırım yaptık

Sofralık zeytin satışlarımız konusunda bilgi alabilir miyiz? Tüketici sofrasına getireceği zeytini alırken nelere dikkat etmelidir?

Zeytin, bizim son yıllarda en çok üzerinde durduğumuz ve büyüme için yatırım yaptığımız ürünümüzdür. Bununla ilgili olarak 2008 yılında gerçekleştirdiğimiz yatırımla zeytin işleme kapasitemizi yıllık 7 bin 500 tona çıkardık. Bu tesisleşme ve altyapının da tamamlanmasıyla yeşil zeytinde olduğu gibi siyah zeytinde de Tariş markasının iddiasını ortaya koyduk. Zeytinyağında ulaştığımız yüksek kalite ve tüketiciye en kaliteliyi ulaştırma hedefimizi sofralık zeytinde de devam ettireceğiz.

Zeytin alırken nelere dikkat edilmeli konusunda ise; standart dışı yöntemlerle üretilen zeytinlerin doğal tadı ve yapısı bozuk olur. Hem de sağlık açısından riskler taşır. Bu nedenlerle kurumsal firmaların ve ambalajlı ürünlerin tercih edilmesi çok önemlidir. Ambalajın içinde, üzerinde verilen bilgilerle örtüşen özellikte zeytinin olduğundan emin olmak için standart kalitede ürün sağlayan kurumsal firmaların ürünleri tercih edilmelidir.■



Öncelikle iç tüketim artırılmalı

İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Işınsu KESTELLİ, İTB'de zeytin ve zeytinyağı işlem hacmi ile sektördeki gerek üretim gerekse satış ve pazarlama konuları üzerine EGIAD YARIN'a önemli açıklamalarda bulundu.

› 2009 yılı Mayıs ayı içerisinde zeytin-yagında salon işlemleri gerçekleştirmek amacıyla her Çarşamba saat 14.30'da seans düzenlemeye başladıklarına dikkat çeken Kestelli, **“Ancak, seanslarımıza sektörün şimdiye kadar ilgi göstermediğini üzülererek belirtmek istiyorum. Bu çalışma ile gerçek arz ve talebin karşı karşıya gelecek fiziki işlemlerin oluşması ve fiyatın tespit edilmesi amaçlanıyordu. Umarım sektör bundan sonra bu seanslarımıza katılarak fiziki işlemlerin başlamasına katkıda bulunur”** dedi.

› 2009 yılı ürünü için tespit edilen 25 Kr. prim tutarının bir önceki yıla göre yüzde 32 artışı ifade etmekte olduğunu belirten Kestelli, **“Oransal olarak önemli bir artış gibi görülse de miktar olarak bu primin yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir”** şeklinde konuştu.

› Ülkemizdeki temel sorunun; zeytincilikte büyük üretici durumunda olan AB ülkelerinde yüksek destekleme nedeniyle uluslararası fiyatların ülkemizden genel olarak daha düşük olması sebebiyle, ihracatçımızın yurtdışı piyasalarda rekabet edemediğini söyledi.

Işınsu Hanım, zeytincilikte 2010 rekolte öngörüleriniz konusunda okurlarımıza vereceğiniz mesaj nedir?

Bilindiği gibi son dönemde yeni dikimlerin artması ile birlikte ülkemiz zeytin ağaç sayısında önemli bir sıçrama yaşanmıştır. Yeni dikilen ağaçların meyve verir duruma gelmesi ile potansiyel üretim miktarında artış yaşanacaktır. Ayrıca, son yıllarda zeytin yetiştiriciliğinde kültürel işlemlerin artması verimlilikte önemli katkılar sağlamaktadır. 2007 ve 2008 yıllarında yaşanan kuraklıklar ülkemizde bölgelere göre var-yok yılı kırılmalarına neden olmuştur.

Borsamız koordinatörlüğünde gerçekleştirilen çalışmaya göre 2009/10 sezonu normal şartlarda ülkemizde yok yılı olarak görülse de yaklaşık 170 bin ton zeytinyağı ve 410 bin ton sofralık zeytin üretileceği tahmin edilmiştir. 2010/11 sezonunda ise iklim şartları ve hastalık zararlı durumunda ekstra olumsuz gelişmeler olmazsa bu sezonki üretim seviyeleri yakalanabilecek hatta aşılabilecektir.

Ekonomik küresel krize ve kuraklık sorunlarına rağmen bölgemizin zeytincilik faaliyetleri konusunda neler söylersiniz?

Küresel krizin zeytinciliğe etkisi daha çok tüketim boyutunda olmuştur. Kişisel gelirlerin düşmesi diğer bitki-

sel yağlara göre fiyatı daha pahalı olan zeytinyağının tüketimini olumsuz etkilemiştir.

Kuraklığın etkisi ise özellikle 2007 ve 2008 yılı üretiminde olmuştur. Bu gelişmelere rağmen bölgemizde zeytincilik son dönemde büyük bir atılım içerisinde. Bir taraftan ağaç varlığında artış yaşanırken diğer taraftan kültürel işlemlerde olumlu gelişmeler yaşanmaktadır. Damla sulama sistemlerinin artması, hasatta makineli ve elle toplamanın artması zeytincilik açısından olumlu gelişmelerdir.

Yöreye has fideleme yapılmalı

Zeytincilik teşvikleri konusunda hükümet programlarını yeterli görüyor musunuz? Teşviklerin uygulanabilirliği ve sektöre can vermesi konusunda neler söylersiniz?

Devlet tarafından yeni bahçe tesislerinin oluşturulmasına, zeytinyağı üretimine, damlama sulama sistemi kurulmasına çeşitli teşvikler verilmiştir. Bu teşviklerin sektörün gelişimi açısından son derece önemli olduğunu düşünüyorum. Bahçe tesisi için verilen desteklemeler ile özellikle 2005-2007 yılları arasında olmak üzere 2003 yılından sonra yoğun bir ağaç dikimi olmuştur. Bu gelişme ile birlikte önümüzdeki dönemde ülkemiz, dünyanın en önemli zeytin üreticisi ülkelerinden



Işınsu Kestelli



birisi olacaktır. Ancak, yoğun olarak dikimi yapılan gemlik çeşidinin önümüzdeki dönemde ülkemiz zeytincilik sektörüne etkisinin ne şekilde olacağı belirsizdir. Bu desteklemede özellikle her yörede bölgeye adapte olmuş yerli çeşitlerin dikiminin teşvik edilmesi yerinde olacaktır.

Damla sulama sistemlerinin kurulması için verilen desteklemelerin de zeytinciliğimize çok önemli katkısı olmuştur. Birçok tesisin bu sayede sulama imkânı kazanması verimlilikte önemli bir artış yaşanmasını sağlamıştır.

Ayrıca, 2009 yılı ürünü zeytinyağında kilograma 25 Kr. prim ödemesi yapılacaktır. Bu desteklerin dışında sofralık zeytin üretiminin de destekleme kapsamına alınması, yaşlı bahçelerin gençleştirilmesi için bir destekleme sisteminin oluşturulmasının gerekli olduğunu düşünüyorum.

Sektörün rekabetçi yapısını koruyacak şekilde üretici primle desteklenmeli

Üreticiye verilen primleri yeterli buluyor musunuz?

2009 yılı ürünü için tespit edilen 25 Kr. prim bir önceki yıla göre yüzde 32 artışı ifade etmektedir. Oransal olarak önemli bir artış gibi görülse de miktar olarak bu primin yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir. Zeytincilikte rakibimiz olan Avrupa Birliği ülkelerin-

de kilograma 1 Euro'nun üzerinde destekleme yapılmaktadır. Bu nedenle, yurtiçi ve yurtdışı fiyatlarda bir dengesizlik oluşmakta, üreticimiz ve ihracatçımız olumsuz etkilenmektedir. Ülkemizde de prim miktarının sektörün rekabetçi yapısını koruyacak bir seviyede belirlenmesi gerekmektedir.

Girdilerdeki vergi yükü hafifletilmeli

Üreticinin maliyetlerini artıran başlıca faktörler nelerdir?

Zeytin üretiminde en önemli maliyet unsurunu hasat oluşturmaktadır. Hasadın elle yapılması maliyetin artmasına neden olurken ürün kalitesinin artmasını sağlamaktadır. Sıkrıkla yapılan hasatta maliyet bir miktar düşse de ürün kalitesi olumsuz etkilenmektedir. Ayrıca, sıkrıkla toplama esnasında sürgünler kırıldığı için hasadı izleyen yıl verim miktarı çok düşük olmaktadır. Ülkemizdeki periyodisitenin keskin olmasının temel nedenleri arasında bu gelmektedir. Bu durum belki maliyet artırıcı bir faktör olarak görülmesi de verimliliğin düşmesine neden olarak gelirin azalmasına yol açmaktadır.

Ayrıca, ülkemizde mazot, gübre ve ilaç gibi tarımsal girdi fiyatlarının yüksek olması da maliyetleri artırıcı etkiye sahiptir. Sadece zeytincilik tarımı için değil, diğer tarımsal ürünler için de üreticimizin daha rekabetçi olabilmesi için bu girdilerdeki vergi yüklerinin düşürülmesi gerekmektedir.

Gümrük vergileri kaldırılırsa sektörde büyük atılım yaşanır

“Ülkemizdeki zeytin üretim maliyetlerinin yüksek oluşu sebebiyle ucuz ithal edilmesi gerekir” yaklaşımına siz, nasıl bakıyorsunuz? Üretim potansiyeli bu kadar yüksek olan ülkemizde, fiyatların aşağı çekilmesi konusunda devlet politikası olarak neler yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Binlerce aile zeytincilik ile geçimini sağlamaktadır. Fiyat konusundaki temel hedef; çiftçimizin, sanayicimizin, tüccarımızın ve ihracatçımızın hepsinin bu işten para kazanabileceği ve faaliyetini devam ettirebileceği bir sistemin kurulmasıdır. Ülkemizde temel sorun; zeytincilikte büyük üretici durumunda olan AB ülkelerinde yüksek destekleme nedeniyle uluslararası fiyatların ülke-

mizden genel olarak daha düşük olmasıdır. Bu durum ihracatçımızın yurtdışı piyasalarda rekabet edememesine neden olmaktadır. Prim miktarının rakip ülkelerin seviyelerine yükseltilmesi birçok sorunu ortadan kaldıracaktır. Ayrıca, en büyük pazar durumundaki AB'nin uyguladığı gümrük vergisi (1120.5 euro/ton) ve yine AB tarafından Tunus, Suriye gibi ülkelere verilen kotalar da ülkemiz için büyük sorun oluşturmaktadır. Gümrük vergilerinin kaldırılmasının ve/veya düşürülmesinin sağlanması durumunda ülkemiz zeytinyağı sektörü için büyük bir atılımın gerçekleşeceğini inanıyorum.

Borsanızdaki zeytin işlem hacmi ve fiyat belirlemedeki başlıca etmenler nelerdir?

Zeytin ve zeytinyağı işlemleri Borsamız işlem hacmi içerisinde önemli bir yere sahiptir. 2009 yılı 11 aylık dönemde toplam işlem hacmi içerisindeki payı yaklaşık yüzde 9'dur.

Borsamızda, pamuk, üzüm ve yağlı tohumlarda olduğu gibi zeytin ve/veya zeytinyağında salon işlemi yapılmamaktadır. Böyle olunca fiyat tespit ve ilanında üyelerimizin yapmış olduğu tescil işlemleri temel alınmaktadır. 2009 yılı Mayıs ayı içerisinde zeytinyağında salon işlemleri gerçekleştirmek amacıyla her Çarşamba saat 14.30'da seans düzenlemeye başladık. Ancak, seanslarımıza sektörün şimdiye kadar ilgi göstermediğini üzülerek belirtmek istiyorum. Bu çalışma ile gerçek arz ve talebin karşı karşıya gelerek fiziki işlemlerin oluşması ve fiyatın tespit edilmesi amaçlanıyordu. Umarım sektör bundan sonra bu seanslarımıza katılarak fiziki işlemlerin başlamasına katkıda bulunur.

Zeytin ve zeytinyağı kalitemiz, iç ve dış pazarlarda yeterince tanıtılabiliyor mu?

Zeytinyağında tanıtım çalışmaları yapılmakta, daha fazlası için de çabalar mevcut. Öncelikle, iç tanıtımın gerçekleştirilmesi gerektiğine inanıyorum. Çünkü iç tüketim, her sektör için bir emniyet sübabıdır ve ne kadar önemli olduğunu yaşadığımız ekonomik kriz ortaya koymuştur. Ayrıca, zeytinin ana vatani olan bir ülkede zeytinyağının bu kadar az tüketilmesi çok düşündürücüdür. Çeşitli kurumlar tarafından yurtiçi ve yurtdışında gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerinin sektör açısından faydalı olduğuna inanıyorum. Özellikle önümüzdeki yıllarda üretim miktarında yaşanacak artışın pazarlanabilmesi için pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin artması gerektiğine inanıyorum.■

Hedefimiz dünya liderliği

Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mustafa Tan ile sektöre yönelik Konsey nezdinde geliştirdikleri girişimleri ve sektörün gelişim ve sorunları üzerine konuştuk. Kendisinden, 'zeytin ve zeytinyağı' denildiğinde uzun süre gündemden silinemeyeceğine inandığımız önemli açıklamalar aldık. EĞİAD olarak umalım ki her biri ulusal çıkarlar için faaliyet gösterdiklerini kaydeden sektör içindeki bu önemli tüm kurum ve kuruluşlar en kısa zamanda bahsettikleri o ortak değerlerde buluşabilsinler. Sayın Mustafa Tan'ın sohbetimizin başında çok güzel ifade ettiği gibi ülkemizin sahil şeridini çepeçevre saran gelin misali süzülen zeytin ağaçları konusunda sektörden sadece hasat alaylarının coşkulu nidalarını duyalım.

► Haziran 2010'dan itibaren Ülkemiz, dünya zeytin ve zeytinyağı standartlarının belirlendiği UZK masalarında söz sahibi olabilecek...

► Fark ödemesi olarak geçen husus; iç ve dış piyasa fiyatları ile ürün maliyeti arasındaki fark, üreticiye prim olarak ödenir şeklinde. Yani yasal mevzuat oluşmuş; peki bu miktar ne? Hesapladık; 1 kg zeytinyağı için yaklaşık 1,25 TL; verilen ise, 25 Krş/TL... Verilmeme gerekçesi ise bütçemizdeki kısıtlar ve Ülkemizin içinde bulunduğu diğer koşullar ile diğer ürünlerin durumu...

► DİR isteminin ardında yatan, ülkemiz zeytinyağının AB'ye dökme ve ucuz tedarikinin sağlanmasıdır. UZK, Ülkemiz şartlarında DİR'i kabul edilemez bulmaktadır...

► Mevcut Zeytin ve Zeytinyağı Tanıtım Komitesi ZZTK, kuruluşundan beri Konseyimizin tavsiyelerini duymazdan gelmiştir.



Dr. Mustafa Tan

**Zeytin ve zeytinyağında
AB müktesebatı uyum
çalışmaları yapıyoruz**

Üretimde standardizasyon ve sertifikasyon konularında neler söylemek isterseniz? Derneğinizi

bu konudaki yaklaşımları nedir?

Bilindiği gibi zeytin ağacının ana vatanındayız. Akdeniz çanağına ve yetiştiriciliğinin yapıldığı tüm ülkelere zeytin ağacı ülkemizden yayılmış. Bu durum, zeytin ağacının gen merkezi olduğumuzu göstermektedir. Bir bitkinin 'Gen Merkezi' olmak en iyi yaşam koşullarını bulduğu yer de-

mek, orijin demek, asıl demek. Eşsiz bir iklim ve toprak yapısı ile yüksek yoğunlaşmadaki oksijen bu duruma neden olan faktörlerdir. Yurdumuz zeytin ağacının sırtı dağlarla yüzü denizlerle çevrili bir alanda yerleşiktir; yani müthiş bir biyolojik çeşitliliğe sahip çevrededir. Kuzey Ege'den Güneye, Akdeniz'e çepeçevre 19 ile yayılarak ve gelin gibi süzülerek yolunuza çıkıyor zeytin ağacı...

Böylesine bir ülkenin zeytinyağının kalitesi tüm dünyaca duyusal ve kimyasal özellikler bakımından üstün olarak kabul edilir. Ancak 1998 yılında üyeliğinden ayrıldığımız IOC (Uluslararası Zeytincilik Konseyi) dâhil uluslararası zeytin ve zeytinyağı standartlarının oluşturulduğu masalarda maalesef etkin olmamışız ama neredeyse ikinci, üçüncü sınıf tatlar, lezzetler ve kimyasal özellikler dünya zeytin ve zeytinyağı standartlarına hâkim olmuşlar. UZZK olarak tüm dünya zeytin yetiştiricisi üyelerin üye olduğu IOC (UZK)'ya yeniden üyeliği birincil hedef olarak gördük. Bu konuda yoğun çabalar harçayarak Ülkemizin IOC'ye yeniden üye olmasını sağladık. Böylece Haziran 2010'dan itibaren Ülkemiz, dünya zeytin ve zeytinyağı standartlarının belirlendiği UZK masalarında söz sahibi olabilecek.

Konseyimiz, kurulduğu ilk günden bu yana Avrupa Birliği müktesebatına uyum çerçevesinde zeytin ve zeytinyağı uyum çalışmalarını da titizlikle sürdürmektedir. Bünyemizde bu çerçevede 'kimyagerler grubu' ya da 'zeytin ve zeytinyağı kimyası ve duyusal özellikler çalışma grubu' adıyla tanımlayabileceğimiz çalışma grubu oluşturduk. Bu grup, sektörde yer alan tün kurum ve firma temsilcilerinin uzmanlarından oluşuyor. Grup, AB müktesebatı ve IOC standartları çerçevesinde karşılaştırmalar yapmak suretiyle ulusal standartlarımızın oluşmasına ilişkin çalışmalarını ilgili bakanlıklarımız ile koordineli bir biçimde yürütmektedir.

Taklit ve Tağşiş önlemi için TBMM'den yasal düzenlemeler çıkacak

Tağşiş konusuna yönelik konseyinizin çalışmaları nedir?

Konseyimiz, tağşiş ve taklit konusuna çok hassas; bu hususları ülkemiz zeytinciliğinin gelişmesi ve gelecek hedefleri konusunda çok önemli

engeller olarak değerlendiriyor ve sorunun çözümüne sahip çıkıyor. Bilindiği gibi zeytinyağı tüm dünyada ve ülkemizde yükselen değerdir. Tüm sektörlerde var olan bazı sahtekârlar maalesef zeytincilik sektöründe de vardır. Bunların önüne geçilmesinde mevcut yasalar maalesef bugüne kadar yeterli olmamış. Denetimde zaaf lar var. Konsey olarak biz, sektörün öz denetimi anlamına gelen '**Kalite Kontrol**' programı başlattık ki benzeri programı IOC de yürütüyor. Bu programa dâhil olan firmalar, kalitelere güvenen firmalar oldukları için bizim bu kapsamdaki denetimlerimizi kabul ediyorlar. Önümüzdeki dönemde kalite kontrol programımıza katılımcı firmaların sayısı daha da artacak. Başka bir deyişle, beyaz sayfalar uzayıp gidecek ki bu da diğerlerini kendiliğinden açığa çıkaracak.

Taklit tağşiş yapanlar için Tarım ve Köy işleri Bakanlığı ile temaslarımız sürüyor. IOC'de taklit ve tağşiş yönelik özellikle '**kolon sızması**' denilen sahte sızma zeytinyağı kalpazanlığı ile mücadelenin alt yapısı hazırlanıyor.

TBMM'de, IOC'ye yeniden üyeliğimize ilişkin '**uygun bulma**' kanunu çıkartıldı. Aynı şekilde TBMM nezdindeki taklit ve tağşiş yönelik yasal çalışmalarımız da devam ediyor.

IOC ve UZZK Türk Zeytin ve Zeytinyağlarının tanıtımına çarpan etkisi yaratacak

Türk zeytinyağı kalitesi ve üretim kapasitesiyle dünya ölçüğünde hak ettiği yerde midir? Türkiye zeytinciliğinin uluslararası alanda tanıtımı konusunda Konseyinizin çalışmaları nelerdir?

Türk zeytinyağı, kalitesi ve üretim kapasitesi ile ilgili olarak tabii ki istenen yerde değil. Hedefimiz gelecek 10 yıl içinde İspanya'nın ardından ikinci sıraya daha sonra da emaneten bıraktığımız esas koltuğa oturmak... Son 6 yılda toplam ağaç varlığımız yüzde 50 arttı ve 152 milyona ulaştı. Yeni dikimlerle birlikte birkaç yıl içinde üretimimiz de artacak. Geçtiğimiz yıl 130 bin ton zeytinyağı üretmiştik; bu yıl, yaklaşık 147 bin ton olacağı tahmin ediliyor. Bu iki yılın ortalaması 139 bin ton ve son altı yıl ortalaması olan 123 bin ton'dan yaklaşık yüz-

de 13 fazla demektir. Bir diğer dikkat çekici husus ise peryodisite ya da var-yok yılı döngüsünde yaşanan olumlu tablo; bilindiği gibi **Ülkemiz var yıllarında 160-200 bin ton, yok yıllarında 40-60 bin ton zeytinyağı üretiyordu. Bu durumda peryodisite oranı ya da yok-var oranı 1/4 idi. Son iki yılda bu oran 1/1.13 ki bu alanda İspanya ve İtalya'yı yakaladık.** Bundan sonraki hedef var-yok makasını açmadan, her iki yılda da üretim ve kalite bakımından hak ettiğimiz yere doğru yürüyeceğiz.

Ulusal ve uluslararası alanda tanıtım çalışmalarına çok önem veriyoruz. Yasal görevlerimiz ve kuruluş amaçlarımız arasında tanıtım faaliyetleri yer almakla birlikte Konseyimizin bütçesine ilişkin bir takım kısıtlarımız var ve düzenlemede değişikliğe gidilmesi gerekiyor. Bu konuda Tarım ve Köy işleri Bakanlığı ile temas halindeyiz. Ancak kısıtlara rağmen tanıtım konusunda ulusal ve uluslararası çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu çalışmalardan en önemlisi Ülkemizde hali hazırda tek zeytin ve zeytinyağı fuarı olan Vinolive'dir; İzmir'de 6 kez düzenlenen bu fuara emeği geçen başta İzfaş olmak üzere, sektörümüzün değerli temsilcilerine Türk zeytin ve zeytinyağının tanıtımına ve ticaretine yapmış oldukları değerli katkıları için müteşekkirimiz. Bu etkinlik çerçevesinde UZK (IOC) yetkililerinin yer alması ise Ülkemizin IOC'ye yeniden üyeliği konusunda tarihi bir görev üstlenmesi açısından dikkate değer bir katkı sağlamıştır. UZZK olarak diğer bir önemli tanıtım faaliyetimiz ise, IOC dönem toplantılarına katılım ve duyusal analiz laboratuvarımızın ilk kez IOC'ye akredite edilmesidir. Üyelik ile birlikte IOC ve UZZK'nın, Türk Zeytin ve Zeytinyağlarının tanıtımına çarpan etkisi yaratacağını hep birlikte göreceğiz.

Ülke şartları sebebiyle üreticiye hak ettiği prim ödenmiyor

Zeytinciliğe verilen prim oranını yeterli görüyor musunuz? "Ülkemizdeki üretim maliyeti yüksek olduğu için ucuza ithal edilmeli" yaklaşımına nasıl bakıyorsunuz? Üretim maliyetinin düşürülmesi için izlenmesi gereken devlet politikası ne olmalıdır?

Konsey olarak, prim oranını tabii ki yeterli bulmuyoruz. Son üç yıllık

serüvende 11 Ykrş olan prim önce 19 Ykrş sonra tüm ürünlere yapılan yüzde 10'luk indirim ile 18,9 YKRş'a şimdi de 25 Krş'a getirebildi. Bu konuda savunduğumuz kanıt ve karşılaştırmamıza konu olan uygulama AB müktesebatı uyumudur. AB'de, üretici ve sektör, çeşitli araçlarla destekleniyor. Geçtiğimiz yıllara kadar zeytinyağı üreticisi 1 kg zeytinyağı için yaklaşık 1.32 Avro, 1 kg sofralık zeytin için de yaklaşık 20 cent avro üretim yardımı aldı. Şimdiki uygulama, bir nevi doğrudan gelir desteği veya mevcut zeytin alanlarının korunmasına yönelik olarak dönüştürülse de üreticinin aldığı yardım miktarı değişmedi. Aslında prim uygulamasına yönelik yasal mevzuatı, Tarım Kanunu'nun destekleme araçları bölümüne koyduk ve buradaki ifade özetle şu: Fark ödemesi olarak geçen husus; iç ve dış piyasa fiyatları ile ürün maliyeti arasındaki fark, üreticiye prim olarak ödenir şeklinde. Yani yasal mevzuat oluşmuş; peki bu miktar ne? Hesapladık; 1 kg zeytinyağı için yaklaşık 1,25 TL; verilen ise, 25 Krş/TL... Verilmeme gerekçesi ise bütçemizdeki kısıtlar ve Ülkemizin içinde bulunduğu diğer koşullar ile diğer ürünlerin durumu... Fakat biz elbette üreticinin hakkını istemeye ve sorunumuzu anlatmaya devam edeceğiz.

Üyelerimizin yüzde 99'u DİR'e de ithalata da karşı

İthalat konusunda sanırım DİR yani Dâhilde İşleme Rejimi Kapsamında ithalatı kastediyorsunuz. Zira ithalat zaten yasak değil; vergilerini ödeyen yapabiliyor. DİR veya genel anlamda ithalata Konseyce karşıyız. Bu karşı duruş, Konsey üyelerinin genel kurullarında sektör temsilcilerinin aldığı kararın tezahürüdür. **Üyelerimizin yüzde 99'u DİR'e karşı ve ithalatın adının geçmesinin bile üretime ve üreticiye zarar vereceği konusunda hem fikir...** Zira 2014 yılına kadar üretimini İspanya'nın ardından ikinciliğe taşımayı hedefleyen ülkemizin mal tedariki yönünde bir problemi yok. İç ve dış tanıtımın çarpan etkisi ile ihracat kanallarının artırılması ve derinleştirilmesine ihtiyacı var.

Üretim maliyetinin düşürülmesi DİR ile mümkün değil... Bu üretim fiyatlarını düşüren bir dayatmadır. Üretim maliyetini düşürmek için hasat maliyetini, girdi fiyatlarını, mekanizasyonu, zirai önlemleri teşvik



etmek gerekir.

İhracat iadeleri sayesinde ülkemizin ambalajlı ve markalı zeytinyağı ihracat miktarı artmıştır. 'Made-in Turkey' ambalajlı ihracatımız her geçen yıl artmaktadır. Azalan ihracat, dökme ihracattır. Bu da dökme ihracatı rahatsız etmektedir. Dökme zeytinyağı kişisel çıkarlara hizmettir; ambalajlı ise ulusal çıkarlara... Bizim kavgamız, ulusal çıkarlarımızın yanındadır. AB ile taviz anlaşmaları ve Akdeniz Ülkeleri ile anlaşmalar, Devletçe alınacak önlemler arasındadır. Daha bu konuda sayabileceğimiz birçok devlet ve hükümet önlemi mevcuttur. DİR isteminin ardında yatan, ülkemiz zeytinyağının AB'ye dökme ve ucuz tedarikinin sağlanmasıdır. UZZK, Ülkemiz şartlarında DİR'i kabul edilemez bulmaktadır.

Ambalajlı ve markalı ihracat teşvikleri artırılmalı

Bugün İspanya'nın 3 şehri, dünya üretiminin yüzde 40'ını karşılarken ülkemizin ihracat hedeflerini tutturabilmesi için uygulamalarındaki öncelikler neler olmalı, nasıl bir program ve strateji izlenmelidir?

Öncelikle ihracat kanallarının artırılması ve derinleştirilmesi hedeflenmelidir. Bu çerçevede;

- Dökme zeytinyağını çözüm olarak görenlerin ve bu ticarettten kazanç sağlayanların enerjisini bundan böyle ambalajlı markalı Türk zeytin ve zeytinyağlarına kanalize etmeleri gerekmektedir.
- DTM tarafından ambalajlı ve markalı ihracata uygulanan teşviklerin çeşitliliği ve oranlarında iyileştirmelere gidilmelidir.
- İç ve dış tanıtımda UZZK ve

UZK'nın çarpan etkisi yanına alınarak sektörün tüm temsilcilerinden oluşan bir tanıtım komitesi oluşturulmalıdır. Mevcut Zeytin ve Zeytinyağı Tanıtım Komitesi ZTK, kuruluşundan beri Konseyimizin bu yöndeki tavsiyelerini duymazdan gelmiştir. Bu komite, DTM başkanlığında ve maddi desteği ile dış ve iç tanıtıma yönelik kurulmuş ancak sektörün en önemli zeytin ve zeytinyağı ihracatçısı ve iç piyasa üreticisi Tariş, Marmara Birlik, Ana Gıda vb gibi kuruluşları yönetimi dışında bırakmayı başaran Ege İhracatçılar Birliği'nin bazı ihracatçılarının uluslararası fuarlarda gezi ve pazarlarını araştırma malzemesi haline gelmiştir. Diğer taraftan bu grup, iç tanıtım amaçlı olarak ta kurulduğunu ve iç tüketimin artırılmasında bugüne kadar yürütmüş oldukları faaliyetlerinin etkisi olduğunu ifade etmekle birlikte iç piyasada zeytin ve zeytinyağı tanıtıma ilişkin hiçbir faaliyette bulunmamışlardır.

- Verimliliği ve kaliteyi arttırmak suretiyle, birim üretim maliyetlerini düşürecek hükümet önlemleri üzerinde çalışmalara destek verilmelidir. Örneğin damlama sulama teşvikleri, hasat makineleri, vb gibi artırılarak devam ettirilmelidir.

- Zeytin ve Zeytinyağı AB taviz anlaşmaları, kontenjan dâhilinde gümrük ve vergiden muaf zeytin ve zeytinyağının ambalajlı olarak AB'ye ve ikili anlaşmaları olduğu diğer Akdeniz ülkelerine ihracatı yönünde diplomatik çalışmalarda bulunulmalıdır. Bu konuda UZK'ya yeniden üyelik bir fırsat olarak görülmeli, iç ve dış piyasa tanıtımlarında ve diplomatik edinimlerde UZK'nın çarpan etkisinden yararlanılmalıdır.

- UZZK, tüm yukarıda bahsedilen konularda ve diğer birçok çözüm önerisinin gerçeğe dönüştürülmesinde mutlaka yanında ve içinde yer alınması gerek öncelikli kurum olarak görülmeli ve UZZK'yı yıpratma politikalarından derhal vazgeçilmelidir ■

Zeytin, Tütünden Çok Kazandırıyor

Zeytin ağacının başkenti Akhisar, zeytin ve zeytinyağı üretiminin de başkenti olma hedefinde...



EMİN DEMİRCİ
Akhisar Ticaret Borsası Yönetim Kurulu
Başkanı ve EZZİB Yönetim Kurulu Üyesi

Akhisar'da zeytinciliğin geçmişi çok uzun yıllara dayanır; bazı kaynaklar ile tarihi ağaçlardan elde ettiğimiz bulgulara göre Akhisar'daki zeytincilik üç-dört yüzyıl önce başlamıştır.

Kurtuluş Savaşı sonrasında yapılan mübadele neticesinde Akhisar'a yerleştirilen halkın bir kısmı zeytinciliği bilmediğinden zeytin ağaçları kesilerek zeytinlikler, tütün tarlası haline getirilmiş. 1980 ve 1990'lı yılların kayıtlarına bakılırsa görülür ki Akhisar'da en önemli zirai ürün; tütündür. 1985 yılında Akhisar'da

zeytin ağacı varlığı 1.850.000 civarındadır. 1993 yılında ise tütün ekili alanımız 248.488 dekadır. Bu alanı 27.179 çiftçi ekmiş olup, her bir çiftçi ailesini üç kişi kabul edersek, 81.537 kişi tütün ziraati ile uğraşmakta idi. Bu sayı, o tarihte Akhisar nüfusunun yarısından fazlaydı.

Sofralık zeytinler beğeniliyor

Akhisar'da sofralık zeytin üretimi 1960'lı yıllarda başlar. Belirtilen tarihe kadar Akhisar'da Uslu, Domat ve Edremit varyeteleri yetiştirilir; bu

varyetelerden elde edilen zeytinler yağa işlenirdi. Aile başına düşen ağaç sayısının az olması ve zeytin yağının ucuz olması çiftçileri, zeytini değerlendirmek için farklı arayışlar içine girmelerine ve sofralık zeytin üretimine başlamalarına sebep oldu. Bu şekilde ailelerin bütçelerine ek mali imkanlar sağlandı. Küçük çapta başlayan bu işler, gün geçtikçe büyük işletmelerin kurulmasına etken oldu. Akhisar ve civarında yetişen 'Uslu' zeytin; siyah sofralık, 'Domat' zeytin ise yeşil sofralık olarak işleniyor. Naturel veya oksidasyonla karartılmış olarak satılan 'Uslu' zeytin, ih-



raç ettiğimiz pazarlarda son derece beğenilmektedir. Genellikle küçük ambalajlarda çekirdekli, çekirdeksiz, dilimli olarak sterilize edilerek satılır. ‘Domat’ zeytin ise çekirdekli, çekirdeksiz, çizik, kırmızı biber dolgulu, havuç dolgulu, kurutulmuş domates dolgulu olarak küçük ambalajlarda pastörize edilerek satılmaktadır.

Akhisar’ın 2010 hasat değeri, 133 milyon \$

1970’li yılların başlarında Akhisar’da, Marmara Bölgesinde yetiştirilen; literatürde ‘Gemlik’ ismi ile anılan, halk arasında ‘Tirilya’ denilen zeytin fidanları plante edilmeye başlanmıştır.

Bu zeytin varietesi Akhisar iklimine adapte olmuştur. **Türkiye’de üretilen Gemlik zeytininin yüzde 50’si ile yeşil zeytin üretiminin yüzde 70’i Akhisar’da üretilir.** Akhisar Tarım İlçe Müdürlüğü’nün kayıtlarına göre 400 bin dekada 10.275.000 ağaç bulunmaktadır. Bu ağaç varlığının 5.560.000 adedi mahsul vermekte, 4.715.000 ağaç ise gelecek bir iki yıl içinde mahsul vermeye başlayacaktır. Bu yıl Akhisar’da ağaç başına ortalama verim 40 kg. civarındadır. Diyebiliriz ki bu yıl Akhisar 200 milyon kg. zeytin hasat edecektir. Ham zeytinin satış fiyatını ortalama 1 TL kabul edersek, Akhisar’da bu yıl 200 milyon TL’lik hasılat elde edilecektir.

Bu rakamı 1,5 TL’lik \$ kuru ile hesaplırsak; 133 milyon \$ eder. Ayrıca sofralık zeytin olarak işlenmekte ve yaratılan katma değer ilçede kalmaktadır.

Tütünün en yoğun yetiştirildiği 1997 yılında Akhisar’da tütünden elde edilen hasılat 65 milyon \$ idi. Ayrıca tütün Akhisar’da işlenmediği için katma değer de yaratılamıyordu. Şu an Akhisar’da modern sofralık zeytin işletmeleri ve modern zeytinyağı fabrikaları bulunmakta ve 41 ülkeye zeytin ve zeytinyağı ihracatı yapılmaktadır. Akhisar’ın zeytin ağacı varlığı tüm ilçelerden fazladır. Zeytin ve zeytinyağı ticaretinde ismi ön planda olan, başka bir tabirle marka olmuş ilçelerin ağaç sayıları 1,5 ile 3 milyon arasındadır. Akhisar zeytin ağacı varlığı bakımından zeytinin başkentidir. Ancak zeytin ve zeytinyağı ticaretinin başkenti değildir. Hedef Akhisar’ın zeytin ve zeytinyağı ticaretinin başkenti olmasıdır.

Zeytinciliğin bölge istihdamına katkısı da büyüktür

İstihdama Katkı: Akhisar’da bu yıl 200 milyon kg. zeytin hasat edilecektir. Bir kişinin ortalama 100 kg. zeytin hasadı yapabileceğini düşünürsek 2 milyon kişiye iş sağlanması demektir. Zeytin hasat sezonunu 100 gün kabul edersek, 100 gün boyunca 20 bin kişi iş bulabilmektedir. Bunun parasal değeri bir yevmiyeyi 25 TL kabul edersek 500.000 TL / gün 50.000.000 TL / sezondur.

“0”, faizli damlama sulama teşvikleri can verdi

Son üç dört yılda uygulanan zeytin dikim teşvikleri ve damlama sulama için verilen 5 yıl vadeli “0” faizli krediler de sektöre canlılık vermektedir. Fevkalade güzel teşviklerdir. Akhisar’da “0”, faizli damlama sulama kredileri ile 20 bin dekar zeytinlik arazisi damlama sulama ile sulanmaktadır.

Zeytin üretim maliyetlerimiz yüksek değildir

Ülkemizde zeytin üretim maliyetlerinin yüksekliğine katılmıyorum. Ancak ülkemizdeki veraset hukuku dolayısıyla topraklar küçük parçalara bölüdüğü için zirai işletmeler ekonomik çalışmamakta, müstahsil yüksek fiyatla ürün satmak istemekte ve ancak yüksek fiyatla satarsa geçinebilmektedir. Ancak kültürel tedbirlerin; sulama, budama, gübreleme, ilaçlama gibi alınması ile verim artışı olacağı için müstahsil daha iyi kazanç sağlayabilir. Akhisar'da çiftçiler kültürel tedbirleri uyguladıkları için bol mahsul almaktadırlar.

Yok yıllarda sadece pazar kaybetmeyecek ölçüde ithal edilebilir

Ticarette devamlı olduğunuz zaman malınızı iyi pazarlayabiliyorsunuz ve marka olabiliyorsunuz. Bir sene bol mahsul elde edip, ertesi sene yok olursa piyasada devamlı olmadığımız için elde ettiğiniz pazarları kaybediyorsunuz. Bu nedenle mahsulün az olduğu yıllarda pazar kaybetmek için belirli miktarda ithalat yapılabilir.

Zeytin ve Zeytinyağı Tanıtım Komitesi dahili satışlardan da kesinti alabilmeli

Ülkemizde zeytinyağı kalitesi her gün iyiye gitmektedir. Zeytin ve zeytinyağının dış pazarlarda tanıtımı için zeytin ve zeytinyağı komitesi kurulmuştur. Bu komitenin bütçesi ihracattan alınan binde bir oranındaki kesinti ile meydana gelmektedir. Ayrıca DTM de katkıda bulunabilir. Ancak geçen yıllarda ihracatın çok düşük olması nedeni ile yeterli bütçe toplanamadı. İhracatçı Birliklerinde üye olan çoğu firma yalnızca ihracat

yapmaktadır. Dolayısıyla elde edilen fon, sadece dış tanıtım için kullanılmaktadır. Çok büyük miktarda dahili satış yapıp, çok az ihracat yapan firmalar var. Dahili satışlardan da bir kesinti ile bütçe imkanlarının artırılması sağlanmalıdır. Ancak kesinti yapmak için şu an yasa buna müsait değil; alt yapısı oluşturulmalıdır.

Zeytin işlenmesinden elde edilen yan ürünler

Ülkemizde zeytinyağı işletmelerinden elde edilen yan ürün olan pirina, tekrar işlenerek pirina yağı elde edilir. Kalan yağsız pirina ise yakacak olarak kullanılır. Ancak zeytinyağı fabrikalarında elde edilen pirina 24 saat içinde işlenirse ve pirinanın içindeki çekirdek ayrılırsa kalan zeytin pulpu hayvan yemi olarak işlenebilir. Ayrıca elde edilen yağ, rafinajlık yemeklik yağ olarak kullanılabilir. Çekirdek kısmı yakacak olarak kullanılabilir. İspanya'da termik santrallerde yakacak olarak kullanılarak elektrik elde edildiğini duymaktayız. ■





Zeytinin DNA'sı İzmir'den sorulacak

Zeytinin genetik kaynaklarının toplanması, muhafazası ve değerlendirilmesi İzmir'de kurulu Zeytincilik Araştırma Enstitüsü'nce yapılıyor.

Birçok meyve türünün orjin bölgesi olan ülkemiz, genetik kaynaklar bakımından önemli ülkeler arasında yer almaktadır. Anavatanı Anadolu olan zeytin, çeşit varlığı bakımından oldukça zengindir. Enstitümüz Türkiye'deki zeytin genetik kaynaklarının belirlenmesi toplanması, korunması ve muhafazası konusunda sorumludur.

Bu amaçla enstitümüzde yürütülen projede; ülkemiz zeytin genetik kaynaklarını oluşturan çeşit sayısını tespit etmek, değişik bölgelerde mevcut zeytin çeşitlerinin primer ve sekonder tanımlayıcı özelliklerini belirlemek, yerli ve yabancı çeşitlerden oluşan ulusal ve uluslararası nitelikteki koleksiyon bahçesini korumak,

mevcut çeşitler dışında, yeni çeşitleri belirlemek, bunların primer tanımlayıcı özelliklerini tespit ederek farklı olanları koleksiyon bahçesine dahil etme çalışmaları devam etmektedir.

Ülkemizin zeytincilik açısından mevcut çeşit varlığını belirlemek amacıyla 1968 yılında tüm zeytinci bölgeler taranarak tespit edilen 88 çeşitle Enstitümüzün Kemalpaşa'daki araştırma ve üretim sahasında '**Yerli zeytin çeşitleri koleksiyon bahçesi**' tesis edilmiştir. Diğer taraftan 1970-1972 yılları arasında İspanya, İtalya, Fransa, Tunus ve Suriye'nin önemli zeytin çeşitlerinden oluşan 28 çeşitle '**Yabancı zeytin çeşitleri koleksiyon bahçesi**' tesis edilmiş ve koruma altına alınmıştır. Projede kolek-

siyonda bulunan 116 zeytin çeşidinin morfolojik, agronomik ve pomolojik özellikleri belirlenmiştir.



Hülya KAYA

İzmir Bornova Zeytincilik Araştırma Enstitüsü Genetik Kaynakları Proje Lideri Ziraat Yüksek Mühendisi



Dr. Filiz SEFER
Ziraat Mühendisi

Yerli zeytin çeşitleri bölgeler bazında sınıflandırıldığında 23 çeşit Ege Bölgesi orjinlidir. Bu bölgeye ait çeşitler; Ayvalık, Memecik, Domat, Erkence, Uslu, Çakır, Çilli, Ak Zeytin, Aşu Yeli, Dilmıt, Girit Zeytini, Eşek Zeytini (Ödemiş), Hurma Kaba, Hurma Karaca, İzmir Sofralık, Kiraz, Memeli, Çekişte, Kara Yaprak, Taş Arası (Aydın), Taş Arası (Kuşadası) Tavşan Yüreği ve Yağ Zeytini'dir.

14 çeşit Akdeniz Bölgesi orjinlidir. Bu çeşitler; Büyük topak ulak, Çelebi (Silifke), Küçük Topak Ulak, Elmacık, Halhalı (Hatay), Karama-



ni, Sarı Habeşi, Sarı Ulak, Yuvarlak Halhalı, Halhalı Çelebi, Maraş No:7, Tavşan Yüreği, Saurani ve Sayfi'dir.

22 çeşit Güneydoğu Anadolu Bölgesi orjinlidir. Bu çeşitler; Kilis Yağlık, Nizip Yağlık, Halhalı (Derik), Eğriburun (Nizip) Kan Çelebi, Belutti, Hursuki, İri Yuvarlak, Eğriburun (Tatayn), Halhalı Çelebi, Hazma Çelebi, Hırhalı Çelebi, Kalembezi, Mavi, Melkabazı, Tespih Çelebi, Yağ Çelebi, Yağlık Çelebi, Yağlık Sarı Zeytin, Yuvarlak Çelebi, Yün Çelebi ve Zoncuk'tur.

18 çeşit Karadeniz Bölgesi orjinlidir. Butko, Görvele, Marantelli, Patos, Ağaç no 1, Satı, Otur, Samsun Salamuralık, Samsun Yağlık, Samsun Ufak Tuzlamalık, Samsun Tuzlamalık, Sinop No.1, Sinop No.2, Sinop No.4, Sinop No.5, Tuzlamalık, Sinop No.6 ve Trabzon Yağlık'tır.

11 çeşit ise Marmara Bölgesi orjinlidir. Gemlik, Edincik Su, Beyaz Yağlık, Çelebi (İznic), Çizmelik (Tekirdağ), Erdek Yağlık, Eşek Zeytini (Tekirdağ), Karamürsel Su, Samanlı, Şam ve Siyah Salamuralık.

Ulusal Koleksiyon Bahçesinde yer alan çeşitler teknolojik özellikleri bakımından sınıflandırıldığında 31 çeşidin sofralık, 24 çeşidin yağlık özelliğinin üstün bulunduğu, 33 çeşidin ise çift amaçlı olarak değerlendirilmeye uygun olduğu belirlenmiştir.

Koleksiyon bahçesinde bulunan yabancı çeşitlerden; 7 çeşit İspanya, 3 çeşit İtalya, 6 çeşit Fransa, 5 çeşit Tunus, 6 çeşit Suriye ve 1 çeşit de Cezayir orjinlidir.

Koleksiyon Bahçesindeki çeşitlerin tamamı tescillendi

Koleksiyon bahçesindeki tüm çeşitlerin, çeşit özellik belgeleri doldurularak 'Koruma Kontrol Genel Müdürlüğü'ne gönderilmiş ve 11.08.2005-25903 no'lu Resmi



Gazete'de yayınlanarak çeşitlerimiz tescil edilmiştir.

2009 yılı itibarıyla proje kapsamında yeni sörvey çalışmalarımız başlamış olup; Trabzon, Rize ve Artvin yöresine gidilmiş ve farklı görülen tiplerden aşu kalemleri alınarak Enstitüye getirilmiş ve koruma altına alınmıştır. İlerleyen dönemlerde farklı zeytinci bölgelere tekrar sörvey çalışmaları yapılması planlanmaktadır.

Ulusal zeytin koleksiyonunda yer alan tüm zeytin çeşitlerimizin morfolojik esasa dayalı karakterizasyonlarının ve buna bağlı olarak tescillerinin gerçekleştirilmesine rağmen, ortaya çıkan sinonim ve homonim durumları nedeniyle bu çeşitlerle ilgili genetik kimliklerin belirlenmesi tam anlamıyla mümkün olamamıştır. Bu nedenle 1007 TÜBİTAK KAMAG programı çerçevesinde 'Uzaktan Algılama Tekniği ile Zeytin Ağaç Envanterinin Çıkartılması, Zeytin Çeşitlerinin ve Yağlarının DNA Markörleri Yardımıyla Karakterizasyonu ve Kayıt Altına Alınması' isimli proje başlatılmıştır. Projede ülke çapında ortaya çıkan çeşitlerdeki kimlik karmaşasını çözmek, bilinen gerçek çeşit sayımızı belirlemek, zeytin çeşitlerimizi ve klonlarını uluslararası düzeyde koruma altına alacak bir veri tabanı oluşturmak için DNA bazında (RAPD, AFLP, SSR, SNP) moleküler karakterizasyon teknikleri Enstitümüzde yeni kurulan 'Moleküler Genetik Laboratuvarı'nda uygulanmaktadır. Üç yıl süreyi kapsayacak proje çalışmaları 2012 yılında sonuçlanacaktır.■

Üretim artışı kadar pazarlamaya da odaklanılmalı

Türkiye Ziraat Odaları Birliği Başkanı Sayın Şemsi Bayraktar ile zeytin üretimi ve pazarlanması koşullarını konuştuk.

Zeytinyağı insanlığa sunulmuş mucizedir

Şemsi Bey, sohbetimize başlarken okurlarımıza öncelikle zeytin ve zeytinyağının sağlıktaki öneminden bahseder misiniz?

Zeytin ve zeytinyağının sağlık üzerindeki olumlu etkileri bugün pek çok kesim tarafından dile getirilmektedir. Zeytinyağı bir nevi meyve suyudur. Zeytinyağını diğer yağlardan farklı kılan en önemli özellik de zaten naturel haliyle tüketilebilen tek yağ olmasıdır. Zeytinyağının içinde vücut için zaruri olan doymamış omega 6 (linoleik asit) yağlarını içermesi nedeniyle, özellikle kalp damar hastalıkları üzerindeki olumlu etkileri bugün uzmanlarca dile getirilmektedir. Zeytinyağının kandaki kolesterol düzeyinin denetlenmesini kolaylaştırarak, zararlı kolesterol miktarını düşürdüğü ve kalp krizi riskini azalttığı belirtilmektedir.

Bunun yanı sıra bağırsak, idrar yolları, safra kesesi rahatsızlıklarının azaltılmasında, çocuklarda beyin gelişimini ve kemiklerin güçlendirilmesinde, içerdiği E, A, D, K vitaminleri sayesinde hücrelerin yenilenmesinde etkili bir besin maddesidir. İyi bir antioksidan olduğundan serbest radikallerin zararlarını azaltır. Görüldüğü üzere zeytinyağı bizlere sunulmuş büyük bir mucizedir.

Pek iyi Şemsi Bey, sağlıktaki bunca olumlu etkilerine ve ülkemizde üretim sıkıntısı olmamasına rağmen iç piyasada tüketimin bu kadar az olmasının etkilerini neyle yorumluyorsunuz?

İnsan sağlığına yönelik önemi her geçen gün biraz daha artan zeytinyağının tüketimi ülkemizde arzu edilen seviyeye ulaşamamıştır. Tüketimin yeterince artırılmasında, halkımızın margarin ve ayçiçek yağı tüketim alışkanlığı, tanıtım faaliyetlerinin yetersizliği etkili olmaktadır. **Zeytinyağı üreticisi ülkeler arasında en az**



Şemsi Bayraktar

zeytinyağı Türkiye’de tüketilmektedir. Nitekim, kişi başına tüketim komşu ülke Yunanistan’da 20 kilogramın üzerine çıkarken, İspanya ve İtalya’da 12 kilogramlık bir tüketim vardır. Ülkemizde ise kişi başına düşen zeytinyağı tüketimi bir kilogram seviyesindedir.

Tüketimin artırılmamasında bazı kesimler tarafından bu ürünün diğer yağlara nazaran daha pahalı bir gıda maddesi olması öne sürülmektedir. Bugün marketlerde 1 kg zeytinyağı, ayçiçek yağına göre en az 3 kat daha yüksek bir fiyatla satılmaktadır. Aradaki fiyat farkının yüksek olmasına karşın, zeytinyağının kıvamı ve aroması nedeniyle diğer yemeklik yağlardan daha az kullanılmaktadır. Bu da fiyat farkını bir miktar telafi edebilmektedir. Ayrıca, sağlık üzerindeki etkileri de dik-

kate alındığında ödenecek bedel çok da görülmemelidir. Tüketici nezdinde zeytinyağının, kendi sağlıkları açısından fiyat farkına bakılmaksızın tercih edilebilir duruma gelmesi sağlanmalıdır. Halkımız en azından şifa niyetine zeytinyağını mutlaka tüketmelidir.

Kültürel uygulamalarla üretim yapılırsa var yılı yok yılı farkları da azalır

Bölgesel üretim çeşitlerinin kalite ve nitelik yapısı konusunda okurlarımıza neler söylersiniz? Bölgesel üretim tekniklerini yeterli görüyor musunuz?

İklim ve toprak gibi çevresel faktörler, çeşitlerin özelliklerini belirleyen genetik faktörler ile zirai mücadele, budama, gübreleme, sulama gibi kültürel önlemler hasat öncesinde zeytinyağı kalitesi üzerine etkili olan unsurlardır. İklim ve genetik faktörlere müdahale etme şansımız bulunmamaktadır. Burada tek müdahale şansımız en başta zeytinlikleri tesis ederken, doğru çeşidin doğru yere dikilmiş olmasıdır.

Üretim teknikleri açısından bakıtığımızda, çevresel ve genetik faktörlerin dışında kültürel önlemler oldukça önemlidir. Nitekim, zeytin üretim rakamlarına bakıldığında yıllara göre artış ve azalışlar görülmektedir. Bu durum, zeytin ağacının periyodisite gösteren bir tür olması nedeniyle bir yıl yüksek bir yıl düşük ürün alınmasından kaynaklanmaktadır. Kültürel uygulamalarla (budama, sulama, zirai mücadele, gübreleme, hasat şekli vs) periyodisitenin şiddeti azaltılarak var yılı ile yok yılı arasındaki fark azaltılabilir.

Ülkemiz zeytin yetiştiriciliğinde karşılaşılan sorunların başında kültürel uygulamalardaki yetersizlik gelmektedir. Diğer meyve türlerine göre sulama, gübreleme çok az yapılmakta; budamaya ihtiyaç gösteren bir tür olmasına karşın yine budama da çok az yapılmaktadır. Bunların yanında hasatta mekanizasyona gidilememesi ve sırıkla hasadın yapılması bir yıl sonra ürün verecek olan

sürgünlerin zarar görmesine neden olmaktadır. Bütün bu faktörler hem birim alandan alınan verimin düşmesine hem de var yılı ile yok yılı arasındaki farkın iyice artmasına neden olmaktadır.

Verimli ve kaliteli bir üretimin gerçekleşmesi bakımından gerek üretim gerekse işlemede modernizasyona gidilmeli, üretim doğru yönlendirilmelidir. Tekniğine uygun üretim konusunda gerekli eğitim ve yayım faaliyetleri ile üreticilerimiz bilinçlendirilmelidir.

Zeytin ve zeytinyağı ithalatına izin verilmemeli

Üretimde dünya ikinciliği hedefleri konusunda ne düşünüyorsunuz?

Bilindiği üzere Ülkemizin bitkisel yağ açığı bulunmaktadır. Ülkemizin bitkisel yağ açığının kapatılması için de ithalat yapılmaktadır. Ülkemizin bunun için ödediği tutar 2008 yılı itibarıyla yaklaşık 2 milyar dolardır. **Gerek bitkisel yağ açığı-**

mızın kapatılması gerekse ihracatımızın artırılması bakımından üretim artışı olumlu olarak değerlendirilmektedir. Ancak burada en önemli sıkıntı iç tüketimin artırılmamış olması ve AB'nin kendi üreticilerine verdiği destekler karşısında Ülkemiz üreticilerinin rekabet edememesidir. Bugün üreticilerimiz 1 kg zeytinyağını ortalama 5 liraya mal etmektedir. Bu koşullar altında sadece üretim artışına değil, pazarlama olanaklarına da odaklanılmalıdır. Yapılan çalışmaların amacına ulaşması, üretim ve pazarlamanın bir bütün olarak ele alınması ile mümkündür. Artan üretimin üreticilerimiz ve Ülkemiz için sorun olmaması, kısaca zeytinin bir fındık olmaması bakımından, tüketim artırılmalı, ihracatta yeni pazarlar bulunmalı, tanıtım ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi ile de hedef pazarlar değerlendirilmeli, stok müessesesi oluşturulmalıdır.

Üretim artmaktadır. Artan üretim karşısında AB'nin arka bahçesi, tedarikçisi değil; kendi markasını yapan bir Ülke hedefi doğrultusunda ilerlenmelidir. Her ne ad altında olursa olsun zeytin ve





zeytinyağı ithalatına izin verilmemelidir.

Verilen destek ile dünya ikinciliği hedefi örtüşmüyor

Üreticinin desteklenmesi için öngördüğünüz şartlar ve devlet destekleri konusunda neler söylersiniz?

Bugün dünyada yaşanan kriz, tarımın ne denli önemli olduğunu açıkça ortaya koymuş, tarımın mutlak surette desteklenmesi ge-

rektiği konusunda tüm taraflar hem fikir olmuşlardır. Zeytincilik açısından konuya baktığımızda, 2009 yılı itibarıyla bugün gübre, mazot gibi tüm ürünlere verilen desteklerin yanı sıra zeytinlik tesis etmek isteyen üreticilere gemlik çeşidi için dekar başına 50 TL, diğer zeytin çeşitleri ile bahçe tesisi için 100 TL ödeme yapılacaktır. Ancak bu ödemeler bir defaya mahsus yapılmaktadır.

Bunun yanı sıra zeytinyağına prim ve ihracat iadesi verilmektedir. 2009 yılı için öngörülen prim tutarı 25 kuruştur. Verilen bu destekler olumlu karşılanmakla birlikte, AB'de üreticilere kg başına verilen yaklaşık 1 euro destek ile karşılaştırıldığında oldukça yetersiz olduğu görülmektedir. Verilen destek miktarı, zeytincilikte dünya ikinciliği hedefleri ile örtüşmemektedir. Üreticilerimizin zeytin üretimine devam etmesi ve üretimin istikrarının sağlanması, üretici gelirinin artırılması bakımından prim sistemine devam edilmeli, prim sisteminden beklenen faydanın elde edilebilmesi

için de primler üretim maliyeti dikkate alınarak belirlenmelidir.

Desteklemeler sadece üretim yönünden değil, sofralık zeytin işleme tesisleri, zeytinyağı fabrikaları ve yağhanelerin teknolojik açıdan geliştirilmesi yönüyle de ele alınmalıdır. İşletmelerin modernizasyonu için de destek verilmelidir. Ayrıca zeytinliklerimizin mevcudiyetine devam etmesi ve korunması bakımından; konut, turizm, sanayi ve madencilik alanı olarak kullanılması engellenmelidir.

İhracatın artırılmasında organik üretim önem arzedecektir

Organik zeytin üretim tekniği, işlenmesi ve pazarlanması konusunda bilgi verir misiniz?

Bilindiği üzere dünya ticaretinde gıda güvenliği ve kalitesi gibi unsurların önemi her geçen gün artmakta, hatta ticaret yapabilmenin ön koşulu haline gelmektedir. Ayrıca, gelişmiş ülkelerde artan gelir seviyesi ve tüketici bilinci ile birlikte, gıda üretim ve ticaretinin küresel ölçekte insan sağlığına ve çevreye zarar vermeyen, güvenilir, kaliteli ve sürdürülebilir olması konusunda büyük bir titizlik göstermeye başlamışlardır. Bu bağlamda organik ürünlere olan talep de artmaktadır.

Organik tarım belli koşullar altında yapılan, sertifikalı bir üretim şeklidir. Zeytinyağı da bu kapsamda organik olarak üretilmektedir. Burada, **ülkeminin en büyük avantajı özellikle gübreleme, zirai mücadele gibi işlemlerin uygulanmasının mümkün olmadığı dağlık alanlardaki zeytinliklerdir. Bu bölgelerdeki zeytinlikler tamamen organik niteliktedir. Ülkemizin sahip olduğu bu avantaj değerlendirilmelidir.** İhracat imkanlarının artırılması bakımından organik zeytin ve zeytinyağı üretimine önem verilmelidir. ■

TEKNOKROM

Kontinü Sistem Zeytinyağı Çıkartma Tesisi



Dolu mil ve lamadan kaliteli malaksör karıştırıcısı



Pinömatis sistemle otomatik açılan dolum kapakları



Otomatik panodan açılıp kapanan pinömatis boşaltım kapakları



Isımalı Zeytinyağı Depolama Tankları



Yüzer Kapaklı Depolama ve Proses Tankları



Hidrolik Açıp Kapanmalı Plakalı Koğıt Filtre



15 m2 Otomatik Temizlemeli Kieselguhr Filtre



Plakalı Koğıt Filtre (Parlatma Filtresi)



Bilgisayarlı PLC kontrollü, dokunmatik ekranlı ve animasyonlu elektronik kontrol panosu

TEKNOKROM MAKİNE İMALAT VE EKİPMANLARI SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

İ.A.O.S.B. 10039 Sokak No: 08 Çiğli İZMİR - TURKEY

Tel: +90 232 328 00 83 Faks: +90 232 328 05 97 / www.teknokrom.com - teknokrom@teknokrom.com

İç pazarda önemli bir oyuncu olmayı hedefliyoruz



Hüseyin Kuloğlu

Kuloğlu Ailesi, tekstil sektöründen sonra 'Sadece Naturel', 'Sadece Ege' sloganları ile Tire'de kurdukları 'Zeytin İskelesi' markalı zeytinyağı üretim tesisi ile sektöre oldukça iddialı bir şekilde girerek, başarılı tanıtım ve satış faaliyetleriyle ürünlerinin kalitesini tüketicilerine sundular. Kuloğlu Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Kuloğlu'ndan, Zeytin İskelesi'nin yaratılışı, ürün çeşitleri ve pazar hedefleri konusunda bilgi aldık.

Zeytin İskelesi sektörüne farklı bir yaklaşımla hazırlanıyor

Tekstilin ardından "Sadece Naturel Sadece Ege" sloganı ile Tire'de kurduğunuz 'Zeytin İskelesi' isimli zeytinyağı üretim tesisini kurmanızın öyküsünü okurlarımıza anlatır mısınız?

Zeytinyağı sektörüne giriş kararı, babam İsmail Kuloğlu'nun yaklaşık 40 yıl önce tekstile giriş kararına

benzerlik göstermektedir. Çünkü o tarihlerde Türkiye bir pamuk ülkesi, dolayısıyla tekstilin hammadde kaynağı. Ablam Ebru Kuloğlu Abay'ın önerisi ve isteği ile aile olarak zeytinyağı sektörüne girme kararı verilmiştir. Tekstil gibi, zeytinyağının da hammadde kaynağı Ege Bölgesidir. Ayrıca bölgesel üretimine karşılık, dünyanın her yerinde tüketilmesi ile evrensel bir ürün olan zeytinyağı, son dönemde ürünün özellikleri nedeniyle ilgi duyulan cazip bir yatırım alanı olarak öne çıkmıştır. Aile kararının yatırıma dönüşmesi, sektörün dene-

yimli isimlerinden Fatih Cenikli ile yürütülen yaklaşık iki yıllık bir sürecin sonunda gerçekleşmiştir. Zeytin İskelesi, ülkemiz zeytinyağı sektörüne farklı bir yaklaşım ile kendine ait bir kulvar yaratmak üzere özellikle iç piyasaya yönelik pazarlama çalışmaları ile yola çıkmıştır.

Filtrasyonda İtalyan teknolojisi kullanılıyor

Tesisinizin kapasite, donanım ve üretim özellikleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Tüketiciyi bilgilendiren ve onunla sürekli iletişimi sağlayacak bir iletişim planladık

Kurumsallaşmış köklü birçok marka varken Zeytin İskelesi adıyla yeni bir marka yarattınız ve kısa sürede de başarıyla tanıtımını gerçekleştirerek, marketlerde haklı yerinizi aldınız. Bu çalışmalarınızın ana başlıkları nelerdir? Neden, ‘Zeytin İskelesi’?

‘Zeytin İskelesi’; ‘Sadece Ege’ bölgesinden ‘Sadece Naturel’ ürün grubunda üretim yapmaktadır. Tazeliğini koruması için üretim sürecinde havayla temas etmemesi sağlanmakta ve ışıktan etkilenmemesi için koyu renk cam şişe ve teneke kullanılmaktadır. Zeytin İskelesi olarak ürün ambalajlamasında PVC ve pet şişe kullanmıyoruz.

Ege bölgesinin en kaliteli zeytinyağını üretmek ve en kaliteli marka algısını yaratmak için yola çıktık. Ürünün sunumuna ve tasarımına özen gösteriyoruz. Tüketiciyi bilgilendiren ve onunla sürekli iletişimi sağlayacak bir iletişim planımız var. İlk olarak iç piyasada ulusal zincir marketlerle çalışmaya başladık.



Zeytin İskelesi üretim tesisi, Tire Organize Sanayi Bölgesi’nde 20 bin m² arazi üzerinde kurulu, 5.500 m² kapalı alana sahiptir. Zeytin İskelesi tesisi; zeytinyağı depolama, şişe dolum, teneke dolum, laboratuvar, mamul ve malzeme depo ile yönetim bölümlerinden oluşmaktadır. Zeytinyağının depolandığı tank çiftliği bölümünde zeytinyağları paslanmaz tanklarda ürünün hava ile temasını kesen azot gazı yastıklaması ile korunmaktadır. Ayrıca tüm tanklar, tam donanımlı endüstriyel otomasyon sistemi ile kontrol edilmektedir. Bu sistem sayesinde ürünün ısı, seviye, azot vb. ihtiyaçları denetlendiği gibi üretim süreçleri, insan hatasına yer vermeyecek şekilde yönetilmektedir. Filtrasyon işlemi sırasında İtalyan teknolojisi kullanılmaktadır. Ayrıca tüm sistem kapalı devre çalışan paslanmaz borulama hatlarına sahiptir.

Dolum bölümünde ise ülkemizde ilk defa zeytinyağı sektöründe ürünün hava ile temasını kesen azotlu dolum teknolojisi hem şişe dolum hem de teneke dolum hattında kullanılmıştır. Her iki dolum hattı da İtalya’dan ithal edilmiş olup, hepa filtrelerle sıhhi ortam sağlanan monoblok gövdeye sahip, tam otomatik dolum hatlarıdır.

Tesisin en önemli bölümü, tam donanımlı laboratuvarımızdır. Laboratuvarımız; analitik, kromatografi ve tadım bölümlerinden oluşmaktadır.

Laboratuvarımızda zeytinyağının kalitesi, kimyasal ve duyuşsal testlerden geçirildikten sonra zeytinyağı alım işlemi gerçekleştirilmektedir. Ürünün hangi bölgeden olduğu, hangi cins zeytinden elde edildiği, içinde karışım yağ olup olmadığı, eski hasat mı yeni hasat mı olduğu gibi özellikleri test edilmektedir. Türk Gıda Kodeksi ile Avrupa Birliği standartlarına uygunluğu onaylanan zeytinyağlarının üretimi yapılmaktadır. Laboratuvarımızda uygunluk için 42 kalite ölçütüne bakılmaktadır. Ayrıca sadece naturel zeytinyağı üretimi yapıldığı için duyuşsal açıdan da ürünlerin tadım kontrolü yapılmaktadır.





Siz, evde kapağını açana kadar ürünün tazeliği korumaktayız

Ürün çeşitleriniz, şişeleme ve etiketleme özellikleriniz konusunda bilgi alabilir miyiz? Yeni yapılanmış bir tesis olmanız sebebiyle sektöre getirdiğiniz yenilikler de var mı?

Zeytin İskelesi daha önce de söz ettiğim gibi Ege Bölgesinden sadece naturel zeytinyağı üretimi yapmaktadır. Ürün çeşitlerimiz Naturel Sızma Zeytinyağı (maksimum %0,8 asit), ilk kez yaygın tüketiciye sunulan Naturel Birinci Zeytinyağı (maksimum %2 asit) ve Organik Naturel Sızma Zeytinyağı (Maksimum %0,8 asit)'den oluşmaktadır. Ürünlerimiz hem koyu renk cam şişe hem de teneke ambalajda tüketicinin beğenisine sunulmuştur. **Sektörde koyu renk cam şişe de normal ürün rafalarında sadece Zeytin İskelesi zeytinyağları yer almaktadır.** İletişim çalışmalarımızda da koyu renk cam şişeye vurgu yapılmıştır. Zeytinyağı pet ya da PVC ambalaja uygun bir ürün değildir. Mutlaka koyu renk cam şişe ya da teneke ambalajda kullanılmalıdır. **Sektörde yine bir ilk olan, ürünün hava ile temasını kesen dolun sistemi kullanılmıştır.** Çünkü naturel zeytinyağı en yoğun aromatik değerlere taze iken sahiptir ki bu yüzden, tazeliğini korumak gerekir.



Dolayısıyla siz, evde kapağını açana kadar ürünün tazeliği korunmaktadır. Zeytinyağının küçük ambalajlarda tüketilmesi gerekmektedir. O yüzden Zeytin İskelesi olarak en büyük ambalaj boyutumuz 5 lt tenekedir.

Ege'nin en kaliteli zeytinyağlarını seçiyoruz

EGİAD YARIN okurları için zeytinyağlarımızın tadımı ve kalitesi konusunda neler söylersiniz?

Zeytin İskelesi zeytinyağları, Ege bölgesinin en kaliteli zeytinyağlarından seçilerek ambalajlanmaktadır. Zeytinyağlarımızda özellikle Kuzey Ege Bölgesi (Ayvalık, Edremit, Havran, Burhaniye, Ezine) zeytinyağları tercih edilmektedir. Zeytinyağlarının tadları, ürün çeşitlerimize göre farklılık göstermektedir. Naturel Sızma zeytinyağımız meyvemsiliği olan hafif acı, naturel birinci zeytinyağı daha yoğun zeytin tadı sevenlere, organik naturel zeytinyağı ise meyvemsiliği ve yakarlığı yoğun zeytinyağıdır. Zeytinyağının tadı, her sezona ve bölgeye göre değişiklik göstermektedir. Okurlarımız, ürünlerimizi denedikten sonra en sevdikleri tadı kendileri bulacaklardır. Deneyimlerini bizimle paylaşmaları da bundan sonraki çalışmalarımıza yön verecektir.

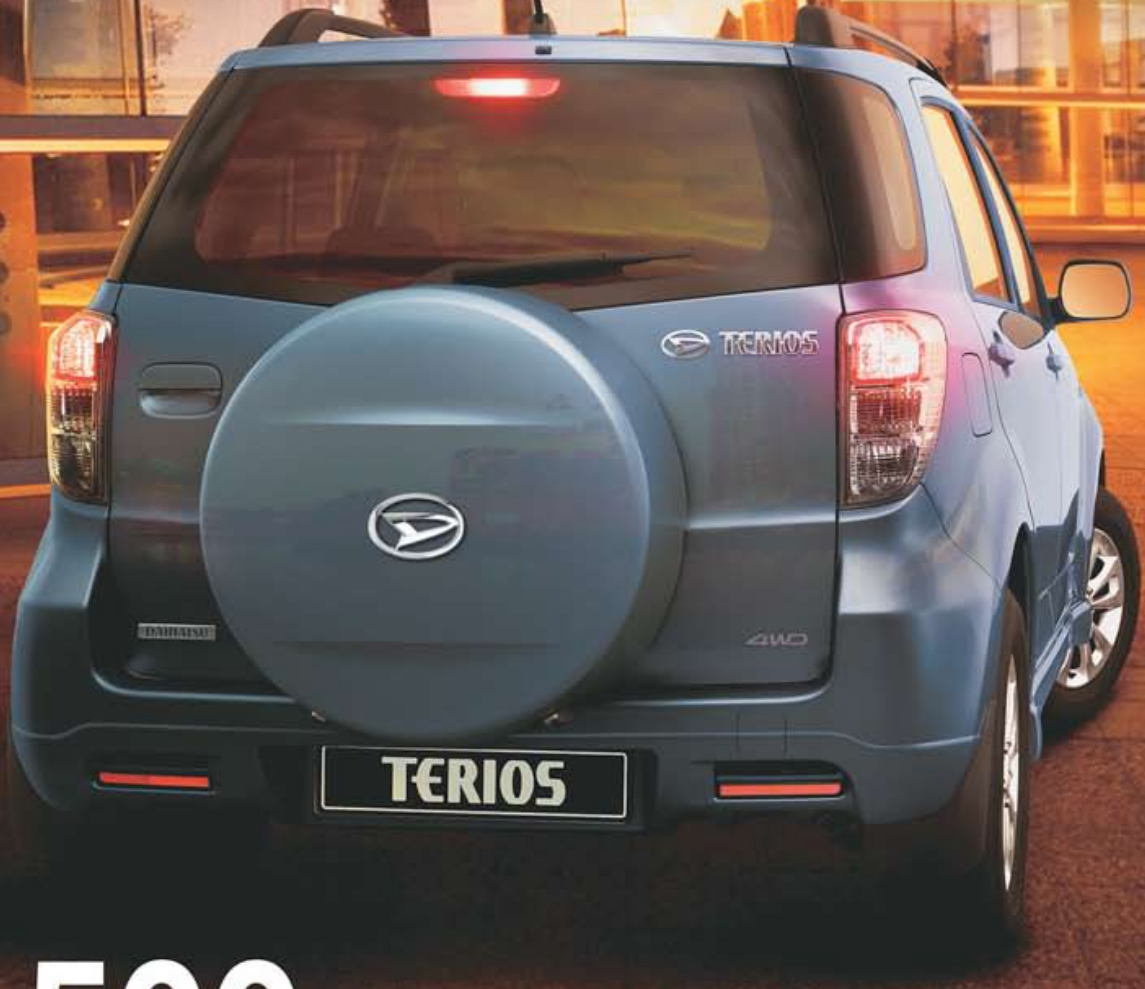
Ambalajlı markamızla ihracat hedefindeyiz

İç-dış pazar hedefleriniz ile satış pazarlama teknikleriniz konusunda neler söylersiniz?

Zeytin İskelesi olarak iç pazarda önemli bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. Dış pazar geliştirilmesine yönelik de hazırlık çalışmalarımız başladı. Ancak henüz ihracatımız gerçekleşmemiştir. Dış pazar için de ciddi bir pazarlama çalışması yapılarak, ürünlerimizin ambalajlı olarak özellikle kendi markamız ile satışının yapılması hedeflenmektedir. Ürünün tanıtımı için düzenli bir iletişim stratejisi uygulanmaktadır.■

Bu fırsatı da kaçırmırsanız, hep böyle arkasından bakarsınız.

Hem sürekli 4X4 hem % 100 Japon



38.500

TL'den başlayan fiyatlarla Daihatsu Akdemir'de.

*2010 MY 4x2 Terios 1.5 modelinin tavsiye edilen kampanyalı anahtar teslim fiyatıdır ve kampanya stoklarla sınırlıdır.
Terios'un farklı versiyonlarında CO₂ salınımı 173 - 201 g/km, ortalama yakıt tüketimi 7,4 - 8,5 lt/100 km arasındadır.

Daihatsu Yetkili Satıcısı ve Servisi
AKDEMİR
Otomotiv San. Tic. A.Ş.

1561 Sokak No: 18, Çınarlı - İZMİR
T. 232.4619604 - F. 232.4619927
www.akdemir.com • daihatsu@akdemir.com.tr



DAIHATSU

www.daihatsu.com.tr



HALUK YURTKURAN
Ada Çiftlik Ürünleri San. Tic. ve Çiftlik Turizm A.Ş. Kurucu Ortağı

Adatepe zeytinyağı ve sabunu dünyada markadır

Adatepe köyü, Çanakkale ili Ayvacık ilçesine bağlı tarihi bir köydür. Kaz Dağlarının Güney yamacında Kuzey Ege denizine hâkim tepelerde ve Küçükkuşu sahillerinde, tarih boyunca dünyanın en nefis zeytinyağının üretildiği zeytinliklere sahip olan yöremizde zeytincilik halen en büyük ekonomik faaliyeti oluşturmaktadır. Ne var ki tüm Ege sahilleri gibi bölgemiz de son yıllarda artan betonlaşmadan nasibini hızla alıyor. Üstelik diğer bölgelerin aksine, Edremit Körfezinin Kuzey kıyıları boyunca devam eden dik yamaçlar, yeni zeytin ağaçları dikimine geçit vermemektedir. Dolayısıyla yöremizde



mevcut zeytin ağaçlarını ıslah etmek, budayıp, sulayıp, bakımını iyi yapmak zorundayız. Ülkemizde artan yeni dikme zeytin ağaçlarına karşılık, yöremizin kadim zeytinliklerini gözümüz gibi korumak zorundayız. Bölgemiz son bir iki yıldır, havadan ilaçlamaya kapatılarak organik üretim için çok uygun bir ortam sağlanmıştır. **Bölgedeki üreticilere destek sağlanarak toplu bir organik sertifikasyona gidilmesi gerektiği düşüncesindeyim. Ancak bu şekilde yöremizin nefesli yüksek zeytinyağını koruyup, butik bir ürün olarak yakında artacak olan rekabette ayrıcalıklı bir konuma getirebiliriz.**



Adatepe Zeytinyağı, geleneksel üretim tarzı ile yakalamış olduğu yüksek nefaseti nedeniyle şu anda Türkiye’de yüksek bilinirlik düzeyine ulaştı. Bundan sürdürülebilir yerel ekonomiye büyük bir katkı sağlanabileceğini düşünüyorum. Bundan sonra da ürünlerimizin dünya gurme pazarında hak ettiği yere ulaşması için tüm yöre üreticilerimizle dayanışma içinde zeytinliklerimizi koruyup, geliştirerek kaliteye önem vermemiz gerekiyor. **Bu konuda sabırla, sadece kendi markamız şartı ile ihracat yapma kararlılığımız devam ediyor ve Adatepe artık tüm dünyaya yayılıyor.**

Yüzde 100 zeytinyağı ile odun ateşinde kaynayan kazanlarda sabun

Adatepe Zeytinyağı fabrikamızda devam eden geleneksel zeytinyağı üretimimize paralel olarak yine yöremiz tarihi boyunca devam eden zeytinyağı sabunu üretimini de geleneksel yöntemlerle sürdürüyoruz. **Bunda da amacımız, geleneksel yerel ürünlerin sürekliliğini sağlayarak binlerce yıllık yerel bir zanaatı gelecek kuşaklara aktarabilmektir.** Dünyada herhalde bir tek Adatepe, yemeklik natürel yüzde 100 zeytinyağı ile odun ateşinde kaynayan kazanlarda sabun üretmeye devam ederek değirmenlere karşı savaşını sürdürüyor. Zaten farkımız da buradan kaynaklanıyor ve sabunlarımız dünyanın dört bir yanından ‘Adatepe’ markası ile talep ediliyor. Bir zamanlar ‘Marsilya sabunu’ ne ise şimdi de ‘Adatepe Sabunu’ dünyada

yüksek eğilim oluşturmaya başladı.

Refika ile biz açılımımızı yaptık bile...

Muhtelif açılımların yapılp neticelenemediği günümüzde, biz Adatepe’de açılımların ilkinin bu konuda yapmış olmaktan son derece gururluyuz. Geçen yüzyılın başında, yöremizde Türk ve Rum cemaatler birlikte yaşarken, her iki toplum tarafından da sevilen Refika’nın hikâyesi; bir Türk gencinin aşkı uğruna çektiği acılar, sonra bir Yunan subayı ile doğduğu toprakları terk etmek zorunda kalışı ile gerçekten hazindir. Adına yakılan türküler halen çeşitli düğün ve eğlencelerde dile getirilen Refika’yı, Müzemizde ve etiketlerimizde yaşatarak hem yö-

remizde anısını canlı tutuyoruz hem de Ege’yi paylaşan iki toplumun tarihine farklı bir pencereden bakmayı deniyoruz.

Ambalajlarımız, içinde sattığımız kaliteli ürüne saygımız gereğidir

Tasarladığımız şık ambalajlar, içinde sattığımız kaliteli ürüne saygımız gereğidir. Yoksa sonradan çoğalan hatta dizi filmlere konu olan farklı ve dikkat çekici şişelerle satış artırma stratejisi gibi bir derdimiz yok. Ne var ki ürünlerimizin yüksek kalite ve nefaseti ve ambalajımızın özgün tasarımı ve şıklığı birbirini tamamlayarak ister istemez bir farklılık yaratıyor.

Adatepe Zeytinyağı Müzesi

Adatepe Zeytinyağı Müzesi’ni kurarak zeytinin tarihi ve kültürüne yönelik bir tanıtım çabası ile bu kutsal meyvenin korunmasına yönelik borcumuzu yerine getirmek istedik. Müzemiz bizi son derece mutlu edecek düzeyde iki boyutlu bir farkındalık yarattı. Şöyle ki bir yandan müzemizi ziyaret eden yerli ve yabancı pek çok tüketici ürünün tarihi, kültürü ve sıhhi özelliklerini tanıyıp, tüketimine daha bir özen gösterirken diğer yandan Müzemize yönelik artan ilgi ve ziyaretler yöredeki üreticilerde de ürettikleri ürünün değerini bir kez daha anlama fırsatı vererek, üretimlerine gerekli özen ve titizliği göstermelerini sağladı. ■



Türk Malı tesis kurma adresi: TEKNOKROM



A. Anıl ÖZGÜNER
Teknokrom Gen. Müd. Yard.

Türkiye'nin üzerinde bulunduğu topraklarda zeytin tarımı 7 bin yıldan beri yapılmaktadır. İspanya'ya, İtalya'ya, Yunanistan'a, Afrika'ya, Amerika'ya zeytin, bu topraklardan gitmiştir ancak maalesef, onlar bizden gelen zeytin ağaçlarını ıslah ederek yeni türler elde etmişler ve gelişimini sağlayıp hepsi birer zeytin ülkesi olurken bizim ülkemizin de bir zeytin ülkesi olduğunu dünyada bilen kimse yoktur... Türkiye'deki zeytin çeşitlerinin sayısı 28 ile sınırlıyken AB'nin Akdeniz ülkelerinde 1000'in üzerinde zeytin çeşidi vardır ki bu da ihracatta onlara çok büyük bir alternatif sunma avantajı sağlamaktadır. İşte belki de bu yüzden ki 2,5 milyon tonluk dünya zeytinyağı üretiminin ancak yüzde 6 gibi bir bölümünü Türkiye karşılamaktadır.

Devlet maddi teşvik yanında eğitim de vermeli

AB'de tüm projeler maddi destekten önce eğitim faktörüyle beslenip doyurulduktan sonra finansal destekle yürütülmeye başlanırken, Türkiye'de ise devlet hiç eğitime girmeyerek sadece finansal destekle başarı beklemiştir ama maalesef her şeyin başının eğitim olması gerektiği gerçeği gün gibi ortada kalmıştır.

Türkiye'de zeytinyağı tüketiminin

de son on yılda çok büyük bir artış maalesef sağlanamamıştır. Zeytin ağacı sayısı artarken, ihracat rakamları buna paralel bir artışa işaret etmemiştir. On yıl önce 0,8 kg. olan kişi başı zeytinyağı tüketimi şu an sadece 1 kg.'dır. Komşumuz Yunanistan'da ise kişi başı zeytinyağı tüketimi 25 kg. civarlarındadır.

Zeytinyağı üretim teknolojisinde lider ülkelerle aynı seviyedeyiz

Zeytinyağı üretim teknolojisi ise Türkiye'de 80'li yılların başından itibaren 'Kontinü' sistem zeytinyağı ekstraksiyon tesislerinin ülkeye girmesiyle beraber oldukça büyük bir yol almıştır. Şu anda Türkiye'nin sahip olduğu teknolojinin diğer zeytinyağı üretimi yapan ülkelerle kıyaslandığında en azından aynı seviyede olduğu rahatlıkla söylenebilir.

Zeytinyağı saklama koşulları ise son 9-10 yılda oldukça ilerlemiş olmasına rağmen maalesef, üretim teknolojisindeki gibi yüksek standartta değildir; zira hala üretimi yapılan yağlar birçok yerde paslanmaz yerine normal çelik tanklarda oksidasyona açık olarak saklanmaktadır. Azot korumalı modern paslanmaz çelik tankların kullanımı artmakla beraber halen yetersizdir ki bu da nihai ürünün dayanıklılığını ve özelliklerini koruma süresini son derece kötü etkilemektedir.

Teknokrom ihracatta ilerliyor

Firmamız TEKNOKROM LTD. ŞTİ. zeytinyağı sektöründe yaklaşık 30 yıldır, nebati yağ sektöründe ise 45 yıldır faaliyet göstermektedir. 80'li yılların başında Türkiye'ye ilk defa ithal olarak getirmeye başladığımız kontinü sistem zeytinyağı çıkartma tesislerini 90'lı yılların sonuna kadar Türkiye'nin değişik yerlerinde

müşterilerimiz için kurmaya devam ettik ve yaklaşık 250 adet ithal makinelerden oluşan tesisleri kurduk ve yedek parça, servis gibi hizmetleri yürüttük.

2000 yılında yerli üretime geçtik. Öncelikle, Türkiye'deki zeytinyağı saklama koşullarının modernize edilmesi gerekliliğini görerek paslanmaz çelik tank üretimine başladık ve daha sonra kontinü sistem hattında yer alan tüm makinelerin üretimini yerli olarak gerçekleştirmeye başladık. Bugün 80'li yıllardan beri kurmakta olduğumuz 500'e yakın tesis halen faal olarak çalışmaktadır.

Bunun yanında paslanmaz çelik tank üretimlerimizde zeytinyağı sektörüyle beraber şarap, meyve suyu, pekmez, sirke, çikolata, su ve kimya sanayi için de gelişerek devam etmektedir. Tank üretiminde Türkiye'nin en modern tesislerine sahibiz ve tüm Ortadoğu ülkelerine, Yunanistan, Kıbrıs, Gürcistan, İran, Katar, Suudi Arabistan ve hatta Kanada'ya dahi ihracatlarımız hızla artmaktadır. TEKNOKROM olarak gelecekte de amacımız sürekli teknolojimizi geliştirerek sektörümüzün, özellikle ihracat bazında, ilerleyişine katkı sağlamaktır. ■



Ambalajlı ihracat artarsa fiyat da dengelenir

EGİAD'ın değerli üyelerinden Ekiz Yağ ve Sabun A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Sayın Hüsnu Ekiz ile yaptığımız zeytinyağı konulu söyleşide; kaliteli bir zeytinyağının üretim ve tadım özelliklerini öğrenerek, Ekiz A.Ş. olarak ürünlerini satış ve pazarlama stratejileri ile ihracatın artırılması konusundaki düşüncelerini aldık.



Lezzet tespitinin kısa yolu; ürünün tüketimidir

Kaliteli natürel zeytinyağı üretimindeki ideal koşullar nelerdir?

Kaliteli bir zeytinyağı üretebilmek için zeytinden başlayarak bir dizi önlemleri dikkatle almak gereklidir; sıralarsak şöyle:

- › Zeytinin hasat edilecek olgunluğa erişmiş olması,
- › Uygun yöntemlerle zeytine zarar vermeden hasat edilmesi,
- › Hasat sırasında temizliğe dikkat edilmesi,
- › Zeytinin toprakla temasının önlenmesi,
- › Hasat edilen zeytinlerin sıkıma kadar bozulmasını

önleyecek şekilde kasalar içinde muhafaza ve taşınması,

- › Fazla bekletilmeden sıkılıp yağa dönüştürülmesi,
- › Yağa dönüştürüleceği zeytin sıkma tesisinin sağlığa uygun koşulları,
- › Zeytin sıkma tesisindeki şartların (ısı, işlem süresi gibi) uygun olması,
- › Elde edilen yağın uygun koşullarda (krom nikel tanklarda) depolanması...

Tüm bu şartlar sağlandığında elde edilen zeytinyağı, zeytinin içerdiği tat, koku, aroma bileşenlerini, vitaminlerini bünyesinde barındıracak; kaliteli zeytinyağı elde edilebilecektir.

Zeytinyağında yapılan kalite kontrollerinde serbest yağ asitliği, peroksit ve spektrofotometrik analizler ile kalite

te belirlenmeye çalışılmakla birlikte tam olarak değerlendirme yapılamamaktadır. Bu nedenle zeytinyağında kalite kontrolü yapılırken yukarıda sözü edilen analizlerin yanı sıra duyuşal açıdan da değerlendirme yapılır ve tüm sonuçlar birleştirilerek yağ hakkında karar verilir. **Yağın Natürel Sızma olabilmesi için 'hiç kusur içermemesi'** gerekmektedir. Natürel Sızma zeytinyağında meyvemsi özellikler yoğun hissedilir. Bunun yanı sıra yakıcılık ve acılık gibi pozitif kabul edilen özellikler de yoğun olarak hissedilebilir.

Eğer zeytinden yağa dönüştürme şartlarından bir veya birkaçı uygun değilse elde edilen zeytinyağı; küf, rutubet, tortu, şarabımsı, sirkemsi, ekşi vb. bazı kusurları bünyesinde bulundurabilir. Bu durum, kalite düşmesine neden olacaktır.

İyi bir tadım uzmanı zeytinyağının tadı ve kokusundan hangi özellikleri tespit edebilir?

Bir gıda maddesinin duyuşal yönden değerlendirilmesi oldukça önemli olup; gıda maddesinin görünüşü, algılanan kokusu ve tadı, kabul görmesinde en büyük etkidir. Tüketicilerin beslenme alışkanlıkları farklılık gösterdiğinden bazı kişilerin hoşuna gitmeyen bir gıda maddesi diğer kişilerce kabul görebilir. Lezzetli gıdaların üretimi teknolojik ve ticari açıdan oldukça önemlidir. Hitap edilen tüketici gruplarının yeme alışkanlıkları, tercihleri, beklentilerine dikkat edilerek, uygun özelliklerde gıda maddesi üretilmesi gerekir. Bir gıda maddesinin lezzetinin tespiti için en bilinen ve kısa yol, o gıda maddesinin tüketilmesidir.

Bazı gıda maddelerinin analitik ve kimyasal özellikleri ile duyuşal özellikleri yan yana geldiğinde bir takım zorluklarla karşılaşıldığında duyuşal özelliklerin tespiti önem kazanmıştır. Natürel zeytinyağı bunun en güzel örneğidir. Natürel zeytinyağı; öncelikle zeytin çeşidine bağlı olmak üzere; iklim ve toprak şartlarına, ağacın yetiştiği yöreye, ağacın beslenme durumuna, mevsimin nasıl geçtiğine, zeytinden yağ elde edilme şekline, zeytinin olgunluk derecesine, uygun hasat zamanında olup olmadığına, zeytinin sıkıma kadar

muhafaza edilmiş şekline bağlı olarak bünyesinde 100'ün üzerinde tespit edilebilmiş koku ve tat maddelerini barındırır.

Bir koku, diğer bir kokuya baskın çıkabilir; bazı kokular birbirlerinden etkilenir veya bir koku diğer bir kokuyu gizleyebilir. Natürel zeytinyağlarında bu aroma maddeleri, gaz kromatografi cihazı ile belirlenmektedir. Aroma maddelerinin çok olması ve değişik yoğunluklarda olması, uygulamada zorluklara neden olabilmektedir. Bu yüzden yağ değerlendirilirken iyi yetişmiş bir tadım uzmanının belirlemelerine ihtiyaç duyulur. **Eğer natürel zeytinyağı kalite açısından uygun fakat duyuşal özellikler açısından kabul edilebilir limitlerde değilse, hiçbir değer ifade etmez.**

Tadım uzmanı, natürel zeytinyağı tadımı için bir dizi eğitimden geçmektedir. Natürel zeytinyağında bulunabilecek kusurlarla beraber pozitif özellikleri ve bunların bileşmelerini seri tadımlarla öğrenir ve tadım yaptığında her birini ayırt edebilir hale gelir. İyi yetişmiş bir tadım uzmanı çok düşük yoğunlardaki olumlu/olumsuz tüm algıları tanımlayabilir. Tadım uzmanı, natürel zeytinyağının tadımını yaptığında, zeytinin olgunluk durumu, sıkılma şekli, yağın taze-eski olup olmadığı vb gibi tespitleri yapabilir. Bunun yanı sıra kusur içerip içermediği, varsa hangi kusurları içerdiği ve bunların algılanabilen şiddetleri, olumlu özellik kabul edilen meyvemsi, acılık, yakıcılık gibi özelliklerin varlığını ve şiddetlerini tanımlayabilir, natürel zeytinyağını bu değerlendirmelere göre sınıflandırabilir.

Yurtdışı fuar ve gezileri gelişmemizde önemli etkidir

Ekiz yağ olarak satış ve pazarlama stratejilerinizdeki ölçütleriniz nelerdir? İç pazar ve ihrac ürünlerinizde tanıtım, etiket, dolun çalışmalarınızdan da bahsedebilir misiniz?

Hem yurtdışı, hem de yurt içi piyasalarına gerek kendi markaları-

mızla gerekse de müşterilerin markaları adı altında (fason üretim) mal sattığımız için, gelen talebin özelliklerine göre strateji uyguluyoruz.

İç piyasaya baktığımızda müşterilerimizi; bayiler, yerel zincir marketler, ulusal zincir marketler, cash & carry olarak nitelendirilen toptan satış yapan marketler ve indirim marketleri olarak ayırabiliriz. Buradaki en önemli konu, dengeli bir fiyatlandırma politikası yaparak ve müşterilerimiz ile sürekli iletişim halinde olarak hiçbir müşterimizi, birbirine mağdur etmeden satışımızı devam ettirmek oluyor. Genel anlamda da müşterilerimiz ile aramızdaki iletişim iyi olduğu ve karşılıklı güven sağlanmış olduğundan; bunun sonucu olarak birbirimizi iyi tanıdığımız için, karşılıklı beklentilere göre ahenkli davranışımız söz konusu olmaktadır. Bu doğrultuda, iç piyasa müşterilerimizin artmasından ve hızlı ve de zamanında iletişim konusunda kaliteli servis sunabilmek adına, şirketimizde sadece iç piyasaya yönelik bir satış ekibimiz mevcuttur.

Yurtdışı ambalajlı satışlarımızda da müşterilerden gelen talep doğrultusunda birlikte stratejimizi oluşturmakta ve karşılıklı '**kazan-kazan**' stratejisini oluşturarak çalışmaktayız. Şirketimizin en büyük amacı; iç piyasadaki bayilerimiz ve diğer sadık müşterilerimiz gibi piyasa fiyatları ne olursa olsun sürekli olarak bizim firma ile çalışmalarını sağlamak. **Özellikle dünya piyasalarına göre pahalı kalan Türkiye piyasa fiyatlarına rağmen son 2,5 - 3 yılda şirketimizi bu konuda epey yol kat etmiş ve ambalajlı satış yapabileceğimiz sadık müşteriler elde etmiştir.** Bu başarı, yurt dışındaki firmalar ile yapılan sürekli ve hızlı iletişim ile karşılıklı güven sonucu sağlanmıştır.

Yıl boyunca, sürekli olarak uluslararası fuarlara katılarak veya ziyaret ederek ve de direkt müşteri ziyaretleri yaparak müşterilerimiz ile iletişimimizi sıcak tutmaktayız. Ayrıca, dünya piyasalarındaki gelişmeleri ve rakiplerimizin neler yaptıklarını da bu ziyaretler sayesinde daha yakından takip edebilmekteyiz. Bu doğrultuda şirketimiz markaları-

üretim masrafları karşısında devlet teşvikinin artarak devam etmesinin önemli bir husustur.

Teşvikler ile ambalajlı ürün ihracatı artırılmalı

İhracat rakamlarının arttırılması konusunda sektör ihtiyacı tespitleriniz nedir?

Günümüzde dökme satışların zeytinyağı ihracatına büyük katkısı olduğundan dolayı ülke olarak dünya fiyatlarını izlemek durumundayız. Ama bu sırada bizim firmanın özellikle son 5 yılda yapmakta olduğu gibi yurtdışı fuarlara katılıp, ambalajlı müşteri portföyünü geliştirmek ve özellikle bizlerden dökme olarak, sonra paketleyip, dünyaya mal satan ülkelerin elde ettiği katma değeri ülkemize kazandırmak hedefimiz olmalıdır. Bu çok kolay bir süreç değil. **Çünkü İtalya ve İspanya gibi ülkeler yüz senedir bu ürünün dünyada pazarlamasını yapmaktalar ve 'ilk' olmanın avantajını kullanmaktadırlar.**

Uluslararası fuarlara katılım çok önemli bir husus olmaktadır. Biz, firma olarak bu fuarların çok faydasını gördük ve görmekteyiz. Fuarlara katılım masraflarının bir kısmı devletimiz tarafından karşılanmaktadır. Bu teşvikin artmasının da yurt dışı fuarlara katılacak olan firmaların sayısını arttıracaklarını düşünüyorum.

Buradaki avantajlardan bir tanesi dünyada büyüyen **'Fason Üretim'** (Private Label) sektörünün olması. Bu sektörde, müşterinin markası adı altında üretim yapılacağı için, bu müşterileri bulup, dünya standardında zeytinyağı tedarik ettikten sonra bir problem olmamaktadır.

Tüm ihracatçı firmaların amacının, fuarlara katılarak yeni ve sadık ambalajlı satış yapılabilecek müşteriler bulmaları gerektiğine inanıyorum. Ayrıca ambalajlı satışlarda devletimizin sağladığı teşvikin de devam etmesi önemli bir husus. Eğer ambalajlı müşteri sayısı arttırılabilirse, o zaman gerek üretici ve gerekse de ihracatçı için daha dengeli bir fiyat politikası yaratılabileceğine inanıyorum. ■



nın ambalajlarında ve kullandığımız teknoloji ile alakalı yeni düzenlemeler yapmaktayız.

Yurtdışı dökme satışları tamamen teklif ettiğimiz fiyata bağlı olduğundan, Türkiye'de rekabetçi fiyatlar olduğu takdirde satışlar olmaktadır. Bu tarz satışlarda şirketimiz adına olan güzel gelişmelerden bir tanesi, verdiğimiz sözleri tuttuğumuz ve kontrat şartlarına her zaman uyduğumuz için uluslararası dökme yağ alıcıları arasında iyi bir yere sahip olmamız ve fiyat tuttuğu takdirde tercih edilmemiz olarak söyleyebiliriz.

Rekolte fiyatlandırmaları konusundaki düşünceleriniz nedir?

Öncelikle şunu bilmemiz gerekiyor ki bu ürün, bir borsa ürünüdür. Yani arz talep dengesine göre fiyatları değişmektedir. Zeytinyağı konu-

sunda dünyadaki fiyat yapıcı ülke ve en büyük üretici Türkiye olmadığı ve ülkemizde artan zeytinyağı üretiminden dolayı iç piyasa tüketiminin çok üzerinde bir üretim söz konusu olduğu ve olmaya devam ettiği için bu süreçte, rekolte fiyatlandırması yapılırken o andaki dünya fiyatları temel alınarak fiyatlama yapılmasının doğru olacağını düşünüyorum. Keşke Türk halkı, Türkiye'de çıkan tüm zeytinyağını tüketebilse ve biz de dünya fiyatlarından bağımsız olabilseydik. Ama hala üretilen toplam ürünün yarısı veya yarısından fazlası ihracat yoluyla satılması gerektiğinden, şu anki durum itibarıyla, dünya piyasasındaki fiyatlar ne ise o şekilde fiyatlandırma yapılması gerektiğine inanıyorum. Çiftçilerin veya tedarikçilerin mağdur kalması için de özellikle düşük olarak nitelenebilecek dünya fiyatları söz konusu olduğu senelerde ve artan

Yatırımlarımızla pazarımızı da büyüteceğiz

Orkide Yağları
Yönetim Kurulu
Başkanı Ahmet
Küçükbay ile
Orkide'nin yükselen
başarı grafiği üzerine
konuştuk.



Ahmet Küçükbay

**Orkide, sıvı yağ pazarının
yüzde 20'sine sahip**

**Orkide marka ürünlerinizle
Türkiye sıvı yağ pazarının yüzde
kaçına hâkimsiniz?**

Orkide markalı ürünlerimizle sıvı yağ pazarının yüzde 20'sine hâkimiz. 81 ile yayılan bayi ağımızın yanı sıra zincir marketler ve hipermarketlerde de yüksek bir bilinirlik ve bulunurluk yüzdesine ulaştık. "Sağlıkla, güvenle" sloganıyla Türk halkının sıvı yağ ve margarinde vazgeçemediği markalar arasında olmanın gururunu yaşıyoruz.

**Zeytinyağı üretim kapasiteniz
nedir?**

Günlük bin ton sıvı yağ şişeleme kapasitesine sahibiz.

**ABD ve Japonya dışında
Çin, önemli bir pazar**

**Zeytinyağı ihracatınızda paza-
rına girdiğiniz ülkeler ile girmek
istediğiniz hedef ülkeler hangileri-
dir? Yeni pazarlar konusunda giri-
şimleriniz söz konusu mu?**

Türkiye'nin zeytinyağındaki gerçek potansiyelinin ortaya çıkması ve ihracatın önünün açılması en büyük hedefimiz. Orkide riviera ve Orkide sızma zeytinyağıyla, ABD ve Japonya'yı hedef pazar olarak seçtik. Ayrıca birbuçuk milyar nüfusuyla, Çin de bizim için büyük bir pazar. Çin halkının yüzde 5'inin zeytinyağı tüketmesi demek, Türkiye kadar bir pazar oluşması anlamına geliyor. Ayçiçek yağında Çin'e yıllık 5 bin tonluk ihracatla iyi bir konumdayız. Çinliler zeytinyağının faydalarını öğrendi. Çin, yıllık 9 bin ton zeytinyağı alımı gerçekleştiriyor. Türk zeytinya-

ğı, uluslararası kalite standartlarında ve bu pazardaki tanıtım fırsatlarını iyi kullanarak zeytinyağı ihracatımızı da rahatlıkla yükseltebiliriz.

**Uluslararası fuarlarda
markamızla tanındık**

**Orkide'yi uluslararası bir mar-
ka yapma konusundaki çalışma ve
yatırımlarınız nelerdir?**

Yurtiçi ve yurtdışı fuarlardaki tanıtım fırsatlarını kaçırmıyoruz. 2009 yılında yurt içi ve yurtdışında 20 fuarda tanıtım yaptık. Türk zeytinyağının kalitesinin dünya standartlarında olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Türkiye, kişi başına yıllık bir litrelik zeytinyağı tüketimiyle Avrupa'nın çok gerisinde. Biz de Orkide olarak diğer ürünlerle birlikte zeytinyağının tanıtımına özel önem veriyoruz. Türk zeytinyağının dünyada markalaşması için çalışıyoruz. Her yıl uluslararası

fuarlara katılarak ayçiçek ve mısır yağının yanı sıra zeytinyağında da önemli ihracat bağlantılarına imza atıyoruz. 2009 yılında Libya, Yemen, ABD, Hong Kong, Çin, Irak, Almanya, Dubai ve daha birçok yurtdışı gıda fuarında uluslararası alıcılarla bir araya geldik. Karayip Adaları, Barbados ve tarımda zengin bir potansiyele sahip Güney Amerika, Panama, Honduras, Kolombiya’da da kendimizi kanıtladık. 2009 yılında gerçekleştirdiğimiz 55 bin tonluk ihracatla önemli bir başarıya imza attık. Fuar ve tanıtım ağırlıklı büyüme stratejisiyle, dünyada 90’ın üzerinde ülkede tanınan ve bilinen bir markayız.

Yıllarla birlikte büyüme hedeflerimiz de büyüyor

Son on yıldır Türkiye’deki ilk 500 sanayi kuruluşu içinde giderek yükselen grafikte ilk sıralara taşıyorsunuz. İstikrarlı büyüme hedeflerinizi gerçekleştirme ölçütleriniz konusunda neler söylersiniz?

İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) açıkladığı Türkiye’nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu sıralamasında 2008 yılında Türkiye’nin en büyük 122’nci şirketi olduk. Ege Bölgesi Sanayi Odası’nın ilk yüz sanayi kuruluşu listesinde 2008 yılında 19’uncu sırayı alırken; 2010 yılına kadar İSO’da en büyük 500 sanayi kuruluşu araştırmasında ilk 100’e girmeyi, EBSO’da ise ilk 10’da yer almayı hedefliyoruz. 2008 yılı rakamlarına göre Türkiye’nin en büyük 97’nci ihracatçısı konumundayız. Son 10 yılda 10,6 kat büyümeyi başardık. “Son 10 yılda Cirolarını Katlayan En Hızlı 100 Şirket” araştırmasında 2008 yılının en hızlı büyüyen 9’uncu şirketi olarak yerimizi aldık.

Yeni yatırımlarımızla iç-dış pazara iddialı hazırlanıyoruz

2010 yılı satış hedefleriniz nedir? Yeni yatırımlarınız olacak mı? Küresel ekonomik krize rağmen devam etmekte olan yatırımlarınız var mı?



Tüm dünyayı etkisi altına alan ve reel sektörü olumsuz etkileyen ekonomik kriz ortamında, 15 milyon avroluk yatırımla sıvı yağ sektöründe ambalajlama ve dolum hatlarının yeni kuşak teknolojiyle modernizasyonunu sağladık. Yeni teknolojiyle endüstriyel pazardaki ağırlığımızı ve ürün çeşitliliğimizi de arttırdık. 15 milyon avroluk yatırım, bize enerji verimliliği konusunda önemli katkı yapacak ve enerji maliyetlerinde yüzde 25 - 30’a varan tasarruf olanağı yaratıyor. **Yeni yatırımla Türkiye’de yıllık toplam 600 bin tonluk margarin sektörünün 350 bin tonluk bölümünü kapsayan endüstriyel pazarda atılım yaptık.** İdeal Orkide markasıyla endüstriyel pazardaki ürün gamımızı genişlettik.

Margarin üretimindeki yeni teknolojiyle tüketicilere, pastacılık ve catering sektörüne sağlıklı ve kaliteli ürünler sunuyoruz. Endüstriyel pazar için mevcut bayi ağına yanı sıra özel bayi ve distribütörlükler de oluşturuyoruz. İdeal Orkide ürünleri market ve hipermarket raflarının da vazgeçilmez ürünleri olacak. İç pazar satışıyla birlikte Rusya, Balkan ülkeleri ve Türkî Cumhuriyetlere de ihracat gerçekleştireceğiz. 2009 yılında sıvı yağ ve margarinde toplam 55 bin ton olan ihracat rakamını 2010 yılında 60 bin tona yükseltmeyi hedefliyoruz. Ekonomideki inişli çıkışlı grafiğe rağmen, istikrarlı büyümeye devam ediyoruz. Yeni pazarlara açılarak ihracat rakamlarımızı her yıl yukarıya taşıyoruz.■

İç tanıtıma fon ayrılmalı



Aslı Bozoklar Sokol

Sokol Tarımsal A.Ş.'den Sayın Aslı Bozoklar Sokol ile konuştuk. Sayın Sokol, Ayvalık'ta zeytine olan sevgi ve merakla başlayan işin zamanla nasıl büyütülerek günümüzde 'Delice Sokol' markası adı altında yurtiçi-yurtdışı pazar yarattıklarının öyküsünü paylaştı. Konuşmasının devamında sektör adına da önemli açıklamalarda bulunan Sokol, Zeytinyağının iç talepteki pazarının artması için özellikle 'Zeytin ve Zeytinyağı Tanıtım Komitesi'nin gerekirse ihracatçı ağırlıklı yönetiminin farklı kesimlerce harmanlanarak hem bütçelerinin artırılması hem de ihracata dayalı tanıtım kampanyaları yanında iç tanıtıma da yönelik kampanyalar yapılması gerektiğine dikkat çekti.

Delice, bir sevda idi ama 'Delice Sokol' markasıyla pazarlara kalite imzası attı

Değerli aile büyüğünüz Hasan Sokol'un 1913 yılında Ayvalık'a yerleşerek 450 adet zeytin ağacı alması ile başlayan zeytincilik işinizin günümüzde geldiği ağaç, işletme ve işleme kapasitesi nedir?

Bizim asıl aile işimiz; yapı marketçiliği ve inşaat taahhüdüdür. Eşimin dedesi Ayvalık'ta bu işle uğraşmış. Daha sonra oğlu ve torunları yani eşim ve kardeşleri Türkiye'nin ilk Yapı Marketini Ayvalık'ta kurmuşlar. Eşimin dedesinin 450 ağaçla başlayan zeytin hobisi, sonraki nesilde de olan zeytin aşkıyla hızla bir serüvene dönüşmüş. Zeytin ağaçlarını artırarak 40 bin ağaca ulaşmışlar. Önceleri hobi olarak, Yapı Marketin arka tarafındaki arazide, zeytin havuzlarında üretilen zeytinler

kapasite olarak artınca fabrika kurmaya karar vermişler. 1985'de 18 dönüm üzerine 500 metre kare kapalı alanda üretime başlanmış. 2000 yılında bu alan 5.500 metre kareye çıkartıldı. Kurduğumuz modern tesisin yanı sıra nostaljiyi yaşatmak adına sulu baskı yapan geleneksel taş preslerimizi de koruduk. Hatta bunu çok enteresan buldukları için zaman zaman yabancı turistler fabrikamıza tur düzenleyip ufak çapta da olsa alışveriş yapıyorlar.

Bugün yılda 1520 ton zeytinyağı, 795 ton yeşil ve siyah zeytin, 3 bin adet zeytinyağı sabunu, 3420 ton yağlı prina üretiyoruz. Üründe, kaliteyi arayan seçici bir kesime hitap ediyoruz. Bu yüzden de sınırlı bir kapasiteye sahibiz.

'Sokol Delice' markasının oluşum öyküsünden bahseder misiniz?



Delice, zeytinin atasıdır. Çekirdek ekilerek elde edilen ağacın mahsulü, delice zeytinidir yani yabani zeytindir. Zeytin daha sonra aşılanarak diğer çeşitleri elde edilir. Zeytinin ilk doğal halinin ismi 'Delice' olduğu için biz de markamızı 'Sokol Delice' yaptık. Soyadımızı da markamıza özellikle verdik çünkü bu iş, aile şirketi çatısı altında yürütülmektedir. Bizzat işin başında eşim ve kardeşleri durduğu için kontrol ve disiplin çok yüksektir; bu da Sokol Delice olarak bizim başarımızı perçinliyor.

İtalyan Enstitüsü ICEA tarafından belgelen organik tarım programına dâhil oluşunuzun detaylarını öğrenebilir miyiz?

Evet, ICEA Organik Tarım Sertifikamız var. Yeni fideler ektik. Organik Tarımla ilgili üç yıldır yoğun çalışmaya içerisindeyiz. İnşallah 2011 itibarıyla piyasaya yeni ürünlerle gireceğiz.

Satışlarımızın yüzde 15'i web üzerinden

'Sokol Delice' markası adı altındaki zeytin, zeytinyağı ve sabun ürünlerinizin iç pazarda tüketilmesi için geliştirdiğiniz satış pazarlama alan ve teknikleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Web tabanlı alışveriş sitesi uygulamanızın satışlarımızdaki yeri nedir?

Butik bir firmayız dolayısıyla kaliteyi korumak bizim için çok önemlidir. Satış kapasitemizi, kaliteyi bozmamak adına kontrollü bir şekilde artırıyoruz. Yıllardır sadece bizim yağımızı kullanan 7 bin aile müşterimiz (restoran, kafe, butik shop) var. Ürünlerimizi toptancılar vasıtasıyla Ege, Akdeniz, İç Anadolu ağırlıklı pazarlıyoruz. Ara sıra fuarlara katılarak yenilikleri de takip ediyoruz. Çok fazla reklam yapmıyoruz çünkü müşteri kitlemiz bizi zaten biliyor ve rahatlıkla ulaşıyor. Birbir

lerine tavsiye ediyorlar; bu sebeple müşteri memnuniyeti bizim için her zaman çok önemlidir. Sabit müşterilerimize rutin gönderilerimiz olur. Şimdilik satışlarımızın yalnızca yüzde 15'i web tabanlı olmakla beraber yakın gelecekte çevrimiçi satışların büyük oranda artacağına inanıyorum. Özellikle genç kesim, gelişen teknoloji ve yoğunluk sebebiyle internet üzerinden çevrimiçi alışları tercih ediyor.

İç piyasaya ağırlık verdik ama dış pazarda da markamızı tanıtmaya devam ediyoruz

Uluslararası alanda aldığımız kalite ödüllerinizin ihracatınıza etkileri oldu mu? Zeytin ve zeytinyağı ürünleriniz en çok hangi dış pazarlarda yer buluyor? Küresel kriz doğrultusunda ihracatınızın aldığı etkiler ile ihracatınızı artırmak için yeni pazar arayışlarınız konusunda neler söylersiniz?

Geçen yıllarda ihracatımız daha geniş çaplı olmakla birlikte halen çeşitli Avrupa ülkelerine, ABD'ye zeytin, zeytinyağı ve zeytinyağı sabununu ihracatlarımız oluyor. Küresel krizden tabii ki bu sektör de etkilendi. Ancak sektörde bizim 'sürekli' ve 'değişken' müşteriler olmak üzere iki tip müşterimiz mevcuttur. Son yıllarda bizim için daha kazançlı olduğu için iç piyasaya daha çok ağırlık verdik. Çünkü yerli müşterilerimizin çoğu sürekli müşteri grubumuzdandır. Bu müşteri grubu öyle bir gruptur ki sizin yağınıza bir kere alıştılar mı başka bir lezzet ve marka arayışında bulunmazlar. Dış piyasaya ise yağımızı dökme olarak değil de markalı olarak sunmak istiyoruz. Çünkü Ayvalık yöresi yağı gerçekten çok özeldir. Bunu bilen birçok yabancı firma bu yörenin yağını markasız alıp, daha düz yağlarda esans niteliğinde kullanıyorlar. Ayvalık yöresinin yağ kalitesini, uluslararası platformlarda tanıtmamız gerekiyor. Sokol Delice olarak bu sebeple dünya çapında hatırı sayılır bazı kalite kontrol firmalarına yağımızı test ettiriyoruz. Birçok uluslararası birincilik ödülümüz var. Kazandığımız ödüllerle müşteri

portföyümüzde de elbette artış oldu. Sık sık ödüller alarak kalitemizi koruduğumuzu gösteriyoruz. Çünkü tüketiciler bu ödüllerden çok etkileniyor. Özellikle yabancı piyasada seçicilik daha fazla çünkü alternatif bol ve rekabet çoktur. Önümüzdeki yıllarda ihracat noktalarımızı ve kapasitemizi artırmayı planlıyoruz. Organik pazarda da ülkemizi tanıtmak istiyoruz. Tüketici kitlesine açılmadan önce ödüllerimizle alt yapı hazırlıyoruz çünkü Ayvalık yöresi Sokol Delice Yağını marka olarak satmak istiyoruz. Bu konuda ciddi bir şekilde çalışıyoruz.

Yağ, iç piyasada rağbet görmeyince değerinin altında ihracatçıya veriliyor

Zeytincilik sektörü gelişimine ve ihracat artırmaya yönelik Devlet politikalarını yeterli görüyor musunuz?

Devletimizin zeytin ağacı artırma çalışmalarını olumlu buluyorum. Altı yıl içinde 60 milyon sertifikalı fidan ekilmiştir. 100 milyon olan ağaç varlığımız böylelikle 160 milyon olmuştur ki bu son derece iyi bir gelişmedir.

Devletimiz, ihracatta ton başına 150 ile 450 Dolar arası teşvik veriyor. Devletin bu teşvik politikasını olumlu buluyorum. Ancak zeytinyağı üreticilerine kilo başına verilen 22 kuruşluk prim, yurtdışındaki rakiple-

rimize verilen 1,4 Avro ki TL olarak yaklaşık değeri 3 TL'dir; bu primle karşılaştırılırsa yerli üreticinin mağduriyeti ortaya çıkar. İç piyasada durum maalesef ki kötü... Maliyetler yüksek olunca, zeytin fiyatlarına yansıyor. Üretici, prim düşük olduğu için yağın fiyatında düşüş yapamıyor yoksa zarar eder. Pahalı sürmek zorunda kalınca da malını satamama sıkıntısıyla karşılaşıyor. Aslında bu da ihracat yapanların biraz işine geliyor çünkü yağ, iç piyasada rağbet görmeyince sonunda değerinin altında ihracatçıya veriliyor.

Bu problemin biraz da Zeytinyağı Tanıtım Grubunun iç piyasada yeterli tanıtımı yapamamasından kaynaklandığını düşünüyorum. Öncelikle bütçe sınırlı, tanıtıma az fon ayrılıyor. Tanıtım grubunu oluşturanlar, İhracatçılar Birliği'nden seçiliyor. Durum böyle olunca iç piyasadaki tanıtım onlar için pek önem taşıyor. Bu mağduriyetin giderilmesi için Tanıtım Grubunun kadrosuyla ilgili yönetmeliğinin değişmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu gruba Ticaret Borsası, Ticaret ve Sanayi Odaları, Ulusal Zeytinyağı Konseyi gibi farklı kuruluşlardan çalışanlar dâhil edilip, mozaik bir yapı oluşturulursa daha sağlıklı olacaktır. Çeşitli katkılarla bütçe de büyüyeceği için tanıtımlar artacaktır. Böylelikle zeytinyağına iç talep de artacak ve hak ettiği değeri bulacaktır.

Sizin aracılığımızla buradan tüm EĞİAD'lı kardeşlerimin yeni yılını kutluyorum. ■



*“Dünya
mutfaklarının
tercihi”*

*Joe Cohen
Fransız Mutfağı Şefi
“La Cigale”*



orkide

www.orkide.com.tr

ZEYTİN AĞACI: MİTOLOJİNİN GÖRGÜ TANIĞI



Prof. Dr. Suat ÇAĞLAYAN



Bahar bir başkadır bahçelerimde...

“**Biraz insan, biraz ağaç, biraz da tanrıdır**” dersek yanlış olmaz zeytin ağacı için...

Yüzlerce, binlerce yıl süren yaşamını insanların sağlık ve mutluluğuna vermiş bir anne gibidir o...

Zeytiniyle ve yağıyla insana verdiği uzun ve sağlıklı bir yaşamın yanı sıra ‘zeytindalı’yla da barış ve mutluluk sunar insanoğluna...

İnsan cehennemden nasıl korkarsa, zeytin ağacı da öyle korkar ateşten...

Çünkü binlerce yıl her sıkıntıya dayanmış olsa bile ateşe dayanıksızdır, bir yaprağı tutuşmasın, yanar kül olur...

Hem de ne yangın! Cayır cayır, zeytinliklerin kökünü kazıncasına...

Yanarken yapraklarından duyulan çıtırtı, can çekişen ağacın imdat çıığı gibidir...

Yüreğiniz de birlikte kavrulur bu korkunç görüntüyü izlerken...

KIVRIMLARINDA BİN ANLAM VARDIR

Pek bilinmeyen bir özelliği vardır zeytin ağacının...

Gövdesinde, yüzlerce binlerce yılın oluşturduğu kıvrımlar, yaşlı bilgelerin alnındaki kırışıklıklar gibidir...

Her bir kıvrımda geçirilen binlerce yılın deneyimi yatar...

Zeytin ağacının iki üç bin yıl yaşayabildiği bilinir, ama fosil analizleri en az 50 bin yıllık bir geçmişinin olduğunu gösterir...

Yani yazılı tarihten çok öncesini yaşamış, söylenceler (mitoloji) dönemine görgü tanığı olmuş gibidir zeytin ağacı...

Gövde kıvrımlarında; mitolojinin tanrıları, tanrıçaları, kahramanları ve perilerinin vücut çizgilerini görürsünüz...

Sanki yaşam boyu gördüklerinin resmini gövdesine yapmış gibidir...

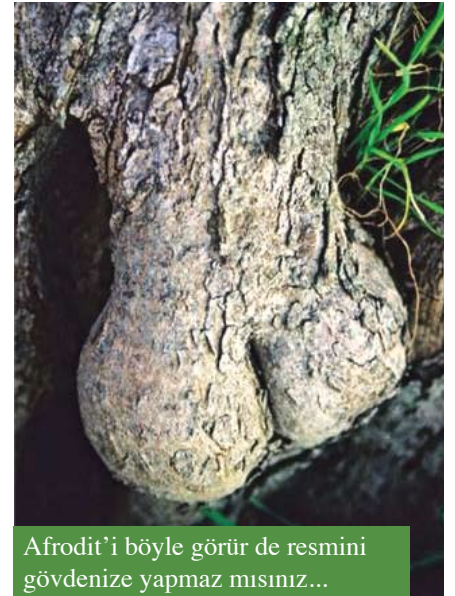
Zeytin ağacını, gövdesindeki kıvrımların yumuşaklığı nedeniyle daha çok bir kadın diye görürüm...

Sadece gövdesindeki figürler değildir elbet ona kadın niteliği kazandıran...

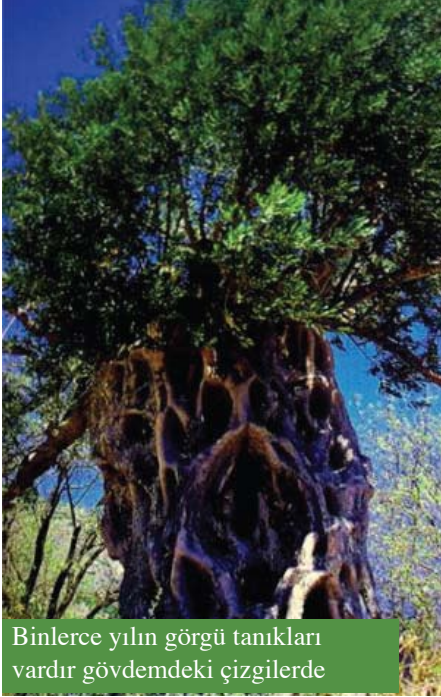
Kadın doğasında var olan, yaratıcılığın, yaşatıcılığın, şefkat ve üretkenliğin zeytin ağacında da var olmasıdır onu bir kadın (ya da ‘ana’) ile benzer yapanlar...

Yaşam iksiri zeytinyağıyla, besin kaynağı zeytiniyle, barış ve mutluluk simgesi zeytin dalı ile, söyler misiniz, kadın mı olmak ya da erkek mi olmak yakışır zeytin ağacına?...

Ege’nin neresinde olursanız olun,



Afrodit’i böyle görür de resmini gövdenize yapmaz mısınız...



Binlerce yılın görgü tanıkları vardır gövdemdeki çizgilerde



Bu gebe kadının Zeus'a gebe olan Rhea olduğunu söylesem inanır mısınız...



Bilir misiniz ak güvercinin ağzında size zeytin dalını benim gönderdiğimi...

bir zeytin bahçesinden geçerken durun...

Yaşlı bir zeytin ağacına yaklaşın ve gövdesindeki kıvrımların oluşturduğu şekillere, çizgilere dikkatle bakın...

Bakarken gördüklerinize bir anlam yüklemeye çalışın...

Kim bilir ne çok şey göreceksiniz, ne çok şeye benzeteceksiniz gördüğünüz figürleri...

İşte ben bunu yapıyorum sadece: Bakıyorum, görüyorum ve fotoğraflarını çekiyorum...

Birkaç sergi açtım bugüne kadar, gördüğüm ve fotoğrafını çektiğim bu

gövde figürleriyle...

Böylesine uzun bir geçmişten gelen ölümsüz ağacın gövdesindeki figürlere 'mitolojik' anlamlar katarak, açtığım sergilere de "Mitolojinin Görgü Tanığı" adını koydum her defasında...

Size bu sergilerde kullandığım fotoğraflardan bazılarını ve onlara yüklediğim anlamları sunuyorum burada...

Ve bir de bir şiirle kutsuyorum bilge ağaç zeytin ağacını...

ZEYTİN AĞACIYIM BEN

Ben, kırk bin yaşında bir ermişim ve dünyaya, TUFAN'dan sonra ilk ben gelmişim.

O gün bu gün yaşam vermeye

çalıştım size zeytinimle yağımla...

Beğenmediniz.

Barışasınız diye, ZEYTİN DALI gönderdim size ak güvercinin ağzında...

Dinlemediniz.

Gövdemde, Anadolu Kadını'na ördürdüğüm güzellikleri sundum size...

Baktınız ama görmediniz.

Oysa ki ben zeytin ağacıyım

Meyvamda yaşam,

yağımda ışık,

dalımda barış ve umut var benim gövdemdeyse gizem.

Ben, tek tanrılı, çok tanrılı, tüm dinlerin kutsal ağacı

Ben, tüm canlıların baş tacıyım.

Bana bakıp geçmeyin!

Yaklaşın ve beni görün!

Çünkü ben, kökleri öpülesi

ZEYTİN AĞACIYIM ■



Karadeniz'deki bahçelerimden geldi bu fotoğraf. Temel'di galiba sahibini adı...



Anne sevgisinden büyüğü olmaz. Rhea'nın Zeus'a sarılışına baksanıza...

Hediye amacıyla özel üretilmişti; marka oldu...

Keskinoğlu Şirketler Grubu Pazarlama Grup Başkanı Sayın Keskin Keskinoğlu ile adıyla, tadıyla, sunumuyla özel bir marka olan 'Ravika Zeytinyağları'nın üretim ve gelişim sürecini konuştuk.

1856 yılına ait taş baskı makineler ile üretim

Ravika markası adı altındaki ürünlerin, 2005 yılında Keskinoğlu'nun kurucusu İsmail Keskinoğlu'nun anısına eşe, dosta hediye edilmek üzere butik üretimle başladığını kaydeden Keskin Keskinoğlu, "Bu üretimde, 1856 yılına ait taş baskı makineler kullanılıyordu. Hediye edilen kişilerin arasında Migros yöneticileri de bulunuyordu ve ürün çok beğenildiği için Migros'tan ürünü satışa sunma teklifi geldi. Bu gelişmenin de etkisiyle, bu alana yatırım yapmaya başladık ve 2005 sonu 2006 başı gibi Ravika, tüketiciye sunuldu. Yerleşik bir pazar olan zeytinyağı pazarında bugün 4'üncü yılında olan bir marka olarak yüzde 5 pazar payı yakaladı" dedi.

'Ravika Zeytinyağı' İsmail Keskinoğlu'nun 1900 yılında doğduğu köy olan Yunanistan'ın Drama Kasabası'na bağlı Ravika Köyü'nün bire bir örnek alınarak 2005 yılında Manisa Akhisar'da kurulmasının ardından köyün içerisinde yer alan Drama Yağhanesi'nde başlamış.

Ravika, dünyanın 41 ülkesinde tüketicisiyle buluştu

Yaklaşık 100 dönüm arazi üzerine kurulu Ravika Köyü'nde üretilen Ravika Zeytinyağı'nın, 1856 yılına ait tarihi makineler kullanılarak taş baskı – soğuk sıkım yöntemiyle üretilmeye başlandığını anlatan Keskinoğlu, Ravika'nın siyah özel şişelerde satılan ürünlerinin halen bu yöntemle üretildiğine dikkat çekti. "Ravika Zeytinyağı, Ravika Köyü'nde yetiştirilen zeytin ağaçlarından özenle toplanan zeytinlerle ve soğuk sıkım yöntemiyle üretildiği için hem antioksidan ve vitamin de-



Keskin Keskinoğlu

ğeri yüksek hem de fark edilen bir lezzet üstünlüğüne sahiptir” diyen Keskinoğlu, Ravika'nın şu anda dünyanın 41 ülkesinde tüketiciyle buluştuğunu belirtti.

Drama Yağhanesi'nde, Ravika Zeytinyağı'nın bir bölümü üretiliyor. 1856 yılına ait makinelerin kullanıldığı bu üretimde taş baskı ve soğuk sıkım yöntemi kullanıldığı için elde edilen zeytinyağı fark edilen bir lezzet üstünlüğüne sahip...

Keskin Keskinoğlu, Drama Yağhanesi'nde üretilen yağ ile üretim tekniklerini şöyle anlatıyor: “Bir diğer farkı da, normalde yaklaşık 4 kilo zeytinden 1 litre zeytinyağı elde edilebiliyorken, Drama Yağhanesi'ndeki üretimde 1 litre zeytinyağı elde etmek için 6-7 kilo zeytin kullanılıyor.

Ravika zeytinyağı üretimi için özenle seçilen zeytinler, Drama yağhanesinin içindeki yıkama makinesinde dal ve yapraklarından ayrılarak yıkanıyor. Yıkanan zeytinler helezonlar aracılığı ile ezici taşlara geliyor. Burada 30 dakika boyunca ezilen ve hamur haline getirilen zeytinler, sıkım çuvallarına doldurularak cold presin üzerine diziliyor. Hamur halindeki zeytin, cold preste 1 saat boyunca sıkılıyor.

Bu işlem sonrasında zeytinin kara suyu ve yağı birlikte elde edilerek, bu haliyle dinlendirme havuzuna dolduruluyor. Burada 3-4 saat bekletiliyor. Yağın özgül ağırlığı nedeniyle bir süre sonra zeytinyağı yüzeye yaklaşır ve havuzların altındaki vanalar açılarak zeytinin suyu dışarı atılıyor. Bu işleme havuzda saf yağ kalana kadar devam ediliyor. Elde edilen yağ, dolmuş tesislerine gönderiliyor.

Elde edilen bu zeytinyağı, öncelikle kalite kontrol laboratuvarlarında HACCP Gıda güvenliği testlerinden geçiriliyor. Daha sonra kontrol ve analiz işlemleri tamamlanarak depolama tanklarına konup, 1. filtreleme işleminden (kâğıt filtreleme işlemi) geçiriliyor ve böylece birinci filtre aşaması sona erdiriliyor. İlk filtrelemede içindeki tortularından arındırılan zeytinyağı, depolama tanklarında 15 gün dinlendirilerek ikinci filtreleme (toprak filtreleme işlemi) aşamasına geçiriliyor. Bu aşamadan sonra

tekrar depolama tanklarına alınan zeytinyağı son olarak ipek filtreleme işleminden geçtikten sonra dolmuş yapıyor”.

Keskinoğlu Türk tüketicisine sunduğu yenilikler ile markasını güçlendiriyor

Konuşmasının devamında Keskinoğlu olarak, her zaman dünyadaki son eğilim ve teknolojileri çok yakından takip ettiklerini ve her zaman Türk tüketicisine bu yenilikleri sunan ilk marka olmaya çalıştıklarını kaydeden Keskinoğlu, “**Bu gelişmeleri takip etmek, iç pazarda tüketicilerimiz için farklılık yaratmamızı ve tercih edilmemizi sağlarken yurtdışına ihracat yaparken de sektördeki diğer firmalara oranla bir adım önde olmamızı sağlıyor**” dedi ve açıklamasını şöyle sürdürdü:

“Burada iki örnek verebiliriz. Türkiye’de ilk kez nitelikli yumurta üretimine 2000’li yılların başında biz başladık. Omega3, Selenyumlu, DHA’lı ve Doğal Besi yumurtalardan oluşan bu nitelikli yumurta pazarı şu anda 10 milyon dolarlık hacme ulaştı. Diğer bir örnek de ‘**Pratik Lezzetler**’ olarak bilinen işlenmiş ürün gamımızdaki ürünlerin ambalajlarında yaptığımız değişikliktir. Keskinoğlu olarak 2007 yılında 500 bin dolar yatırım yaparak Türkiye’de Renk Kodlu Gıda Etiketleri Sistemi’ne geçen ilk firma olduk. Yurtdışında oldukça yaygın olan bu uygulama, tüketicinin doğru seçimleri yapabilmesi için çok önemlidir. Tüketiciler bu ambalajlarla Keskinoğlu ürünlerindeki yağ, doymuş yağ, şeker ve tuz miktarlarının hangi seviyede (kırmızı=yüksek, turuncu=orta, yeşil=az) olduğunu kırmızı, turuncu ve yeşil renkli kodlama sistemi sayesinde kolaylıkla görebiliyor”.

Keskinoğlu olarak Türkiye’den AB’ye ihracatı ilk biz gerçekleştirdik

AB’ne ihracat yapma ön lisans numarasını 2003 yılında aldıklarını ifade eden Keskinoğlu, “**Sektörümüz uzun zamandır bu konuda gelişme-**



ler bekliyordu. Nihayet 2009 yılında AB’ye ihracat yapmaya başladık. Keskinoğlu olarak Türkiye’den AB’ye ihracatı ilk biz gerçekleştirdik. Şu anda Almanya, İtalya, İsveç, Finlandiya ve Avusturya’ya ihracat yapıyoruz. AB pazarında oldukça iddialyız. Brezilya ve Taylandlı üreticilere büyük rakip olacağız” şeklinde konuştu.

Krize rağmen büyüdük

Keskinoğlu olarak sektördeki 47 yıllık tecrübeleriyle, Türkiye’yi de yakından etkileyen küresel ekonomik duruma rağmen büyüme hedeflerini koruduklarını belirten Keskinoğlu Şirketler Grubu Pazarlama Grup Başkanı Sayın Keskin Keskinoğlu, planladıkları yatırımlarını sürdürdüklerini ve personel çıkarmadıklarını hatta çalışan sayılarını arttırdıklarını söyledi. “**2009 hedeflerini yakalamak için yönümüzü ihracatta liderliğe ve iç pazarda yaygınlaşmaya çevirdik**” diyen Keskinoğlu, ürünlerinin satıldığı nokta sayısını 20.000’den 25.000’e yükselttiklerini kaydederek, “**Yeni bölge müdürlükleri kurduk ve daha fazla tüketiciye ulaştık. Bu yıl, 12 yeni pazara girerek ihracat yaptığımız ülke sayısını 42’ye çıkardık**” dedi.

Türk üreticilerin AB ülkelerine ihracat yapamadıklarına dikkat çeken Keskin Keskinoğlu, konuşmasını; “**AB ülkeleri, kendi üreticilerini korumak için litre başına 1,1 Euro’luk fon uyguluyor. AB ülkelere ihracat yapabilmek için Tarım Bakanlığı’ndan bu konuda destek bekliyoruz**” diyerek tamamladı. ■

1946'dan bugüne Lezzetin Doğası



3boyut.com.tr



www.ekizyag.com

Şehitler Caddesi 1508 Sokak No: 4 Alsancak 35230 İZMİR - TÜRKİYE
Telefon: +90 232 488 57 00 Faks: +90 232 463 09 18
E-Posta: ekiz@ekizyag.com

EGE'DE ULUSAL EKONOMİNİN DOĞUŞU - I

Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Borsaların Tarihçesi



Yaşar Aksoy

Hamidiye Kahramanı Rauf Orbay, İzmir'de dalgalanan yabancı bayrakları gördüğünde. "Biz cephede boşuna dövüşüyoruz, düşman bizi çoktan içimizden ele geçirmiştir" demişti... Meşrutiyet'te 10 kişilik İzmir Ticaret Odası yönetim kurulundan yalnız bir üye, Türk'tü... 1881'de ihracata başlayan kuruyemişi Mehmet Suphi Efendi, İzmir'in ilk milli tüccarıydı... Bu spotlar, İzmir'in Osmanlı'nın son dönemindeki gayrı-milli ekonomik

gerçeklerine vurgu yapan tespitlerdir. Yakın tarihimizde *Hamidiye Kahramanı* olarak ün yapan Rauf Orbay, Birinci Dünya Savaşı'nda Bahriye Müsteşarı olarak İzmir'e gemisiyle geldiğinde, yanında bulunan 4. Kolordu Kurmay Başkanı Cafer Tayyar Paşa'ya şunları söylemişti:

"... Biz galiba boşuna dövüşüyoruz. Şu İzmir Limanı'nda dalgalanan yabancı bayrakları gördükten sonra acı gerçeği bir kez daha anladım. Şu İngiliz bayrakları, şu Yunan sancakları, şu Fransız armaları güya, Türk olan bu kentte gerçek hâkimiyetin kimde olduğunu haykırıyorlar. Biz, bu kenti savunmak için denizlerde dövüşüyoruz. Oysa, onlar içeride kuyumuzu kazıyorlar. Yunan denizinde hiçbir Türk sandalına rastlamadım. Oysa onların tüm gemileri limanda sürekli bir şeyler indirip bindiriyor. Ayakta uyuyoruz... Biz, Vatan olarak çok şeyimizi kaybetmişiz zaten." Rauf Orbay'ın İzmir'i gözlemleyerek vardığı sonucu, *Namık Kemal* tüm ülkeyi ilgilendirir biçimde "Va-veyla" isimli şiirinde bir anlamlı şiir olarak söylememiş miydi?

**Ah, böyle gezer miydi hiç canan,
Gül değil arkasından kanlı neferi
Sen misin, sen misin ey garip vatan?**

Evet, devletin çöküş döneminde başta *İzmir* olmak üzere, *İstanbul*, *Selanik* ve *Beyrut* gibi kentler, çok yoğun biçimde yabancı egemenliğine sahne olmuştu. Vatan, elden gitmiş miydi? Askeri bakımdan daha elden gitmemişti, ama ekonomik bakımdan çoktan uçup gitmişti...

"Gâvur İzmir" Diye Bir Kent

20. Yüzyılın başındaki *İzmir* kenti, İngiliz, Fransız, Amerikan, İtalyan, Yunan kumpanyalarının oluşturduğu sanayiden ticarete, ulaşımdan madenler, bankacılıktan sigortacılığa kadar uzanan geniş bir sömürü coğrafyasının, tüm hazinelerinin biriktiği ve rıhtımına yanaşan yabancı bandıralı gemilerle yurtdışına kaçırıldığı bir ticaret, zevk ve eğlence kentidir.

Görkemli güneşini batırmamaya ant içen *Britanya* sahibi olduğu *Aydın-İzmir Demiryolu*, ve azman gibi şirketleri ile bu paylaşımın en büyük dilimini koparıırken, *Fransızların* da sömürge tipi şirketleri be bir demiryolları vardı: *İzmir-Kasaba hattı...* *Amerikalılar* tütün tekeli kurmuşlardır. Bu devletlerin hemen dizi dibinde, Megalo İdea'yı, Eski Roma'yı diriltmek isteyen *Yunanistan* ve *İtalya*, İzmir'de çok güçlü toplumsal koloniler oluşturarak, ekonomik yaşamda büyük ağırlık kazanmışlardır.

Hayret!.. O yıllarda kral 2. Leonard'ın tahta çıkması ile dünya çapında yayılma siyaseti izlemeye başlayan *Belçika* bile, İzmir'in can damar ekonomilerine sahiptir. İzmir Elektrik Şirketi, Göztepe Tramvay Kumpanyası, Körfez Vapurları İşletmesi ve Pamuk Mensucat ve Şark Sanayi Kumpanyası'ndaki büyük hisseler, "monklu, göbekli, beyaz şapkalı ve kıpkırmızı yüzlü" Belçikalı patronlarıdır.



Rauf ORBAY

Gelelim *Almanlara...* Ege'de fazla ekonomik varlıkları yok gibidir. Ancak Kayser Wilhelm'in "Berlin-Bağdat İmparatorluğu" için bol bol politik yatırım yapılmaktadır. Çünkü, Almanya Türkiye'yi bir "Everland" yapıp, toptan el koyma çabası içindedir. Düyunu Umumiye, tüm bu değişik yabancı çıkarları tek bir çizgide birleştiren başarılı bir örgüttür. *Devleti Aliye'nin* tüm gelirlerine el konmakta ve ekonomi denetlenmektedir. İzmir, bu talanın en yoğun biçimde yaşandığı bir faciayı sergilemektedir. Ege ve İzmir, Türk'ün gözyaşları içinde vur patlasın çal oyansın biçimde soyulmakta ve ekonomi kendi aleyhine işlemektedir.

Dans, müzik, eğlence, sterlin, mark, frank, drahm, dolar, şarap, kadın, altın, ithalat, kapitülasyon, sefahat, madencilik, vurgun, reji, komisyon, karaborsa, pazarlama, savaş kışkırtıcılığı, casusluk, sanayi, sigorta, nakliye ve tüm bunların toplamı olan dört dörtlük bir sömürü... İşte, buydu İzmir'e "Gâvur" damgasını vurdurtan!..

Müslüman'dan Hekim Olmaz

Peki, bir de *Türk İzmir* var mıydı?.. Tabii ki Musevilerle iç içe vardı. Basmane Garı'ndan denize inen dikin solundaki mahallelerde yaşarlardı. *Namazgâh, Tilkilik, İki-çeşmelik, Kemeraltı, Damlacık ve Güzelyalı* sahil şeridinin bir kesiminde Türkler vardı. Karanlıklar içinde çırpınan, padişah baskısının ve siyasi çekişmelerin kanlı çizmeleri altında inleyen, taassubun ve gericiğin bataklıklarında sızmış kalmış, geri ve yoksul bir halk... Yalnızca memur ve asker olmayı düşünebilen, kentteki 18 yabancı hastaneye karşılık, tek hastanesini ancak 60 yataklı olarak 1852'de inşa eden, kendi bağrından yetişmiş ilk doktoru *Mustafa Enver Bey*'i bile yılarca "Müslüman'dan hekim olmaz" diye yanına yaklaştırmayan, hatta doktorun sünnetinden bile şüphe eden, kentteki öğrenci



Osmanlı İzmir'inde tütün işletmesi



İzmir'e akan deve kervanları (1900'ler)

nüfusunun ancak dörtte birine sahip olan, hiçbir kız öğrencisi bulunmayan bir ahali, tabii ki sömürülecek tir!.. Hem de acımasızca!..

İşte tam bu noktadan konumuza girmek istiyoruz. Manzara-i Umumiye böylesine ümitsizken Türk cephesinde bu koşullara isyan eden birileri var mıydı?.. Politik anlamda *Jön-Türkleri* ve *İttihatçıları* biliriz. Bunlar, özgürlük ve milliyetçilik akımını, Osmanlı mülkünde ve bu arada *Gâvur İzmir*'de ateşleyen kişilerdir. Tarih kitapları onları uzun uzun anlatır.

Peki bu Milli Ateşin, ekonomik cephesi de oluşacak mıydı?.. Bu soruya yanıt vermek için sözü *Ege'nin İlk Milli Tüccarları*'na bırakmamız gerekecek. Onların öyküsünün incelenmesi, sorumlusunun yanıtını oluşturur.

"Milli İktisat" Özlemi Başlarken

Abdülhamit İstibdat'ını devirerek, 2. Meşrutiyet'i yaratanların iktidarı ele geçirmesiyle baş gösteren yenilikçi ve milli düşünceler, her alanda olduğu gibi, ekonomi ve tica-

ret yaşamında da Türklere tartışma fırsatını getiriyordu. Ulusal bilinç ve çağdaş uygarlık arayışları, giderek yabancı egemenliğindeki ekonomide bir "Milli İktisat" özlemi yaratacak mıydı?..

Meşrutiyetle yaşama geçen düşünceler, Türklerin ekonomik durumlarını güçlendirmesini ana amaç olarak ele almıştı. Meşrutiyetin ilk yıllarında Prens Sabahattin ve çevresi "*Teşebbüs-ü Şahsi*" ve "*Âdemi Merkeziyetçi*" görüşüyle özel girişimi savunuyordu. Sonradan Maliye Bakanı olan Cavit Bey ve dergisi "*Ulum-u İkdısiyye ve İctimaiye Mecmuası*" ise devletin de katkı ve yönlendirmeleriyle etkin bir ulusal ekonominin kurulmasını öneriyordu. *Cavit Bey* ve hele *Ziya Gökalp* gibi düşünürler, Osmanlı ülkesinin her yöresinde, *ulusal anlamda Türk ve İslam kökenli girişimciler* yaratılması için sürekli yayınlar yapmaktaydılar.

Oysa, ulusal ekonomi isteyen Türk girişimcilerinin, dışarıdan dışarıya kadar tümüyle yabancı ve azınlık egemenliğindeki ekonomik yaşama girebilmeleri oldukça zordu. Ekonomik ilişkiler, Kapitülasyonlar ve Duyun-u Umumiye gibi anlaşmalar ve örgütler yüzünden dış politikanın da temel sorunlarından biriydi. Yabancı devletlerce denetlenen bir ekonomik yapıda "*Hasta Adam'a taze kan verecek*" yeni Türk girişimcileri için, acaba yer bulunabilir miydi?..

İstanbul, Selanik, İzmir gibi kentlerde, İkinci Meşrutiyet sonrası ortaya çıkan ve ekonomik yaşamda söz



Osmanlı İzmir’inde incir-üzüm işletmesi

sahibi olmak isteyen Osmanlı girişimcilerinin tarihsel sorunu buradadır. Önlerinde yabancı bayrakların dalgalandığı, kapıları Türklere kapalı olan bir ekonomi kalesi vardı. Ama arkalarında ise Milliyetçilik dürtüsü içindeki *İttihat ve Terakki Cemiyeti* yer alıyordu.

Cemiyetin daha sonra iktidara geçmesi ile İstanbul milletvekili olan, “*Milli İktisat*” düşüncesinin eylemcilerinden *Kara Kemal Bey*, Meşrutiyetten hemen sonra şunları söyleyecektir:

“... Memleketimizde bir burjuva sınıfı meydana getirerek, *İttihat ve Terakki Cemiyeti*’nin bu sınıf sayesinde varlığını devam ettirmesinde çalışmak gerekmektedir ve bu amaçla cemiyet, milli şirketler teşkilline, bir milli banka kurulmasına ve Müslüman esnaf ve tüccarların birer cemiyet halinde birleşmelerine gayret eylemektedir...”

Yüzyılların sürükleyip getirdiği bilinçsizlik yüzünden Türk ve İslam kökenli kişilerin önce ekonominin ulusal önemini kavraması ve sonra da dayanışma içine girmeleri hiç de kolay değildi.

İzmir Ticaret Odası Kuruluyor

Cavit Bey Salnamesi’nin kayıtlarına göre caddelerinde özgürlük gösterilerinin yapıldığı Meşrutiyet İzmir’inde, Ticaret Odasını yönetenler şu kişilerden oluşuyordu: Başkan Gagos Efendi, İkinci Başkan Miralayzade Lütfü Bey, Karabet Arapyan, Bagos Varonyan, Zaharya Kökbaşoğlu, Kapsa Efendi, Bari Efendi, Hayim Bolaki, Mela Hova Efendi... On kişilik yönetim kurulunda tek Türk vardı. O da göstermelik olsun diye oraya konmuştur. Bu yönetim

kurulu, 1891 yılından sonra uzun süre yönetimde kalmıştı.

Meşrutiyet yıllarında İzmir’in ticaret yaşamıyla ilgili bazı anılar, o yılların resmi istatistiklerinden daha çarpıcı biçimde gerçekleri yansıtmaktadır. Bu konuda İzmirli tüccar ve sigortacı merhum *Nail Moralı* da şunları anlatır:

“...*Zahire borsasında Türk masası yoktu. Bütün simsarlar Rumdu. Whittal, Paterson, Allioti, Bart, Pavladis, Pegy, Athanasiadi, Ralli, Solari, en büyük ihracatçılarıydı. Bunlar zahire, pamuk, ve palamut ihraç ederlerdi. Üzümlü ihracatçıları arasında bir hayli Rum vardı. İşlenmiş incir ihracatçıları arasında Hamparsumyan gelirdi. Afyon ihracatçıları Lavino, Lavdeo, Fideo’ydu. Meyan kökünü İngiliz Forbes, tekel halinde ihraç ederdi. Meyanbalı fabrikasını da Forbes kurmuştu. İthalatın az kısmını Frenkler, çoğunu azınlıklar yapardı. Manifaturacılık hemen hemen Ermenilerde idi. Sivrihisaryan, Avadikyan, Spartalyan başta gelirdi. Bunların Manchester gibi merkezlerde alım satımları vardı. Demir, dökmü, makine, nalburiye Rumlar’da, kırtasiye ve hırdavat Yahudilerde idi. Orizdibank Bonmarse’de her şey bulunurdu. Kenoplu, Solari, Bazar Anglais lüks eşya mağazalarıydı. İthal mallarını Ege içlerinde en çok Rumlar dağıtırdı.” (Nail Moralı, *Mütareke İzmir, T.T.K. Yayını*)*

İlk İzmirli Milli Tüccarlar

İzmir’in ilk Türk ihracat taciri, 1881’de çarşı içinde kuruyemiş mağazası bulunan *Mehmet Suphi Efendi*. On yıl sonra Yahya Hayati Efendi ile Urlalı Hafız Mehmet Efendi’nin Hamidiye Vapur Şirketi’ni kurarak körfez içinde gemi işletmeye başlamaları, Türklerin girişimciliği açısından önemli bir dönemeçti. Yalnız, gerek Mehmet Suphi Efendi’nin ve gerekse Hamidiye vapur Şirketi’nin Ermeni ve Rum ortakları bulunduğunu belirtelim mi?..

İkinci Meşrutiyet Türklerindeki gi-

rişim çekingenliği psikolojisini kırmıştır. Yemiş çarşısındaki ticarethanelerini geliştirmek isteyen *Balcızade Hakkı Bey* başta olmak üzere, *Salepçizade Refik Bey*, *Buldanlı Hacı Emin ve kardeşi Ethem Bey*, *Alaiyelizade Mehmet Bey*, *Filibeli Hacı Süleyman*, *Akarcalızade Yahya Efendi* gibi tüccarlar giderek dışalım ve dışsatım gibi konulara el atacaktı. Bu arada Türk esnafı genellikle azınlıkların elinde olan Kemeraltı dükkânlarını ele geçirmeye başladılar. Bu eylemin öncüsü Devlet Hastanesi Başeczacısı Süleyman Ferit Bey’dir. Sahiplerinden dördü Rum, ikisi Ermeni olan Tilkilikte’ki Eczaneyi Ummumiye’yi 100 altın peşin 115 altın borçlanarak alan Süleyman Ferit Eczacıbaşı iki yıl sonra Kemeraltı’nın en gözde yerindeki Şifa Eczanesi’ni Rum sahibi Moraiti’den satın alacaktır. O esnada Türklerin elinde başka eczane olmadığını ilave edelim. Böylece Kemeraltı esnafına *Türklük Şuuru* getirecek bir önemli kişi İzmir’in ekonomik yaşamının içine girecektir. Bütün bu söylediklerimiz, o yıllardaki İzmir için çok önemli girişimlerdir. Daha sonra bu öncü Türk tüccarlarının çevresinde kümelenen birçok *Türk’ün* aklına, *İzmir Zahire Borsası* ve *Ticaret Borsası* gibi kuruluşların kapısından içeri girmek gelecektir.

Vali Rahmi Bey ve Celal Bey’in Çabaları

Balkan Savaşı’ndan büyük bozgunlar ve felaketler yüklenerek çıkan Osmanlı İmparatorluğu, yaralarını sarmaya vakit bulamadan bu kez dört yıl sürecek olan Birinci Dünya Savaşı’na girecektir. Galiçya’dan Yemen’e uzanan savaş yıllarında İzmir kenti, coğrafya bakımından savaşa en uzak noktada bulunmasına karşın yabancı istila heveslerini daima üstüne çeken bir bölge olarak gerilimli ve zor yıllar geçirir. Denizden ve havadan İngiliz uçakları tarafından sürekli bombalanan kentte, yoksulluk, salgın hastalıklar ve kargaşa büyük sorunlar yaratmış, Ege’nin her yöresinde olduğu gibi Türklerle yabancı Hıristiyan kesimler arasındaki



İzmir Limanı (1900'ler)

zıtlasma ve sürtüşme son sınırına varmıştı.

Ekonomiyi elinde tutan ve savaş İtilaf Devletleri'nin kazanmasını isteyen yabancı ve azınlık güçler, Türkün ekonomik bakımdan boğulması için akla hayale gelmeyen tertiplere yöneliyorlardı. Bu yüzden savaş yılları karaborsa, açlık ve sefaletle atbaşı ilerliyordu. Savaş yılları içinde, İttihat ve Terakki Partisi'nin İzmir'deki yöneticileri, halkın milli duygularını uyandırmak için büyük çaba harcamışlardı. Bu girişimin öncülüğünü İzmir Valisi *Rahmi Bey* ve İzmir sorumlusu *Celal Bey (Bayar)* yürütüyordu. Bu iki insan, Ege'de *milli burjuvazi* yaratma yolunda büyük çaba harcamışlar ve İzmir Ticaret Odası'na daha fazla üye sokmanın yollarını zorlamışlardı.

Bu amaçla, önce İzmir'de bir *Şimendifer Mektebi* açıldı. Bu okulu bitirecek Türk çocuklarının yabancıların ellerindeki demiryolu hattında söz sahibi olması amaçlanıyordu. Daha sonra Türk tüccarlar örgütlenilerek, ilk Türk kooperatifleri oluşturuldu. Balçova'da bu amaçla kurulan ilk kooperatif törenle açıldı.

Bu arada aşevleri açıldı. Aşevleri, yoksul ve aç binlerce Türkü bedava doyurmak için Türk tüccarların fedakârlığı ile açılmış ve hükümet tarafından geri planda desteklenen yemekhanelerdi. Aşevleri, fakir halk ile tüccarlar arasında duygusal bir da-



Ege'de dokuma tezgahları (1900'ler)

yasınımayı başlatmıştır. Vali Rahmi Bey, daha sonra yabancı tüccarlara hissedilir bir baskı uygulayarak, İzmir Ticaret Odası'nın başına Alaiyeli Mahmut Bey'i getirdi. Bu başkan oda yönetimine gelen ilk Türk'tü. Ne var ki, belki ulusal bilinç uyanmaya başlamış, ancak odanın az da olsa Türkleşmesine bir türlü imkân bulunamamıştı. Yabancıların ekonomik egemenliği, o kadar eziciydi ki...

Türk Tüccarı Örgütlenmeliydi

Ekonomideki yabancı egemenliği ve sömürüsü, Ege içlerindeki köylü ve üreticinin de aleyhine işliyordu. İhracatçı durumundaki yabancı ve azınlık tüccarları, fiyatları istediği gibi ayarlıyordu. İncir, üzüm, tütün, pamuk bu sömürünün en azgın biçimde uygulanan alanlarıydı.

Tek çıkar yol, Türk tüccarın örgütlenmesiydi. Bu amaçla 1913 yılında Kazım Nuri ve Topçuoğlu Nazmi gibi İttihatçıların önderliğinde Aydın İncir

Müstahsilleri Kooperatifi Şirketi kuruldu. Arkasından üzüm iş kolunda İthalat ve İhracat A.Ş. ile Türkiye Palamutçular Şirketi kuruldu. 1914'de Kazım Nuri ve Topçuoğlu Nazmi Beyler, Milli Aydın Bankası'nı kurdular. Üç yıl sonra bağcılarını desteklemek amacıyla Manisa bağcılar Bankası çalışmalarına başladı.

Yine de Türk tüccarlarının önündeki finans surlarını aşmanın imkanı yoktu. Ege'de faaliyet gösteren cılız olanaklı 5 milli bankaya karşılık, muazzam kredi gücü olan 3 Yunan, 4 Fransız, 1 İngiliz, 1 Alman, 2 Avusturya ve 2 İtalyan bankasının bulunduğunu kaydedelim.

Bu tarihi şartlar içinde Türk tüccarlar, gerektiğinde politik koşulları zorlayarak, Ege'de son derece tarihi bir rolü üstlenmişlerdir. Birinci Dünya Savaşı'nın son yıllarında ve Mondros Mütarekesi ile baş gösteren karanlık güçler içinde, Egeli Türk tüccarların dolaysız biçimde ulusal çıkarlar doğrultusunda örgütlenerek politik bir varlık olarak ortaya çıktıklarını görüyoruz.

Şöyle ki, özellikle İzmir'de kurulan ve Ege'ye yayılan *Müdafa-i Hukuk-u Osmaniye Teşkilatı*, *Hilal-i Ahmer*, *Müdafa-i Milliye Cemiyeti*, *Donanma Cemiyeti*, *Muhacirin Muvavenet ve İskân Cemiyeti* ve hatta Yunan işgali ile başlayan Reddi İlhak Cemiyetleri'nin en önünde yurtsever subaylar ve aydınların yanı başında, *milli tüccarları* görmekteyiz. Bu arada birçok milli tüccarın, Ege'nin Türklük direnişinde başrolü sürdürdüğüne söyle ilginç bir örnek verebiliriz: Yunan'a ilk kurşunu sıkan *Hasan Tahsin*'i gazeteci olarak tanırız. Ancak Hasan Tahsin aynı zamanda İzmir Ticaret Odası'na kayıtlı bir tüccardır (Bkz: Nurdoğan Taçalan, *Ege'de Kurtuluş Savaşı Başlarken*, s. 106). Bu bakımdan Hasan Tahsin ismi tüccarların namus sayfasına kazınmıştır.■

DEVAM EDECEK

(2.BÖLÜM: İŞGAL VE CUMHURİYET YILLARI)

YENİ PEUGEOT 5008

7 KOLTUĞU DA BİRBİRİNDEN İYİ
AMA SÜRÜCÜ KOLTUĞU EN İYİSİ



PEUGEOT partner TOTAL

PEUGEOT
ASSISTANCE

PEUGEOT FINANS

Peugeot 5008 Premium 1.6 HDi 110 hp 16" jantli versiyonun ortalama CO₂ emisyon değeri 135 g/km.

şehir dışı ortalama yakıt tüketimi 4,9/100 km dir.

Ergonomik sürüş pozisyonu ile Monospace kategorisinde güvenli sürüş ve konfor anlamında yeni standartlar sunan Yeni Peugeot 5008 Ünallar Otomotiv'de. Yeni 5008'in gelişmiş özelliklerinden sadece biri olan Head-up ekranı sayesinde, sürücü şeffaf bir ekranda hız, hız sınırlama ve mesafe uyarısı gibi önemli bilgileri, gözünü yoldan ayırmadan takip edebiliyor.



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

PEUGEOT **5008**

ÜNALLAR OTOMOTİV

Plaza : Anadolu Cad. No: 679 Şemikler Karşıyaka - İZMİR
Showroom : Gaziler Cad. No: 287 Yenişehir - İZMİR

Tel: (0232) 330 30 38
Tel: (0232) 449 85 50

5 yıl içinde ilk 3 marka arasındayız



Ender Abaloğlu

EGİAD YARIN'ın her biri, birbirinden önemli, 'Başarı Öyküsü' köşesi konukları arasına bu sayımız için de başarı eğrisini 40 yıldır kesintisiz yükselterek koruyan, ABALIOĞLU ailesinin değerli temsilcilerinden, Sayın Ender Abaloğlu'nu konuk ettik... 23 Mart 1965, Denizli doğumlu olan Ender Abaloğlu, ilk ve ortaokulu Denizli'de tamamladıktan sonra 1982 yılında İstanbul Kabataş Erkek Lisesinden mezun olmuş. 1987 yılında da İTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünü bitiren Abaloğlu, 1989 yılından itibaren Abaloğlu Şirketler Grubunda, değişik kademelerde görev almış. Halen ABALIOĞLU Yem Soya Tekstil San. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve Satış Pazarlama Gıda Grubu Başkanı olarak görevini sürdürüyor. Abaloğlu şirketlerinin başarısının özü; saygıdeğer babaları Orhan Abaloğlu'nun, 1969 yılındaki sanayileşme yolunda ilk özel yem fabrikasını kuruluş ilkelerinde gizli...

Abaloğlu sayesinde yem sanayisinde özel sektör gelişti

Değerli babanızın 1969 yılında Denizli’de kurduğu Abaloğlu Yem



Fabrikası, Türk özel sektörünün ilk yem fabrikası ve de Türkiye’nin en büyük karma yem üretim tesisi olma ünvanını taşıyor. O dönemin şartları ile işletmenizin kuruluş öyküsünü, Türkiye ekonomisindeki yerini, bu alanda yaptığınız yatırımlarla sahip olduğunuz değerleri koruyarak, günümüzdeki Türkiye ekonomisi içindeki konumunuzu anlatır mısınız?

1969 yılında Denizli’de kurulan yem fabrikası ile sektördeki faali-

yetlerine başlayan Abaloğlu Grubu olarak, 2009 yılında kırkınıcı yılımızı kutlamanın mutluluğunu yaşadık. Bu kırk yıl boyunca Anadolu’da sürekli olarak gelişen, büyüyen bir sanayiciliğin temellerini atmış olmaktan, istihdama ve Türk tarımının, hayvancılığının gelişmesine katkıda bulunmaktan gerçekten büyük bir mutluluk ve onur duyuyoruz.

Sorunuzu tam anlamıyla cevaplamak için biraz gerilere, ilk kuruluş yıllarımıza dönmek istiyorum. Çünkü Abaloğlu’nun kuruluş öyküsünün Anadolu insanındaki girişimcilik ruhunu çok iyi yansıtan bir örnek olduğumu düşünüyorum. 1960’lı yıllarda araç alım satımı, çıtır üretimi ve tabakhanecilik işleri ile uğraşan Orhan Abaloğlu, bu işin kendisini tatmin etmediğini görüyor ve içindeki sanayicilik heyecanı ile yatırım yapmaya karar veriyor. Ancak hangi sektöre gireceğini bilemediği için kalkıp, Ankara’ya gidiyor ve dönemin Sanayi Bakanı Mehmet Turgut’tan tavsiye istiyor. Rahmetli Mehmet Turgut da kendisini o dönem Devlet Planlama Teşkilatı’nın başında olan Necmettin Erbakan’a gönderiyor. Bu görüşmeler sonucu devletimizin o dönemde esasen kamu yatırımlarına öncelik verdiği, özel sektörün çok da gündemlerinde olmadığı gerçeği ile karşılaşılıyor. Ancak Necmettin Erbakan’la olan görüşmede, yem sanayine girme fikri oluşuyor babamda... Bu nedenle de olayı yakından görmek için Konya’ya gidiyor ve oradaki devlete ait yem tesisini inceliyor ve de tamamen devlet hâkimiyetinde olan yem sektörünün ne kadar köhne koşullar altında çalıştığını fark ediyor. **Bu durum Orhan Abaloğlu’nda, yapacağı yatırımda her şeyin en iyisini, en gelişmişini yapma kararı vermesine yol açıyor ve 1969 yılında Türkiye’nin yem sektöründeki ilk özel sektör kuruluşu olarak doğan Denizli’deki fabrikayı bu ilkeler çerçevesinde, Alman teknolojisi ile kuruyor.**

Bugüne baktığımızda Abaloğlu öncülüğünde kurulan yem sektörümüzün devletin hantal işletmecilik anlayışından kurtularak, sayısı 400’ü aşan özel sektör kuruluşu tarafından yönetilen, çağdaş, büyük ve dinamik

bir sektör haline geldiğini söyleyebiliriz.

Yem sektörünün açık ara pazar lideri olan Abaloğlu, bugün 1.000’ni aşkın çalışanı ile çağdaş bir uyum mantığı ile gıda, tarım ve hayvancılık alanında faaliyetlerini sürdürmektedir. Gıda alanında ‘Lezita’ markası altında piliç eti, şarküteri, pratik ürünler ve yumurta üretimiyle, tarım ve hayvancılık alanında hammadde ithalatı, soya yağı üretimi ile büyükbaş, küçükbaş, kanatlı ve balık yemi, organik gübre üretimiyle farklı segmentlerden geniş bir müşteri kitlesine hizmet veren Abaloğlu’nun 2009 yılı itibarıyla toplam cirosu 570 Milyon TL’dir.

“Krizlere rağmen yatırımlarımız sürüyor”

Abaloğlu Topluluğu, mevcut iştirakleri ve büyüyen iş hacmiyle ülkemizin ilk 500 sanayi kuruluşu içerisinde her sene yerini daha da ilk çıtalara taşıyarak koruyor. Krizleri fırsata çeviren yatırımlar yapmakla tanınıyorsunuz. Bu cesur atılımlarınızın felsefesinden bahsedebilir misiniz?

Abaloğlu olarak temel amacımız, tam bir uyum mantığı ile faaliyetlerimizi çeşitlendirmek suretiyle, çalışkanlık, doğruluk ve dürüstlük değerlerimizi koruyarak Türkiye’nin referans kuruluşları arasında yer almaktır.

Bu amaç doğrultusunda, Abaloğlu Grubunu yatırım sever bir grup olarak tanımlayabiliriz. Yatırım kararlarımızı çok dikkatle alıyor ve bu kararların grup içinde görevdeşlik yaratmasına özen gösteriyoruz. Bu kararlarımızda dikkate aldığımız bir ilke de bölgesel kalkınmaya verdiğimiz önemdir. Bu nedenle farklı bölgelerde yatırım yapmaya ve istihdama katkıda bulunmaya dikkat ediyoruz.

Krizlerden doğal olarak etkileniyoruz ama bizim sektörlerimiz zaten her zaman krize açık sektörler, bu nedenle bizler bu konuda antrenmanlı sayılabiliriz. Bu çerçevede yaşanan olumsuz koşullardan çok fazla etkilenmemek için gerekli tedbirleri



alıyor ve koşullar ne olursa olsun yatırımlarımızın arkasında duruyoruz. Nitekim dünya çapında krizin hüküm sürdüğü 2008 ve 2009 yıllarında da yatırımlarımıza devam ederek; 2 yeni yem fabrikası, Denizli iline bağışlanmak üzere bir Endüstri Meslek Lisesi ve birçok kapasite arttırıcı yatırımlarla istikrarlı büyümemizi sürdürdük. 2009 yılı için gerçekleşen yatırım tutarımız; 20 Milyon Euro'dur. 2010 yılında da ise 35 Milyon Euro'luk yatırım yapmayı planlıyoruz.

Bu çerçevede Abaloğlu, ülkemizin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında her yıl daha da ilerleyerek yer almaktadır. Nitekim İSO 2007 verilerine göre 'En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu' arasında 148. sırada

yer alan Abaloğlu Grubu, büyümesini 2008 yılında da sürdürerek 110. sıraya yükselmiştir. 2009 yılı için ise ilk 100 şirket arasında yer alacağımızı umuyorum.

Krizlerden güven pekiştirerek çıkıyoruz

Ülkemiz sık sık ekonomik krizler yaşıyor. Ya da sizin üretim alanınızda yer alan tavuk ürünleri gibi mesela bazı sektörlerde farklı etkenlerle krizler yaşanıyor. Böylesi zorlu dönemlerde Abaloğlu olarak yaşadığımız ciddi sıkıntılardan aile olarak nasıl güçlenerek çıktığımızı okurlarımızla paylaşmımız?

Ülkemizde ne yazık ki sık sık krizlerle karşılaşabiliyoruz. Bu bazen ülkemizin içinde bulunduğu krizlerden kaynaklanabiliyor bazen de şimdilerde olduğu gibi dünyadaki olumsuz koşulların yansımalarını göğüslemek durumunda kalıyoruz. Bunların yanı sıra faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde özgü krizlerle de mücadele etmek durumunda kalıyoruz. Stratejilerimizi de krizlerden mümkün olduğunca az etkilenmek ve krizi fırsata dönüştürmek için geliştiriyoruz.

Bu konuda en büyük gücümüzün Abaloğlu'nun yöneticileri, çalışanları ve iş ortakları ile birbirine kenetlenmiş büyük bir aile olmamızdan kaynaklandığını düşünüyorum. Hep biz kazanalım, diye bakmıyoruz işimize; karşılıklı kazanmanın ve güvenin uzun vadede herkese daha büyük kazanç olarak döndüğüne inanıyoruz. İş felsefemizi buna göre kuruyor ve her krizden bu güveni pekiştirmiş olarak çıkıyoruz. Ayrıca Abaloğlu olarak maliyetlerimizi çok dikkatli hesaplıyor, gereksiz harcamaların yaşamamızda yer almasına kesinlikle izin vermiyoruz. Bu konuda her fedakârlığı yapıyoruz ama ödün vermediğimiz tek konu; kalitedir... Koşullar ne olursa olsun Abaloğlu Grubu olarak kaliteden, gıda güvenliğinden, hijyenden, sağlıktan fedakârlık etmeyiz. Bu ise bize müşterilerimizin güveni olarak geriye dönüyor.

Tüm iştiraklerinizi Abaloğlu Yem-Soya ve Tekstil Sanayi A.Ş. çatısı altında birleşmesi kararı almanızın etken ve hedefleri neydi?

2003 yılında farklı şirketler adı altında faaliyet gösteren tüm iş kollarımızı Abaloğlu Yem Soya ve Tekstil Sanayi A.Ş. adı altında tek bir çatıda topladık. Tam bir uyum mantığı ile çalışan şirketlerimiz, birbirinin müşterisi ve tedarikçisi durumundaydı. Çağdaş kurumlarda en önemli unsur hiç şüphesiz kurumsallaşmadır. Biz de aynı noktadan hareket ettik. Çünkü Abaloğlu'nun büyüme süreci ve iş kollarının çeşitlenmesi daha kurumsal ve çağdaş bir yapıya geçmemizi zorunlu kılıyordu. Nitekim tek bir tüzel kişilik altında toplanarak kurumsallaşma yönünde atılan bu önemli adım, verimliliğimizi büyük ölçüde artırdı, iş yapma sürecimizi çok hızlandırdı. Kararları daha isabetli almamıza yol açtı ve tam uyum sürecinde bizlere büyük kolaylık sağladı. Daha da önemlisi kurumsal kimliğimizin gelişmesine ve marka değerimize katkıda bulundu; çalışanlar, yöneticiler ve iş ortaklarımızla Abaloğlu değerleri ile bir bütün olmamızı sağladı.

Lezita, sahip olduğu teknolojilerle önemli rekabetsel üstünlüklere sahip

'Lezita' markası yaratma yatırım sürecinizi ve bu marka için gelecek dönem hedeflerinizi anlatır mısınız? Mart 2006'da kurulan Lezita'nın, 2009 itibariyle sektörde çok daha eski tarihlerde kurulup yol almış olan rakipleriniz ile karşılaştığımızda pozisyonunuza nerede görüyorsunuz?

Abaloğlu Grubu olarak gıda sektörüne girişimiz uyum mantığının doğal bir sonucudur. Bizim gıda sektöründeki faaliyetlerimiz aslında daha eskilere, 1993 yılında Denizli'de ülkemizin en büyük ve modern çiftliğini kurarak sofralık yumurta üretmeye dayanır. 1994 yılında da damızlık civciv üretimi ile gıda bütünleşmesinin temelleri atılmış oldu. Ama markalaşmamız, 2006 yılında Lezita Et Entegre Tesisi'nin kurulması ile başlamış oldu. Kemalpaşa'da, 23 bin metre kare kapalı alanda kurulu, saatte 10 bin adet kesim kapasitesine sahip olan Lezita Et Entegre Tesisi, ülkemizin en büyük ve modern tesislerinden birisi olarak kurulmuştur.

Taze ve dondurulmuş piliç etinden şarküteri ve köfte ürünlerine modern kaplamalı ürünlerden döner gibi geleneksel ürünlere kadar zengin bir ürün çeşitliliği sunan Lezita'da uluslararası standartta üretim yapılmakta ve bio güvenlik önlemleri en yüksek noktada uygulanmaktadır. Lezita, sahip olduğu teknolojilerle önemli rekabetsel üstünlüklere sahip bulunmaktadır. Bunlardan en önemlilerinden birisi ülkemizde sadece Lezita'da kullanılan hava soğutma sistemidir. Bu sistem sayesinde piliç karkaslarının birbiri ile teması ve sağlanan hijyen ile son kullanma tarihine kadar ürünlerimiz ilk günkü tazeliğini korumaktadır. Yine Lezita'ya özgü bir diğer üstünlük de soğutulan ve el değmeden parçalama hattına geçen karkasların röntgen kamera sistemi ile tek tek kontrol edilmesidir. Her bir pilicinin görüntüsü, kameranın hafızasında tanımlı resimler ile karşılaştırılmakta, bütün ürünleri kalitesine göre ayırmakta ve bu tanımlamaya uygun olmayan piliçler ayrılmaktadır. Gıda güvenliğine verdiğimiz bu önem, geçen yıl dünyanın bu konudaki en önemli belgelerinden biri olan 'BRC Gıda Güvenliği' belgesini almamızla uluslararası platformda da tescillenmiş oldu.

Özetle Lezita; kalitesi, hijyeni, lezzeti ve ürün çeşitliliği ile bugün sektörünün önde gelen markaları arasındaki yerini almıştır. Tüketicilerimizin beğenisi bizim için kaçınılmazı güç olmakta ve dünya eğilimlerine uygun, çağdaş, pratik, yaşamı kolaylaştırıcı, sağlıklı yeni ürünleri geliştirme azmimizi pekiştirmektedir. Pazar hâkimiyetimiz her geçen gün artmaktadır. Bu çerçevede Lezita olarak önümüzdeki beş yıl içinde sektörümüzdeki ilk üç marka arasındaki yerimizi almayı hedeflediğimizi söyleyebilirim.

Hedeflerimiz büyük

Küresel kriz etkilerinden sıyrılmak için gerek gıda gerekse yem ihracatlarımızda yeni pazar arayışlarınız konusunda bilgi alabilir miyiz?

Piliç eti ve ileri işlenmiş ürün ihracatında hızlı bir şekilde yurt dışına ihracat olanakları artmaktadır. Bu durum sektörü olumlu etkilemekte-

dir. 2008 yılında 5,8 Milyon \$ olan ihracatımız 2009 yılında yüzde 79 artarak 10.4 Milyon \$'a ulaştı. Bir yandan ihracat olanaklarını araştırıyoruz, yeni pazarlara yöneliyoruz. Hem yurt içi hem yurt dışı hedeflerimiz büyük...

İzmir'in Kemalpaşa ilçesinde kurulan tesisiniz saatte 10 bin piliçlik kapasitesiyle ülkenin en büyük bütünleşmiş tesisi olarak biliniyor. Bu tesisinizin Türkiye pazar payındaki yeri nedir? Tesisinizin kapasitesini artırma ya da bu alanda yeni yatırımlar yapma ihtiyacı ve çalışmalarınız var mı?

Şu an piliç eti üretiminde Türkiye'de 2009 üretimimiz ile ilk 6 firmadan biriyiz. Her yıl sıralamada bir üst sıraya çıkmak için çabalyoruz.

5 yıl içinde ilk üç firma arasında yer alma hedefimiz var. Şu an hem piliç eti hem de ileri işlenmiş üretim hatlarında kapasite artırma yatırımlarının 2010 yılında gerçekleşecek. **Bu yatırımlar ile kapasitemizi piliç etinde yüzde 120, ileri işlenmiş ürünlerde de yüzde 300 artırmış olacağız.** Bu artışlar ile beraber ihracat hedeflerimizi de arttırıyoruz ve yurt dışı pazarlarda çalışmalara devam ediyoruz.

Abaloğlu, üretime ve satışa yönelik yatırımlarla büyüyor

Krizle rağmen Abaloğlu Grubu olarak kırmızı et ve balıkta da hem üretim hem de satışa yönelik yatırımlarımız oldu. Bu çalışmalarını-





nız konusunda bilgi alabilir miyiz? Büyükbaş besi çiftliği ile birlikte et ürünleri dışında süt ürünleri konusuna da girmeyi planlıyor musunuz?

Daha önce de belirttiğim gibi Abaloğlu Grubu, içinde bulunduğu sektörlerde büyümeyi ve iş dallarını çeşitlendirmeyi ilke edinmiştir. Bu çeşitlendirmeyi yaparken mevcut faaliyetlerimizin sinerjisinden yararlanmak ana hedefimiz olmaktadır. 2009 yılındaki iki yeni yatırımımız olan balık ve kırmızı ette de aynı ilkedan hareket ettik.

Balık yemi konusunda sektörün öncüsü olan Abaloğlu olarak bu uzmanlığımızı balık yetiştiriciliğine taşımaya karar verdik ve 2009 yılında Karaburun'da, **Balık Çiftliğini** kurduk. Yıllık 3,5 milyon balık kapasitesine sahip olan çiftlikte çipura ve levrek üretimi yapılacaktır. Balık çiftliğimizde ilk hasadın 2010 yılının bahar aylarında alınması hedeflenmektedir.

Yine 2009 yılında gerçekleşen **Besi Çiftliği** yatırımımızla hayvancılık alanında ileri doğru entegrasyonun adımları atılmış oldu. Hayvancılık konusundaki kırk yıllık deneyimimizle Denizli/Kocabaş'a ait Kızılyer Beldesinde 63 dönüm arazi üzerine kurulan çiftliğimiz 2.600 başlık kapasitesine sahiptir. Abaloğlu besi programlarının uygulandığı ve açık besicilik yapılan çiftliğimizle beyaz et sektöründen sonra kırmızı et sektörüne de Abaloğlu kalite anlayışı ile girmeyi hedefliyoruz.

AR-GE ve Eğitime yatırım önceliğimizdir

Soya fasulyesi, tavuk ya da büyükbaş besicilikte olduğu gibi yapmış olduğunuz farklı işleme üretim tesisleriniz ile bir üründen sonuna kadar elde edebileceğiniz pek çok ürün pazarlama imkânları yaratıyorsunuz. Yeni yatırım kararları alırken, ba-

şarıya odaklı AR-GE ve pazar analizleri konusunda göstermiş olduğunuz hassasiyetler ve çalışmalarınız nelerdir?

Abaloğlu Grubu olarak büyükbaş, küçükbaş, kanatlı ve balık yeminden piliç etine, şarküteriden hazır ürünlere, yumurtadan soya yağına kadar çok geniş bir ürün gamı ile tüketicilerimize hizmet veriyoruz. Bizim faaliyet alanlarımız doğrudan toplum sağlığı ile ilgili ürünleri kapsamaktadır. Dolayısıyla bu bize ağır bir sorumluluk vermektedir. Bu sorumluluğun bilinci ile AR-GE ve kalite politikası tüm faaliyet alanlarımızda en önem verdiğimiz konuların başında gelmektedir. Toplum sağlığına uygun, yaşam kalitesini yükseltici, sıhhi ve doğal ürünler sunma amacımıza uygun olarak AR-GE ve kalite konusunda çok ciddi yatırımlar yapılmakta ve tüm faaliyet kollarımızda AB standartları uygulanmaktadır. Bu çerçevede tüm tesislerimizde, dünyadaki son teknolojiler uygulanmakta ve ürün çeşidimizi zenginleştirici araştırma ve eğitim faaliyetleri yoğun olarak sürdürülmektedir.

Bu amaçla AR-GE çalışmalarımız bünyemizde barındırdığımız çok değerli uzmanlarımızın yanı sıra ülkemizin en önde gelen üniversiteleri ile işbirliği yapılarak ve yurt dışından getirtilen uzmanlardan alınan danışmanlık hizmetleri ile yürütülmektedir.

Abaloğlu Grubu olarak çok önem verdiğimiz faaliyetlerin başında eğitim çalışmalarımız gelmektedir. Personelimiz ve bayilerimize yönelik yoğun eğitim çalışmalarının yanı sıra tüketicilerimizin bilinçlendirme çalışmalarına da çok büyük önem vermekteyiz. Özellikle hayvancılık sektöründe kaliteyi ve verimi artırmak amacıyla çiftçilerimizle çok yakın işbirliği içinde bulunulmakta ve yurt içinden ve de yurt dışından uzmanlarla işbirliği yapılarak düzenli eğitim programları ile çiftçilerimizin eğitiminin gelişmesine katkıda bulunulmaktadır.■

DEGRAPE

PERDE

Paylaşılamayan güzellik...



ARTE®

CAMENGO
HOME TEXTILES

CASAMANCE
FINE FABRICS

DESIGNERS GUILD

omexco
exclusive wallcovering and fabric

ZR
ZIMMER+RHODE

PERDELİK • DÖŞEMELİK • DUVAR KAĞIDI • UZAKTAN KUMANDALI MEKANİK SİSTEMLER
Degrape Astan Dekorasyon Tekstil, Mobilya, İthalat, İhracat San. ve Tic. Ltd. Şti.

Alsancak Showroom: Tel.&Faks. 0 232 464 34 79 - 80 • Nergis Showroom&Üretim: Tel. 0 232 323 37 69
Bostanlı Showroom: Tel.&Faks. 0 232 364 36 29 - 323 04 12

www.degrape.com • info@degrape.com

2010 yılı için öngörüler ve öneriler



Serhat GÜRLEYEN
İş Yatırım Araştırma Direktörü
Dünya Gazetesi Yazarı



Küresel konjonktür piyasalardaki hızlı yükselişi destekliyor

2010 yılına dünya ekonomisinin canlanmaya başlamasına rağmen enflasyonun tehdit oluşturmadığı güzel bir konjonktürde girdik. Küresel ölçekte eşanlı olarak uygulanan genişleyici politikalar sayesinde dünya ekonomisi hızla büyümeye başladı. Buna karşı, çıktı açığının yüksekliği nedeniyle G3 merkez bankalarının faizleri uzun süre düşük tutması bekleniyor. Hızlı büyüme, düşük faizler ve bol likidite dünya piyasalarındaki yükselişin devam etmesi için uygun bir ortam yaratıyor.

Dünya ekonomisinde hızlı bir büyüme dönemi başladı

Dünya ekonomisinde 2009 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren eşanlı bir toparlanma başladı. Hükümet harcamalarındaki rekor artış

ve ucuz finansman imkanları dünya ekonomisine can verdi. Güvenin tesis edilmesiyle birlikte tüketimin canlandığı, şirketlerin stoklarını yerine koymak için üretimi hızla artırdığı bir büyüme dönemi başladı. Ancak yüksek işsizlik, aşırı borç, atıl kapasite ve batık varlıklar nedeniyle gelişmiş ülkelerdeki büyüme halen kırılgan bir yapıda.

Gelişmekte olan ülkeler küresel büyümenin itici gücünü oluşturuyor

Gelişmekte olan ülkeler ABD ekonomisinin yarattığı boşluğu doldurarak küresel büyümenin itici gücü haline geldi. Borçluluğun düşüklüğü, bankacılık sektörünün güçlü olması ve iç tasarrufların yüksekliği geliştirmekte olan ülkelerin küresel durgunluktan daha hızlı çıkmalarını sağladı. 2010 yılında Asya ve Güney Amerika'daki geliştirmekte olan ülkelerin ve emtia ihracatçılarının hızlı büyümesi bekleniyor. Gelişmekte olan ülkeler arasında Çin, Hindistan, Rusya ve Brezilya özellikle öne çıkıyor.

Gelişmiş ülkelerde enflasyon tehdidi sınırlı

2010 yılında enflasyonun gelişmiş ülkeler için bir tehdit oluşturması beklenmiyor. İşsizliğin yüksekliği ve atıl kapasitenin fazlalığının maliyetlerdeki olası artışların enflasyon üzerindeki etkisini sınırlayacağı tahmin ediliyor. Emtia ve gıda fiyatlarındaki artış nedeniyle bazı ülkelerde manşet enflasyon merkez bankalarının hedeflerinin üzerine çıkabilir. Buna karşın çekirdek enflasyonun düşük kalmaya devam etmesi bekleniyor.

Gelişmekte olan ülkelerde enflasyon riski artıyor

Hızlı büyüme nedeniyle kaynak kullanımını yüksek Asya ve Güney Amerika'daki geliştirmekte olan ülkelerde enflasyonun artması bekleniyor. Enflasyon sepetlerinde emtia ve gıdanın ağırlığının yüksek olması geliştirmekte olan ülkeleri arz kaynaklı



enflasyon şoklarına karşı daha duyarlı yapıyor. Paraları değer kazanan gelişmekte olan ülkeler arz kaynaklı şoklara karşı daha dirençli olacak.

Çıkış politikalarının zamanlaması hayati önem taşıyor

2009 yılı küresel krize karşı dünya genelinde eşanlı olarak genişleyici para ve maliye politikaları uygulanan bir dönemdi. 2010 yılı büyüme ve enflasyon performanslarına bağlı olarak ülkelerin ekonomi politikalarını münferit olarak normalleştirecekleri bir dönem olacak. Büyüme-leri düşük ve bankacılık sistemleri zayıf olan ülkeler genişleyici ekonomik politikaları daha uzun süre sürdürmek durumunda kalacak.

G3 merkez bankaları faizleri düşük tutmaya devam edecek

G3 merkez bankalarının arz yönlü şoklara karşı para politikalarını uzun süre gevşek tutmaya devam etmeleri bekleniyor. Buna rağmen orta ve uzun vadeli faizler üzerindeki baskı artacak. Borç dinamiklerindeki bozulma gelişmiş ülkelerde kamu borçlanma maliyetlerini yukarı çekecek.

Faiz artırımları ilk Asya ve Güney Amerika'da başlayacak

Büyümenin güçlü olduğu Asya ve Güney Amerika'da gelişmekte olan ülkeler politika faizlerini G7 ülkelerine göre daha çabuk artırmak zorunda kalacaklar. Hindistan, Brezilya ve Endonezya'nın 2010'un ilk yarısında, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Tayland'ın 2010'un ikinci yarısında faiz artırmak zorunda kalacağı tahmin ediliyor. Büyümenin düşük olması ve bankacılık sektörünün zayıflığı Doğu Avrupa'daki gelişmekte olan ülkelerde faizlerin uzun süre düşük kalmasına neden olacak.

Gelişmekte olan ülkelere para girişi artarak devam edecek

EPFR Global şirketinin çalışmasına göre gelişmekte olan ülke hisse senedi fonlarına para girişi 2009 yılında 80 milyar dolar ile 2007 yılındaki zirveye göre 25 milyar dolardan fazla arttı. Hızlı büyüme ve yükselen faizler nedeniyle 2010 yılında küresel sermayenin portföy tercihlerinde gelişmekte olan ülkelerin ağırlığının artmaya devam etmesi bekleniyor. Kredi notlarındaki iyileşme geliş-

mekte olan ülkelere para girişinin hızlanması için bir katalizör vazifesi görecek. Genelde rekabetçi kur seven bu ülkeler sermaye hareketleri üzerindeki kontroller ve döviz piyasasına doğrudan müdahaleler yoluyla paralarının değerini kontrol etmeye çalışacaklar. Buna rağmen gelişmekte olan ülkelerin paraları değer kazanmaya devam edecek.

Türkiye küresel sermaye için cazibe merkezi olmaya devam ediyor

Türkiye 2009 yılında dünya piyasalarındaki yükselişten en çok faydalanan ülkelerden birisi oldu. Ekonomide yaşanan şiddetli küçülmeye rağmen IMKB dünya piyasalarının çok üzerinde getiri sağladı. Bütçe açıklarındaki şiddetli artışa rağmen tahvil faizleri tarihi olarak gördüğü en düşük seviyelere geriledi. Merkez Bankası'nın politika faizlerinde 10 puanın üzerinde indirim yapması ve güçlü bankacılık sektörü Türkiye piyasalarının dünyanın çok üzerinde performans göstermesini sağlayan temel nedenlerdi.

Betası yüksek bir ülke olarak hızlı büyümeye hazırız

Dışa açık olmamız ve uluslararası finansman ihtiyacımızın yüksekliği nedeniyle dünya ekonomisindeki canlanma ve küresel risk iştahındaki Türkiye'nin büyümesini yukarı çekecek. Düşük baz yılı etkisi, iç talepteki artış ve stokların normal seviyesine dönmesiyle Türkiye'nin 2010 yılında yüzde 4.3, 2011 yılında yüzde 5 büyümesi bekleniyor. Hane halkının borcunun düşüklüğü ve bankacılık sektörünün güçlü olması büyümeye destek veren başlıca yapısal faktörleri oluşturuyor. Buna karşı işsizliğin yüksekliği ve Avrupa'daki canlanmanın kırılabilirliği potansiyel büyüme hızımızın altında kalmamı-



za neden olacak. Türkiye ekonomisi 2007 yılındaki büyüklüklerine ancak 2011 yılında ulaşabilecek.

Bütçe dinamiklerinde sınırlı bir iyileşme bekliyoruz

Türkiye'nin bütçe dinamikleri 2009 yılında önemli boyutta bozuldu. Dolaylı vergilerinin ağırlığının yüksek olması nedeniyle ekonomide daralma yaşanan bir yılda bütçede döngüsel bir kötüleşme yaşanması beklediğimiz bir gelişmeydi. Ancak yerel seçimler dolayısıyla kamu harcamalarındaki artış kantarın topuzunun kaçmasına neden oldu. 2010 yılında ekonominin canlanmasına paralel bütçe performansında sınırlı bir iyileşme bekliyoruz.

Seçim harcamalarındaki olası artış ekonomi için risk oluşturuyor

2011 genel seçimleri öncesinde kamu harcamalarındaki artış bütçe dengelerindeki iyileşmeyi sınırlayacak bir risk olarak öne çıkıyor. Seçim harcamalarının bütçe performansını bozarak kamu borç dinamiklerinde yapacağı tahribat sınırlı boyutta kalacak. 2002-2007 döneminde kamu borç dinamiklerinde önemli iyileşme

sağlandı. Bu nedenle seçim harcamalarındaki artış ve durgunluğa rağmen borçluluk oranları tehlike bölgesinin çok altında seyrediyor. Kamu harcamalarındaki artışın ekonomi üzerinde yapacağı asıl tahribat borç dinamikleri üzerinde değil enflasyon cephesinde görülecek.

Orta vadede enflasyonist baskılar artacak

Kaynak kullanımının düşüklüğüne rağmen 2010 yılından başlayarak enflasyonist baskıların artmasını bekliyoruz. Küresel konjonktür emtia ve gıda fiyatlarındaki artış yoluyla 2010 yılında gelişmekte olan ülkelerdeki enflasyon görünümünü bozuyor. Türkiye öznesinde buna ek olarak bütçe dengeleri gözetilerek yapılan vergi ve fiyat ayarlamaları fiyat istikrarının önünde bir tehdit oluşturuyor.

Faiz artırımlarına hazırlıklı olun

Çıktı açığının yüksekliğine rağmen enflasyon görünümündeki bozulma nedeniyle Merkez Bankası'nın 2010 Eylül ayından itibaren faiz artırımlarına başlayabileceğine inanıyoruz. Bu nedenle baz senaryomuz 2010-2012 döneminde Merkez Bankası'nın faizleri 450 baz puan ar-

tırması üzerine kurduk. Buna rağmen ilgili dönemde enflasyonun Merkez Bankası'nın hedefinin ortalama 1,5 puan üzerinde kalmasını bekliyoruz.

Rotamızdan çıkmamak için güçlü bir çığaya ihtiyacımız var

Bahsedilen risklere rağmen Türkiye ekonomisinin uzun dönemli rotasını sürdürebilmesi için güçlü bir çığaya ihtiyacı var. Hükümet'in açıkladığı, 2011 yılında mali kural getirilmesini de içeren, Orta Vadeli Mali Program bu konuda atılmış önemli bir adım. Ancak hedeflerin belirsizlikler açıklanan programın piyasalar üzerindeki etkisini sınırladı. Orta Vadeli Program'ın Türkiye için bir çığa görevini üstlenmesi için IMF ile yapılacak bir anlaşma sonrasında ek önlemler alınması gerekiyor.

IMF anlaşması için şartlar olgunlaştı

IMF ile yeni bir program üzerinde büyük oranda anlaşmaya varıldığına yönelik haberler son dönemde Türkiye piyasalarında sert bir yükseliş yaşanmasını sağladı. Ankara'dan gelen haberler Türkiye'nin, Orta Vadeli Hedeflere uyararak, mali disiplini bozmadan, ancak yatırımları da kısmadan yürütülecek bir program için IMF'yi ikna ettiği yönünde. Program'ın iki yıllık bir süreyi kapsayacağı ve önden yüklemeli olacağı konuşuluyor.

Son söz hükümetin

IMF ile yapılacak bir orta vadeli bir programla güven tazelemenin Türkiye'nin potansiyel büyüme hızını artırmak için doğru bir strateji olduğuna inanıyoruz. Olası bir programın Türkiye'nin risk primini düşürmesini, sermaye girişlerini artırmasını, iş dünyasının güvenini desteklemesini ve ekonomik büyümeyi artırmasını

bekliyoruz. Programın doğru olarak uygulanması Türkiye'nin kredi notunun yatırım yapılabilir seviyesine yükselmesini, Merkez Bankası'nın para politikasını sıkılaştırmaya daha geç başlamasını ve faiz artırımlarının boyutunun daha sınırlı olmasını sağlayabilir. Ama bu konuda pazarlıkların bir yılı aşkın süredir devam etmesi nedeniyle IMF ile anlaşma yakında tamamlanır diyemiyoruz. Bu nedenle 2010 yılı stratejimizi IMF ile anlaşma yapılmayan bir baz senaryo üzerine kurduk.

Türk lirası tavsiye etmeye devam ediyoruz

Küresel konjonktürün gelişmekte olan ülke piyasalarına para girişini desteklediğine inanıyoruz. Hızlı büyüme ve faiz oranlarındaki olası yükseliş Türk lirasını 2010 yılında da cazip kılmaya devam edecek. 2010 yılında kredi notumuzda yaşayabilecek olası artışlar Türk lirasındaki yükselişi destekleyecek. IMF ile anlaşmanın son anda direktten dönmesi durumunda Türk lirasında kısa süreli bir satış baskısı yaşanabilir. Ancak yerleşik yatırımcıların dövizde satış yönünde olması Türk lirasındaki baskının kısa süreli olmasını sağlayacaktır.

Tahvil piyasasında sabit faizden ve uzun vadeden kaçınıyoruz

Merkez Bankasının faizleri artırdığı, Hazine'nin borç çevirme oranının yılın ilk aylarında yüzde 110 civarına yükseldiği, ekonominin canlanmasına paralel kredi talebinin güçlendiği baz senaryomuzda Devlet İç Borçlanma Senetleri için olumlu bir tablo çıkmıyor. Bu nedenle sabit getirili kıymet önerilerimizde uzun vadeli ve sabit kıymetli tahvilere yer vermedik. İskontolu Hazine bonolarında yatırım vadesini verim eğrisinin göreceli olarak dikleştiği 9 ile 12 ay arasında sınırladık. Uzun



vadeli tahvillerde değişken faizli ve TÜFE'ye endeksli kağıtlara ağırlık vermeye devam ettik.

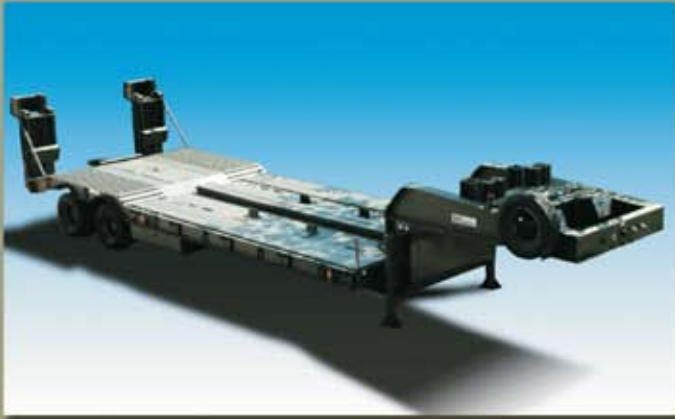
Borsa için 61.000 hedef değer ile "BİRİKTİR" görüşünü koruyoruz

Ankara kulislerinden gelen IMF söylentilerini satın alan borsada son dönemde sert bir yükseliş yaşandı. İMKB Aralık başından bu yana yüzde 25 yükselerek gelişmekte olan ülkelerin 18 puan üzerinde getiri sağladı. Büyüme tahminlerimizdeki artışa paralel İMKB için hedef değerimizi 61 bin seviyesine yükseltmemize

rağmen borsanın önümüzdeki 12 ay için artış potansiyeli yüzde 12'ye geriledi. Küresel risk iştahındaki artış ve IMF beklentileriyle borsadaki yükselişin kısa vadede devam edeceğine inanıyoruz. Buna rağmen artış potansiyelinin sınırlı olması nedeniyle borsadaki gerilemelerin alış fırsatı olarak kullanıldığı 'BİRİKTİR' görüşümüzü koruyoruz. Borsadaki oynaklığa karşı az duyarlı yatırımcılara endeksteki gerilemelerde endeksi 2009 yılında yüzde 58, 2010 yılı başından Ocak ortasına kadar yüzde 4 yenen ve ortalama yüzde 22 artış potansiyeli olan İş Yatırım Hisse Öneri Listesindeki hisseleri almalarını tavsiye ediyoruz. ■



ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN ve BETON EKİPMANLARI ALANINDA LİDER KURULUŞ





gurubuna bağlı bir kuruluřtur.



Ankara Asfaltı 20. km. Kemalpaşa - İzmir - TÜRKİYE
Tel: (0232) 877 01 82 (pbx) Fax: (0232) 877 01 91

www.efe.com.tr efe@efe.com.tr

Dünyanın Yakın Geleceği:

ABD ve AB Üzerindeki Bulutlar



Murat YÜLEK
Pglobal Genel Müdürü
Dünya Gazetesi Yazarı

Avrupa: yaşlı ve hasta

Batı Avrupa, bir bütün olarak düşünülüğünde dünyanın en büyük ekonomisidir. Bu coğrafyanın 19. yüzyıldan itibaren inşa ettiği hem ekonomik hem de siyasi momentum 21. yüzyıla da dünya ekonomisinin önemli bir oyuncusu olarak girmesini sağladı. Ancak, eldeki veriler momentumun yönünün aşağı olduğu ve gittikçe zayıfladığını ortaya koyuyor. Fizikte, hızın yükselmesinin ancak ivmenin artıya dönmesiyle gerçekleşebileceği anlatılır; Avrupa'da, momentumun artmasının zor olduğu anlaşılıyor. Halk deyişiyle; "Avrupa, cepten yiyor".

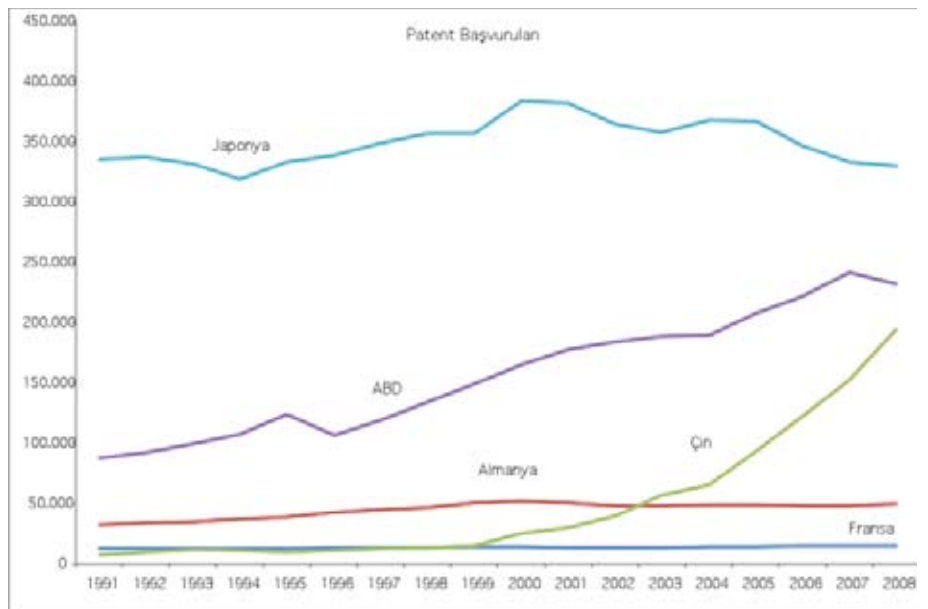
Eldeki verilere göz atalım: Her şeyden önce, yaşlı kıtanın demografik yapı ve trendleri olumlu değil; nüfus artış hızı düşerken, ortalama hayat süresi uzuyor. Bu, daha az sayıda insanın daha fazla sayıda insana bakması gerektiği manasına geliyor. Paradoksal olarak, demokrasinin gelişmiş olması, sosyal güvenlik sistemlerinin ortaya çıkardığı ekonomik yükün yaşlı nüfus lehine ve genç nüfus aleyhine değişmesine sebep oluyor; alınması gerekli zor kararlar

var. Ancak demokratik sistem, bu kararların alınabileceği ortamı sağlamıyor. Yüksek verimlilik artışları, zor kararların alınması ihtiyacını azaltabilirdi. Ancak Avrupa'nın ulaştığı ekonomik gelişmişlik seviyesinde verimlilik artış hızları tabii olarak düşüyor ve yetersiz kalıyor.

AB, üye ülkelere fayda getirdiği kadar zarar da getiriyor. En azından algılar bu yönde. Öncelikle, AB karar alma mekanizmalarının verimsiz yapısı, AB'nde büyük bir etkinlik problemi ortaya çıkartıyor. Küçük-

büyük, kara-Avrupa'sı ve dışındakiler, kuzey-güney gibi ayrımlar bu büyük ve iddialı projenin gerçek hayata uyumunu ve diğer ekonomik güçlerle rekabetini güçleştiriyor. Alınan kararlar, ekonomik verimlilik kriterlerine göre değil, siyasi dengelerle alınıyor.

Öte yandan, Avrupa'da vaaz edilen birçok alandaki 'değerlerle' uygulamalar' arasındaki büyük uçurum, bu coğrafyanın uluslararası güvenilirliği ve saygınlığına gölge düşürmekle kalmıyor; yapısını da zayıflatıyor.



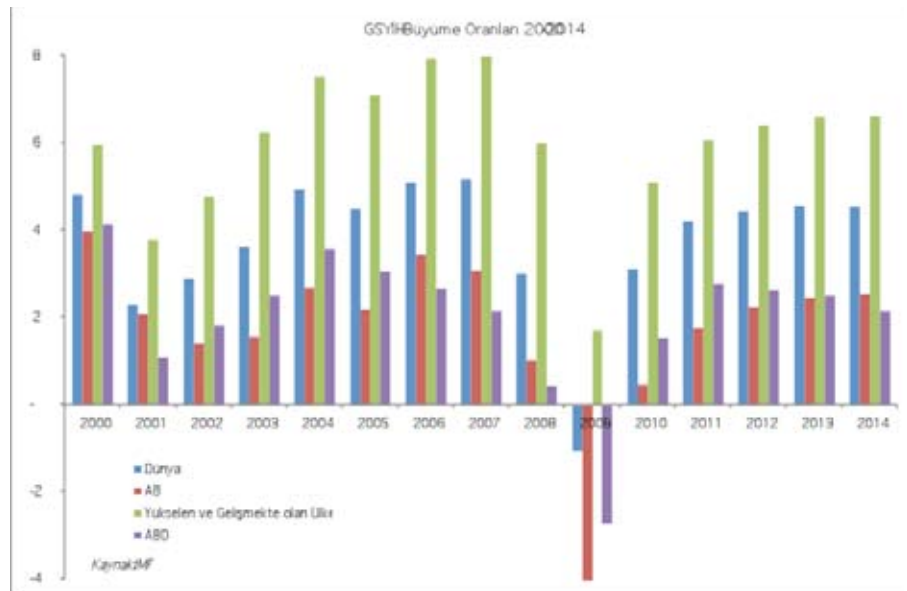
Örneğin Fransız Cumhurbaşkanı Sarkozy, AB'nin ekonomi alanındaki temel değerlerinden birisi olan rekabet prensibini rahatça çiğneyerek, devlet firmalarını koruma ağı içine alıyor. Bu da AB'nde hemen hiç bir önemli dirençle karşılaşmıyor. Bu durumda, ister doğru ister yanlış olsun, AB'nde 'değerler' ne kadar değerli, sorusu ortaya çıkıyor.

Türkiye açısından verilebilecek iki popüler örnek de bu iddiayı güçlendiriyor. Birincisi, 'düşünce özgürlüğü' fikrinin günümüzde kalesi sayılabilecek Avrupa'nın bazı önde gelen ülkelerinde sözde Ermeni soykırımının tartışılması bile resmen veya fiilen yasak. İkincisi, yine 'hukuk devleti' fikrinin günümüzdeki kalesi sayılabilecek Avrupa'da, Türkiye'de saygın bir iş adamına suikast düzenleyerek öldüren bir terörist, kamera kayıtları dâhil deliller ortadayken hukuki açıdan bir skandal niteliği taşıyan bir yargılama süreci sonunda 'elden kaçırılıyor'.

Avrupa, sürdürülebilir ekonomik büyümesinin hemen hemen tek kaynağı olan teknoloji üretimi ve inovasyonda da rakiplerine göre geride kalıyor. Lizbon süreci gibi yüksek profilli programlar istenen reel sonuçları üretmiyor. Sonuçta Avrupa, hem bilgi/teknoloji üretiminde hem de sonuçların ticarileştirilmesinde ABD'yi ve Japonya'yı bırakın, Çin'in dahi gerisinde kalıyor. Örneğin, patent başvurularında Asya ve ABD ile Avrupa ülkeleri arasında oluşmuş büyük farklar var. Öte yandan, dünyanın en büyük ekonomisini oluşturan ve eğitime en çok para harcayan Avrupa coğrafyası, dünyanın en iyi ilk 100 üniversitesi sıralamasında İngiltere hariç tutulursa ancak 19 üniversite sokabiliyor.

Bilim ve teknoloji en iyi beyinleri üretmek kadar dışarıdakileri çekmekle mümkün oluyor. ABD'nin aksine Avrupa, burada da yetersiz. ABD; İngiltere, Fransa ve Almanya gibi ülkelerden çok daha fazla yabancı öğrenci çekiyor ve bunların arasındaki en başarılı beyinlerin ülkede kalması için gerekli şartları hazırlıyor.

Avrupa'nın yapısal sorunları ve

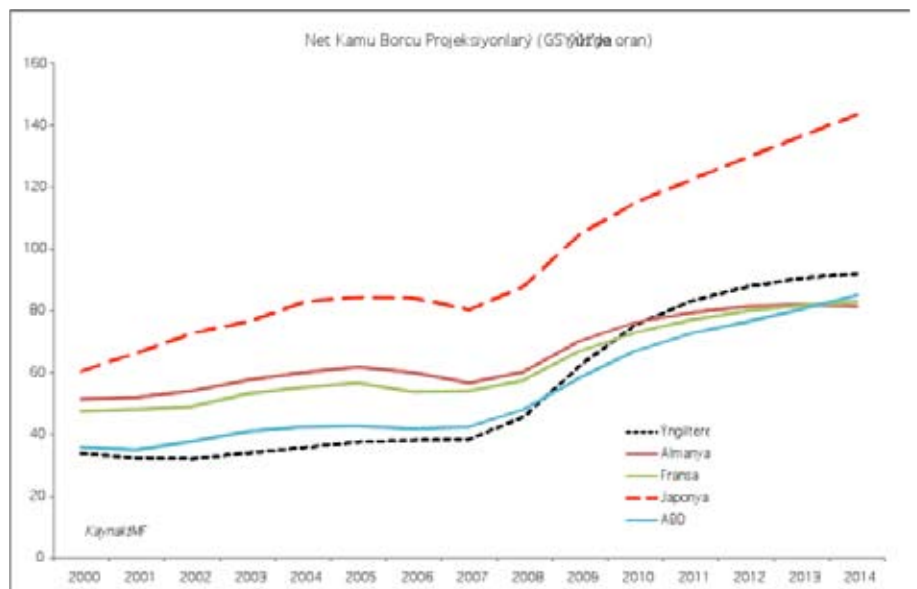


sorunları çözmek için gerekli karar mekanizmalarındaki zayıflık geleceğini karartıyor. Ancak sorun burada da bitmiyor. Avrupa, bu süreçleri verimli hale getirebilecek, **zor kararları alacak liderleri** de üretmiyor. Tarihte büyük liderleri çıkartmayı başarmış, şu anda da dünyanın en büyük ekonomisini oluşturan ülkelerin şu anki liderlerini hatırlayın; dünyanın herhangi bir az gelişmiş ülkesinden birisinin "keşke benim ülkemde de şu Avrupa ülkesindeki gibi siyasi liderler olsaydı" diyeceğini düşünür müsünüz?

Tüm bu sıkıntılar Avrupa'yı, dinamik hale getirmesi gerekirken iyice içine kapatıyor. "Hakikati buldum" havası, doğru soruları sormasını, zor cevapları vermesini engelliyor.

Çifte standartlar hem Avrupalı hem de Avrupalı olmayanların gözünde Avrupa'ya olan güveni azaltıyor. Avrupa, yabancı zekâ ve beceriyi kendine çekemiyor. Bilgi ve teknoloji geliştirme gücündeki zayıflama, ekonomik büyüme hızını yavaşlatıyor.

Tüm bu menfi faktörlerin ürettiği ekonomik sonuçlarının başında yavaş ekonomik büyüme geliyor. AB, dünyanın en yavaş büyüyen ekonomik bölgesi. Dahası, kriz sonrasında hem büyüme açısından hem bütçe ve borçlanma dengeleri açısından AB'yi zorlu bir dönem bekliyor. IMF tarafından yapılan hesaplamalar kriz sonrasında ABD ve Japonya ile birlikte Avrupa ülkelerinde de kamu borç stokunun önemli oranda artacağını gösteriyor. Bu durum, önümüzdeki yıllarda tüm bu ülkelerin ya makro dengelerinin



bozulmasına ya da maliyetli uyum programlarının uygulanma zorunluluğunu ortaya koyuyor. Kısacası, Avrupa yaşlanıyor ve hasta...

ABD: Genç Ancak İnişte

ABD, bazı kritik açılardan Avrupa ülkelerinden daha şanslı. Bunların başında demografik faktörler ve teknolojik gelişme hızı geliyor. ABD'de yaş ortalaması, AB'den daha düşük ve nüfus artış hızı daha yüksek. Bu demografik 'hediye' ABD'ye, AB'ne göre temel bir büyüme avantajı sağlıyor. Nispeten yüksek genç nüfus ve nüfus artış hızının bir yük değil gerçek bir 'hediye' olabilmesi için emek verimliğindeki büyümenin de devam etmesi gerekiyor. ABD'de bu da var. Bilimsel ve teknolojik gelişim hızında ABD, AB'nden daha ileride. Dahası ABD, Bush dönemine rağmen 'mantalite' açısından AB'ye göre daha 'dışa açık'.

ABD'nin sorunu makro dengelerinde. 2001 yılı sonrasında, genişleyici para ve maliye politikalarına

paralel olarak hızlı bir büyüme döneminden sonra girdiği finansal kriz, ABD ekonomisine kalıcı maliyet ve riskler yükledi. Bunlara Afganistan, Irak gibi askeri maliyetlerle sağlık ve sosyal güvenlik sistemi reformu da eklendiğinde ABD ekonomisi açısından gelecek on yılların zor geçeceği kesin...

Ortaya çıkan trilyonlarca dolarlık ilave maliyet, son yıllarda git-tikçe yükselen kamu borcu stokuyla birleşince önümüzdeki on yıllarda ABD'nin bu faturayı nasıl ödeyeceği sorusunu çıkartıyor. Kaba bir bakışla bu maliyetin zaten ekside olan bütçe kaynaklarıyla ödenmesi çok güç. Bu durumda, önümüzdeki dönemde ABD'de "kemer sıkma" politikaları ya da parasal genişleme bekleyin. Kemer sıkma politikaları sosyal ve siyasi açıdan maliyetli olacak ve ABD'nin askeri gücünün ve dünya üzerindeki siyasi etkisinin azalmasına sebep olacak. Parasal genişleme alternatifi ise sadece ABD'de değil tüm dünyada doların değer kaybetmesi (ve dolar cinsinden meta fiyatlarının yükselmesi) manasına geliyor. Diğer açıdan bu süreç doların

rezerv para statüsünün önümüzdeki dönemde daha çok tartışılmasına ve gerekli şartlar oluşursa bu statüsünü kaybetmesi olasılığını ortaya çıkartıyor.■

Nüfus Projeksiyonları (milyon kişi)

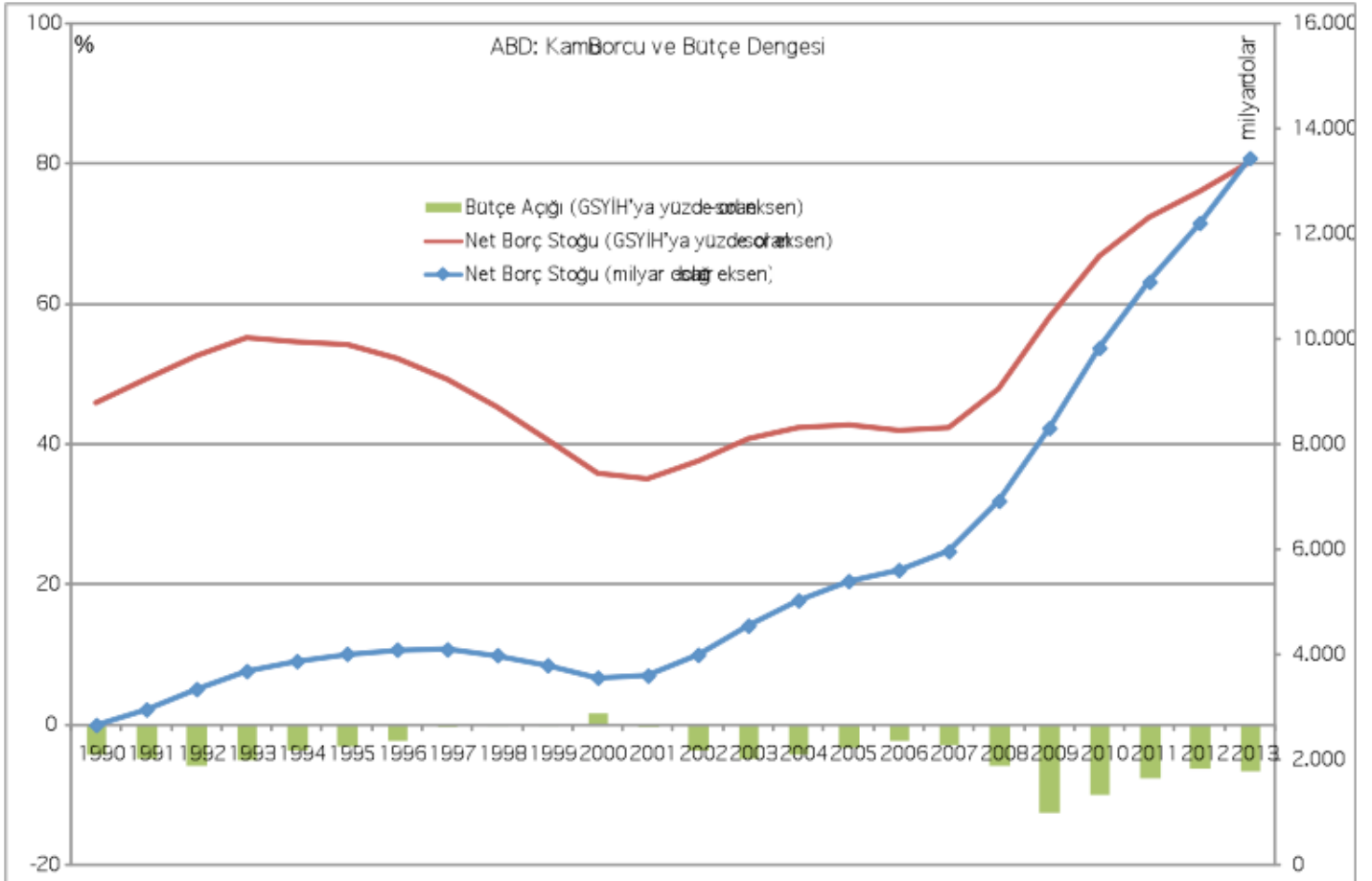
	2050
ABD	404
Avrupa	691
Batı Avrupa	185
Asya	5.231
Türkiye	97

Kaynak: UN Population Division

Yaş Ortalaması Projeksiyonları (yıl)

	2010	2050
ABD	36,3	41,7
Batı Avrupa	42,2	47,6
Avrupa	40,2	46,6
Asya	29,0	40,2
Türkiye	28,3	40,7

Kaynak: UN Population Division





Tüm zamanların en iyi Golf'ü.

Karşınızda Yeni Golf. O, tüm zamanların en güvenlisi, en az yakıt harcayanı, en güçlüsü. Aynı zamanda tüm zamanların en sessiz ve en konforlu iç mekânına sahip. Ayrıntılı bilgi Volkswagen Yetkili Satıcısı Vosmer'de, www.vw.com.tr'de.



Volkswagen Yetkili Satıcısı **Vosmer**

Şehitler Cad. No: 145 35230 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 463 50 75 (pbx) Faks: (0232) 421 87 08

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



İzmir'deki ticari durgunluk aşılmalı

Alpan VERYERİ

'Onur Kulübü' köşemizin bu sayıdaki değerli konuğu; EGİAD'ın ilk kurucularından hatta fikir babalarından biri diyebileceğimiz, üçüncü dönem yönetim kurulu başkanlığını yapan, değerli işadamı Sayın Alpan Veryeri oldu. Kendisiyle yaptığımız özel söyleşide, EGİAD ile gurur duyduğunu sıklıkla belirten Alpan Bey; EGİAD'ın başarılı yönetimlerle ve azimle çalışarak, hak ettiği yerde bulunduğunu söyledi.

Küresel ekonomik krizden çıkış yolları olarak EGİAD'ın, genç üyelerine yeni dış pazarlar kazandırılması konusunda aracı ve öncü rol oynaması gerektiği beklentisi olduğunu sözlerine önemle ekledi.

STK'larının daha yüksek ses çıkarabilmeleri için de birbirleriyle daha paylaşımcı olmaları gerektiğini

vurgulayan Sayın Veryeri, EGİAD ve ESİAD'lı bir toplantıda konukları olan dönemin Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel'in, Sayın Oğuz Tatış ile kendisine; "Bastırın gençler, istim arkadan gelsin" sözlerini hatırlattı...

Gençtik, azimle çalıştık, başardık...

EGİAD'ın kurucularından biri olan Sayın Alpan Veryeri, EGİAD'ın kuruluş öyküsünü şöyle anlattı: "Bir akşam Sayın Bülent Şenocak ile yemekte sohbet ederken EGİAD'ı kurma fikri gelişti. Benim, Anadolu Genç İşadamları'nda dostlarım vardı ve kendilerinin "Ege'de şube kuralım" şeklinde önerileri olmuştu. Onların bu teklifini o akşam kendisine anlattığımda, "Olmaz; biz kendimiz, Ege Genç İşadamları Derneği'ni kuralım" dedi. EGİAD'ın kuruluşu ve geliştirilmesinde ben yüzde 40 emek verdimsem, gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki değerli

arkadaşım Bülent Bey, bu işe yüzde 60 emek vermiştir. Yanlış hatırlamıyorsam dernek oluşumuna dair 50 kişiyi bilgilendirmiştik ve bu kişilerden 45'i Fuar Tenis Kulüp'te düzenlediğimiz ilk toplantıya gelmişti. Gelen kişilerin de önerisiyle toplantıda hazır bulunan toplam 47 kişi, kurucu üye ilan edildik ve toplantıyı düzenleyen 9 kişi olarak ilk yönetime seçilmiştik. EĞİAD olarak ilk günlerden itibaren gerek yerel ve ulusal basın gerekse yerel yönetimlerle dönemin devlet yöneticileriyle kurduğumuz ilişkiler sayesinde Ege'ye çok ciddi faydalarımız oldu. Dernek çalışmaları kapsamında Cumhurbaşkanlarımızı, başbakanlarımızı ağırlıyorduk. Kendimiz, ziyaretlerine gidiyorduk. O dönemde 'Vatan, Millet, Sakarya' dediğimiz düşünce sistemi mi vardı yoksa "biz mi daha gençtik?" diye düşündüğümde; herhalde biz daha gençtik ki bu görüşmeleri düzenleyip, üstesinden gelebiliyorduk diye düşünüyorum. Düzenlediğimiz o ilk toplantıya gelen, yaşları 30-45 arasındaki işadamlarının hepsinin de kendi idealleri ve gelecek hedefleri vardı ama her birinin de ayrı ayrı EĞİAD'a çok önemli destekleri oldu; her biri, tek tek kendi tecrübelerini derneğe ve üyelerine aktararak, gelişmelerini sağladılar".

EGİAD, sosyal çevre ve iş imkânları yarattı

EGİAD'ın kendisine sosyal manada; hem arkadaş, hem de yerel ve devlet yönetimi olmak üzere çok geniş ve değerli bir çevre edinmesine aracı olduğunu belirterek, **"Ekonomik manada da iş çevresi yaratarak çok önemli işbirlikleri geliştirmemizi sağladı ki bu işbirlikleri derneğin kurulduğu o ilk günden günümüze kadar halen gelmektedir"** dedi ve konuşmasını şöyle sürdürdü: "Kurulduğumuz günden itibaren EĞİAD'lı ile iş yapmaya ayrı bir özen gösteriyoruz. Egeli işadamları olarak İzmir'e bir şey katmak istiyorsak, bu işlevin korunması çok önemlidir; dolayısıyla birbirimize kol kanat germemiz gerekir. Elbette, hiç kimsenin, hiç kimseye ihtiyacı yok ama eğer İzmir ve Ege için düşünüyorsak bir araya gelelim. Kendi adıma söyleyebilirim ki iş anlamında değil ama mubayaa anlamında İzmirli ile iş yapmaya her zaman son derece özen gösterdim".



EGİAD kuruluşundan itibaren faaliyetleriyle hep önder olmuştur

EGİAD'ın kurulduğu ilk günlerdeki durumu ile günümüzdeki geldiği durumu mukayese etmenin mümkün olmadığını kaydeden Veryeri, **"O dönemler iletişimin bu kadar hızlanmadığı, bilgi işleminin bu kadar yoğun olmadığı hatta faksın bile lüks sayıldığı günlerdi. Oysa şimdiki arkadaşlarımızın ellerinde çok güçlü veri tabanları ve çok**

ciddi kaliteli elemanları var" dedi. İlk günlerde gittikleri her yerde işe öncelikle EĞİAD'ı tanıtmakla başladıklarını ifade eden Veryeri, **"Bugün EĞİAD; rüştünü ispat etmiş, Türkiye'de son derece iyi tanınan, bilinen, hedef gösterilen, işaret edilen bir dernektir. EĞİAD dahi, bizim o ilk çalışmalarımızın başarısı üzerine, örnek alınarak daha sonra kurulmuştur. EĞİAD, faaliyetleriyle Ege'ye ve büyüklerine önder olmuştur"** şeklinde konuştu.

EGİAD'ın günümüzde 10 numara bir dernek olduğunu belirten Veryeri,

yönetimindeki başkan, Sayın Cemal Elmasoğlu'nu fevkalade başarılı ve iyi bir örnek olarak gördüğünü söyleyerek; "Güzel şeyler yaptı ve yapmaya devam ediyor. Aynı şekilde yönetim kurulu üyelerinin de her biri pırıl pırıl insanlar. EGİAD'ı artık eleştirmek değil; faaliyetlerine destek olmak gerekir. Şahsen benden ne destek isterlerse yapmaya hazırım" dedi.

Son olarak, Cemal Başkan önderliğinde, Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde geliştirilmesi planlanan; 'Teknokent projesi'nin kendisini çok heyecanlandığını ifade eden Veryeri, "Kendi dönemimden bahsederek de şu anda ilk aklıma geliveren; kurucuları arasında yer aldığım, TÜGİK'tir. 1992'lerde dile getirdiğimiz TÜGİK'in, Sayın Mehmet Bayraktar sonrasında, 1995'de yönetim kurulu başkanlığını yaptım. Beni onurlandıran da başkanlık dönemim-

deki o değerli yönetim kurulumdur. Türkiye adına çok önemli işler yaptık" dedi.

Yeni dış pazarlar yaratılmasında üyelere destek olunmalı

İzmirli olarak biraz daha sosyal ve ekonomik anlamda da biraz daha girişimci olunması gerektiğine dikkat çeken Alpan Veryeri, "Özellikle yeni pazarlara teşvik konusunda insanlarımız birbirlerine destek olmalıdır. EGİAD bünyesinde çok ciddi ihracatçı ve ithalatçı üyelerimiz var. Bu işadamlarımızdan oluşacak 2-3 kişilik bir ekip önderliğinde Ukrayna, Türkmenistan, Kazakistan gibi ülkelerle ticari ilişkilerini geliştirmiş üyelerimizin oralardaki birikimleri, tecrübeleri ve dostluklarından faydalanılarak, diğer üyelere de yeni kapılar açıla-

bilinir" şeklinde konuştu.

İzmir Expo'yu kaybetti ama Antalya Expo 2016'yı kazandı; hazırlanıyor!

İzmir'deki ticari durgunluğun da artık aşılması gerektiğini vurgulayan Veryeri, konuşmasına şöyle devam etti: "1990'lı yıllardan beri söylediğimiz; 'Fuarçılık ve kongreler kenti İzmir' imajı halen odaklanıp da geliştirilemedi! Kısa bir süre önce duyduğum; Alaçatı'daki butik otellerin belediye başkanlarına gidip de "bize yer gösterin de kongre merkezi yapalım" demeleri bile, bu anlamda güzel bir gelişmedir. Bölge menfaatlerimiz için tamam, taraftar olmaya- lım veya alttan almayalım ama bazı şeyleri de görmeyelim, duymayalım. Politik olmak gerekiyor. Mesela metro artık bitmeli... Küçük bir hat





uluslu büyük firmanın katılımı bekleniyor. 6 ay sürecek expo sırasında, 8 ile 10 milyon arasında turistin Antalya'yı ziyaret etmesi tahmin ediliyor. Antalya'da 5 sene önce 700 tane beş yıldızlı otel vardı; bugün, 800 tane var. Antalya'daki o 700 tane beş yıldızlı otel karşısında İzmir'deki beş yıldızlı otelleri, sayamazsınız bile çünkü bir elinizdeki parmak sayısını geçmez... Bu şekilde başarılı olamayız. İzmir'de 'Expo' denildiği günden itibaren, 'İnciraltı rekreasyon alanı, turizm alanı' diye konuşuluyor halen bir gelişme yok"...

İstanbul çalışıyor, İzmir, kış uykusunda...

İzmir'de iş yapmanın zorluklarına üzüntüyle dikkat çeken Alban Veryeri, kendi iş yaşantısından örnek vererek durumu şöyle özetledi: "İstanbul'daki çok büyük bir inşaat firmasıyla görüştüğümde **"İzmir'e, iş yapmaya gelmem"** dedi. **"Neden ki? İzmir, potansiyel"** dediğimde, **"Ben, burada bir proje yaptığımda, 15 günde satışımı yaparım. İzmir'de satış yapamam ki... Üstelik satın almak için gelenler de türlü teklif ve taleplerle gelip, sıkıntı yaratacaktır"** dedi. Bakın, arkadaşımızın bu söylediği aslında çok doğrudur; İzmir, kış uykusunda...

Bir başka örnek vermek gerekirse; **'Folkart projesi'** çok başarılı bir projedir ama yetkilileri aynısını İstanbul'da yapmış olsalardı iki-üç misli daha fazla kazanırlardı... Biz almasını bilmiyoruz, vermesini hiç bilmiyoruz...

Alaçatı'daki kendi iş projelerimde de bir tane İzmirli alıcı yoktur. İstanbullu, evi görmeden telefon ile satın alıyor, e.posta ile evini dekore ediyor ve aylar sonrasında tapusunu teslim alıp da vakit bulup, geldiğinde de defalarca teşekkür ediyor. Oysa İzmirli bu yapıda değildir... Eskiden İzmirli ile İstanbul'u çok kıyaslar ve **"biz de yaparız"** derdim ama bugün artık İstanbul'un dünya şehri olduğunu ka-

bul ediyorum. Kıyaslamak, mümkün değil. Onlar yaşamak için çalışıyorlar; çalışmadan yaşayamazlar. Bizde ise öncelikle yaşayalım, çalışsın nasıl olsa; düşüncesi hâkimdir. Bugün mesela, 30 Ocak ama dışarı ilkbahar havası gibi; dışarı çıktım öğlen ve içeri girmek istemedim ki"...

STK'ları birbirlerine destek olmalı

EGİAD ile çok gurur duyduğunu kaydeden Veryeri, konuşmasını birlik-beraberlik ve azimle çalışma mesajları vererek şöyle tamamladı:

"Genç arkadaşlarımızın EGİAD'a sahip çıkmaları ve mücadele etmeleri gerekir. Kişiler öncelikle kendisine sonra topluma, kente ve bölgeye bir şeyler verebilmek ve de katkı sunabilmek için EGİAD komisyonlarında aktif görev almalı. EGİAD'ı ilk kuran arkadaşlar olarak biz, birbirimize çok sıkı bağlanmıştık. Ulusal basında sesimizi duyurabilmek için yazarlarıyla, temsilcileriyle özel görüşmeler yaptık. Türkiye'ye seslenebilmek için İstanbul'da toplantılar düzenledik. Amacımız; Ege ve İzmir için bir şeyler kazandırabilmektir ve cidden kazandırdık da..."

Karşılığını bekleyerek bir şeyler yapamazsınız. **"Ben şunu yapayım da bana da şu gelsin"** zihniyetiyle asla değil... Yaptığımızın karşılığı zaten kendiliğinden, siz beklemeden, bir şekilde geliyor. Kendi dönemimden örnek verecek olursam; ESİAD ile biz kardeş gibi çalıştık. Benim dönemim; 1994-96 dönemidir; Amerika'dan tutun da Cumhurbaşkanımıza, Başbakanımıza kadar yoğun toplantılar yaptık. Hiç unutmam; EGİAD ve ESİAD'lı bir toplantımızda konuştuğumuz olan dönemin Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel, Sayın Oğuz Tatış ile bana; **"Bastırın gençler, istim arkadan gelsin"** dedi. Daha yüksek ses çıkarabilmek için STK'larının da birbirleriyle paylaşımları olmalıdır. Biz, bu zorlu mücadelelerle işi bu noktaya getirdik; etmeseydik, her şey orada, o günlerde kalırdı"...

olan Güzelyalı-Üçkuyular hattı bile halen açılmadıysa orada bir problem var demektir. **"İzmir'in menfaatleri için ne yapılacaksa asgari müştereklerde anlaşalım ve yapalım"**, denilmesi gerekir".

İzmir'deki yerel yönetimler ve sivil toplum kuruluşlarının da birlik ve beraberlik içerisinde hareket etmesi gerektiğinin önemine değinen Veryeri, şöyle konuştu: "Küçük EXPO'yu Antalya aldı; konuşulmadı bile... Botanik temalı Expo 2016 Antalya'da 900 dönümlük bir alan üzerinde kurulacak ve buna, 100 dolayında ülke ile 40'a yakın çok



Ahmet Gürel
İzmir Özel Türk Koleji
Uşakizade Köşkü Müdürü

Uşakizade Köşkü ve Gazi Mustafa Kemal Paşa

‘Uşakizade Köşkü’, 1860 yılında Uşakizade Sadık Bey tarafından İzmir’in en serin yeri araştırması sonucunda Göztepe’de yazlık köşk olarak yaptırılmıştır. Gazi’nin 14 Eylül 1922 günü Uşakizade Köşkü’ne gelişi, onun ve Latife Hanım’ın hayatını değiştirmiştir. Gazi Mustafa Kemal Paşa’nın bu köşke ilk gelişiyle başlayan konukluk, ikinci gelişinde evlilikle sonuçlanmıştır. Gazi Mustafa Kemal Paşa’nın 14 Eylül 1922 ile 22 Şubat 1924 arasında yaptığı beş İzmir ziyaretinde, Uşakizade Köşkü Gazi’ye toplam doksan bir gün ev sahipliği yapmıştır. Köşk, İzmir’in kurtuluşuna ve Kurtuluş Savaşı’nın sonunda gerçekleşen birçok önemli olaya tanıklık etmiştir.

‘Uşakizade Köşkü’, 1860 yılında Uşakizade Sadık Bey tarafından İzmir’in en serin yeri araştırması sonucunda Göztepe’de yazlık köşk olarak yaptırılmıştır. Gazi’nin 14 Eylül 1922 günü Uşakizade Köşkü’ne gelişi, onun ve Latife Hanım’ın hayatını değiştirmiştir. Gazi Mustafa Kemal Paşa’nın bu köşke ilk gelişiyle başlayan konukluk, ikinci gelişinde evlilikle sonuçlanmıştır. Gazi Mustafa Kemal Paşa’nın 14 Eylül 1922 ile 22 Şubat 1924 arasında yaptığı beş İzmir ziyaretinde, Uşakizade Köşkü Gazi’ye toplam doksan bir gün ev sahipliği yapmıştır. Köşk, İzmir’in kurtuluşuna ve Kurtuluş Savaşı’nın sonunda gerçekleşen birçok önemli olaya tanıklık etmiştir.

Gazi Mustafa Kemal Paşa’nın Latife Hanım ile ilk karşılaşmasını Başyaver Salih (Bozok) Bey şöyle anlatır:

“Latife, Mustafa Kemal’i, o kadar büyük bir istekle ve o kadar candan karşıladı ki, şimdi bazı detayları hatırladıkça duygulanmaktan kendimi alamıyorum. Hiçbir hareketi gözünden kaçırmayan Gazi de, Latife Hanım’ın bu samimi haline ilgisiz kalamadı.”

13/14 Eylül 1922 gecesi başlayan İzmir yangını, Gazi Mustafa Kemal Paşa’nın Göztepe Köşkü’nde konuk bulunduğu zaman da devam etmiştir. Büyük kumandan, köşkün taraçasından üzüntü ile yangını seyrederken, yanında duran Latife Hanım’a sorar:

• **“Bu yangın yerinde size ait emlak var mı?”**

• **“Emlakimizin önemli bir kısmı yanan sahadadır; fakat ne engel var Paşam. İsterse hepsi yansın... Yeter ki siz sağ olun. Bu mesut günleri gören insanlar için malın ne kıymeti olur... Memleket kurtuldu ya... İleride onları yeniden ve daha mükemmel bir şekilde yaptıracağız.”**



- Gazi, gözlerini alevlerden ayırmadan mırıldandı:
- **“Evet, yansın yıkılsın... Hepsinin yerine gelmesi mümkündür.”**

Zübeyde Hanım, 28 gün konuk kaldığı Karşıyaka’daki Uşakizade Köşkü’nde 14 Ocak 1923 günü vefat etmiştir. Gazi 27 Ocak 1923 günü Karşıyaka’ya ulaşmış ve annesinin mezarını ziyaret etmiştir.

Gazi Paşa Ve Latife Hanım’ın Evliliği:

29 Ocak 1923 günü, Gazi arkadaşlarını Uşakizade Köşkü’ne çay içmeye davet etmiştir. Konuklar, Gazi’nin çalışma odası olan köşkün başodasında ağırlanmışlardır. Uşakizade ailesi ise köşkün ikinci konuk odası olan karşı oda ağırlanmışlardır. Saat 17.00’de, köşkün ana kapısından içeriye İzmir Müftüsü Rahmetullah Efendi girince, bilmeyen konuklar da nikâha davetli olduklarını anlamışlardır. Köşkün birinci katında bulunan yemek salonuna konuklar

nikâh töreni için geçmişlerdir. Davetlilerden Hakkı Naşit Uluğ’un kaleminden nikâh törenini izleyelim:

“...Biraz sonra, İzmir müftüsü odaya girdi. Onu Gazi, yanında hayat arkadaşı seçtiği insan takip etti.

Bu sade dekor içinde nikâh töreni başlıyordu. Fevzi ve Kazım Paşalar Gazi’nin, Abdülhalik ve Salih Beyler Latife Hanım’ın şahitleri idiler. Muammer Bey gözleri yaşarmış olarak pencerenin yanında yer almıştı, ailenin fertleri, Gazi’nin yanındaki erkân ve biz koridoru dolduruyorduk. Ses seda kesilmişti, Gazi’nin kadıya hitaben, biraz kısık ve ağırbaşlı sesi duyuldu:

‘Efendi hazretleri, biz, Latife Hanım’la evlenmeye karar verdik, lütfen gerekli işlemi yapar mısınız?’

Bu hitabı büyük dikkat içinde dinleyen kadı efendi, Latife Hanım’a döndü ve sordu:

‘Hanımefendi, on dirhem gümüş mihi müeccel (boşanma halinde kadının hayatını garantiye alacak tazminat) ve aranızda kararlaştırılan mihi muaccel (kızın tarafına peşin verilecek para veya mal) ile hazır bulunanların önünde Gazi Mustafa Kemal Paşa Hazretleriyle evlenmeyi kabul ediyor musunuz?’

“Kabul ettim” cevabını alan Kadı efendi, bu sefer de Gazi’ye dönerek aynı soruyu sordu, Gazi de:

“Kabul ettim” deyince, hayatının en şerefli hizmetini başarı ile yaptığına sevinen Kadı efendi, cübbesinin kollarını süratle sıvayarak ellerini göğe doğru kaldırdı, yeni evlilerin mutluluk ve sıhhatine ve bu evliliğin vatanımıza hayırlı olması için orada bulunanları duaya davet etti.”

Gazi’nin nikâhında belirlediği bedellerin minimum değerinde olması, onun kafasında geçen **“kadın, erkeğe eşittir”** düşüncesinin karşılığıdır. Nikâhın dini kural gereği perşembe olması gerekirken pazartesi günü kılılması, yine Gazi’nin nikâhta yaptığı değişikliklerden biridir.



Gazi Mustafa Kemal Paşa'nın Uşakizade Köşkü'ne 3. gelişinde Türkiye İktisat Kongresi yapılmıştır.

Gazi Mustafa Kemal Paşa'nın İzmir'e 4. gelişinde ise yanında İçişleri Bakanı Fethi (Okyar) Bey ve Bayındırlık Bakanı Fevzi (Pirinçzade) Bey vardır. Uşakizade Latife Hanım Köşkü'ndeki bu misafirlikleri 1 Ağustos 1923 tarihine kadar sürer.

Gazi Mustafa Kemal Paşa'nın Uşakizade Köşkü'ne son konukluğu 53 gün sürmüştür. Ankara'da kalp spazmı geçiren Gazi'nin, 2 Ocak 1924 tarihinde yaptığı İzmir ziyareti dinlenme amaçlıdır. Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal Paşa, Uşakizade Köşkü'nde kaldığı bu sürede, kısa ziyaret ve kabuller yapmıştır.

Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal Paşa'nın Uşakizade Köşkü'nde bu son kalışında, İş Bankası'nın kurulmasına prensip olarak karar verilmiştir. İş Bankası'nın tarihçesinde Celal (Bayar) Bey'in Uşakizade Muammer Bey'le köşkte yaptığı çalışmaya geniş olarak yer verilmiştir.

Uşakizade Köşkü'nün Özel Türk Koleji'ne geçişi

İzmir Özel Türk Koleji Kurucusu rahmetli Bahattin Tatış, 1951 yılında Latife Hanım'la görüşerek, Uşakizade Köşkü'nü okul olarak kiralamıştır. 1979 yılında İzmir Özel Türk Kolejinin mülkü olan bu köşk, 40 yıl okul olarak hizmet vermiştir.

Tatış Ailesi, yıpranan Uşakizade Köşkü'nün yenilenmesine 1991 yılında karar vermiştir. 16 Mayıs 1998 tarihinde, Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'in katılımı ile gerçekleşen törenle yenilenmesine başlanmış, 15 Haziran 2001 günü ise Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer'in katıldığı tören ile de köşkün yenilenmesi bitirilmiştir.

Uşakizade Köşkü'nü yenilenmesinin bittiği günden bu güne yüz binlerce öğrenci ve yetişkin köşkü gezmiştir. Gazi Mustafa Kemal Paşa Kültür Merkezinde gelen okullara, Atatürk temalı sergiler açılarak ve belgeseller gösterilerek etkinliklerin kalıcı olması temin edilmektedir. ■



Eröz'den serviste Audi kalitesinin garantisi: “Serviste Prestijin 7 Prensibi”



1 saat prensibi

1 saati aşmayacak basit işlemler için randevu almanıza gerek yok. Sizi bekletmeden ihtiyacınız olan servisi sağlarız.



Dört dörtlük konfor prensibi

Audi'nizi uygun koşullarda bulunduğunuz yerden alır, işlemleri bittikten sonra bulunduğunuz yere teslim ederiz. Audi'nizi kendiniz getirirseniz, dönüş için size ulaşım imkanı sağlarız.



5 gün prensibi

Audi'nizi periyodik bakıma almak için 5 işgününü aşan bir randevu verirsek, beşinci günden sonra size ücretsiz otomobil tahsis ederiz.



Mükemmel zamanlama prensibi

Audi'nizi size söz verdiğimiz zamanda teslim ederiz. Ama olası bir gecikme durumuna karşı ücretsiz otomobil tahsisini de garanti ederiz.



Doğruluk prensibi

Sürpriz ödemelerle karşılaşmamanız için Audi'nize yapacağımız her işlem için sizden onay alırız. Daha sonra hiçbir şekilde ekstra ücret talep etmeyiz.



Şeffaflık prensibi

Faturanıza açıklayamayacağımız hiçbir madde koymayız.



Özen prensibi

Audi'nizi her servis sonrası iç-dış yıkaması yapılmış olarak özenle teslim ederiz.

Bu prensiplerden asla taviz vermeyeceğimize söz veriyoruz!



Ali Nail KUBALI

İki Temel Yanılgı Üzerine...

Değerli okurlarım, bu yazım 2002 yılının Temmuz ayında 2001 krizinin acılarını yaşarken yazdığım, peş peşe yayınlanan iki makalem yeniden düzenlenmesi ile ortaya çıkmıştır. Bu konuya dönemde iki neden var:

(a) Benim bu yazılarımda anlatmaya çalıştığım hususların doğruluğu yaşadığımız global krizde açıkça ortaya çıkmıştır. Tüm ülkeler IMF'nin geçmiş krizlerde bize dayattığı sıkı para, yüksek vergi politikasının tam tersini uygulamıştır. Daha da komiği IMF de Kemal Derviş eliyle bize dayattığı politikaların tam tersini savunmuştur. Hatta Kemal Derviş'in kendisi de!..

(b) İkincisi ise bugün de krizin hafiflemesi ile gene bizde IMF'nin eski reçetelerinde yazan enflasyonla mücadele formülleri uygulanmaya başlanıyor, vergiler yükseltilip sıkı para politikasına dönme hazırlıkları yapılıyor. Halbuki kapasite kullanımı hala yüzde 70'lerde, yani ülkenin fabrikalarında yüzde 30 kullanılmayan kapasite var, işçilerimizin ise yüzde 13'ten fazlası işsiz, iç ve dış talep olması gerekenin çok altında...

Bakın bu konuda 2002'de neler yazmışım:

“Enflasyonla mücadelede, IMF'nin de dayatmaları ile iki temel hata yapılıyor Türkiye'de. Nedir bu iki hata?

* Talep'i azaltmak, eşittir enflasyonu indirmek sanılıyor,

* Vergileri arttırmak, talebi kıstirmek sureti ile enflasyonla mücadele etmenin aracı sanılıyor.

Bu iki temel yanılgıyı irdeliyelim:

1. Enflasyon aşırı talepten kaynaklanıyorsa talebi kısıtıcı önlemler gerçekten de enflasyonu düşürür. Ekonomide talep enflasyonu olabilir-

mesi için harcamaların, üretimden hızlı artması gerekir. Kim ürettiğinden, yani kazandığından fazlasını harcayabilir? Sadece devlet! Çünkü sadece devletin para matbaası vardır. Halk ya da şirketler kazandığından fazla harcamak için borç almak zorundadır, o da başkasının kazandığından az harcaması ile mümkündür. Talep enflasyonunun sebebi sadece devlettir. Ama devlet zaman zaman kendi yarattığı enflasyonu durdurmak için vatandaşlarının harcamalarını kısıtıcı önlemler alır. Tabi doğrusu kendi harcamalarını kısımsıdır. Ama bu her zaman böyle olmaz. Sade bizde değil, dünya da da



geçerlidir bu yöntem.

Ama bir de düşünün. Kriz patlamış. Faizler fırlamış. Talep durmuş. Üretim yavaşlamış. Döviz fırlamış. Enerji ve hammadde fiyatları fırlamış. **Düşük kapasite, düşük verim ve yüksek girdi maliyetleri fiyatları yükseltiyor ama satış yok. Siz ise hala talebi kısımaya uğraşıyorsunuz...**

Türkiye’de son bir buçuk yıldır (yani 2000 - 2001 krizinden bahsediyorum) yapılan budur. Bu da yanlıştır. Yapılmamalıdır. Yapılınca ne olur? Kriz bazen kroknikleşir. Toplumsal patlamalar olur. Krizden çıkılabildiği de olur. Ama uygulanan program dolayısı ile değil. Uygulanan programa rağmen çıkılır krizden. Çıkılır ama ülkeye maliyeti, olması gerekenden çok daha büyük olur. Kriz tüm acıları ile gereğinden fazla uzar. Bugün Türkiye’de olan, işte budur. Ya da ehveni şer olarak, olmasını umut edebildiğimiz budur.

Peki, yapılması gereken nedir? Kaybolan talebi yeniden canlandırmak. Mümkünse dış talebi, yani ihracatı arttırmak. Yetmiyorsa, iç talebi canlandırmak. Üretimi arttırmak. Boş kapasiteleri doldurmak. İsdihdamı ve verimi arttırmak. Maliyetleri azaltmak. Bunları yapmak mümkün. Talep artırıcı önlemler teoride de uygulamada da bilinen şeyler. Ülkeye gelen sıcak parayı da sterilize etmek, ithalat finansmanında kullanmamak. Bu da mümkün.

Gördüğünüz gibi taleple mücadele etmek, enflasyonla mücadele etmek ile eş anlamlı değil. Bazen maliyetlerle mücadele gerekiyor enflasyonla başatmak için. Doğru hastalığa doğru ilaç. Yanlış ilaç hastayı öldürür, öldürmese de süründürür.

2. İkinci hayati yanlış Türkiye gibi ülkelerde vergiyi enflasyon mücadelesinin aracı sanmak. Bu gerçekten yaşamsal bir yanlış. Çünkü vergiler bizim gibi ülkelerde ne talep enflasyonunu ne de arz enflasyonunu tedavide pratik bir yarar sağlamazlar. Tersine, çoğunlukla enflas-

yonun artmasına neden olurlar.

Vergiler ekonominin üretken kesiminin yarattığı gelirin bir bölümünün devlete aktarılmasından başka bir şey değildir. Eğer bu aktarılan kaynak hiç harcanmasa, talep enflasyonuna karşı etkili olur. Ancak devlete verdiğiniz hiç bir kaynak devletin kasasında kalmaz. Fazlasıyla harcanır. 1994’den bu yana krizlerle geçirdiğimiz yıllarda devlet harcamalarının milli gelire oranı yüzde 24’ten yüzde 37’ye yükselmiş. Harcama politikacıya oy getirir, şöhret getirir, kar getirir. Tasarruf ise seçim kaybettirir. Bugün vergi, bizim gibi ülkelerde kamuda israfı özendirilen bir araçtır.

Alınan vergiler, özel kesimin verimli bir biçimde üretemeyeceği, savunma, adalet gibi temel hizmetlere harcansa ve de savurganca değil de verimlice harcansa bir ümit!... Bizim gibi ülkelerde devletler kaynakları verimsiz ve savurgan biçimde harcarlar. Bu, gene de kabul görmüş bir gerçek. Bu durumda üretken kesimin kaynaklarını alıp, verimsiz kesime aktarmak, üretimi kısım harcamayı arttırmaktır. Bu ise talep enflasyonu yaratmanın en emin yöntemidir!

Vasıtalı ve vasıtasız vergiler maliyetleri ve fiyatları arttırıp üretimi kısıtladıklarından maliyet enflasyonunu da artırıcı bir etki yaratırlar.

Birçok gelişmiş ülkede vergiler talep enflasyonu ile mücadelenin aracıdır. Ancak açıkça görülmektedir ki **Türkiye gibi devletin aşırı büyük olduğu ve doğal fonksiyonları dışında verimsiz faaliyetle uğraştığı ülkelerde vergileri arttırarak elde edilecek hiçbir kazanım yoktur.”**

Gerçekten de, 2002’de yazdığım tehlikeli sonuçlar Türkiye’de ilk olarak 1994’te yaşadığımız sıcak para şoklarından kaynaklanan krizlere uyguladığımız yanlış formüllerle bu güne kadar yaşamaya devam etti.

Nitekim, **1994 yılından başla-**

arak ülkemizi peş peşe ‘tsunami dalgaları’ gibi vuran sıcak para kaynaklı ekonomik krizlerle 15 kayıp yıl yaşadık... Doğru dürüst yatırım yapmadan, rakam oyunları dışında kişi başına geliri artmadan, gelir dağılımı bozularak... Bu dönemde gerek kamuya, gerekse özel kesime ait yüzlerce yatırım el değiştirdi. Bunlardan küçümsenmeyecek bir bölümü yabancıların eline geçti. **Normal şartlarda yabancılara şirket satılmasına karşı olmazdım. Ancak bu büyük el değiştirme;**



(a) Ülkemiz IMF’nin önerileri ile derinleştirilen bir krizle köşeye sıkıştırılmamış,

(b) Satılan şirketlerinin önemli bölümü de stratejik sektörlerde olmamış olsaydı.

Gerçekten de yabancıların kontrolüne geçen şirketlerimiz arasında Ulaştırma (limanlar), Telekomünikasyon, Enerji, Petro-kimya, Bankacılık, Sigortacılık, Perakendecilik gibi en stratejik sektörler var. Bu dönem içinde ülkemizin en büyük holdingleri kendi kontrollerinde olan ortaklıklarını yabancı ortakların kontrolüne bıraktılar, bırakmak zorunda kaldılar. Ford, Toyota, Fiat, Honda sadece otomotiv sektöründen birkaç örnek. Sanayimizde kapasite kullanımı yüzde 70’e geriledi. Ülkemizin üretken sanayi kapasitesinin yüzde 30’u atıl, işçilerimiz de işsiz kaldı. **İlhan Kesici; bir aile, sadece simit ve çay ile beslense aylık masrafının 900 lira, asgari ücretin ise 546 lira olduğunu söylüyor. Buna Hükümet cevap veriyor; “Simit Dünyası’ndan fiyat aldım. Aylık hesap 450 lirayı geçmiyor!” Bu cevap, 21’ci yüzyılın 10’cu yılında ekonomimizin geldiği noktayı yansıtıyor. Benim yüzüm kızarıyor, değerli okurlarım...**

A F R İ K A

FIRSATLARLA DOLU



Türk Büyükelçisi Aykut Sezgin ile

Türk iş adamlarının 2010 yılında, kendilerine Afrika programı yapmalarını tavsiye eden DEİK Türk-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın, “Bu programın başına Nijerya, Gana, Kenya, Senegal, Sudan, Güney Afrika’yı koyarsanız, Afrika ile ticari ilişkileriniz ikiye katlanır. Çünkü Türk mallarına güven yüksek, Türk mallarının fiyatları tatmin edici seviyede” diye konuştu...

Türkiye’nin toplam ihracatının yüzde 65’ini gerçekleştirdiği Avrupa pazarlarının daralması neticesinde Türk işadamlarının yeni pazarlara yönlendiğini ifade eden Taşkın, açıklamasını şöyle sürdürdü:

“Odalar Birliği’nin ve hükümetimizin 2007 yılından bu yana yürüttüğü Afrika açılımı programı ve ekono-

mik zorlamaları meyvelerini vermeye başladı. Artık birçok sanayici ve iş adamı Afrika pazarlarında fırsatları değerlendirebiliyorlar.

Ülkelerin ticari değerlendirmelerinde bizim gibi işadamlarını etkileyen en önemli unsur, nüfustur dolayısıyla 150 milyon nüfusu ile son seyahatimizi yaptığımız Nijerya, Afrika’nın en kalabalık ülkesi olarak dikkat çekiyor. Nüfus ve yüzölçümü açısından Nijerya, Güney Afrika’dan sonra Afrika kıtasının en büyük ekonomisine sahiptir. Ülkenin elektrik kesintisi problemi, üretimi zora sokuyor. Bu da fabrikaların çalışmasına önemli engel teşkil ettiği için Nijerya, ithalatçı bir ülke konumunda kalmaktadır. Nijerya adına bu durum elbette üzücü de olsa ihracatçı bir ülke olan Türkiye için fırsat demektir”.

İkili anlaşmalar geliştirilmeli

Kuzey Afrika’yı Mısır, Libya, Tunus, Cezayir ve Fas başlığında tanıdığımızı belirtip, buna karşılık Doğu, Batı ve Güney Afrika sahasında yer alan 54 ülkenin de tamamına yayılmaya gerek olmadığını belirten Taşkın, Afrika ile ticaret gelişmesine yönelik değerlendirmelerini şöyle aktardı:

“Doğu’da Kenya’ya girdiğiniz zaman Kenyalı tüccarlar sayesinde etrafındaki bütün ülkelere kolayca ihracat yapabiliyorsunuz. Güney Afrika’ya gittiğiniz zaman da limanlar ve demiryolları bağlantıları sayesinde onun üzerindeki Angola, Bostwana, Mozambik, Zimbabve ve Madagaskar’a gidebiliyorsunuz. Batı



CE ISO 9001:2000



Redüktör



www.remakreduktor.com.tr • info@remakreduktor.com.tr • Tel: +90(232) 479 68 48 / 49 (pbx) İZMİR - TÜRKİYE

Afrika'ya girdiğinizde ise Nijerya sizi bütün komşularına, Gana'ya ve Fildişi sahillerine bağlıyor. Buralarda özellikle Hintli tüccarlar ile Lübnanlı işadamlarını görebiliyorsunuz. Sizi özellikle Hintli işadamlarıyla yapacağımız bağlantılar konusunda uyarmak isterim ki Hintli iş adamları da kendi ülkelerine en az bizler kadar bağlıdır ve sizler, kendilerine bütün bilgileri verdikten sonra gider kendi ülkesiyle iş yapar ama bu arada sizden de bütün bilgilerinizi ve rekabet avantajlarınızı almış olur.

Afrika'da bölgesel birçok ekonomik oluşum göze çarpıyor. Yoğun iş hacmi geliştirmememizin önündeki engellerden biri de Türkiye'nin bu ülkelerle ikili anlaşmalarının olmaması. WAEMU, ECOWAS gibi ekonomik oluşumların altında Afrika ülkeleri var. Bunlar bir tür Gümrük Birliği anlaşmaları. Dolayısıyla biz ucuz ve kaliteli malımızla Afrika pazarına girmeye çalışırken önümüze gümrük duvarı geliyor. Bu sebeple işadamlarımızın Afrika pazarlarına girebilmesi için hükümet yetkililerimizin ikili ekonomik anlaşmalar geliştirerek bu gümrük meselesini çözümülemesi gerekmektedir.

İş ilişkileri geliştiğinde sık sık karşılıklı görüşmeler artacağı için Afrika'da yaygın görülen sınıhuma, sıtma, kolera ve aids'e karşı tedbirli olmak, gereken aşıları yaptırmak ve hatta bazı ilaçları hastalıklar orada yaygın olduğu için oradan temin etmekte fayda vardır.

Afrika için ihracat kadronuzu kurarken bizim DEİK'te yaptığımız gibi Doğu kıyısı için Sudanlı, Kenya Batı kıyısı için Kongolu, Nijeryalı olup Türkiye'de tahsil gören arkadaşlarımızdan işe alırsanız onların hem ülke hem kıta hem de lisanlarından ve kültürlerinden sizi bu pazara sokmaları için yararlanabilirsiniz.

Ödeme riskleri sebebiyle Afrika ile peşin çalışacağız. Bankacılık sistemi orada yok denecek kadar az ve riskli olduğu için havaleniz geldikten sonra malınızı göndereceksi-

niz. Kendileri de bu şekilde çalışmaya alışmış durumdadır”.

Pazara Avrupalılar hâkim

Afrika ülkelerinin ithalatında Avrupa ülkelerinin hâkim olduğunu ifade eden Taşkın, “Avrupa kalitesinde fakat Avrupalılara göre yüzde 20-30 oranında daha ucuz maliyetle üretilen mallarımızla Afrika pazarlarındaki Avrupalıların hâkimiyetine son vermemiz kolay olacaktır. Türkiye'nin Nijerya pazarına mal satması her sektör açısından çok kolay. Türkiye'nin en büyük zenginliklerinden birisi müteahhitlik şirketleridir. Uluslararası pazarlarda, projelerde çok değerli ihaleler alıyorlar. Bugüne kadar da Nijerya'da yapılan birkaç projede Türk müteahhitlerinin imzası olmuş. Ancak Nijerya inşaat sektöründe Türk müteahhitlerinin konumu daha da güçlenebilir” şeklinde konuştu.

Türkiye – Nijerya ekonomik ilişkileri

Nijerya ve Türkiye arasındaki dış ticaret dengesine bakıldığında 2000 yılından bu yana Türkiye aleyhine dış ticaretin açık verdiğini kaydeden Taşkın, şöyle devam etti:

“Bu açığın nedeni özellikle son yıllarda BOTAŞ'ın Nijerya'dan sıvılaştırılmış gaz ithal etmesi ile açıklanabilmektedir. Buna ilave olarak

iki ülke arasında yoğun bir bavul ticareti olduğu bilinmekte ve bu nedenle kayıt dışı ticari aktivitelerin resmi rakamlara yansımadağı düşünülmektedir. Türkiye'den Nijerya'ya ağırlıklı olarak ihraç edilen ürünler; hububat mamulleri, meyve ve sebze mamulleri, tabii bal, şeker ve mamulleri, diğer gıda mamulleri, kimya sanayi ürünleri, demir ve çelik ürünleri, plastik, eczacılık ürünleri, alçı, çimento ve inşaat malzemeleri, cam ve cam eşya, metal eşya, tekstil ve konfeksiyon ürünleri, makina ve makina aksamı, oto yedek parçaları, büro makineleri, haberleşme cihazları, elektronik ürünler olarak sıralanırken, Nijerya'dan Türkiye'ye ithal edilen başlıca ürünler sıvılaştırılmış doğal gaz, yağlı tohum ve meyve, susam tohumu, ham kakao, sentetik ve rejenere kauçuk, kimyasal ürünler ve deri olarak yer almaktadır”.

Bin Dolar	İthalat	İhracat
2009 (Ocak-Ekim)	508 432	208 101
2008	521 916	280 527
2007	493 967	133 269
2006	380 207	83 009
2005	234 272	98 558
2004	194 397	80 213
2003	223 315	66 347





Petrofer temsilcileri ile

Tarım ve petrol ülkesi Nijerya'daki fırsat işkolları

Nijerya'nın, tarım ve petrol ülkesi olduğuna dikkat çeken Taşkın, petrol fiyatlarının 150 dolara gelmesinin ülkeyi pozitif etkilediğini ancak 70 dolara düşmesinin her petrol ülkesi gibi Nijerya'yı da olumsuz etkilediğini söyledi. Tarım ülkesi olan Nijerya'da yapılabilecek çok şey olduğunu vurgulayan Taşkın, "Gıda sektörüne yönelik fabrikalar kurulabilir" dedi. Nijerya'da demir çelik ve çimento fabrikalarının bulunduğunu ifade eden Taşkın, ancak bu fabrikaların tam kapasite ile çalışmadıkları için ülkenin ihtiyaçlarını karşılayamadıklarını belirtti. Ülkenin diğer bir sorununun ise çöp olduğunu belirten Taşkın, konuşmasına şöyle devam etti:

"Çöp işi kamyonlarını yapmamız ve enerji işini bilmemizden dolayı bu bizim için büyük bir avantajdır. Nijerya'da çok büyük kamyon ve tanker trafiği var. Tabii petrol taşıyan tankerlerin ve turların yedek parça ihtiyacı büyük bir pazar oluşturuyor. Ülke büyük olduğu için akü, motor yağı, lastik ihtiyacı da çok... Ülkede seyahat ettiğiniz zaman otel sıkıntısının olduğunu görüyorsunuz. Çünkü Nijerya'da en küçük ve en kötü otel fiyatları bile 300 dolardan başlıyor. Bu durum da şunu gösteriyor ki ülkede turizm sektöründe tecrübe

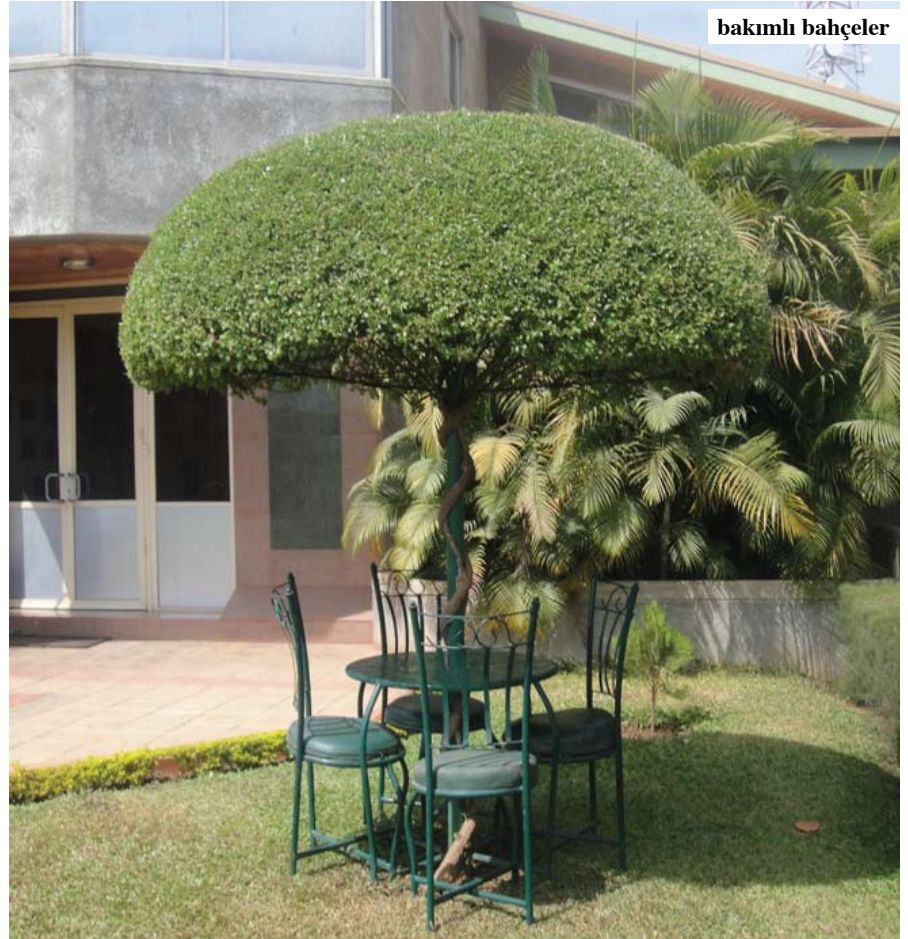
kazanmış Türk firmaları Nijerya'da otel yaptıkları takdirde gerçekten çok kısa zamanda otellerini amorte edebilirler. Ülkede ayrıca eğlence ve lokanta ihtiyacı da büyük".

Bazı bölgelerde ve belli alanlarda terör olaylarının olduğunu kaydeden Taşkın, Türk iş adamlarına Nijerya'ya gitmeden önce tanıdık bir işadamı ile bağlantı kurarak gitmelerini önemle tavsiye ederek, "Oraya

gidildiği zaman sizi karşıarlarsa o ülkede işiniz kolaylaşacaktır. Çünkü siyah bir Afrika'da beyaz olarak iş yapmak kolay değil. Bu bakımdan görüşmeleri, randevuları, önceden ayarlamakta fayda var. Her Türk sanayicisi Nijerya'da ve Nijerya sayesinde Batı Afrika coğrafyasında iş yapabilir. Bu ülkede iş potansiyeli çok yüksek. Çok büyük fırsatları yakalayabilirsiniz" dedi.

Nijerya'daki fırsatlar şöyle:

- Tarımsal sanayi, tarım aletleri, tarım ilaçları
- Gıda sanayi (un, çiçek yağı vb.)
- Balıkçılık
- Tekstil ve hazır giyim
- Dericilik
- İnşaat malzemeleri
- Enerji
- Otomotiv (traktör, damperli araçlar, çöp kamyonları, yangın söndürme araçları)
- Elektronik eşyalar
- Dayanıklı tüketim malları
- Eczacılık ürünleri



bakımlı bahçeler

Büyükkelçilikler vize sorunlarını çözümlenmeli

54 Afrika ülkesinin 12'sinde Türk Büyükelçiliğinin bulunduğunu ve 2010 yılı itibarıyla yeni büyükelçiliklerin de açılacağını sözlerine ekleyen Taşkın, "Yeni büyükelçilikler, diğer büyükelçiliklerin yükünü hafifletip daha verimli çalışmalarını sağlayacaktır" dedi.

İhracatçılar için vize problemlerinin ortadan kalkmasının önemine dikkat çeken Taşkın, "Benimle çalışmak isteyen ithalatçı ülkeme geleli yorsa ben ona nasıl mal satacağım? Bu bakımdan büyükelçilerimizin vize işlemlerinde yaşanan sorunları

gidermeleri gerekiyor" dedi.

DEİK'te Afrika başlığı altında 12 tane iş konseyi bulunduğunu ifade eden Taşkın, "DEİK'e üye olduğunuz zaman sadece Afrika değil, diğer kıtalarla da yapacağınız işlerde sizlere yardımcı oluyoruz. Nijerya İş Konseyi'nin kurulması kararı alındı ve Büyükelçimiz Nijerya tarafındaki iş konseyinin kurulmasını organize ediyor. Bu sene Nijerya İş Konseyimiz de kurulmuş olacaktır" dedi.

Sayın Tamer Taşkın'ın ifadeleriyle Türk Firmalarının Afrika'yla ekonomik ve ticari ilişkilerinde karşılaştıkları sorunlar şöyle:

- Karşılıklı vize temininde yaşanan sorunlar

- Kalifiye eleman bulma ve çalışma izni temininde yaşanan sorunlar

- Akreditif ve Teminat Mektupları temininde yaşanan sorunlar

- Gümrük mevzuatlarında olagelen değişiklikler ve gümrük işlemlerinin işleyişindeki aksaklıklardan kaynaklanan sorunlar

- Yatırım olanakları ve mevzuatla ilgili bilgi temininde yaşanan sıkıntılar

- Ani ve kimi zaman yazılı olmayan mevzuat değişiklikleri

- Ulaştırma alanında yaşanan sıkıntılar

- Doğrudan bankacılık sistemlerinin olmaması, Türk ve Afrikalı bankalar arasında muhabirlik ilişkilerinin bulunmamasından kaynaklanan sorunlar.■



Neden Uğur Dershaneleri?

Her öğrenci öğrenir ama her öğrenci farklı öğrenir felsefesi ile çalışan tek eğitim kurumu olduğu için...



Her öğrencinin kişisel farklılıklarına ve ihtiyaçlarına yanıt verdiği için...

Eğitimde teknolojiyi etkin kullanıp, 7/24 eğitim sağladığı için...



www.ugur.tv



UĞUR KARIYER MERKEZİ

Sadece sınava değil, yaşama da hazırladığı için...

Sınav başarısını öğrenme temeline dayandırdığı için...



Akıllı Ölçme ve Öğrenme Destek Sistemi



Dünyanın önemli ülkelerindeki eğitim sistemlerini takip edip, başka kuruluşlarla işbirliği yaptığı için...

En nitelikli yayınlara sahip olduğu için...



UĞUR YAYINLARI

100,000

Yapılan deneme sınavlarını 100.000'lerce öğrenci arasında değerlendirdiği için...

41 yıldır eğitimde lider olduğu için...



UĞUR DERSHANELERİ

www.ugurdershanesi.com.tr

...ve en önemlisi ülkemizin geleceği için

Kapitalizmin görülmeyen elini kırdılar



Meriç KÖYATASI

Serbest piyasa ekonomisinin bütün hüneri, Adam Smith'in ifadesiyle görülmeyen bir el tarafından ekonomideki kaynakların tahsis edilmesidir. İlahi özellikleri olan bu el, fiyat mekanizması yoluyla işler ve ekonomide kaynaklar dengeli dağılır, ekonomide sürdürülebilir bir büyüme sağlar.

Esasında görülmeyen eli çalıştıran fiyat mekanizmasının özü de para sistemidir. Türkiye'de ne yazık ki uygulanan yüksek faiz politikasıyla para birimi yanlış seviyede belirleniyor. Ucuz döviz değerli Türk lirası nedeniyle, sanayici ihracatı bırakıp ithalata ve inşaata yöneliyor. İşsizlik ve borçlar artıyor.

Türk ekonomisine uzun vadeli dönemlerde baktığımızda bir türlü istikrarlı büyüme çizgisini yakalayamadığımızı görüyoruz. 1980 yılından sonra serbestleşen ekonomide, uygulanan yüksek faiz ve buna bağlı olarak oluşan değerli Türk lirası politikaları nedeniyle, Türk ekonomisinin rekabet gücü sürekli kan kaybediyor.

Merkez Bankası Efektif Döviz Kuru endeksi bize şu gerçeği açıkça gösteriyor: 1980 yılından bu yana geçen 30 yılın neredeyse 25 yılında Türkiye, hep değerli Türk lirası politikası uygulamış. Bu dönemde, yüksek enflasyon nedeniyle iç piyasada alım gücü zayıflayan Türk Lirası, ticaret yaptığımız ülkelerin para birimlerine göre değer kazanmış!.. Nisan 1986-Ağustos 1989 dönemi ile Mart 1994-Temmuz 1995 dönemi (ki bu dönem bir kriz dönemiydi ve krizden çıkmak için devalüasyona başvurmak zorunda kalınmıştı) dışında Türkiye yüksek faiz vererek, değerli Türk lirası politikası uyguladı.

Ekonomik tahribatın en yüksek olduğu dönem; 2002 ile 2008 yıllarıdır

Yüksek faiz ödeyip düşük kur politikasıyla cari açığı finanse etmek, ülkeyi yönetmek, politikacıların hep kolayına gelir. Kısa vadede sahte cennetler yaratır ama uzun vadede ekonomide çok ciddi tahribatlar oluşturur. Türkiye'de bu tahribatın en fazla meydana geldiği dönem; 2002 ile 2008 yılları arasındaki dönem oldu. AKP iktidarı, yıllık 1.5 milyar dolar devraldıkları cari açığı 2008 yılı sonunda 41 milyar dolara kadar tırmandırdı. 2008'den sonra, dünyadaki krize bağlı olarak da ekonomideki daralmayla birlikte cari açık da düştü.

Türk Lirasının ve döviz kuruunun değeri, piyasanın aksak yapısı nedeniyle doğru oluşmuyor. "Dövizin fiyatı piyasada belirleniyor, serbest piyasa ekonomisi, doğası gereği

eninde sonunda doğruyu bulur" ilkesi, Türkiye'deki piyasa şartlarında doğru işlemler.

Türkiye'nin kriz öncesi dönemde uyguladığı yüksek reel faiz politikası, Türk ekonomisinin rekabet gücüne büyük darbe vurmuştu. Kriz sonrası Türkiye'de reel faizler düştü ama yine dünya ile karşılaştırıldığında faizlerimiz yüksek. Bu da Türk lirasının değerli kalmasına yol açıyor.

Ekonominin temel amacı, insan refahını artırmaktır. Bunun için kıt kaynakların etkin kullanımı gereklidir. Serbest piyasa ekonomisi ya da kapitalizmin görünmez ilahi eli, kaynakların hangi alanlara tahsis edileceğini sağlar. Sermayesi olan bir müteşebbis, fabrika kurup ihracat mı yapacaktır, yoksa bayi teşkilatı kurup ithalat mı? İşte kapitalist ekonomilerde, piyasa ekonomilerinde buna, fiyat mekanizması ile karar verilir. Ekonomide kıt kaynakların etkin kullanımı bu sayede yapılır. Fiyat mekanizma-

sının işleyişini sağlayan unsur ise paradır. Ve bu yolla piyasa ekonomisi, doğası gereği kısa süreli yanılmaları olsa da eninde sonunda en doğru kararı verecektir. Sosyalist ekonomilerde bu karar, merkezi planlama yoluyla alınıyordu. İşlemedi, sistem çöktü. Ancak Türkiye’de adına ‘serbest piyasa ekonomisi’ dediğimiz ama bana göre serbest olmayan piyasa nedeniyle fiyat mekanizması da düzgün işlemiyor. Şöyle ki:

Türkiye’de paranın değeri gerçekçi değildir. Yüksek reel faizler nedeniyle döviz düşük, Türk lirası değerli kalmıştır. Kısacası para yüksek faiz nedeniyle yanlış ölçülmektedir. Hal böyle olunca da kapitalist ekonomilerin en önemli mekanizması olan fiyat mekanizması hatalı işlemektedir...

İhracat yapma ithalat yap

Rakamlardan sıkılıyorsanız, bu paragrafı atlayın ve yazıya öyle devam edin. Ama çok kısa rakamlara göz atmak istiyorum. Merkez Bankası’nın hesapladığı ve yayınladığı reel efektif döviz kuru endeksinde göre (1995 yılı 100) AKP’nin iktidara geldiği 2002 yılı sonunda reel efektif döviz kuru 125 idi. Başka bir deyişle, Türk lirası, 1995 yılından 2002 yılına sonuna kadar olan sürede yüzde 25 değer kazanmıştı. 2008 yılının sonlarına kadar 190 seviyesinde kaldı. Başka bir deyişle, AKP’nin iktidarı döneminde Türk lirası, yüzde 55 seviyesinde değerlendirildi. Bu değerlendirme, maalesef güçlü ekonomi nedeniyle değil, yüksek faizle borçlanma nedeniyle oldu. Küresel krizin etkisiyle, tüm dünyada faizler düştü. Ancak yine de Türk lirası olması gereken değere gelemedi. 2009 yılı sonu itibariyle

endeks değeri 171... Yani Türk lirası aşırı değerli. Bu, şu demek: İhracat yapma, ithalat yap... Yatırımlarını, fabrikaya değil, alışveriş merkezi ve rezidans inşaatlarına yönlendir...

Tüm dünyada likidite bolluğu yaşandığı dönemde Türkiye, buna benzer bir ‘Lale Devri’ ekonomisi yaşamış, kaynakları, fırsatları heba etmiştir. Ne yazık ki iktidar şakşakçısı televole iktisatçıları, ekonomik büyümeye methiyeler düzmüştür. O dönemde ben bu ekonomik büyümeye ‘Hormonlu Büyüme’ adını takmıştım. (13 Aralık 2005 Akşam Gazetesi)

Piyasa ekonomisinin doğası olan fiyat mekanizması sakatlanmıştır. Bu da Türkiye’de kaynakların savrulmasına, Türk ekonomisindeki yapının bozulmasına neden olmaktadır.

Nihai ürün üreten sanayici, kullandığı ara malını yurt içi yerine yurt dışından temin etme yolunu seçiyor. Tesislerini, Bulgaristan’a, Romanya’ya taşımayı tartışıyor. Çiftçi tarlasını ekip ekmemeyi düşünüyor. Gelsin, diye yılladır beklediğimiz yabancı sermaye, Türkiye’de fabrika kurup dünyaya ihracat yap-



mak yerine, alışveriş merkezleri açılıp ithalata yükleniyor. Yerli sanayici üretimi kısım ithalata yöneliyor.

Başta IMF olmak üzere tüm iktisatçıların tartışıp cevap araması gereken sorun, kısaca şu:

“Piyasada serbestçe belirlenen dalgalı kur sistemi var. Ancak Merkez Bankası Reel Efektif Döviz Kuru Endeksi, kurun hatalı oluştuğunu gösteriyor. Kur hatalı oluşunca, fiyatlar da doğal olarak hatalı oluyor. Piyasa ekonomisinin işleyişini sağlayan da fiyat mekanizması... Ekonomi bilimine göre piyasa ekonomilerinde ancak fiyat mekanizması sayesinde ekonomide kararlar etkin (doğru) alınır, kaynaklar ona göre tahsis edilir. Peki, Türkiye’de kur ve dolayısıyla fiyatlar yanlış olduğuna göre, piyasa mekanizması ve ekonomi nasıl etkin (doğru) çalışabilir?”

Mali sistem etkilenmedi ama dünyada en çok Türkiye küçüldü

2007 yılının Mayıs ayında yayınlanan kitabım; “Ne Olacak Bu Memleketin Hali”nde, bir finansal kriz çıksa bile Türkiye’de finansal piyasalarda 2001’deki gibi bir etkisi olmaz, değerlendirmesi yapmıştım. 2008 yılında patlayan küresel krizin bizim finansal sistemi etkilememesi bu öngörüğü doğruladı. Ancak benim öngördüğüm kriz, ekonominin rekabet gücünün azalması ve bunun yaratacağı tahribatı ve finansal krizden daha ağır olacağını vurguluyordum. Nitekim şunu gördük:

Dünyada finans sisteminin başlayan bir kriz, tüm reel sektörü etkiledi. Tüm dünyada hem finans sektörü hem de reel sektör krize girdi. Kimsenin batmaz, olamaz; dediği koca koca Amerikan Bankaları battı, koca koca banka-

lar devletten yardım almak zorunda kaldı. Tüm dünya ülkeleri bundan etkilendi. Türkiye'nin finans sistemi etkilenmedi ama dünyada reel olarak en fazla küçülen, en fazla etkilenen ülke Türkiye oldu.

Bunun altını tekrar çizmek isterim. Bu uyarıyı yapmak için adınızın 'Roubini' olmasına gerek yok. Ama ne yazık ki hala tartışılmıyor. Türkiye finans sistemi bu krizden etkilenmemiştir ama reel olarak krizden en fazla etkilenen ülke Türkiye'dir. Bu yurun; bu konuyu tartışın, cevabını arayın.

Kitabımın 116. Sayfasındaki bölümü aynen aktarıyorum:

“Cari açığın finansmanı sorun değil” diyerek, yüksek faiz vererek Türkiye’ye bol döviz çekmek, ucuz ithalatla ne kadar sürdürülebileceği belli olmayan büyüme hızlarıyla sahte cennetler yaratmanın çok daha büyük faturası var. Bugüne kadarki tartışmalarda, “Döviz dalgalanırsa, döviz bulamazsak, borç bulamazsak kriz çıkar” endişeleri ön plana çıktı. Elbette cari açığın şiştiği bir ülkede, döviz akışında bir sıkıntı olursa kriz çıkar. Ancak bizim sözünü ettiğimiz sorun, böyle bir finansal kriz değil. Bizim tartışmamız gereken konu, cari açığın finansmanı esnasında bir kriz çıkıp çıkmayacağı değil, cari açığın finansmanını sağlarken, neden olduğumuz bu tür tahribatlardan ve konjonktürel krizlerden daha olumsuz etkileri vardır.

Gerçekçi olmayan para politikasının uzun sürmesi sonucunda Türkiye’de ekonominin yapısı temelden bozulmaktadır ve bu bozulma da başlamıştır. Bu bozulma, beklenen krizlerden daha kötü sonuçlar yaratacak türden bir bozulmadır.

Çünkü cari açığın neden olduğu hatalı kur ve hatalı fiyat mekanizması sonucunda, kapitalizmin sihirli eli, Türkiye’de kırılmıştır... Kapitalizmin sihirli elinin kırıl-

ması, başka bir ifadeyle kaynak tahsisin sakatlanması sonucunda, Türkiye’de yatırımın yapısı ve kalitesi düşmüştür.”

Maalesef kriz sonrası bu öngörülerini yaşadık. **Mali sektörden başlayan ve tüm dünyada reel sektörü de içine alan küresel kriz, Türkiye’de mali sektörü teğet geçti, reel sektörü delip de geçti.** Ne demek istediğimizi daha iyi anlatmak için, Türk ekonomisinin rekabet gücündeki azalma ve yatırım kalitesindeki düşüşü küçük örneklerle aktarayım:

Yatırımın kalitesi düşüyor

Biz, yabancı sermaye Türkiye’ye gelsin, tek başına ya da ortaklık yoluyla fabrikalar kursun, Türkiye’yi bir ihracat üssü olarak seçsin, buradan dünyanın dört bir tarafına ihracat yapsın, Türk insanına istihdam sağlasın, diye bekliyorduk. Ama onlar iç pazarın cazibesine gelip, yatırım yapıyorlar.

Bu konuda, yabancı sermayeyi suçlamaya, “Vay, bizi sömürmeye geldiler” diye söylenmeye hiç hakkımız yok. Çünkü bunun böyle olmasını, biz kendimiz istedik. Uyguladığımız faiz ve para politikasıyla, yabancı sermayeye, “Boş verin üretimi, gelin iç piyasaya yatırım yapın. Yeter ki bize döviz getirin, bize ucuz ithal malları getirin” dedik. Gelen yabancı sermaye yatırımlarına şöyle bir bakalım:

Özelleştirmelere ve satın alınan veya kurulan ortaklıklara bakarsanız, büyük çoğunluğu, yurt içi pazarlarına yönelik. Telekom’a yapılan 6.5 milyar dolarlık yatırım, Telsim’e yapılan 2 milyar doların üzerindeki yatırım, özel bankalarımıza yine 2 milyar doları üç milyar doları aşan yatırımlar, iyidir güzeldir de bu yatırımlar Türk ekonomisine çok fazla yenilik katmayan, istihdam sağlamayan, iç piyasaya yönelik yatırımlardır. Yabancı sermaye Türkiye’de inşaata, alış-veriş merkezine, tele-

komünikasyona, enerji yatırımlarına ilgi duyuyor.

Sömürüye davetiye

Mevcut şirketlerin yabancı sermaye tarafından satın alınmasının iki sakıncası var. Bu yabancı dalgalı kur politikası sonucunda, yerli sermaye (Sıdkım sıyrıldı, artık iş yapmak istemiyorum) karamsarlığına girerse, ülkenin müteşebbis gücü ağır bir darbe yiyecek. İkinci sakınca da döviz kazandırıcı faaliyette bulunan sanayi ve turizm şirketlerini satın alan yabancı şirketler, transfer fiyatlandırması dediğimiz yöntemlerle, Türkiye’den ihraç edilen mal ve hizmetlerin, katma değerini iyice düşürecek. Bu yöntem, ağır bir sömürü düzenidir. Bu düzende sistem şöyle işler:

Genellikle ilaç ve otomotiv endüstrisinde görülür. Yurtdışındaki ana şirket, aslında yurt içinde 100 liraya alabileceği bir ara malını, yurtdışındaki şirketinden, Türkiye’deki kendi şirketine 100 liranın epey üstünde bir fiyatla satar. Ana şirketin merkezi de daha düşük vergili bir ülkede bulunur. Örneğin, İsviçre... Böylelikle gerçek kârın üstünde bir para, ithal girdi maskesi takarak ama esasında bal gibi kâr transferi olarak yurt dışına aktarılır. Hem Türkiye’ye ödenen vergi azalır, hem Türkiye’de yaratılan katma değer düşürülür. **Önemli olan, Türkiye’nin sattığı mal ve hizmetlerin parasal büyüklüğü değil, Türkiye’ye bıraktığı katma değerdir. İhracatımız şu kadar milyar dolar, turizm gelirlerimiz şu kadar milyar dolar, diye böbürlenirsiniz; dünya sömürü düzeni sofrasında meze olursunuz.**

Yatırım kalitesi sadece yabancı sermayede değil, yerli girişimcilerde de düştü. Bir zamanlar ihracat aşkıyla yanan işadamlarımız, şimdi ithalat, inşaat ve iç pazarın cazibesine kapıldılar. Türkiye’nin tüm büyük sanayi ve sermaye grupları, geleceğe yönelik yatırım stratejilerini değiştirdiler. Türkiye’nin büyük sermaye grupları, geleceğe yönelik yatırım stratejile-

rini açıklarken, hep aynı cümleleri kullandılar:

“Enerji ve telekomünikasyon sektörlerine odaklanacağız... Alışveriş merkezleri, rezidanslar yapacağız...”

Hiç kimse yeni fabrikalar kurmaktan, istihdam yaratmaktan, ihracattan, Türkiye’ye döviz kazandırmaktan bahsetmiyordu.

Hep merak ettim. Merak etmeye de devam edeceğim. İmalat sanayi büyümeden, istihdam artmadan, ihracat yapılmadan o ülke nasıl büyüyecek, büyüme sonucunda sağlanan milli gelir nasıl paylaşılacak? O yapılan rezidansları kim satın alacak, inşa edilen devasa alışveriş merkezlerinde kimler mal satın alacak? Alışveriş merkezlerindeki dükkânlara hangi esnaf yatırım yapabilecek, hangi esnaf kira ödeyecek?

Burada büyük sermaye sahibi aileleri eleştirip kınamıyorum. Burada vurgulamak istediğim konu, Türkiye’nin büyük sermayesinde

döviz kazandırıcı faaliyet arzusunun zayıflaması, sınıflı yatırım ve istihdam yaratma hevesinin azalmasıdır.

Rakamlarla yine kafanızı karıştırmak istemiyorum. Meraklısı girip, Merkez Bankası internet sitesindeki istatistikler bölümünden bakabilir. Krizin olmadığı dönemde bile, sanayide, işçi verimliliğinde çok büyük artışlar var. Bu ücretlerin artmasını gerektirir. Ancak reel ücretler düşüyor. Sanayide, işçi başına yatırımda ciddi artışlar var. Bu, sermayenin kârının artmasını gerektirir. Ancak sanayide de kârlar geriliyor. Ekonominin rekabet gücü azalıyor.

İşçinin verimlilik artışına rağmen reel ücretlerinin düşmesi... Sanayicinin yine verimlilik artışına rağmen kâr marjlarının düşmesi... Bu iki kesimin yaptığı fedakârlık, kimin cebine ve nasıl gidiyor sorusunu yüksek sesle sormak zorundayız.

Ekonominin büyüdüğü dönemlerde de gerilediği dönemlerde de yüksek reel faiz nedeniyle, milli gelirden payını her zaman artırarak çıkan

kesim; devlete borç veren iç ve dış sermaye sahibi rantiyeler, hazineden ihale alan hükümet yakını işadamları oldu.

İşçinin ücretinden, sanayicinin kârından, çiftçinin alın terinden fedakârlık ettiği pay, sadece iç ve dış rantiyeye servet transferi ile sınırlı kalmıyor. Gelecek nesillerden bugüne, gelir ve servet transferidir. Çünkü biz, **borçlanarak gelecek nesillerin gelirini, bugünden çar çur ediyoruz**. Bu yapı, girişimcide yatırım arzusunun da köreltiliyor. En büyük tehlike de zaten budur. Sanayicinin sıdkı sıyrılıp da “Fabrikayla, bu kadar insanla, maliye ile belediye ile KDV ile bürokrasi ile didinip uğraşacağına, satar savuşturur, paramı Hazine bonosuna, araziye, inşaata yatırıma” demesi, Türk ekonomisini rekabet gücünün bitmesi anlamına gelir.

Abarttığımı sanmayın ama büyük Türk sermayesinin ve Türkiye’nin küçük- orta ölçekli girişim ruhunun zayıflaması, stratejik olarak Türk Silahlı Kuvvetlerinin düşebileceği zaaf kadar önemlidir. ■



Bu grafik bir insanın kolesterol seviyesini gösteren grafik olsa, işler iyi gidiyor diyebiliriz.

Ama değil... Grafik, Türkiye’nin cari açığını gösteriyor. Cari açığı, 1994’te Tansu Çiller, 2001’de de Bülent Ecevit büyütüştü, krizler patladı. Şimdi kriz yok; ama cari açık, kriz dönemlerine göre çok daha şişmiş vaziyette. Ekonomi iyi diyorlar; ama işler anlatıldığı gibi değil. Ekonomide yaratılan sahte cennet bağımsızlığımızı tehdit eder oldu. Diğer taraftan; eğitim, adalet, asayiş başta olmak üzere toplumsal yapıda ciddi bir çürümüşlük yaşanıyor. Kurulduğu andan beri Türkiye Cumhuriyeti’ne karşı ayaklanan iki kesimden biri olan irtica, devlette hiç bu kadar mevzi ele geçirmemişti. Kürt isyanları ise bu kadar dış destek ve iç taban bulmamıştı. İrticacıların ve Kürt ayaklanmacıların çıkarları ile ABD’nin çıkarları örtüşmeye başladı, ABD, en büyük tehdit hâline geldi. Türkiye’yi parçalayan haritalar, NATO’da dolaşiyor. Osmanlı, Batı taklitçiliği sonucu dağıldı gitti, şimdi ise koşulsuz AB hayranlığı hüküm sürüyor. Tarihsel süreç içinde, bütün bu ekonomik, siyasal ve toplumsal şartlar altında “Ne Olacak Bu Memleketin Hâli?” sorusuna cevap aradım.

978-9944-232-07-6

Bu kitabı alarak Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı’na bağışta bulunmuş olacaksınız.

TruvaEkonomi
TRUYA Online Satış:
http://www.truvekitaplarina.com

www.truvekitaplarina.com

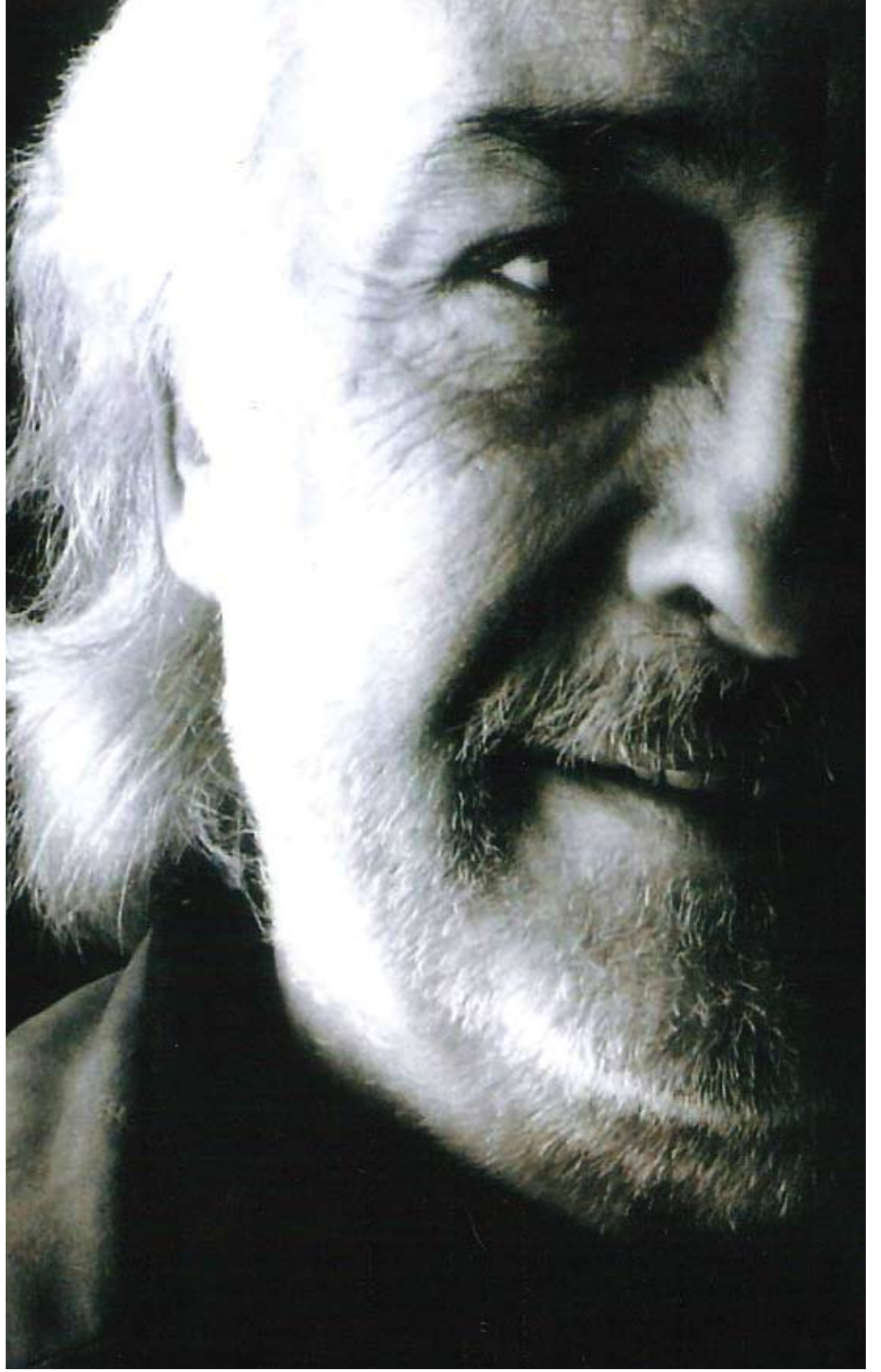
Ne olacak bu memleketin hâli? Meriç Köyatası

Ne olacak bu memleketin hâli?

Meriç Köyatası



Sanat Dünyasındaki Çınar: *Müjdat Gezen...*



O nur duyulacak yaşamı, dürüst ve sevgi dolu insancıl yaklaşımıyla 7'sinden 70'ine bütün Türk halkının hayranlığını kazanan ve çok yakında sanat hayatının 50. Yılımı kutlayacak olan, yılların eskitemediği değerli sanatçımız Sayın Müjdat Gezen ile yaşamına dair çok keyifli ve özel bir sohbet gerçekleştirdik. Onun kısacık yaşam öyküsüne sığdırdıklarını, vatan ve millet sevgisiyle yaptığı paylaşımlarını duyunca, onun bu dünyaya bir görev adamı olarak geldiğine rahatlıkla inanabilirsiniz. Kendisiyle sohbet ederken aslında bir Nazım Hikmet hayranı olan Müjdat Gezen'in, Nazım'ın 'Yaşama Dair' adlı şiirindeki gibi bir yaşam sürdüğünü düşündüm... Evet, kendisinin söylediği gibi O, paraya değil insana yatırım yapmış; para değil, insan biriktirmiş...

Söyleşi: Nurten AKYAZILILAR



29 Ekim 1943 yılında İstanbul’da doğdunuz. Cumhuriyetin kuruluş ilanıyla aynı gün doğmanız elbette ki sizin Atatürk, Cumhuriyet, Vatan konularında hassasiyetlerinizin etkeni değildir ama bir sanatçı ve gerçek aydın duyarlılığıyla ülkedeki siyasi gelişmelere de sessiz kalmadınız, yüreklice tepkinizi sergilediniz. Bu duruşunuzun size maddi, manevi yansımaları neler oldu?

Maddi olarak tabii, “hem karınım doysun hem poğaça bitmesin” olmazdı. Siz, bir takım konularda yola çıkıyorsanız, onun sıkıntılarında da katlanmak zorundasınız. Ben alışığım; göğüslemeyi severim. Hiç kuşkusu yok, sıkıntı oluyor ama pek de önemi yok artık; bu yaştan sonra çekilecek maddi sıkıntılara şerbetliyiz biz...

22 Şubat 2010, sanat hayatımda 50. yıl dönümü

Sahneye ilk kez 1953 yılında bir

ilkokul piyesinde çıktınız ve aynı yıl ‘Doğan Kardeş’ çocuk dergisinde şiirleriniz yayınlandı. Bu kadar küçük yaşta temellerinizin atılmış olmasının kaynağını ne ile yorumluyorsunuz? Aklınıza hiç re-enkarnasyon geldi mi?

Yok, hayır düşünmedim. Benim başka bir şansım olmadı; çünkü 10 yaşında bir çocuğu sahneye atarsanız, başka bir seçeneği kalmaz. Öğretmenimin kafama bir cetveli vurmasıyla oyunculuğa başladım. Bir piyes getirdi ve “Bunu sen oynayacaksın” dedi. Ben de “Hayır, ben oynayamam” dedim. “Oynarsın”, “Oynayamam” derken; o zaman cetveller çok amaçlı kullanılırdı; hem ölçü almak için hem boyunun ölçüsünü almak için ve öğretmenim de benim kafama bir koydu; oynadık, işte o oynayış... Yıl, 1953 idi o zaman...

Aynı yıllarda annem, babam beni ‘Doğan Kardeş’ çocuk dergisine abone yapmışlardı. Oraya şiirler yazdım. Giderek, gelişti. Sonra konservatuara, ardından Şehir

Tiyatrosu’na girdim ve derken, 22 Şubat’ta sanat hayatımın 50. Yılım kutlamış olacağım.

N.A. Ne mutlu size ve de bize tabii...

Vefa’lı olmanızın sizde bıraktığı miras ile yaşlı sanatçılar için 2002 yılında açtığımız huzurevini de sanatçıya vefa kapsamında büyük kurum ve kuruluşlara örnek olması temennisiyle değerlendirebilir miyiz?

Değerlendiremeyiz (gülüyor)... Ben kimsenin omzuna basarak prim yapmayı sevmemişim gibi kimseyi de eleştirmiyorum. Kimi lahmacunculuk yapıp mutlu olur, kimi okul açar mutlu olur, kimi oto galeri alır mutlu olur, kimi arsa alır mutlu olur. Ben de böyle mutlu oluyorum. Başkalarının ne yaptığını da çok yargılamıyorum. Böyle bir hakkı kendimde bulmuyorum.

Yayınlanmış 41 kitabınız var ve bunlardan 9 tanesi okullarda yar-

dımcı ders kitabı olarak okutuluyor. 1982 yılında bir yayınevi kurmanızın gerekçeleri nelerdi?

Şimdi, 43 kitap oldu... O zamanlar, daha kolay dağıtırm diye yayınevi kurdum; kendi kitaplarımı, kendim basmak istiyordum. Ayrıca da devrin önemli yazarlarından da telif haklarını peşin ödeyerek aldım ve onları da bastım. Fakat sonunda, dağıtımcılığı ve o mesleği hiç bilmediğimi anladım. 32 bin tane kitabı Anadolu'daki okulların kitaplığına hediye ettim ve postayla yolladım. Sen sağ, ben selamet. Bilmediğim işler yaptım böyle; gençlik hataları...

N.A. Vardır elbet, bu tecrübeyi de edinmenizin bir gerekçesi...

Fena da olmamış aslında, o dönemde okullar bedava kitap sahibi olmuşlar. Şu anda da MSM yayınları var. Her sene en az 2 kitap basıp, çocuklara ücretsiz dağıtıyoruz. Bizim öğrencilerimiz kitap okusunlar istiyorum; çünkü çocuklar kitap okumuyor...

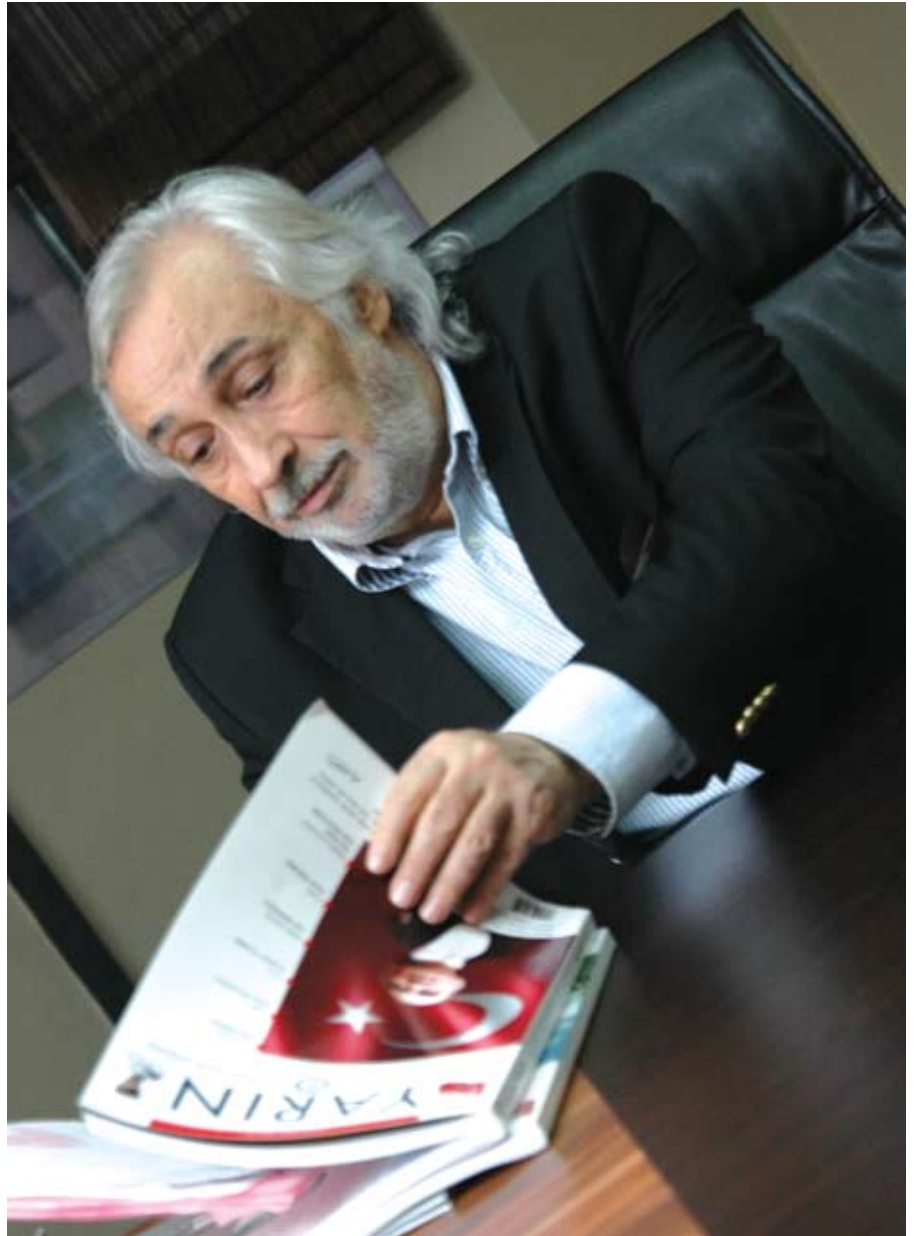
N.A. Siz bunu hep yapıyorsunuz Müjdat Bey...

Hayat bir kaykay

Ne yapacağız; işte geldik, gidiyoruz; yavaş yavaş büyüdük, hızla ölüyoruz... Hayatı, çocuk parklarındaki kaykaya benzetiyorum. Çocuk vardır, 6 yaşında; tırmanır oralara kan ter içinde, çok zor biter o merdivenler; iniş ise 'tak', diye oluverir. Şimdi ben o yaşlardayım; 66 yaşına gelene kadar ama şimdi iniş hızlı oluyor, yani tutamıyorsunuz yılları ama işte, kaykay...

N.A. Ama uzmanları da der ki; fiziksel olarak beden yıllarla doğru orantılı olarak yaşlansa da beyin kullanıldığı müddetçe kendini yeniler ve yaşlanmazmış.

Beynimi çok doğru veya iyi kullandığım kanısındaki dedikodulara ben tam katılmıyorum. (gülüyor)



Çünkü benim yaşında para kazanmayı bilen, çok adam var. Ben bu işi hala beceremiyorum.

N.A. Yok, ama Müjdat Bey, sizin çevreye, geleceğe, gençliğe, vatana faydalı olma düşüncesiyle kazancınızı paylaştığınız ortada...

Sizin bu dediğiniz anlamda, hayatımda bir kere tartışma yaşadım. Tam da ağızdan, şimdi çıkan lafı söyledim. Sonra bu söz slogan oldu. Slogan olmuş ki bugün yine bir gazetede bir sanatçı onu söylemiş, çok kızdırdı beni ki ben öyle çok kızan biri değilim. Ona öfkelenmiş ve dedim ki canlı yayında; "**Sen, hayatın boyunca para biriktirdin, ben de insan biriktirdim**"... Parayla işim olmadı hiç... Mesela, İzmir'deki

MSM'yi çocuklar çalıştırıyor. Burası inşallah binlerce, onbinlerce kişi yetiştirir. Onlar para kazanıyorlar ama benim böyle bir sorunum yok. Günün birinde çok para kazanırlarsa bana da verirler ama kaç para alacağım konusunda tek kelime konuşmuş değilim.

N.A. Ben kendi adıma ve burada bulunan arkadaşlarım adıma da rahatlıkla söyleyebilirim ki baş tacımanız. Türk toplumunun tamamında da böyledir. Toplumun geniş katmanına hitap edip, halkın sevgi ve güvenini sürekli kılmak kolay değil, herkesin başarabileceği bir iş, hiç değildir... Sizi herkes seviyor.

Sağ olsunlar... Bugün, Çakabey Koleji'ne konuk oldum. Okul ön-

cesi eğitim yaş grubu minikler karışladı beni. Burada miniklerin beni bu kadar tanıdığını bilmiyordum; bu resimleri yapmışlar bana, kalplerle sevgilerini göstermişler. Sonrasında liselilerle konuştuk. Bugün, Çakabey Koleji'nde edindiğim bilgi, şu oldu: Bana üniversite eğitim seviyesinde sorular yönelttiler ve çok Atatürk ilkelere olan bir okul. Merak ederek, beni oraya götüren şoföre sordum; sınavla öğrenci alıyorlarmış. Belli sınavla girdikleri çünkü zekâ seviyeleri çok yukarıda idi; bir tanesi bile “**Hangi yemeği seversiniz?**” şeklinde bir soru sormadı. Boğaziçi Üniversitesi'nde bir konuşma yapmıştım; bana bugün Çakabey'de, ilköğretim ve lise bölümlerindeki öğrenciler, orada sorulan seviyede sorular yönlendirdiler. İzmir, bu bakımdan çok farklı...

Birlikte, ‘Komünizm propagandası yapmak ve hükümetin manevi şahsiyetini tahkir etmek’ ile suçlandığımız ve yakın bir zamanda kollarmızda hayata veda eden can dostunuz Savaş Dinçel ile 1983’de mahkemeye, birbirinize kelepçelenerek götürülmüştünüz.

Daha da fenası olmuştu; ayaklarımızdan da zincirlenmiştik...

1978’de sizin yazıp, Savaş Dinçel’in de resimlediği ‘Çizgilerle Nâzım Hikmet’ kitabınız nedeniyle 12 Eylül 1980 sonrasında dönemin ünlü 141 ve 159. maddelerinden haklarınızda dava açılmıştı.

21 yıl istemişlerdi...

Manevi şahsiyeti bilsak hakaret edeceğimiz de yok!

Günümüzdeki fikir ve haber sansürüne bizzat o günleri yaşamış biri olarak nasıl bakıyorsunuz?

Vallahi biz o günler biraz daha rahattık... 12 Eylül dönemi günümüze göre biraz daha rahattı! Her ne kadar elimize ayağımıza zincir vurdularsa da biraz daha rahattık. Zincirin, ka-

falara vurulmaması gerekiyor... Her toplum, eline-ayağına zincir vurulması konusunda biraz tolerans sahibi olabilir. İnsanlığa aykırıdır ama “**Bunu niye yaptınız, çok ayıp**” falan derler de fikirlere zincir vurulursa, bu çok tehlikelidir.

Bakın; Charles De Gaulle, asker kökenli bir Fransa Cumhurbaşkanı idi. 2. Dünya Savaşı döneminde savaş kahramanı olmuş; sonrasında savaş kahramanı olmuş; sonrasında halkı onu cumhurbaşkanı yapmış. Bir gün, çaptan düşmeye başladığı bir sırada, Andre Malraux, bu Umut’un falan yazarı, büyük bir sosyalist edebiyatçıydı ve Kültür Bakanı idi; onu çağırıyor ve “**Üstat, son zamanlarda karikatürlerimiz çizilmez oldu. Yoksa halk artık bizi sevmiyor mu?**” diyor. Çünkü 1789’da demokrasi bence somut olarak ilk orada başladı. Charles De Gaulle, o kültürden gelme bir adam. Biz bunları bilmiyoruz. Sınıfların özelliklerini bilmiyoruz. Sanayi devrimini yaşamadık. İşçi sınıfı oluşmadı. Bunlar olmayınca, işte şu andaki bakış açısı da böyle oluyor. Onun için sizin başbakanımız da öyle olabilirdi ama o karikatür çizen adamı mahkemeye vermeyi tercih ediyor. Bu kadar te-

zat, aradan yarım asır geçtikten sonra halen yaşanıyorsa orada durup, düşünmek lazım. Hükümetin manevi şahsına hakareti biz, 1982’de yapmışız. Keşke şimdi o sebepten yargılanıyor olsam, çok mutlu olurum. Ama manevi şahsiyet yok, onun için de o daha da fena; manevi şahsiyeti bulsak hakaret edeceğimiz de yok! (Gülüyor)

1992’de MSM Ormanı’nı kurdunuz ve bir süre önce burada Nazım Hikmet adına bir çınar ağacını O’na bir şekilde anıt mezar yaptınız.

Ormana yapmadım onu, okulun bahçesine yaptım.

Okurlarımıza bu fikrin nasıl geliştiği ve gerçekleştirildiği konusunda detayları anlatır mısınız?

Okulun bahçesine diktiğim bir çınar ağacı vardır. Nazım Hikmet’in karısı rahmetli Piraye Hanımı çok iyi tanırdım; bizim Mehmet Fuat’ın annesiydi. Mehmet Fuat, Nazım Hikmet’in üvey oğluydu. Biz Altunizade’de onların bahçesinde prova yapardık ve Altunyurt





Kulübü'nde de amatör tiyatroculuk yapardık. Mehmet Fuat da başımızdaki insandı. Yıllar sonra Moskova'ya gittim. Yargılandığımız; Savaş'ın da çok emeklerle çizdiği; 'Çizgilerle Nazım Hikmet' kitabını yazdım. Orada bir 'Vasiyet' şiiri vardır hani:

"Yoldaşlar, nasip olmazsa görmek o günü, Ölürsem kurtuluştan önce yani Alp götürün Anadolu'da bir köy mezarlığına gömün beni" şeklinde başlar ve sonunda da:

"Anadolu'da bir köy mezarlığına gömün beni Ve de uyarına gelirse, Tepemde bir de çınar olursa Taş maş da istemez hani..." der.

Baktım, Anadolu yakasında bizim köy, üstelik de Kadıköy, Nazım'ın doğup büyüdüğü bir köydür. Nazım, Kadıköylü... Ektiğim Çınar ağacı da büyümüştü. Oraya bir plaka yazdım; "Nazım Hikmet bu ağacın altında yatıyor" diye... Arkasından, Mustafa Alabora telefon etti ve "Şu anda Moskova'da, Nazım Hikmet'in

mezarı başındayım. Seni, buradan arıyorum" dedi. "Avuçla toprağını, 2 avuç toprak al oradan, getir" dedim. Bir plastik şişeyi kesmiş, koymuş içine, getirdi. O toprağı da ağacın dibine döktük. "Nazım Hikmet'in Moskova'daki mezarından alınan toprak da buradadır" diye yazdım. Kemikleri de orada kalsın...

Nazım Hikmet'in sizi derinden etkileyen bir şiirini alabilir miyiz?

Nazım'ın bütün şiirlerini severim ama Bursa Cezaevi'nden yazdığı 'Bugün Pazar' adlı şiirini, çok severim. (Ezberden, duraksamadan okuyor şiiri)

"Bugün pazar. Bugün beni ilk defa güneşe çıkardılar. Ve ben ömrümde ilk defa gökyüzünün bu kadar mavi, bu kadar berrakve benden bu kadar uzak oluşuna şaşarak kımıldamadan durdum. Sonra saygıyla toprağa oturdum, dayadım sırtımı duvara. Bu anda ne düşmek dalgalara, bu anda ne hürriyet, ne kavga, ne de karım. Toprak, güneş ve ben... Bahtıyarım..."

Hürriyet'te, Aziz Nesin'i istemeyen kişinin kendisi gazeteden ayrıldı

Sanat dünyasının büyük üstatlarından Kandemir Konduk ile 'Güldürü Üretim Merkezi' GÜM'ü de 1982'de kurmuştunuz. Aynı zamanda da büyük gazetelerde mizah sayfaları yönettiniz. Siyaseti mizah ile eleştirebilmek cesareten çok zekâ ister ama bir taraftan da siyasi mesajları mizah yoluyla halka ulaştırmak, bunu ciddi ciddi ifade etmekten daha etkili kılar. Sizin 80'li, o zorlu yıllarda yaptıklarımızı bugün, sanat dünyası ne kadar başarabiliyor? O günlere dair başımızdan geçip de unutamadığımız anlarımızdan okurlarımıza bahseder misiniz?

Biz, o zamanlar çok kuvvetli bir kadroyla çalışıyorduk. Aziz Nesin, Haldun Taner, Altan Erbulak, Savaş Dinçel, Perran Kutman, bütün büyük karikatüristler, inanılmaz yüksek bir kadroyduk ve büyük gazetelere mi-

zah eki yapıyorduk. Biz, 5 yıl bunu yaptık. Çok güzel bir çalışma olmuştu. Derken, gazete kâğıtlarına zam gelipte, ilaveler kalkınca, GÜM'ü kapamak zorunda kaldık. O aralar Aziz Nesin'e iş vermiyorlardı. Aziz ağabey de benim evimde kalıyordu. Onun üzerine ben, Aziz ağabeyden uzun süreli bir tefrika istedim. Hürriyet Gazetesi'ndeki GÜM sayfasına, Aziz Nesin imzasıyla koydum. Çünkü 12 Eylül dönemi, çok tehlikeli buluyorlardı. Netice itibarıyla Aziz ağabey yazmaya başladı. Fakat Hürriyet Gazetesi'nin o zaman Erol ağabeyin yanında olan çok önemli biri vardı ve babası Demokrat Partili idi. Bize demişti ki: **"Ya Aziz Nesin'i kovarsınız ya da tefrikaya son verir"**. Ona dedim ki: **"Başlanmış bir tefrikaya son verilmez. Bizim anlaşmamız öyle"**... Çok ilginçtir; bunu diyen o önemli kişi gitti gazeteden ve Aziz ağabeyin yazısı sürdü! Tarihte çok bilinmeyen bir şeydir bu...

Romanlar 'Baryam' ile kimlik ve kişilik buldu

Sanat yaşamınızda pek çok karakteri başarıyla canlandırdınız ama bunlardan özellikle 'Darbukatör Baryam' karakteri sizinle çok özdeşleşti. Baryam'ı bu kadar sevdiyen özellik, ne?

Roman vatandaşlar bunun gölgesinde - **'sayesinde'** kelimesini pek sevmediğim için **'gölgesinde'** - diyorum; çok kimlik ve kişilik bulma durumunda kaldılar. Eskiden Çingenele kimliklerini saklarlar; **"Değilim"** derlerdi. MESAM olarak geçtiğimiz yaz; **'İlle de Roman olsun'** diye bir müzik yarışması yapıyorduk. Tiyatrodada; Melek Baykal, Alişan, Hüsnü Şenlendirici ile birlikte bir seçme yapıyoruz. Bir sarışın kız çıktı; baktım, uymuyor. Hüsnü'ye dedim ki: **"Bu kız, Roman değil gibi"**. Hüsnü de: **"Bana da öyle geldi ağabey"** dedi. **"Biraz eşelesene"** dedim. Hüsnü, kıza, Romanca seslendi. Kız, **"Efendim?"** dedi. Hüsnü; **"Sen, Roman değilsin"** dedi. **"Yok, hayır, öyleyim"**

diye yanıtladı. **"Seninle Romanca konuştum, cevap vermiyorsun"** deyince; kız: **"Annem Romanmış"** dedi. **"Nasıl, -mış-?"** dedi. **"Ne var bunda, değilsem de"** diye, kız tepki verdi. Roman olmayan bir kız, **"Ben Romanım"** diye geliyor. Bundan çok mutlu olmuştum. Toplumda Çingene diye itilen, kakılan, aşağılanan insanların kimlik bulduktan sonra bu hale gelmesine çok mutlu oldum. Roman kültürünü yaşatan dernek başkanları var; Mustafa Bey, bir gün bana; **"İstanbul'da başkanlığımızı yapar mısınız?"** diye sordu. **"Yaparım tabii ama yalnız ben Roman, değilim ki"** dedim. **"Ziyarı yok, bizim kültürümüze bizden fazla faydanız var"** dedi. Zaten Roman, kim? Kim, değil? Müslüman, kim? Hıristiyan, kim? Alevi, kim? Sünni, kim? Japon, kim? Fransız, kim? Bir uçağa bin, kalk; yukarıdan, zaten zerre kadar görünüyorsun. Kimsenin hangi dinden, hangi milletten olduğu belli bile değil yani...

N.A. Etnik ve dini köken konularında şu dönemde özellikle bir kaşıma var; Yılmaz Özdil, geçenlerde Manisa'da yaşanan Roman gerilimi konusunu çok başarılı bir şekilde işledi.

Yılmaz ile biz, ertesi gün konuştuk bu konuyu; **"Abe noldu be Manisacıkda?"** diye girmiş konuya ve **'Darbukatör Baryam'** ile sonlandırmış. Yılmaz Özdil'i çok severim. Buraya da açılışa getirmiştik. Çok pırlanta, bambaşka bir insandır. Ben de Salihli Belediye Başkanına telefon açtım; kendisine teşekkür ettim. Ertesi gün, başkan yardımcısı beni aradı; **"İlgilendiğiniz için biz teşekkür ediyoruz; bu bizim vazifemiz"** dedi. Olsun, herkes ilgilenmeyebilir ama ben, çok üzülüm onlara... Sonra, İstanbul'daki Romanlar aradı beni; **"Bu çocuklara sahip çıkın"** diye... Tabii, bırakmayız; sahiplenmek, diye bir şey yok da yani elimizden ne geliyorsa, yapacağız.

1996-98 Cumhuriyet gazetesinde yazdınız. Bütün yazılarınız mutlaka ki namuslu kaleminizden

ve yüreğinizden çıktığı için sizin için özeldir ama sizi ve aynı şekilde okurlarınızı da etkileyen hatta belki günümüze de mesaj olabilecek ortak bir yazınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Bilmem ki o kadar yıl geçmiş ki aradan belki onların içinde olmuştur ama ben yazdıklarımı unutuyorum. 1953 yılından beri elimin erdiği, kafamın gördüğü kadarıyla yazıyordum ama hepsinin içinde insana dair bir şeyler vardır.

Ücretsiz okul açtığım için 2,5 yıl hapisle yargıldım!

1991 yılında tüm malvarlığınızı satmanızın yanı sıra, büyük bir borç yükünün altına girerek, İstanbul Kadıköy'de satın aldığınız eski bir köşkü restore ettirerek MSM'yi kurdunuz. Ekranlarda ve sahnelerde gördüğümüz birçok başarılı yeni yeteneği çıkardığınız bu sanat merkezinin en güzel yanı, eğitimin ücretsiz olmasıydı. Ancak



siz o dönem, hapis cezasıyla yargılandınız. Beraat ettiğiniz bu dava gerekçesi ve davaya dair okurlarımızla neler paylaşmak istersiniz?

Gerekçesi; bedava okul açmaktan dolayı suçsuz olduğum anlaşıldı ve beraat ettim (gülüyor) Enteresandır; Sayın Süleyman Demirel aradı beni; o dönem Başbakanı. **“Kardeşim, bunu niye bana söylemiyorsun?”** dedi. Ben de **“Bunca işiniz arasında”** derken, **“Olur mu? Benim işim bu; herhalde böyle bir davadan mahkûm olacağını sanmıyorsun”** dedi. **“Bilmiyorum ama fark etmez”** dedim. Çıktık, beraat ettik. Sanıyorum, herhalde bir yerlere haber uçurdular; böyle bir rezaleti, o devirde Türkiye Cumhuriyeti devleti yaşamasın, istediler. Şimdiki adli sistemimizde yaşanıyor ama o zaman herhalde bunun üstünü örttüler. Çünkü hakikaten adamın biri ücretsiz okul açmak istiyor ve 2,5 yıl hapis ile yargılanıyor!

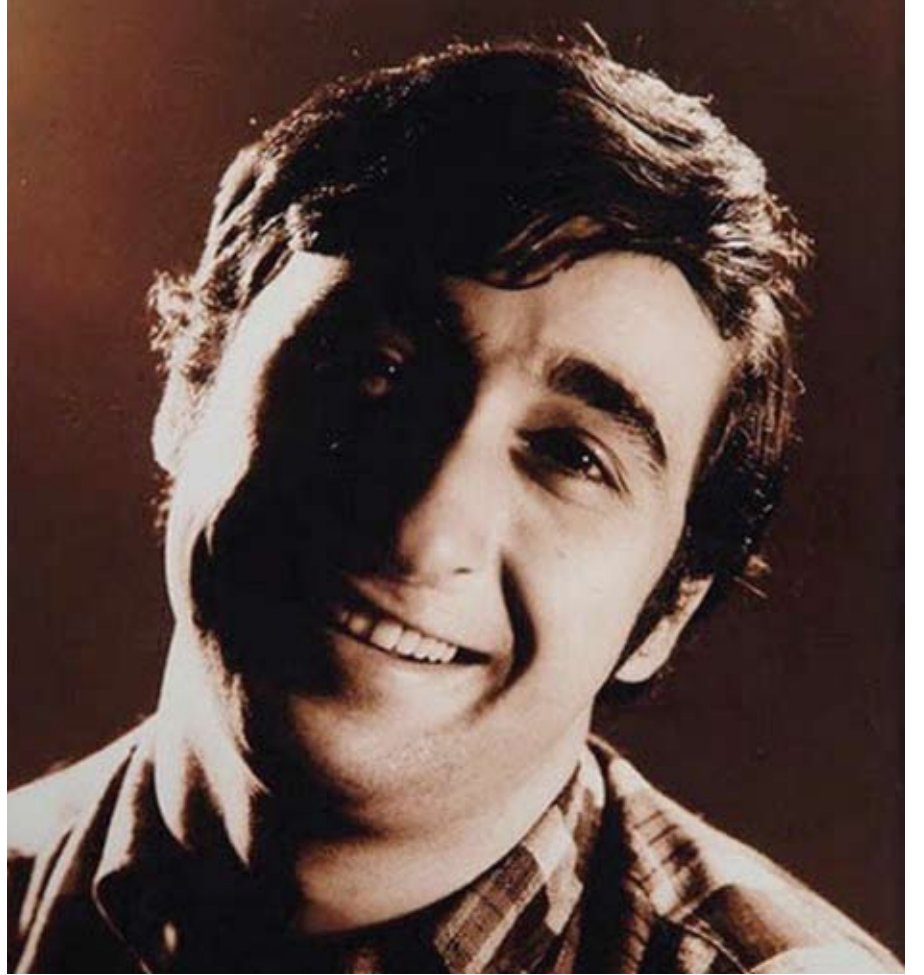
İzmirli başkadır

İzmir konuşulduğunda aklınıza ne geliyor?

İzmir’i çok severim. İzmir, İstanbul gibi kaypak değildir. Ben, yedi göbek İstanbulluyum. İzmir’in demokrasiliği çok hoşuma gider. İzmirli ihanet etmez. Biraz önce de bahsettiğim Çakabey okulunda çocukların reaksiyonları, algılamaları o kadar özel ki burası, başka bir liman kenti. İzmir’in insanı başkadır.

İzmir’e son geldiğimde faytonla dolaşıyordum. Arkamdaki faytonda da Mustafa Alabora vardı. Faytoncu; **“Ağabey, Kahramanlar kapısına kadar getirdim seni, mahalleye de bir gitsek”** dedi. **“Olur, gidelim”** dedim. Girdik mahalleye, Mustafa dedi ki; **“Cumhurbaşkanlığına koy adaylığımı, o dakika seçilirsin”**. O mahalledeki görüntüleri saklıyoruz. İnanılmaz bir ilgi vardı. Ben onları kendime yakın bulmakla bitirmedim işi, onlar da beni kendilerinden bir parça gibi gördüler. O sebepten çok kaynaştık.

Sanat yaşamınızda İzmir’e özel anınız var mı?



Tabii, ben ilk olarak İzmir’de tanıdım. İlk röportajım, İzmir’deki Yeni Asır Gazetesi’nde çıktı. Özcan Kokulu, adında genç bir gazeteci arkadaşımız yapmıştı, sonrasında Ahmet Yazıcıoğlu ile konuşmuştuk.

Berlin’deki MSM Türk gençlerini sağlıklı bir geleceğe hazırlayacak

MSM’ler için önümüzdeki süreç hedefleriniz nelerdir?

Bunların hepsi kendi doğası içinde gelişen şeyler oldu. Son bir hedefimiz kaldı; **‘MSM Avrupa’** diye, Berlin’de bir yer hazırlıyoruz. Çünkü en çok yoğun Türk, orada var ve İslami hareket, orada çok yaygın! Birey olarak bu lafı söylemek çok yanlış anlaşılabilir ama okulun temel açılış amaçlarından bir tanesi de üniversiteye giremeyen gençleri kötü alışkanlık ve ilişkilerden korumaktır. Okulumuza gelen binlerce öğrencinin tabiatında belki böyle bir şey yoktu ve hiçbir zaman da oralara girmeyeceklerdi ama içlerinden birkaç tanesini bile kurtarabil-

diysek biz, seviniyoruz. Tahminlerim ve tanıklığım bunu gösteriyor; bu bile bizim için kârdır... Almanya’da çok yaygın vaziyette, çocukları üniversiteye giremiyor. Kahve köşelerinde içki, sigara, uyuşturucu, silah, anarşi, terör, tarikat bütün bunların hepsi benim için olumsuz şeylerdir. Okulumuza geldiklerinde bambaşka bir hayata giriyorlar. Sanat, insanı onarır. Sanatla ilgilenen insan başka bir işle ilgilenmez, vakit bulamaz. Orada direkt bir dernek adıyla, MSM’yi açacağız. Çocuklara öncelikle güzel bir Türkçe öğreteceğiz. Hepsinde diyalekt var. Aksanın dışında anne-babadan duyduğu Türkçe de yanlış. Sonrasında oyunculuğa hevesi olanları eğiteceğiz ve bu çocuklarımızı kötü alışkanlıklardan arındırarak geleceğe sağlıklı hazırlayacağız.

Bundan sonrasında da sanıyorum başka bir MSM düşünmeyeceğim. Yoruluyorum, hepsine gitmek gerekiyor. Dün, Bursa’da ders yaptım. Bugün, burada yapacağım. Yarın, İstanbul’a dönüyorum; sahneye çıkacağım. Sonra, Ankara’ya ders yapmaya gideceğim.■



ARIKAYA®
DRY CLEANING

Temizliğin Bir Adım Ötesi

ARIKAYA Laundry olarak tekstil yıkama alanındaki 15 yıllık deneyimimizi ve müşterilerimize sunduğumuz üstün kalite hizmetini şimdi **Alsancak**'taki Kuru Temizleme dükkanımızda sizlerle paylaşmaktayız.

Insan sağlığına hiçbir zarar vermeyen Hidro Karbon Solvent'li kuru temizleme makinalarımız, kumaşın cinsine göre işlem yapan son teknoloji ütülerimiz ve deneyimli personelimizle her türlü tekstilinizi rahatlıkla bizlere emanet edebilirsiniz.

1381 sok. No.9/B ALSANCAK / İZMİR (CoffeCo sırası) Tel. (0 232) 4630109 E-mail. info@arikayalaundry.com

www.arikayalaundry.com

POST AMERICAN VE ASYA PASİFİK İTTİFAKI



E. General, Sedat İLHAN



Küreselliğin yarattığı güç, gittikçe artan bir şekilde Asya Pasifik bölgesine kayıyor. Bu durumun farkına varan Amerika, küresel hâkimiyetini bir “Ortaklık Girişimi Yöntemi” ile değiştirme çabasında. Ancak “Çok Gerekli Bir Ulus” özelliğinin sürdürülmesini de garanti altına almaya çalışıyor. Çok özet olarak belirtmeye çalıştığım bu değerlendirme, son günlerde Amerikan düşünce kuruluşlarının ortak temel görüşünü belirliyor. (1)

Ancak, söz konusu Asya-Pasifik bölgesinde, Post-Amerikan olarak adlandırabileceğimiz bu barışçıl girişime tamamıyla ters düşecek bir askeri-politik (Politicomilitaire) kutuplaşmadan da endişe duyulmaktadır. Çok yadırganabilecek bir çelişki yaşanıyor: Asya Pasifik bölgesinde bir yandan küreselliğin gücü bu bölgeye kayıyor, lider durumundan vazgeçilerek işbirliğini benimsemeye yatkın bir Amerika doğuyor, dünyanın en büyük ekonomik birliğini oluşturan APEC-Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği kuruluşu ile bir ittifaka yöneliyor. Diğer yandan NATO, sadece Avrupa'nın savunulması gibi dar çerçevesinden çıkıp bütün dünya için söz konusu olabilecek bir kuvvet statüsüne ulaştırılıyor. Buna karşılık,

Rusya ve Çin'in başını çektiği SCO-Şanghay İşbirliği Kuruluşu ile önlem alınmaya çalışılıyor. Bir başka şaşırtıcı girişimi ise bir yanda bu askeri politik kutuplaşma yer alırken diğer yandan Amerika, dünyanın en büyük ekonomik girişimini oluşturan kurucu üyesi bulunduğu APEC-Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği içinde aktif rol alıyor. 2010 yılında ekonomik bütünleşmenin temellerinin atılması görüşülerek, ileride bir birlik oluşturmanın bağlayıcı olmayan şekli üzerinde görüş birliğine varılabiliyor. Kısacası bir yandan APEC ve Post- Amerikan gibi işbirliğini öngören girişimlerle, barış ortamını zenginleştirirken diğer yandan özellikle NATO ve SCO ile askeri-politik yönden bir kutuplaşma sürdürülüyor. Sanırım bu **yanıltıcı** durum, yakın dönemin en çelişkili jeostratejik kazanım çelişkisini görünüyor...

ASKERİ -POLİTİK KUTUPLAŞMANIN UNSURLARI

Bugün küresellik ile boğuşan dünya ekonomik-politik yapısı, bir yandan yukarıda belirtildiği gibi gücünün

mihverini Amerika'nın girişimleri ile Avrupa ve Atlantik ötesinden Asya Pasifik bölgesine kaydırırken, diğer yandan karşıt NATO ve **SCO-Shanghai İşbirliği Kuruluşları** ile de bir askeri-politik kutuplaşmanın temelleri atılmış bulunuyor.

NATO

1990, SB'nin dağılmasına kadar sadece üye ülkelerin sınırları ile belirgin bir bölge sorumluluğu olan NATO, ilk defa 1996 yılında BM ve WEU-Batı Avrupa Birliği kuruluşlarının etkisiz kalmaları karşısında Bosna'ya müdahale ederek sınırların dışına çıkmıştır. Bunu yaklaşık on yıl sonra Afganistan'a 10 bin kişilik bir kuvvet göndererek, **GCC-Körfez İşbirliği Konseyi** (İran Körfezinde kıyıları olan Arap ülkelerinin birlikteliği) ile askeri işbirliği ve Irak'ta ülkenin güvenlik güçlerinin eğitimlerini deruhte ederek çalışma sahasını genişletmiştir. Bugün Afganistan'da NATO, ISAF-Uluslararası Güvenliği Destekleme Gücü ile yakın komuta işbirliği içindedir.

NATO, son zamanlarda **ICI-İstanbul İşbirliği Girişimi** ile GCC

ülkelerinin dışında, Pakistan'da, deprem felaketinde halkına yardım, Sudan için kuvvetlere hava köprüsü kurmak, MD-Akdeniz Diyalogu adı altında Mısır ile yaklaşmak gibi sınırları belirlenmiş eski NATO'yu unutturacak tarzda çok değişik girişimlerde bulunmuştur.

Bütün bu çabaların içinde en önemlisi, bu kuruluşun kendi kurumları içerisinde, örneğin; **Kuzey Atlantik Konseyinde**, Orta Doğu ile görüşmelerin yanında global-küresel sorunlara da el atması ve bunun sonucu olarak, dünyanın herhangi bir yerine gidebilecek 20 Bin kişilik bir **NATO Mukabele Gücünü-NATO Response Force** kurmasıdır. Bunu, 'CBRRN-Kimyasal, Biyolojik, Radyolojik, Nükleer Mukabele Timi'nin kurulması izlemiştir. Bu güç, Haziran 2006 tarihinde ABD, Fransa ve Türkiye'nin katılımı ile tatbikatlar düzenlemiştir.

Bütün bu girişimler bir gerçeği aydınlığa kavuşturmuştur: **NATO ARTIK BİR DÜNYA GÜCÜDÜR VE DÜNYANIN HER YERİNDE KULLANILABİLİR. BU İTTİFAK SOĞUK SAVAŞ DÖNEMİNDEKİ SADECE AVRUPA'NIN SAVUNMASINA DÖNÜK GÖREV ANLAYIŞINDAN SIYRILARAK, DÜNYA BARIŞI İÇİN ASYA PASİFİK BÖLGESİNDE DE ANLAŞMALAR YAPABİLİR. NATO, BU GÖRÜNÜMÜ İLE BİR OLASI SOĞUK SAVAŞ TARAFINDAN ÇOK, BARIŞ İÇİN İŞBİRLİĞİNE HAZIR BİR KURULUŞ İZLENİMİ VERİYOR.**

SCO-SHANGHAI İŞBİRLİĞİ KURULUŞU

Bulgaristan ve Romanya'nın NATO üyeliklerine paralel olarak; Ukrayna, Gürcistan ve Azerbaycan demokratikleşme girişimleri, ayrıca Afganistan ile beraber Kırgızistan'da Amerika'nın üsler edinmesi ve Kırım'ı kaybettiği için Sivastopol limanında Karadeniz Filosunu Ukrayna'ya kira ödeyerek tutabilen Rusya'yı; başlangıçta 1996 yılında, kuşatılmakta olduğu endişesi ile **Shanghai Beşlisi** adı altında bölge



Asia-Pacific Economic Cooperation

ülkeleri ile işbirliğine zorladı. Beş yıl önce, 15 Haziran 2001 tarihinde Çin, Rusya, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan ve sonradan katılan Özbekistan ile son şeklini bulan bu kuruluşa Moğolistan, İran, Pakistan ve Hindistan da gözlemci üye statüsünde katılmışlardır. Devlet Başkanları Konseyi, Daimi Temsilciler, **RATS-Bölgesel Anti terörist Yapı** adı altında askeri işbirliği girişimleri ile bu kuruluş; politik, askeri, sosyal, kültürel, teknolojik, bilimsel bir bütünlük içinde 38 Milyon Kilometre kare ve 1.5 Milyar nüfus ile çalışmalarını sürdürmektedir.

Başlangıçta '**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 üyelere Rusya ve Çin, Hindistan ile ortak askeri tatbikatlar yapmaya başlamıştır. 30 milyon 189 bin kilometrekarelik bir coğrafyada yer alan, Avrasya'nın 3/5'ini içeren ve 1 milyar 455 milyon nüfus ile dünya nüfusunun ¼'ünü barındıran bir büyüklüğü ve dünyanın sayılı askeri ve ekonomik gücü ile SOC, NATO karşısında taraf oluşturma olanağına sahiptir. Artık NATO tarafının karşısında, nükleer silahlara da sahip eşit oranda sayılabilecek bir güç bulunmaktadır.

Aralık 2004 tarihinde BM'de

gözlemci statüsü kazanan, **ASEAN-Güney Doğu Asya Ülkeleri Anlaşması** ve Rusya'nın önderlik ettiği **BDT-Bağımsız Devletler topluluğu** ile işbirliğini sürdüren bu kuruluş; zengin enerji, gıda ve ulaşım olanaklarına sahiptir. İki üyesi, BM Güvenlik Konseyi üyesidir. Sayıca dünyanın en büyük askeri gücüne ve stratejik nükleer silahlara sahiptir. Dünyanın en büyük ekonomik pazarını oluşturmaktadır. Bu olanakları ile NATO karşısında denge bir politik, askeri, sosyokültürel ve ekonomik güç oluşturabilmektedir. Böyle, karşılıklı bir dengenin mevcut oluşu, bu iki barış hedefli kuruluşun anlaşarak işbirliğine gitmelerini kolaylaştırıyor. **BELİRTİLENLER HER NE KADAR OLASI BİR İKİNCİ SOĞUK SAVAŞIN TARAFLARININ OLUŞTURULDUĞU İZLEMİNİ YARATIYORSA DA KURULUŞUN AMACININ TERÖRİZMİ ÖNLEMENİN OLDUĞU DÜŞÜNÜLDÜĞÜNDE, BU KÜRESEL İLLETİ GÖĞÜSLEYEBİLMEK İÇİN BAŞKA BİR GÜÇLE, ÖRNEĞİN; NATO İLE ANLAŞMA YAPABİLECEĞİNİN İPUÇLARINI VERİYOR.**

OLASI BİR ANTLAŞMANIN TEMEL UNSURU: APEC

Bu konudaki değerlendirmeleri de konunun genişliğini dikkate alarak gelecek beraberliğimize bırakıyoruz. (www.apec.org)



ABD VE AB'NİN SON DURUMUNUN YARATABİLECEKLERİ

Bu çok çelişkili görünen ortamda Amerika'nın olası tutum ve AB'nin durumu konusunda şu değerlendirme yapılmaktadır:

Ortaksız Süper Güç (2)

Başkan Obama, Çin liderleri ile görüşmeleri sürdürürken, Avrupa liderleri de kimin başkan ve dışişleri bakanı olacağına karar vermek için görüşmeler yapıyorlardı. Bu her iki görüşmede dikkati çekmeden Amerikan dış politikasına uyum sağladı. Çin, Amerika ile ekonomik ilişkilerin sürdürülmesinden memnun fakat onun, Ortadoğu veya başka bir yerdeki çabalarına katılmayacaklar. Bu arada, Avrupa sorumluları ise yetenekleri açıklık kazanmamış ve çok az etkileri olabilecek kişileri başkan ve dışişleri bakanı seçerek Amerika'nın, her ne kadar isteksiz de görünse, dünyanın süper gücü olmasına neden oluyorlar. Amerika'nın müttefikleri ile işbirliği içinde hareket edeceği vaadine rağmen Başkan Obama, kendinden önceki başkan gibi bir '**Tek Yönlü Politika-Unilateralist Policy**' seçme durumunda kalabilir.

Bu değerlendirme de göstermektedir ki Amerika, 40 trilyonluk bir ticaret hacmi ile işbirliği içinde olduğu AB'nin, gelecekteki tutumundan emin gözükmemektedir. Bu durum, Post Amerikan görüşünü ve ABD'nin, Asya Pasifik bölgesinde, APEC yoluyla yapabileceği bir büyük antlaşma olanağını kuvvetlendirmektedir.

SONUÇ

SCO'un Batı kapısı sayılan, İran'a dayanan ve Afganistan ile bölgede varlığını sürdüren NATO'yu gerek Çin ve gerekse Rusya, bir tehdit olarak nitelermekteler. Ancak komplo teorilerini benimseyenlerin bazen bu iki gücü çatışmanın eşliğinde göstermelerinde, gerçek bir dayanak bulunmamaktadır. Bu iki gücün çatışmadan APEC'in desteği ve Post-Amerikan gelişimi nedeniyle bir işbirliği içine girmeleri daha olası gözüktüyor. Bugünün küresellik girişimlerinin ülkeleri iç içe yapması, karşılıklı büyük çapta yatırımlar yapılmış olması nedeniyle, bir NATO saldırısının beklenmesi hayaller ötesi bir durumdur. Ayrıca, Post Amerikan'ın desteği ile bu iki karşıt güç, ileride dünya barışı için işbirliği içine girme zorunda kalabilirler. Ancak, şimdilik taraflar bu kutuplaşma zeminini kendi çıkarları için **sadece** bir politik baskı unsuru olarak kullanıyorlar. (3)

Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Taylan Müslümanlarının bünyesinde oluşan fanatik yapıların yarattığı terörizmden, ülkeler çok sıkıntı çekiyorlar. Kamboçya, Laos ve Tayland'da fakirliğin, terörizm ve yönetimlere baş kaldırma için zemin hazırlıyor. Bu ülkelerde, destek için dışarıdan silahlı kuvvetten (**Hard Power**) çok, kalkınmaya destek verecek yumuşak güç (**Soft Power**) desteği bekleniyor. Ayaklanma ve terörizmin ancak bu yolla önlenebileceğine inanılmış bulunuyor: Yumuşak Gücün faaliyete geçmesi, bölgede bir bütünleşmeye gidilerek büyük anlaşmayı kolaylaştıracağından söz ediliyor. 250 milyon

Müslüman'ın yaşadığı bu bölgede; Filipinlerde Hıristiyan Müslüman, Tayland'da Budist ve Müslüman çatışmalarını Suudi Arabistan Vahabi girişiminin desteklemesi çatışmalara süreklilik kazandırıyor. Özetle; Asya Pasifik Bölgesi, Kuzey Kore'nin de durumu dikkate alındığında, dünyada en çok barışa gereksinim duyulan bir bölge özelliğini taşıyor. Bu durumda, olası büyük bir antlaşmanın, Asya-Pasifik İttifakı gereğini kuvvetlendiriyor... Böyle bir girişim için Post-Amerikan ve APEC ile gerekli zemin sağlanmış bulunmaktadır.

Sonuç olarak, bu çok çapraşık durumun değerlendirilmesi için çok değişik görüşler ileri sürülebilir. Ancak hepsinde ortak olabilecek bir gerçek ile karşı karşıyayız:

ASYA PASİFİK BÖLGESİNDEKİ POLİTİK YAPILAŞMA, AMERİKA'NIN İSTEĞİ (Post Amerikan) PARALELİNDE. AB'NİN ETKİSİ VE KATKISI DIŞINDA, GENİŞLETİLMİŞ BİR APEC İLE ÇOK BÜYÜK BİR EKONOMİK, POLİTİK, ASKERİ, TEKNOLOJİK VE BİLİMSEL ANLAŞMA "ASYA-PASİFİK İTTİFAKI KURULUŞU-Asia Pacific Treaty Organization" ŞEKLİNE DÖNÜŞEBİLİR.

Beklenmeyen olaylara gebe bu dünya politikasında, ülkemizin yapması gerekenlerin neler olduğunun saptanması konusu ise ayrı bir incelemeyi gerektirecek şekilde çok önem kazanmaktadır.■

Kaynaklar

(1) Towards a Post-Amerikan Europe, Jeremy Shapiro and Nick Witny, European Council On Foreign Relations, November 5 2009.

(2) Super Power Without a Partner. Anne APPLEHAUM, Washington Post, 11/24/2009

(3) Örneğin, Başkan Putin'in girişimlerini kendi çıkarları açısından anti demokratik bulan Batı düşüncesine karşı Rusya, bu kuruluş ile ağırlığını koyabilmiş ve yarattığı baskı ile Temmuz 2006 G8 zirve toplantısının kendi koordinatörlüğünde ülkesinde yapılmasını sağlayabilmiştir.



4US
CESARE PACIOTTI

www.berkoptik.com.tr • **Danışma hattı:** 0232 465 06 00

AGORA AVM • ALAÇATI • BODRUM • ALSANCAK • BUCA • GÖZTEPE • KARŞIYAKA • KONAK

BERK
OPTİK

“bir bakış önde”



Denizli’de neler oluyor?

Ege Bölgesi’nin sanayi lokomotifi kentlerinden biri olan Denizli, küresel krizden de bir hayli etkilendi. Gazetelerin ekonomi sayfalarında hatta manşetlerinde sık sık Denizli ile ilgili karamsar tablolar içeren haberler görür olduk. Bizleri ilk sarsan haber; Denizli’nin tanınmış işadamlarından, **Funika Tekstil**’in sahibi Osman Nuri Sözkese’nin, fabrikasında tabancayla intihar etmesi oldu. Onun ardından kısa bir süre sonra, yine bir başka tekstilci; **Atay Tekstil Örgü Kimya ve Boya Sanayi**’nin sahibi, Mehmet Ağcabay da borçları nedeniyle yaşamına son verdi. 2000 yılına kadar Türkiye’nin en zenginleri listesinde, ilk 100 içinde yer alan Ali İhsan Kasapoğlu’nun şirketi **Denteks Tekstil**, icradan satışa çıkarıldı. Yine bir başka tekstil devi; **Denizli Basma**’nın da kapısına kilit vuruldu. Bitmedi; son olarak da Denizli’deki icra dosyalarının kabarıklığı haberi basına yansıdı...

“Sanayi devi Denizli’de neler oluyor?” diye merak ettik ve Denizli ileri gelenlerine EĞİAD YARIN okurları için sorduk:





Abdülkadir USLU

1 yılda 19 fabrika kapandı!

Denizli Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın M. Abdülkadir Uslu'ya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki son durumu, 2010 öngörülerini ve Hükümetten beklentilerini sorduk; önemli açıklamalar aldık.

Denizli Organize Sanayi Bölgesi'nde 2008 ve 2009 yılları arasında ekonomik kriz nedeniyle üretimlerini durduran kaç firma olduğunu sorduğumuz Abdülkadir Uslu, "Tekstil sektöründe 16, Enerji sektöründe 1, Demir ve hadde sektöründe 2 adet olmak üzere toplam 19 firma kapandı" diye yanıtladı.

Denizli Organize'de son 5 yılda, istihdam ve sosyal güvence için olumlu ifadeler kullanmanın mümkün olmadığını sözlere ekleyen Uslu "Özellikle yoğun üretim ve istihdam sağlayan tekstil sektörü, global krizin olumsuz etkilerinin yükü altında ezilmiştir" dedi.

2010 yılında, 2009'a göre toparlanma ile bir miktar iyileşme görülebileceğini tahmin ettiklerini ifade eden Uslu, tekstil sektöründe az da olsa canlanma görülmemekte olduğunu söyledi. Küresel ekonomik kriz etkilerinden sıyrılabilmek için yeni pazarlar konusuna ağırlık verilmesi gerektiğini belirten Uslu, "Türk Cumhuriyetleri ile Afrika pazar imkânları araştırılmalı" şeklinde konuştu.

Denizli teşvik yasası bekliyor

Konuşmasında enerji ve vergi teşviklerinden önce Denizli'nin teşvik yasasından mutlaka yararlandırılması gerektiğini vurgulayan Uslu, "Diğer tasdikli illerle olan haksız rekabet ortamına son verilmelidir. Bunun dışında özellikle Organize Sanayi Bölgelerindeki sanayicilere teşvikler verilmeli ve Organize Sanayi Bölgeleri cazibe merkezi haline getirilmelidir" diye konuştu.

Yeni yatırımlar yok!

Denizli Organize Sanayisi Bölgesi'nde yeni yatırımların söz konusu olmadığına dikkat çeken Uslu, Bölgede yükselen organik sera üretimi ve jeotermal ile ilgili sorularımızı ise şöyle yanıtladı:

"Sera üreticiliği ile ilgili Organize Sanayi Bölgesinin biran önce işlerlik kazanması gerekiyor. Özellikle soğuk su sıkıntısı giderilmeli ve Organize Sera Bölgesi bünyesinde altyapı gerçekleştirilmelidir. Jeotermal ile ilgili somut çalışmalar yapılmalı, özellikle şehirdeki gelir düzeyi düşük yerleşim yerlerinde yaşayan vatandaşlarımızın ucuz ısınma ihtiyaçları karşılanmalıdır"...■



Denizli yine parlayan yıldız olur



Necdet ÖZER

Türkiye'nin sanayi lokomotifi illeri sıralamasında yıldızlar arasında sayılan Denizli'nin, Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Necdet Özer ile sanayisinin hâlihazırdaki durumunu ve sanayicilerinin, ihracatın artırılmasına yönelik beklentileri olan politika ve teşvikler üzerine konuştuk.

Denizli son dönemde özellikle kapanan dev şirketler ve intihar eden değerli işadamları ile gündeme geldi ama Denizli gerçekten böylesi bir karamsar tabloyu taşıyor mu? Toparlanma var mı? Beklentileriniz nedir?

Denizli, 1.5 yıl öncesine kadar yılda 3 milyar dolar ihracat yapan bir kent durumundaydı. Bu ihracat, başta Avrupa Birliği (AB) ülkeleri olmak üzere Amerika Birleşik Devletleri'ne (ABD) yapılmaktaydı. İhracatta lokomotif sektörümüz tekstil, mermer ve kablo sanayi ön plandadır. Dünyada kriz yaşanıyor dolayısıyla bu krizden Türkiye de etkilenmiştir. **Ülkemizde krizden en çok etkilenen iller arasında Denizli de vardır. Bunun da nedeni, ekonomisinin ihracata, ihracatının da kriz yaşayan ülkelere olmasıdır. Türkiye'de geçmiş dönemlerde de krizler yaşandı, ancak Denizli, bu krizlerden fırsatlarla**

çıkıyordu. Fakat bu sefer tam tersi oldu; ülkemizde krizden en fazla etkilenen illerden birisi olduk. Ancak 2008 yılından itibaren ihracatında düşme görülen Denizli, 2009 yılının son çeyreğinde az da olsa toparlanma sinyalleri almaya başladı. Dolayısıyla Denizli, krizin etkilerini yavaş yavaş atlatmaya ve gelecek yıllar için olumlu sinyaller vermeye devam ediyor. Finansal krizle birlikte oluşan sıkıntılarımızı ihracatın teşvik edilmesi, sanayicinin mevcut KDV alacaklarının erken ödenmesi, özellikle de enerji girdi maliyetleri ve istihdam üzerindeki yükün hafifletilmesi ve benzer uygulamalarla daha rahat aşacağımıza inanıyoruz.

Sıkıntılar küresel krizden önce de vardı

Küresel kriz sebebiyle Odama kayıtlı üyelerinizden kapanan şirketler oldu mu? Varsa ağırlıkta hangi sektörlerde gerçekleşti? İflas etkenlerindeki sebepler konusunda neler söylersiniz?

Kapanan firmalara sadece kriz etkili olmamıştır. İnceleme yapıldığında, **"kriz nedeniyle battı"** söylemleri yapılan firmaların geçmişe dönük sıkıntılar içinde oldukları bir gerçektir. Finansal güçlük çeken firmalarımıza, girdi maliyetleri de eklenince ayakta duramaz olmuşlardır.

Yaklaşık yüzde 15 istihdam kaybımız oldu

Denizli'de kapanan veya üretimini bariz bir şekilde azaltan firmalar, çok büyük kapasitede oldukları için istihdam ve sosyal güvencede ciddi azalma olduğu konusunda da bir sıkıntı oluştuğunu söyleyebilir misiniz?

Evet, firmalar kapandığı için istihdamımızda azalma yaşanmıştır. Ekonomik krizden en çok etkilenen illerin başında geldiğimiz için sanayicilerimiz işçilerin yaklaşık yüzde 15'ini işten çıkarmak zorunda kalmıştır. Buna çözüm yolu bulmak için çalışmalarımız sürüyor.

Denizli'de yıldızı parlayacak sektörler

2010 itibariyle öngörüleriniz nelerdir? Denizli'deki yeni yatırımlar konusunda neler söylersiniz ve bunlar hangi alanlardadır?

Denizli sanayi ve ticaretinin bütün olumsuz dış ve makro etkenlere rağmen dinamik bir şekilde büyümeye devam edeceğini söyleyebiliriz. Hiç karamsar olmadığımız gibi kriz sonrasında da Denizli, yeni dinamik yapısıyla parlayan yıldız olmaya devam edecektir.

TASARIMLARINIZI MODERN GÖRÜNÜMLERE DÖNÜŞTÜRÜN

TÜRKİYE'DE
BİR İLK

Acık Otopark Sistemleri



Şeffaf KepenK - Stor

EGEBETA
otomasyon sistemleri ltd. şti.
Otomatik Kapı ve Panjurda Doğru Adres...
www.egebeta.com.tr

SUNDIRMACI
www.sundurmaci.com
...İzmir'den Dünyaya...
www.sundurmaci.com

Sakarya Cad. No:146 Balçova / İZMİR
(İzmir Ekonomi Üni. 100mt. Yanı)

Tel: 0(232) 278 93 28 - Fax: 0(232) 278 93 81

Gsm: 0(541) 278 93 28

Çünkü girişimcilerimiz dünyanın her yerinde... Denizli'deki firmalar 118'in üstündeki ülkeye ihracat yapmaktadır. Son yıllarda Odamızın da desteği ile Afrika ve Uzak Doğu ülkelerine de açılmaya başlanmıştır. Bu ülkelere olan ihracatımız kriz döneminde daha da artmıştır. Bazı girişimcilerimiz Mısır, Çin ve Romanya gibi ülkelerde yatırım yapmaya ve üretim yaptırma başlamıştır.

Denizli'de ticaret ve hizmet alanlarında beklenen önemli gelişmeler şunlardır:

BANKACILIK VE FİNANS

Bankacılık ve mali kuruluşlarda artış ve gelişme bekliyoruz. İlimizde, Türkiye'de faaliyet göstermekte olan bütün bankaların şubeleri olduğu gibi birçok büyük bankalarının bölge müdürlükleri de faaliyet göstermektedir.

SAĞLIK SEKTÖRÜ

Denizli, sağlık sektöründe bölgemizdeki illere de hizmet verecek ölçüde gelişmektedir. Şifalı termal sulara dayalı sağlık tesislerinin hızla artması beklenmektedir. Turizm tesisleri için yapılan kamu arazisi tahsisleri bu ivmeyi hızlandıracaktır.

TURİZM

Yabancı ve yerli turistlerin tarihi ve kültürel zenginliklerimizi ziyaretleri hızla artmaktadır. Çünkü alt yapı yatırımlarımız tamamlanmıştır. Özellikle havaalanımızın charterlara açılması, duble karayollarımızın tamamlanması bunda önemli rol oynayacaktır. Bu nedenle turizm sektöründe önemli yatırımlar ve gelişmeler beklemekteyiz.

LOJİSTİK

Denizli; coğrafi konumu, girişimcilerinin yeteneği, bilgi ve deney birikimi bakımından lojistik merkezi olma yolundadır. Önümüzdeki dönemde bu sektörde yeniden yapılanma ve büyüme bekliyoruz.

TARIM

Tarım sektöründe ise kırsal bir kalkınma devrimi sayılan küçük arazilerin toplulaştırılması kısa sürede

tamamlanacaktır. Bu konuda ilimiz, diğer illere göre öndedir. Kırsal kesimde modern tarım işletmelerinin kurulmasıyla hem ticaret hem sanayi hem de hizmet sektörü bundan yararlanacaktır.

Tarıma dayalı modern gıda firmalarımız, şimdiden Türkiye'nin ilk 500 firması arasına girmiştir. Hayvan ürünlerinde, yem sanayinde, hayvan yetiştiriciliğinde başarılı bir dönemin Denizli'yi beklediğini düşünüyorum.

TERMAL ENERJİ

Doğal zenginliklerimizden olan termal sularımızdan elektrik enerjisi üretiminden sonra bu suların seracılıkta kullanılmasıyla birlikte bölgemiz, hızla şekil değiştirecektir.

Yaşanan dünya krizinin etkisi geçmez; metal ve metal işleme sanayi, cam sanayi, mermer sanayi, deri işleme sanayi, tekstil ve konfeksiyon sanayi yeni koşullara meydan okuyarak yine göz kamaştıracaktır.

Denizli sanayicisinin ihracat teşvik beklentileri

İhracatınızın artmasına yönelik teşvikler, kur politikası, enerji ve vergi oranları konusunda beklentileriniz var mı?

Gerçekçi ve öngörülebilir kur ve faiz politikası beklemekteyiz. Döviz kurları ekonominin rekabet gücünü destekleyecek gerçekçi düzeyde olmalıdır. Tarım sektörüne canlılık sağlamak için yaş sebze ve meyve ihracatı daha etkin desteklenmelidir. Enerji girdi maliyetleri ile istihdam üzerindeki yüklerin hafifletilmesiyle ilgili tedbirlerin acilen alınmasını beklemekteyiz. İhracat teşvik edilmelidir. Finans sıkıntısı içinde olan firmalar için banka borçlarının yeniden yapılandırılması gerekir. İhraç mallarının üretiminde kullanılan girdiler üzerinden alınan dolaylı vergiler, ihracatçıya teşvik olarak verilmelidir. Elektrik ve doğalgaz üzerindeki vergilerin (ÖTV vb.), ihracata dönük malların üretiminde kullanılan kıs-



mının iadesi, ihracatçımıza dünya ile rekabet edebilir konuma getirecektir. Yatırımlarda yeniden yapılanmayı desteklemek ve istihdamı arttırmak için uygulanacak yatırım teşvikleri açık, etkin ve öngörülebilir olmalıdır. Kıdem tazminatı, bugün adeta sanayicinin omuzlarında yük olarak durmaktadır. Sanayici üzerindeki bu yükün azaltılması gerekmektedir. Herkesin katlanabileceği, çalışanın hakkının yenmediği şekilde bir çözüm bulunmasını talep etmekteyiz. KOBİ'lerin orta ve uzun vadeli yatırım finansmanları için bankalar yerine doğrudan tasarruf sahiplerinden borç alma imkânı verecek Menkul Kıymet Borsası kurulması sağlanmalıdır. Ciddi bir konut politikası ile inşaat sektörü canlandırılmalıdır. İhracata dayalı bir büyüme stratejisi geliştirilmelidir.

İlimizdeki seracılığın gelişmesi birçok iş koluna katkı sağlayacak

Denizli'de dikkat çeken organize sera üretim alanları ile jeotermal konusundaki gelişmeler hakkında neler söylersiniz?

Günümüz koşullarında bir sanayi şehri olarak bilinen ilimizde, tarım; önemli bir alternatif sektör konumuna gelmiştir. Denizli Ticaret Odası'nın da iştirakçisi olduğu **Sarayköy Tarıma Dayalı İhtisas Sanayi Bölgesi, ülkemizdeki ilk jeotermal Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi olma özelliğine sahiptir.** Seracılığın gelişmesi hem ihracatımıza hem de istihdamımıza büyük katkı sağlayacaktır. Buna paralel olarak da ambalaj, işleme ve depolama tesislerinde ilimizle büyük artış olacaktır.■

Denizli'nin kuru meyve ihracatı yüksek



İbrahim TEFENLİLİ



YILLAR İTİBARI İLE İŞLEM HACMİ DEĞİŞİMİ

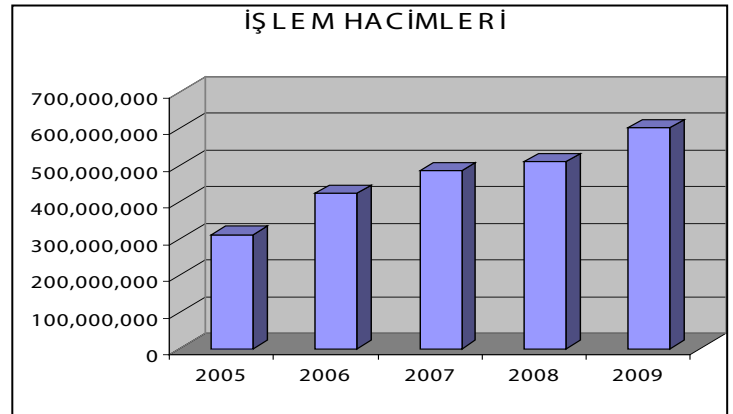
YILLAR	2005	2006	2007	2008	2009
İŞLEM HACMİ (TL)	310,717,391	423,009,719	483,961,767	508,355,353	600,733,171

Denizli Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Tefenlili ile Denizli'deki tarımsal ve hayvansal üretim faaliyetlerini, yükselen ve düşen ürünleri, bunların iç-dış ekonomideki yerlerini ve de bölgenin yeni ticari gelişmeleri üzerine konuştuk.

Kayıt altı üretim işlem hacmini de yükseltti

Borsanızdaki son 5 yıllık işlem hacmi grafiğimizi rakamsal değerleriyle birlikte yorumlar mısınız?

Yıllık işlem hacmi artış oranları dikkate alındığında, her yıl bir önceki yıla göre genelde enflasyon oranının üzerinde bir artış olduğu gözlenmektedir. Bunun başlıca nedeni, son yıllarda tarıma verilen önemle birlikte destekler etkiyle birçok üründe kayıt altına girmeyi gösterebiliriz. Başta hububat grubu (buğday, mısır, arpa) olmak üzere, pamuk, nohut gibi bazı ürünlerde uygulamakta olan prim sistemi, üreticimizi daha bilinçli hale getirmiş ve kayıt altına alınan miktarın artması sağlanmıştır. Bölgemize has yetiştirilen pamuk ürünü işlemleri neredeyse miktar olarak 6-7 kat azalırken, süt gibi bazı ürünlerde önemli sayılabilecek artışlar olmuştur.



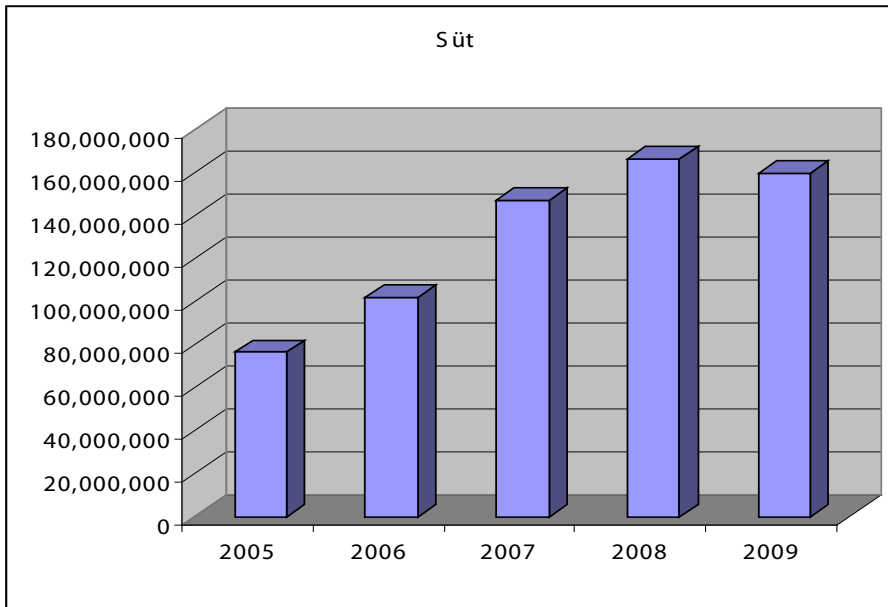
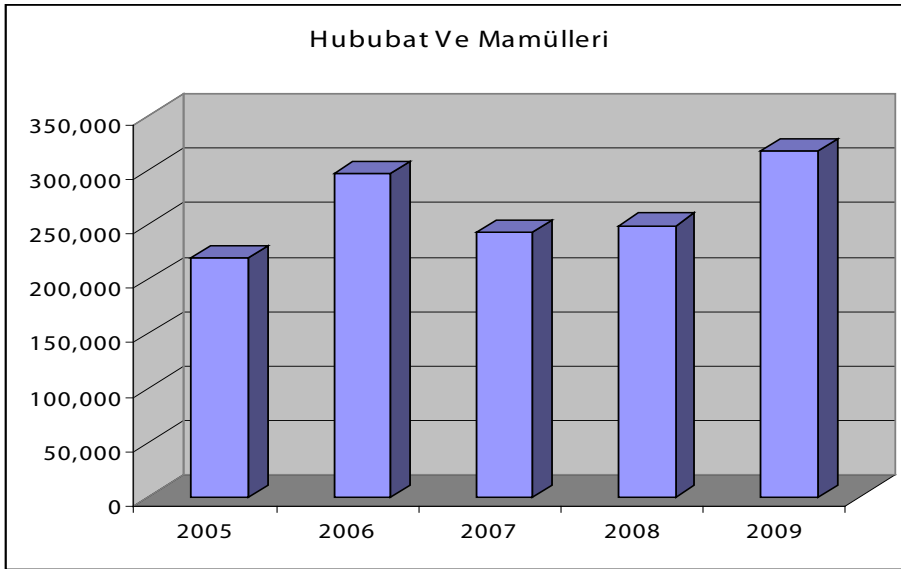
Hububat Ve Mamülleri	YILLAR	2005	2006	2007	2008	2009	
	MİKTAR (Ton)		219,733	296,328	243,135	248,858	317,486
Süt	MİKTAR (Lt.)		76,386,995	101,673,459	146,964,310	166,382,529	159,613,380

Tarımsal ve hayvansal üretim artan bir seyir izliyor

En çok işlem gören ürünleriniz nelerdir? Bunların da son 5 yıllık değerlerini gösteren grafikte birlikte yorumlarınızı alabilir miyiz?

Borsamızda en fazla işlem gören ürünler, sırasıyla; mısır, buğday, arpa ve süttür. Buradan da anlaşıl-

cağı üzere bölgemizde hem tarımsal hem de hayvansal üretim son yıllarda giderek artan bir seyir izlemektedir. Pamuk üretiminden kaçış, mısır üretiminde artışa sebep olmaktadır. Son yıllarda Çivril ve Çal yöremizde ayçekirdeği üretimi giderek yaygınlaşmaktadır. Özellikle Acıpayam yöremizde hayvancılık, hatırı sayılır bir gelişme göstermiş olup, bu gelişme süt ürününde artış meydana getirmiş ve süt sanayisinin de gelişmesinin önünü açmıştır.

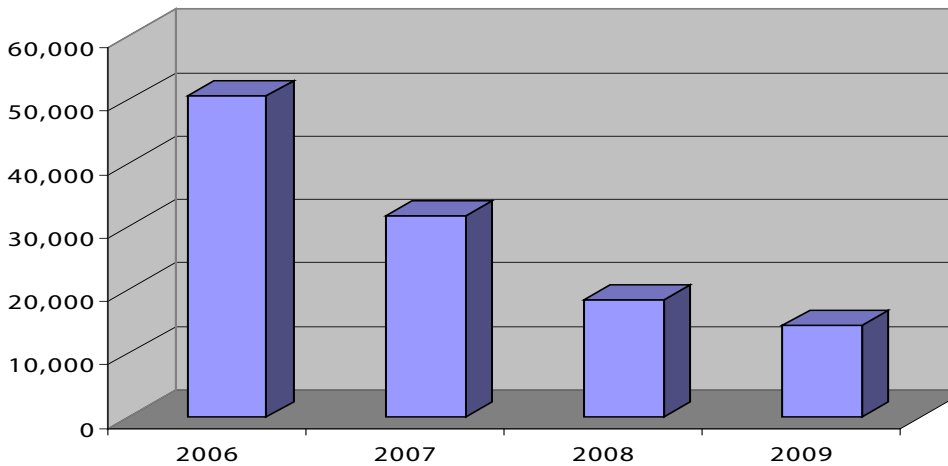


Bölgenin simgesi pamuk düştü ve yerine mısır, buğday, arpa yükseldi

Peki, düşüş eğilimi gösteren ürünleriniz hangileridir? Nedenleriyle birlikte yorumlar mısınız?

YILLAR	2006	2007	2008	2009
MİKTAR (Ton)	50,616	31,735	18,449	14,320

KÜTLÜ (ÇEKİRDEKLİ) PAMUK



Bölgemizde son yıllarda üretiminde en fazla düşüş olan ürün, adeta Ege Bölgesinin simgesi olan, pamuktur. Bunun başlıca nedenlerini sıralamak gerekirse; işlenmiş (preseli/mahlıç) pamuğun fiyatında sürekli düşüş yaşanmasıdır. Ekim alanları büyük ölçüde başta mısır olmak üzere, buğday ve arpaya kayan bu ürün, ekim alanlarına bağlı olarak daha az verim verdiğinden, desteklemeye başvuran üreticilerin bu ürün yerine mısır, buğday gibi ürünlere yönelmesine sebep olmuştur.



Leblebi ihracatının yüzde 75'i Denizli'den

Bölgemizden en çok ihraç edilen ürünler hangileri?

Bölgemizden ihraç edilen ürünlerin en başında 6.790 ton ile kuru meyveler gelmektedir. Bu miktarın yüzde 99'luk kısmını leblebi ve çeşitleri oluşturmaktadır. Ülkemizden ihraç edilen leblebinin yaklaşık yüzde 75'i ilimizden gerçekleştirilmektedir. Kuru meyvelerin ardından 976 tonu ayçiçeği, 704 tonu fındık olmak üzere toplamda 2.048 tonla kuruyemiş gelmektedir. **Bölgemizde yetişmemesine rağmen fındığın bu denli ihraç edilmesi bölgemiz tüccarlarının başarısının en büyük kanıtlarından biridir.** Bölgemizin en belirgin özelliği, iklim koşullarının tarıma ve hayvancılığa son derece uygun olması ve çeşitli rakım seviyeleri sebebiyle de yetişen ürün yelpazesinin geniş olmasına olanak tanımaktadır.

Eğitimlerimizle her yıl ortalama 15 proje hayata geçirildi

Tarım Bakanlığı ile Dünya Bankası arasında yapılan anlaşmadan doğan 'Köy Bazlı Katılımcı Yatırım Programı' dâhilinde, üyelerinize sağladığınız destek ve yardımlar nelerdir?

Kırsal kalkınma yatırımlarının desteklenmesiyle ilgili açıklanan programların birinci ayağı tecrübe dönemi olmuştur. İkinci ayaktan itibaren kapsamlı çalışmalar yürütülmüştür. Bu çalışmaların başında programın üyelere aktarılması ve öneminin anlatılmış olmasıdır. Bu amaçla, hibe programlarının tanıtımına yönelik eğitimler düzenlenmiş, üyelerimiz bilinçlendirilmiştir. Bu çalışmalar neticesi, her yıl ortalama 15 projenin hayata geçirilmesi sağlanmıştır. Geçtiğimiz yıl jeotermal seraların kurulmasına yönelik çaba-

lar artırılmış, 5 projenin hayata geçirilmesine katkı sağlanmıştır. **Jeotermal projelerin gerçekleştirilmesinde proje maliyetlerinin yüksek olması engel olarak görülmüş ve yaptığımız girişimler sonucu yasal düzenlemelerin yapılması sağlanmıştır.** İlimizde daha çok paketleme, makine, sera ve depolama projeleri ön planda gerçekleşmiştir.

Jeotermal enerjili seracılık üretim maliyetlerini düşürüyor

Denizli için büyük önem arz eden Jeotermal konusundaki girişimleriniz alabilir miyiz? Organize sera bölgeleri kurma çalışmalarınız konusunda bilgi alabilir miyiz?

Jeotermal enerji kaynakları bakımından oldukça zengin olan ilimizde bu enerjiden yeterince faydalanma çalışmaları yapılmaktadır. Jeotermal enerji kullanarak seracılık faaliyetlerinin yapılması, maliyetleri büyük ölçüde düşürdüğünden ihracatı kolaylaşmaktadır. Üretimin artırılması ve seracılığın yaygınlaştırılması için çalışmalar hızla sürüyor.

Bu çalışmaların başında, organize sera ihtisas bölgesinin kurulması çalışmaları vardır. Bununla birlikte diğer bölgelerde uygun arazilerin ortaya çıkarılması için toplulaştırma çalışmalarının başlatılması yönünde girişimler yapılmış olup, bugün birçok yerde sera kurulabilecek alanlar için arazi toplulaştırılması il özel idaresince devam ettirilmektedir.

Sıcak su paylaşımı ve seraların kullanacağı soğuk su temini gibi konularda gerekli girişimler yapılmış ve neticelenme safhasına gelinmiştir. **Yatırımcının önünü tıkayan proje maliyetlerinin azaltılması için TBMM nezdinde çalışmalar yapılmış ve gerekli yasal düzenleme geçtiğimiz günlerde gerçekleşmiştir.** Küçük çaplı yatırım yapmak isteyenler, kırsal kalkınma programlarına yönlendirilmiş olup, bu sayede

5 sera hayata geçirilmiştir. Denizli Valiliği, Ticaret Odası ve Borsamız ortaklığında sera bölgesi kurulması çalışmaları başlatılmış, yer temin edilmiş, soğuk su temini safhasına gelinmiştir. Denizli ticaret borsası olarak jeotermal seracılığın ilimizde geliştirilmesi yönünde tüm kurumlarımız ve yatırımcılarımız ile işbirliği içinde çalışmalar yürütülmektedir.

Denizli Ticaret Borsası Hayvan Pazarı Avrupa'nın dahi en iddialı pazarı

Bölgemizdeki yeni ticari gelişmeler nelerdir?

2000'li yılların başında 'Hayvan Pazarları Kurma ve Çalıştırma Yönetmeliği' yayımlandıktan sonra, yönetmeliğe uygun modern bir hayvan pazarı kurma çalışmaları başlatıldı. Kısa sürede neticelendirilen çalışmalar sonucu bugünkü tesis ortaya çıktı.

50 bin metrekare alanda kurulu olan hayvan pazarında, padok olarak kullanılmak üzere 16.500 metrekare kapalı alan mevcuttur. Bu kapalı alanlarda 25 bin küçükbaş, 1.000 büyükbaş hayvan barındırılabilir. Gerektiğinde açık alan olarak kullanılan 1.000 metrekarelik kapalı otopark ve 5 bin metrekare alan da açık otoparkı mevcuttur. Hastalık şüphesi taşıyan hayvanların muhafaza edildiği karantina padokları, alım satım kantarları, 110 ton suyu sürekli olarak stokta tutan su deposu. Pazarın temizliği için basınçlı yıkama su sistemi, yürüyüş yolları ve meydanların temizliği için yol temizlik aracı, giriş ve çıkışta araçları tamamen dezenfekte eden dezenfekte tünelleri, pazarın her köşesinden duyulabilecek şekilde kurulmuş ses ve anons sistemi, yetiştiricilerin hizmetine sunulmuş sıcak su bulunan duşları, mescit ve lokantaların yer aldığı sosyal tesisleri, pazarın önemli noktalarının kontrol edildiği güvenlik kamera sistemi ve paratoner, Pazar içinin dezenfekte edilmesi için seyyar ilaçlama cihazları, gebe hayvanların tespiti için

ultrason cihazı, sızdırmazlık esasına göre düzenlenmiş çevre kirliliği yapmayan gübre çukuru, yağmur ve temizlik sularının tahliyesi için yapılmış kanallar ve tamamen asfalt kaplı zemin, tüm işlemlerin elektronik ortamda yapıldığı bilgisayar sistemi ve bar kod okuyucular, yetiştirici ve ceplerin satılık hayvanlar ve fiyatlar hakkında bilgi alabildikleri yayın sistemi ve internet. Pazarın çalışma sisteminde görevli ve yetiştiricilere her türlü teknik destek sağlayan Tarım İl Müdürlüğü, Denizli Belediyesi ve Ticaret Borsasınınca görevlendirilmiş 4 veteriner hekim ve 1 ziraat mühendisi bulunan Denizli Ticaret Borsası Hayvan Pazarı yalnız ülkemizin değil, Avrupa'nın da en iddialı hayvan pazarıdır.

Sanal hayvan pazarı oluşturduk

Denizli ticaret borsası olarak gelişen teknolojileri sürekli takip etmekte ve bunlardan en iyi şekilde yararlanmaya çalışmaktayız. Bu anlamda hayvan alım satımı ile iştigal edenleri ve hayvan yetiştiricilerimizi birbirleriyle iç içe getirebilmek için sanal pazar oluşturduk. Kısa bir süre önce deneme çalışmalarına başlayan sanal ortamda buluşma, önümüzdeki zaman diliminde gelişerek devam edecektir. Söz konusu sistemde çiftliklerimiz ya da kooperatiflerimiz satmak istedikleri gerek damızlık gerekse kasaplık hayvanlarını sisteme girerek tanıtmaktalar. Alıcılarda buradan nerede, nasıl hayvan var bilgisine kısa zamanda ulaşmaktadırlar. Adresimiz: www.hayvanpazar.com

Tarım ve hayvancılık krizden çok etkilenmedi

Küresel ekonomik krizin ülkemizdeki tarım ve hayvancılığa etkisi konusunda neler söylersiniz?

Tarım ürünlerinin zorunlu ihtiyaçlar olan gıda ve giyim ihtiyaçlarını karşılayan hammadde niteliğinde ürünler olması itibarıyla talep açısından otomotiv, dayanıklı tüketim

malları, tekstil ve inşaat sektörleri kadar olumsuz etkilendiği söylenebilir. Ülkemizin tarımsal yapısının küçük aile işletmeciliğine dayalı geleneksel yapısı, krize karşı bir avantaj olarak değerlendirildiği kanaatindeyim. Son yıllarda tarıma desteklerin arttığını görüyoruz. Bu artışlarla beraber yeni sistemlerin geliştirilmeye çalışılması da tarımımız için umut vericidir. ■



ÖZBOSAN®

otomatik kapı ve kepenk sistemleri



gözünüz
arkada
kalmayın
galvanizli
çelik kepenk
sistemleri ile
geceleri
işyeriniz
güvence
altında

Motor distribütörlerimiz ve kalite belgeleri



Markalarımız



Fatih mahallesi çamlık caddesi No: 24 35414 Sarnıç / Gaziemir / İZMİR
Tel: +90-232-281 35 35 (PBX) Fax: +90-232-281 21 92 - 281 35 85
e-mail: kepenk@ozbosan.com.tr web: www.ozbosan.com.tr

Denizli tekstili 10 sene önce çöktü!



Samim SİVRİ

Bölgemizin ekonomi nabzını sıkı tutup gelişmelerini yakından izleyen, Ege'nin önde gelen işadamlarından Samim Sivri'ye, Denizli'den yükselen sesi sorduk. Denizli'deki sorunun kökeninin aslında plansızlığa dayandığını, bugün yükselen sesin sorunlarının son bir yılın değil, on yıl öncesine dayandığını kaydeden İzmir Demir Çelik ve ENDA Enerji Holding Yönetim Kurulları Başkanı olan Sayın Sivri'nin konuya dair EĞİAD YARIN' a verdiği özel açıklamaları şöyle:

Emek yoğun işçiliğe dayalı sanayi kaybedecektir

Artık dünyanın her yerinde geniş bir sanayileşme fa-

aliyeti ve doğal olarak da hepsi arasında bir rekabet var. Kabul edilen bir gerçek var ki bu rekabette emek yoğun işçilikte Türkiye kaybedecektir. Otomotiv sektöründe emek yoğun olmakla beraber teknoloji de yoğundur. İşçisi de düz işçi değildir. Bu sebeple otomotiv sanayisinin durumu iyidir ama bu sektör bile Türkiye'de küresel kriz etkisiyle çökmüştür.

Plansız büyümenin krizleri yaşanıyor

Tekstil denilince akla Denizli gelir çünkü Denizli'deki tekstil eskilere; 1950-55 yıllara dayanır. Kendi kendini yetiştirmiştir. Denizli sanayisinde, kamu yatırımı yok denecek kadar azdır. Özel sektör zihniyeti hâkimdir; kendi kendini büyüten, geliştiren bir ildir. Bursa'dan da aslında pek bir farkı yoktur. Gaziantep, Malatya, Kayseri, Konya

gibi şehirlerin her biri kendi kendine yapılmıştır ancak planlama olmadığı için zamanla sorunlar yaşanmaktadır.

Türkiye’de özellikle tarım alanında planlama olmadığını gözlemlemek mümkündür. Denizli’de de planlanmış bir tekstil sektörü yoktur. Geçtiğimiz son on senede sermayesi ve ilgisi olan herkes Denizli’de, tekstil sektörüne girdi. Dolayısıyla orada bir tekstil enflasyonu başladı ve ardından tekstil pazarını doyurma ve rekabet sorunu geldi. Denizli’de bu zaman içinde ‘merdiven altı’ ve ‘kayıtlı çalışan’ olmak üzere iki ayrı tekstil ticareti gelişti. Çünkü tekstil gibi emek yoğun işçilikte her zaman bir kaçak olur. Elde dokumacılık ve düz işçi yetiştirip, kaçak çalışma başladı. Sosyal güvenlik fonları ve muhtasar giderleri büyük yer kaplayınca, ihracatta kur düşüklüğü devam edince ve de bütün bunlar Çin, Hindistan ve Pakistan tehditleri ile birleşince Denizli’nin tekstil sanayisi zor duruma düştü. 2002 yılına kadar gerçekleşen deflasyonlar, enflasyonların şişmesi borçlanma maliyetini çok artırdı. Bankalar, Denizli tekstil sektörünü ayakta tutmak için kredi döndürdüler; daha doğrusu borç çevirdiler. Neticede bazı firmalar da ortadan kalktı. Netice itibariyle Denizli’de tekstilin çökeceği bugün değil, 10 sene evvelinden belliydi. Yani Denizli sektörü bugün çökmeydi; 10 sene önce çöktü...

Bu ülkedeki sektörler daha çok el değiştirir...

Bugün para yatırımcısı ne yapacağını düşünürken, bu ülkenin planlayıcı grupları yatırımcının ne yapacağını planlamıyor! Şimdi mesela farkındaysanız, herkes elektrik üretmek, rüzgâr enerjisi veya doğalgaz işine girmek istiyor. Bu işin ne kadar zor olduğunun bilincinde olmadan herkes lisans peşinde koşturmakta. Müthiş bir enerji üretme talebi enflasyonu var ama bunun 5-10 yıl sonrası hesaplanmıyor.

Sokak aralarında açılan hipermarketlerden tutun da kuaförlere hatta otomotiv sektörüne kadar her alanda Türkiye’ye yetecek şekilde doğru düzgün planlanmayan sektörler yaratıyoruz. Düzensiz bir yatırım politikası uygulanan her sektörde; geçmişte makarna, küçükbaş hayvan yemi vb örneklerindeki gibi el değişmelerini biz, daha çok görürüz. Devlet Planlama Teşkilatı niye kuruldu? Bugün ne durumda! Devlet Planlama Teşkilatı’nın bu alanları son derece dikkatle organize etmesi gerekir.

Şimdi dağ, taş zeytin olmaya başladı; 10 sene sonra ne olacak acaba? Bundan 5 sene önce, özel hastane açılınsın, diye bağırlıyordu ama bu-

gün özel açılan hastaneler kapatılıyor! Düne kadar mobilya ihraç eden bir ülkeydik; her taraf mobilya fabrikasıyla doldu. Kayseri’deki sanayicinin çoğu yatak ve mobilya sektöründen olup, sıkıntı içindedir. Aynı konuyu eğitim alanında özel açılan üniversitelerde de görmek mümkün; en kolay olan sosyal bölümlerdir ve onların bolluğuyla açılır. Bu alanlardaki o kadar mezunun nerede iş bulacağı hesaplanmaz!

Planlanamayan bir Türkiye yarattıysak cezasını hep beraber çekeceğiz





Planlanamayan sanayi, planlanamayan tarım, planlanamayan eğitim olursa günü geldiğinde bu patlamalar kaçınılmaz olur. Planlamanın hem Türkiye'ye yönelik hem de dünyaya entegre olması lazım. Denizli'deki sıkıntının özü de budur yoksa Denizli'de şu an sorunsuz çalışan birçok sektör mevcuttur. Planlanamayan bir Türkiye yarattıysak onun cezasını hep beraber çekeceğiz.

Türkiye'de yüzlerce jeotermal alanı var ve bu jeotermal kaynakları MTA'nın yani kamunun elindedir. Kamu diyor ki "Ben ihale edeceğim". Ver o zaman, onu da yapıyor... Son 5. santrali, ENDA olarak biz açmışız! Neden vermiyor; çünkü lisansın belli bir kullanım süresi var ve lisansı alan kişi ya da kurum, o işi yapmak için para veya ortak arıyor ya da satmak istiyor.

Jeotermali seracılığı planlamazlarsa arkası gelmez

Denizli'de jeotermalle seracılık yapılacağı söylemlerine de bu kapsamda inanmıyorum; netice itibarıyla bu da bir planlama işidir ve sera kurmak, öyle kolay bir iş değildir.

Bugün Türkiye'de tarım şehir merkezinde değil; çevre bölgesindedir. Ziraatla ilgili, kamu müesseseleri ise şehrin içindedir. Denizli'nin içindeki ziraatla jeotermal seracılık işi olmaz. Çevre bölgelerindeki çiftçiye eğitirsiniz, parası yoksa finanse edersiniz. Hasadını planlarsınız. Herkes salatalık veya domates üretirse olmaz. Büyük sanayicinin de çiftçi olması kolay değildir. Büyük sanayicinin çiftçi olabilmesi için en az 1.000-1.500 dönüm arazisi olması gerekir. Türkiye'de şu an böyle büyük araziler yok; bölünmüş tarım alanları var. Bunun dışında Türkiye'de müthiş bir hal mafyası var. Tarım alanının bir de hizmet sektörleri vardır; toplanması, kasalanması, depolanması, sevk ve dağıtımı gibi her dizi, son kullanıcıya birer maliyet getirir. Son tüketici için kurulan pazarlarda bile bugün artık rekabet ortamı kalkmış durumdadır.

"Tekstil batıyor" şeklinde manşetler sektöre girişimi tıkır

Tekstil sanayicisinin imdat çözümleri belli bir yerden sonra desteklenirse de işe yaramıyor; belli bir hacimden sonra ya kendi kendini kapatacak ya da ortak bulacak yani finansman ma-

liyetsini sıfırlayacak bir sistem lazım. Kamu kalkıp ta "Al, ben sana şu parayı vereyim" demez. Bu ancak sektöre yeni bir ortak girişiyle olur. Diğer yandan, dünya ve Türkiye basını, "Tekstil batıyor" şeklinde manşetlerle çıktığı müddetçe bu sektöre hiç kimse yatırım yapmaz. Denizli, finans sorunu yaşayınca bankalara düşmüştür. Bankalar parasını belli bir masraf ve faizle satacaktır. Belirli bir seviyeden sonra taze para girişi olmazsa o tesisin kurtuluşu zordur.

Denizli'de son dönemde piyasadandan çekilen firmaların çoğu bugünün sıkıntısıyla değil, geçmişten getirdiği sıkıntı ki bu sorun, 1998'de başlamıştır çünkü bu tarihte Çin tehdidi devreye girmiştir. Uzak Doğu'da bir kriz yaşandı ve neticesinde Çin'den bütün dünyaya çok ucuz fiyatlarla büyük ihracat başladı. Ülkemizde de satılan ampulden tutun da dayanıklı tüketim mallarına kadar birçok ürün, hangi marka adı altında olursa olsun; 'Çin malı' etiketi taşır. Her üretimin, küçük parçası Çin'den geliyor; burada montajlanıyor. Diğer yandan bunu durduramazsanız da, bu da bir gerçek; çünkü dünyaya açılmışsınız. İşçinin maliyetini de düşüremezsiniz. Eh, peki nasıl gelişeceksiniz? Planlamayla... Planlamayla... ■

*“dili olan
konuşuyor!”*



• İngilizce • İspanyolca • Rusca • Almanca • Japonca • Çince • İtalyanca •



**European
Institute**

ULUSLARARASI DİL EĞİTİM MERKEZİ

Cumhuriyet Bulvarı No: 86 K:4
Karaşahan İş Merkezi Pasaport - İzmir
Tel: 0.232. 445 53 53 - 445 53 48
www.europeaninstitutes.com
info@europeaninstitutes.com



“Türkiye ile Japonya, şimdi daha da yakın”

～トルコと日本は、もっと近くなれる～



‘2010 Türkiye’de Japonya Yılı’ olarak kutlanıyor



2010’da, Türkiye’de Japonya Yılı’nın kutlanması sebebiyle 2010 Türkiye’de Japonya Yılı kurulunun bu kapsamda kamuoyu ile paylaşıtları bilgileri şöyle:

Osmanlı İmparatorluğu’na ait Ertuğrul Fırkateyni’nin Japonya’ya ziyareti ve ardından yaşanan felaket ile başlayan Japonya ve Türkiye arasındaki dostluk bu sene itibarıyla 120. yıldönümüne ulaşacaktır.

Gerek Ertuğrul Faciası gerekse İran-İrak savaşı sırasında THY uçağının Japonları kurtarması gibi iki ülkenin dostluğunu sembolize eden ünlü tarihsel sahneler sık sık ele alınmaktadır. Her iki olayda da ortak olan, zor şartlar altında hiçbir paye ve karşılık beklemezsiniz, yakınlarındaki insanları gönüllü olarak kurtaran her iki ulusun atalarının gösterdikleri cesaret ve vefadır.

Yıllarla birlikte ticari ve kültürel ilişkiler de gelişti

Atalarımızın çabaları ve daha sonraları iki halk arasındaki karşılıklı etkileşimin tesis edilmesi sayesinde iki ülke siyasi, ekonomik, kültürel değişimler başta olmak üzere her alanda ilişkilerini adım adım geliştirmiştir. Japonya’dan Türkiye’ye gelen turistlerin sayısı her yıl artarak 160 bine ulaşmış olup, Japon yatırımcılar da Türkiye’ye gelerek faaliyetlerini arttırarak sürdürmektedirler. Ayrıca Demiryolu Boğaz Tüp Geçişi Projesi, Kaman Kalehöyük Arkeoloji Müzesi’nin inşası projesi gibi geleceğe yönelik sembolik projelerin de sayısı artarak devam etmektedir. Sayın, Tufan Turanlı başkanlığındaki Ertuğrul Fırkateyni’ne ait parçaların deniz altından çıkarma çalışmaları Japonya’da devam etmektedir.

Var olan ilişkileri daha da geliştirmek mümkün

Her ne kadar ilişkimizin mevcut temposu memnuniyet verici olsa da

iki ülke arasındaki ilişkilerin daha da gelişmesi için gerekli potansiyelin var olduğuna inanıyoruz. Bunun için burada bir kez daha yüzümüzü birbirimize dönmemiz gerektiğini ifade ediyoruz. İki ülkenin, yüzlerini birbirlerine dönerek yeni keşifler ve karşılıklı güvene dayalı ilişkileri temelinde daha fazla alanda ortak hedeflere doğru ilerleyebileceklerini düşünmekteyiz. Asya, Avrupa ve Orta Doğu’nun kavşak noktası olan stratejik bir konumda bulunan Türkiye, bölgenin istikrarında büyük rol oynayan bir ülkedir. Biz, bu denli önemli bir dost ülkeyle ortaklığımızı daha da ilerletmeyi arzu etmekteyiz.

Japon Yılı etkinlikleri ilişkilerin yeniden yapılanması için fırsattır

‘Japonya Yılı’ iki ülke arasındaki mevcut dostluk ve işbirliği ilişkileri ile ‘dost ülke Türkiye’yi bir kez daha ele almak, ilişkileri yeniden yapılandırmak için büyük



**NEREDE OLURSAK OLALIM,
HEP DOSTUZ.**

Türkiye ile Japonya, şimdi daha da yakın.



2010 Türkiye'de Japonya Yılı

www.japonya2010.org



"2010 Türkiye'de Japonya Yılı" Sekreterliği
Japonya Büyükelçiliği Tel: 0312 446 05 00 / culture@jpn-emb.org.tr
Japonya Başkonsolosluğu Tel: 0212 317 46 00 / japonya2010@jpcons-ist.com



Japonya Yılı Sekreterliği'nce titizlikle gerçekleştirilen değerlendirme sonucunda, logo kategorisinde Tokyo'da ikamet eden Tooru NORITOMI'nin (30 yaşında, tasarımcı) aşağıda görülen eseri seçilmiştir.

Bu logo, '2010 yılı'nı ifade eden 2010 sayısını, Japon ve Türk bayraklarındaki sembollerle birleştiren biçimde tasarlanmıştır. Ayrıca "21" sayısı, 21. yüzyılda iki ülkenin dostluk ilişkilerini tasvir etmektedir.

'2010 Türkiye'de Japonya Yılı'

'2010 Türkiye'de Japonya Yılı' resmi sloganı "**Türkiye ile Japonya, şimdi daha da yakın**" olarak belirlenmiştir. Bu slogan, hâlihazırda aralarında dostluk ilişkisi bulunan Türkiye ve Japonya'nın, 'Japonya Yılı'nı fırsat bilerek, aralarındaki mesafeyi daha da yakınlaştıracakları yönündeki niyetlerini ifade etmektedir.

İzmir programı

Etkinliklerin düzenli olarak güncelleştirildiğini belirten yetkililer, yer ve tarih konusunda ufak değişiklikler olabileceğini belirterek 2010 Türkiye'de Japonya yılı etkinlikleri kapsamında İzmir'de planladıkları program bilgisini şöyle verdiler:

1. Japonya Tanıtma Vakfı Gezer Sergisi [Japon Savunma Sanatlarının Ruhu] / Şubat ortası-Mart ortası
2. Gölge Oyunu [Prens Kagu-ya'nın Hikâyesi] / 3 Mart / Elhamra Tiyatrosu İzmir Devlet Opera ve Balesi Müdürlüğü
3. Neojapanesk / 8 Mart / Ahmet Adnan Saygun Sanat Merkezi
4. Orkestra Konseri / Ekim başı
5. Kiku no kai Japon Dansları / Kasım sonu ■

bir fırsattır. Bu özel bir yıl için, Japonya'da Yürütme Komitesi kuruldu ve Başkanlığını Toyota firmasının başkanı Sayın Fujio Cho üstlendi. Türkiye'deki yürütme kurulu başkanlığını ise Honda Türkiye A.Ş. Başkanı Sayın Hajime YAMADA üstlenmiş olup, Cumhurbaşkanı Sayın Abdullah Gül de onursal başkanı olarak görev almaktadır.

1 yıl sürecek olan 'Japonya Yılı' kapsamında çok çeşitli etkinlikleri Türkiye'de gerçekleştirmeyi düşünmekteyiz. Faaliyetlerin temel amacında; Japon ve Türk halkları arasındaki karşılıklı anlayış, dostluk ve etkileşimin daha da derinleştiril-

mesi, bunun gurur duyulacak yeni bir değer olarak her iki ülkenin geleceği olan genç nesillere aktarılması öngörülmektedir. Japonya'nın güzelliklerini Türkiye'ye yakınlaştırmayı, dostluğumuzun çapını genişletmeyi ve işbirliğimizi geleceğe taşımayı hedefliyoruz.

'2010 Türkiye'de Japonya Yılı' Logosunun anlamı ve özellikleri

'2010 Türkiye'de Japonya Yılı' logosu için açılan yarışmaya başvuran eserler arasında, Japonya Yılı Yürütme Kurulu ve 2010 Türkiye'de

İzmir'in 3 As'ı



Prof. Dr. Doğan YAŞAR



İzmir-Aydın Demiryolu, Kordonboyu ve Gediz'in ağzının değiştirilmesi...

İzmir'in gelmiş geçmiş en büyük kentsel stratejik projeleri; 1866'da bitirilen İzmir - Aydın Demiryolu ile 1873'lü yıllarda bitirilen Kordonboyu ve 1890'lı yıllarda Gediz'in ağzının değiştirilmesi projeleridir. Bu üç önemli projenin birlikte değerlendirilmesi gerekir. Çünkü bu üç proje birbirlerini desteklemek amacı ile yapılmış ve sonuç olarak İzmir'i, uzun yıllar Anadolu'nun en önemli liman kenti durumuna getirmişlerdir.

Menderes Ovası'nın üretkenliği sayesinde Anadolu'da ilk demiryolu projesi yapıldı

İzmir-Aydın demiryolu hattı Anadolu'da yapılmış ilk demiryoludur. Bu yıllarda dünyada dahi oldukça yeni olan demiryolunun, Anadolu'da ilk olarak İzmir Aydın arasına yapılmış olmasının nedeni Menderes Ovası'nın üretkenliğidir.

Demiryolunun yapım nedeninin temelinde değişik faktörler rol oy-

namıştır. Bunlardan birincisi, dönemin dünya tekstil devi İngiltere'nin, bu dönemlerdeki pamuk ihtiyacıdır. İngiltere, 1815-1859 yılları arasında pamuk ithalatının yüzde 77'si gibi çok büyük kısmını Amerika'dan gerçekleştiriyordu. Ancak söz konusu yıllara kadar pamuk ihtiyacını Amerika'dan karşılayan İngiltere, Amerika'daki eyaletlerin iç huzursuzluklarının artması nedeni ile pamuk ithalatında sorunlar yaşayacağını anlamış ve kendine yeni alanlardan biri olarak halen dünyanın en kaliteli pamukların üretildiği, Menderes Ovası'nı seçmiştir. Nitekim İngilizlerin, Amerika'nın Güney eyaletlerinden aldığı ucuz pamuk karşılığı onlara zenci köle sağlama politikası, kuraklık nedeni ile pamuktaki üretim düşüklüğünün de yanısıra, pamuğu kendi sanayilerinde kullanmak isteyen Kuzeylilerin hoşuna gitmemiş ve zenci haklarını bahane ederek Güney ile savaşa girmiştir.

Bu nedenlerle, Menderes Ovasındaki başta pamuk olmak üzere diğer tarım ürünlerini hızlı bir şekilde İzmir'e taşıyabilmek için İngilizler, 1856 yılında Osmanlı hükümetinden İzmir-Aydın demiryolu yapımı için imtiyaz talebinde bulunarak, demiryolu inşa etme iznini almışlardır. Hiç zaman kaybetmeden de

aynı yıl Alsancak Gar'ının inşasına başlamışlardır. Çünkü, bu yıllarda tarım ürünlerinin Aydın'dan İzmir'e kağınlarla ya da at arabaları ile taşınması oldukça uzun sürüyordu. Ve İzmir'i liman kenti haline getiren ilk büyük proje olan demiryolu yapımı, 1866 yılında bitirilerek hizmete sokulmuştur.

Ancak burada, konudan ayrı ama önemli bir dip not olarak belirtmek gerekir ki; demiryolu çalışmalarının başlaması ile 'yol mühendisi' adı altında çalışan arkeologlar, Anadolu'nun zengin kültürel mirasını da İngiltere'ye taşımışlardır. Yani ilk tarihi eser kaçakçılığı, bu dönemde başlamıştır.

Artan ticaret hacmi, İzmir'de Kordonboyu'nun yapımına etken oldu

Demiryolu yapımının başlaması ile birlikte, Menderes Ovası'ndaki başta pamuk olmak üzere diğer tarım ürünlerinin İzmir'e çok hızlı bir şekilde taşınması sorunu çözülmüştü. Ancak, ikinci büyük sorun; İzmir'de rıhtım olmaması nedeni ile İzmir'e

oldukça hızlı gelen ürünlerin gemilere taşınmasının çok uzun zaman almasıydı. Alsancak Gar'ına gelen tarım ürünlerinin, küçük tekneler ile açıkta bekleyen gemilere taşınması oldukça zaman kaybına neden olmaktaydı. Aynı zamanda, yelkenli gemilerin yerini daha hızlı ve büyük buharlı gemilere bırakmaya başlaması ile birlikte, yüklerin küçük teknelerle bu gemilere taşınması ya da bu gemilerle gelen yüklerin boşaltım işlemleri çok uzun süre alıyordu. Bu aşırı zaman kaybı, ithalat-ihracat ile uğraşanları ve özellikle gemi sahiplerini harekete geçirdi. Çünkü dünyada hızlı artan nüfus ile birlikte artan ticaret hacmi, deniz taşımacılığının önemini çok arttırmış ve ticaret ile uğraşanlar, gemilerin limanda boşaltma-yükleme işlemlerinin mümkün olduğunca hızlı yapılmasını istiyorlardı.

Bu nedenle, İngiliz ve Fransızlar, Osmanlı'ya rıhtım için baskıya başlamışlar ve Alsancak'ın kıyısının doldurularak rıhtım haline getirmek için izin almışlardır. Ve şu an İzmir'de aynı zamanda ilk rant kavgalarının yaşandığı, 'Kordonboyu' olarak tanımlanan alan doldurulmuş ve rıhtım 1873 yılında hazır hale getirilmiştir. Büyük gemilerin rahatlıkla yanaşabildiği bu rıhtım, Alsancak'a demiryolu ile bağlanmış ve böylece yüklerin gemilerden boşaltılması ve yüklenmesi işlemleri çok hızlı bir şekilde gerçekleştirilmeye başlanmıştır.

Gemilerin iç körfeze giriş emniyetleri için Gediz'in ağzı değiştirildi



Ve asıl önemli sorun ise Gediz'dir. İzmir Körfezi'nin, 1836-1837 İngiliz Deniz Subayları tarafından yapılan ilk haritalandırma çalışmaları 1844'de yayınlanmış ve söz konusu bu çalışmalara 1873, 1880, 1882, 1885'de devam edilmiştir. Çalışmalar çerçevesinde bugünkü Yenikale Geçidi'nin, zamanla Gediz'in getirdiği alüvyonlarla daralıp sığlaştığı ve İzmir İç Körfezi'ne geçiş olanağı sağlayan bu geçitin zaman içinde kapanma tehlikesinin olduğu saptanmıştır. Bu nedenle İngilizler, Osmanlıya; "**Gemi seyir kanalı artan bir hızla daralıyor, çamurların temizlenmesi gerekiyor**" uyarısında bulunarak Gediz'in ağzının değiştirilmesini istemiştir.(1) Osmanlı, bu uyarıyı dikkate almış ve Sait Paşa, Gediz'in ağzını şimdiki yere doğru yönlendirmiştir. Böylece gemilerin İç Körfeze girişleri de emniyete alınmıştır. Çünkü Yenikale'nin kapanması durumunda, demiryolunun en azından bugünkü Güzelbahçe sahillerine

kadar uzatılması ve bu alana yeniden rıhtım yapılması gerekecekti.

Bu projelerle birlikte ithalat-ihracat ticaret hacmi katlandı

Coğrafya Öğretmeni Sayın Cevat Korkut'un, '**İzmir Rıhtım İmtiyazı**' kitabından edindiğimiz bilgilere göre 1860 yılında; 59 milyon frank ithalat 46 milyon frank ihracat rakamları varken bu gelişmeler ile birlikte 1878 yılında; 103 milyon frank ithalat, 88 milyon frank ihracat rakamlarına ulaşılmıştır. (2) Demiryolu ile Kordonboyu projelerinin bitirilmesinden sonra İzmir'in ticaret hacmi, 18 yılda iki katına çıkmış ve Anadolu'nun ithalat ve ihracat kapısı olmuştur. Gemilerin tonaj artışındaki durum ise yıllara göre şöyle yükseliş göstermiştir:■

YIL	TONAJ
1862	302.771
1863	507.800
1886	1.340.000
(demiryolu ve rıhtım yapımından sonra)	
1888	1.581.000

Kaynaklar:

Kiepert, R., 1887. Globus Dergisi (Almanya), s.150-151.

Korkut, C., 1992, Belgelerle İzmir Rıhtım İmtiyazı, Dağaşan Ofset, İzmir, 112 sayfa



KARABURUN NERGİS VE ŞEYH BEDRETTİN...

Zeynel AYDIN



Halil NADAS

Efsane bu ya, dünyanın en güzel, En yakışıklı erkeği Narkissos bir söylentiye göre Anadolu'da Karaburun yarımadasında yaşarmış. Erkek güzeli Narkissos dillere destan güzelliğinden mi, yoksa yerli yerindeki anatomik yapısal özelliklerinden mi bilinmez biraz kendini beğenmiş bir kimseymiş...

Onun bu büyüleyici güzelliğini gören bütün kızlar hemen ona tutulur, âşık olurlarmış... Erkek güzeli yakışıklı Narkissos'a civarda yaşayan tüm kızlar, hatta periler bile âşık olmuş. Ancak kızlar ne yapıp etseler de bir türlü Narkissos'tan yüz bulamazlar ve aşklarının karşılığını alamazlarmış... Sadece kızlar mı yüz bulamayan, periler bile aynı dertten muzdariplermiş...

İşte o perilerden biri, bir gün Tanrı Zeus'a yalvararak Narkissos'un cezalandırılmasını istemiş. Tanrı Zeus, aşkına karşılık bulamayan perinin bu isteğini derhal kabul edip "Başkalarını sevmeyen kendisini sevsin" diye beddua ederek cezalandırmış Narkissos ve onun gibi olanları.

Beddua bu; tabiki uzun da sürmez yerine ulaşması... Erkek güzeli Narkissos bir gün su içmek için eğildiği gölde suda yansıyan kendi suretini görür... Görür ve beddua da yerine ulaşır... O andan itibaren Narkissos kendi kendine âşık olur... Aşkın yakıcı alevleri bedenini hızla sarmaya başlayınca sarhoş gibi sallanır yerinde; işte o sarhoşluk anında su içmek için eğildiği göle düşerek boğulur...

Narkissos'un bu beklenmedik ölümü kendisini seven iyi yürekli perileri çok üzer. Sevdikleri yakışıklı adamı sudan çıkarıp gömmeyi düşünürlerken, sudan hiç bilmedikleri, o ana kadar görmedikleri bir çiçek çıkmaya başlar. Periler, rengiyle, kokusuyla çok beğendikleri bu nadir çiçeğe Narkissos adını verirler.

Bugün adını Nergis olarak bildiğimiz bu nefis kokulu, güzel renkli çiçeğin adının Narkissos'tan geldiği söylenir.

Nergis çiçeğinin anavatanı olarak bilinen Karaburun yarımadasının hemen hemen tüm köylerinde

bu nadide çiçeğin planlı bir şekilde üretimi yapılır. Anadolu'nun neredeyse en batısında, Ege denizinin lacivert sularına bakan, adları az bilinen bu köylerin ana geçim kaynakları arasında Nergis ve Nergis tarımı yer alır.

Her yıl Aralık sonu, Ocak ortasına kadar Nergisler bütün endamlı halleriyle boy gösterir tarlalarda... Havaların sıcak gitmesi de soğuk havayı seven çiçeğimizi ve Nergis yetiştiricilerini olumsuz etkiler. Çiçeklerin boy gösterdiği zamanlarda köyler terk edilmiş havasını bürünür nerdeyse. Genci yaşlısı çoluk çocuk bütün köy sakinleri adeta Nergis tarlalarına göç ederler... Nergisler deniz kenarlarında daha erken çiçek açarken, yarımadanın yüksek rakımlı tepelerindeki tarlalarda ileri mevsime kadar yaşamaya ve baylıtıcı kokularıyla tüm coğrafyayı yıkamaya devam ederler...

Nergis zamanı, bir Pazar gününde üzerinizdeki ataletten silkinip yarımadanın dar, bol virajlı yollarına düşerseniz eğer, ana yoldan ayrı-



1218 metreye ulaşan yüksekliğiyle yarımada'nın en yüksek kesimini oluşturur. Dağlar denize dik inerler ve bu durum Karaburun Yarımadası'nın yerleşimini oldukça etkilemiştir. Yarımada'nın bitki örtüsünde de tipik bir Akdeniz Bitki Örtüsü özelliği taşır.

İdari sınırları hemen hemen coğrafi sınırlarına uyar. Karaburun İlçe Merkezi İzmir'e 100 km, Çeşme'ye 46 km uzaklıktadır. Yarımada kıyıları, Foça'ya 14 mil, Yunanistan'ın Midilli Adası'na 20 mil ve Sakız Adası'na 15 mil uzaklıktadır. Karaburun Merkez İlçe, Adnan Menderes Havalimanı'na 120 km uzaklıktadır. İzmir / Balçova semt garajından, yaz aylarında yarım saat, kış aylarında ise 1 saat ara ile otobüs seferleri mevcuttur. Deniz yolu ile ulaşım ise ne yazık ki birkaç deneme hariç hâlen yapılmamaktadır.

larak köylerin içine girmeyi unutmayın... Nergis tarlalarının nerde olduğunu anlamak istiyorsanız, hava yağışlı ya da soğuk olsa bile sadece arabanızın camlarını açtığınızda duyacağınız koku sizi onlara götürecektir.

Ancak önemli bir hatırlatma; gördüğünüz her tarlaya yanaşıp bir dal bile olsa kopartmaya kalkmayın. Hatta tarlaya sahibinden habersiz girip çiçeğin fotoğrafını bile izinsiz çekmeyin derim... Nergisçiliği ekmek parası olarak yapan köy halkının tepkisini çekebilir veya yanlış anlamalara sebep olabilirsiniz... Siz en iyisi Köy meydanına kadar gidin ve bir tarla sahibi bulup tarlalara onun kontrol ve gözetiminde girin birlikte Nergis Hasadı yapın yada da satın alın...

Zorlu ve zorlu olduğu kadar güzel doğa ve deniz manzaralı virajlarını geçerek Karaburun'a Patikatrek'ten dostlarımla fotoğraflamaya gittiğimiz Nergis ile ilgili aktardıklarım-dan sonra dilerseniz gelin Karaburun u biraz daha yakından tanımaya devam edelim.

KONUMU;

Karaburun Yarımadası, Türkiye'nin Anadolu Yarımadası'nın Batısının büyük bir bölümünü oluşturan Ege Bölgesi'nin Ege Denizi'ne doğru uzanan en uç noktası olan Urla Yarımadası'nın Kuzey bölümünü oluşturur. Güneyinde Çeşme, Doğusunda Urla yer alır. İzmir Körfezinin

girişinde ve körfezin Güney kıyıları'nın büyük bir bölümünü Karaburun Yarımadası meydana getirir. 436 km² yüz ölçümüne sahiptir.

Yarımada genelde oldukça engebeli bir yeryüzü yapısına sahiptir. Orta bölümünde kuzey-güney istikametinde uzanan Bozdağ kütlesi,



Erdinç YILMAZ



KÖYLER	NÜFUS	KAYNAKLAR ve ÜRETİM
KARABURUN (İLÇE)	2813	Ticaret, tarım, hayvancılık ve turizm...
MORDOĞAN (BELDE)	3901	Ticaret, tarım, hayvancılık ve turizm...
AMBARSEKİ	236	Zeytin, üzüm, hayvancılık
KÖSEDERE	490	Zeytin, üzüm, hayvancılık
EĞLENHOCA	698	Zeytin, üzüm, hayvancılık
SAIP	213	Zeytin, hayvancılık
İNECİK	323	Zeytin, üzüm, hayvancılık
BOZKÖY	168	Nergiz, sümbül, narenciye, sebzeçilik ve hayvancılık
TEPEBOZ	257	Nergiz, sümbül, narenciye, hayvancılık
HASEKİ	109	Tarım, hayvancılık
SARPINCIK	259	Narenciye,zeytin,nergiz, enginar, hayvancılık
PARLAK	165	Narenciye,zeytin,nergiz, enginar, hayvancılık
SALMAN	119	Narenciye,zeytin,nergiz, enginar, hayvancılık
KÜÇÜKBAHÇE	608	Narenciye,zeytin, enginar, hayvancılık
YAYLAKÖY	130	Tarım, hububat, hayvancılık

Karaburun'un tukardaki tabloda İdari Yapısı dışında, zaman içinde var olmuş ve ancak daha sonra çeşitli nedenlerle terkedilmiş bazı yerleşim birimleri de mevcuttur. Bu yerleşim

birimlerinden bazıları 1923 sonrası gerçekleşen "Mübadele" ile göç etmiş Rum nüfusun çoğunluğunu oluşturduğu köylerdir. Daha sonra bu köylerden bazılarında Göçmen nü-

fus yerleştirilmişse de nedense bazı köyler, zaman içinde tümüyle terkedilmişlerdir.

Karareis, Eğriliman, Denizgiren, Teke, Kösedere İskelesi ve Yenicepınar 1923 Yılı öncesi yoğun bir nüfusa sahip iken daha sonra tamamen terkedilmişlerdir. Bunlar bu köylerin Rum nüfus ağırlıklı olmalarından Kaynaklanmıştır. Sazak, Manastır (Kalecik) ve Yeniliman Köyleri ise aynı şekilde 1923 öncesi yoğun bir nüfusa sahip iken 1923 sonrası nüfusları birden bire azalmıştır. Bu o köylerde yaşayan Türk Ailelerin köyü terketmemelerinden kaynaklanmıştır. Ne var ki sayıca zaten çok az olan bu aileler zaman içinde köyü terketmişlerdir. Mübadele ile ilgili olmayan ve ancak nedeni de bilinmeyen bir şekilde, Mordoğan' a bağlı Hacılar köyü 1950' lerden sonra ter-

kedilen köylerdendir. Çullu ve Hisarcık köyleri ise 1949 yılındaki şiddetli deprem sonrası oturulamayacak hale gelerek terkedilmişlerdir.

Terkedilen köylerden bazıları bugün yeniden oturmaya başlanan yerleşim yerleri olmuş, ancak idari açıdan köy statüsünde olmayan yerlerdir. Örneğin Denizgiren ve Tolas, Küçükbahçe köyünün, Yeniliman ise Tepeboz köyünün mahallesi durumundadırlar. Bugün aynı tarzda yeni bazı yerleşim yerleri de oluşmaktadır. Örneğin Saipaltı, Eşendere, Kaynarınar, Ardiç, Aşağı ve Yukarı Boyabağ, Karareis ve Görence bu yerleşim yerlerindedir. Bu daha çok 2. Konut şeklinde oluşmuş bir yapılaşmadır.

TARİH VE MİTOLOJİ

Karaburun Yarımadası'nın tarihi Prehistorik dönemden başlar. Bulunan el yapımı taş baltalar, bazı araç ve el aletleri, çanak ve çömleklerin yapılan incelemelerinde, bunların MÖ 4000 (Kalkolitik Dönem) yıllarına ait oldukları saptanmıştır. Bu dönemde yerleşimin bariz izleri, tahminleri, Manastır, Çakmak Tepe, Mordoğan ve İldırı ile sınırlı kalmaktadır.

Antik Çağ...

Asıl yerleşim, MÖ 12-11. yüzyıllarda, Anadolu'da Hitit uygarlığının sona ermesinin ardından Aka göçleri ve sonrasında "Aiolya" ve "Ionia" bölgelerinin kurulması ile daha bir belirginleşmektedir. Bunlar bazı Ege Adalarını da [Sakız(Khios) ve Sisam(Samos) gibi... *içine alan bölgelerdir. Bu sırada 12 çok önemli Ion kenti kurulmuştur. Bunlar; güneyde Miletos, Myus, Priene, orta bölgelerde Ephesus (Efes), Kolophon, Teos ve Lebedos, kuzeyde ise Erythrai (İldırı), Klazomenai, Phokaia (Foça) ile Samos ve Khios Adaları'dır. Bu kentlerden Erythrai'nin toprakları içinde, o dönemde "Mimas" olarak bilinen Karaburun Yarımadası da yer almaktadır. Erythrai zamanın en önemli ve zengin kentlerinden birisidir. Zenginliğinin yanında bu çağda Erythrai'nin ünlenme nedenlerinden birisi de, tanrıların sözcüsü olarak kabul edilen ve "Sibylline Kahinleri" diye adlandırılan kişilerden en önemlilerinden birisinin burada yaşamış olmasıdır. MÖ 5. yüzyılın sonlarında Erythrai, Pers İmparatorluğu egemenliğine girmiş ve MÖ 334 yılında Büyük İskender'in Persleri yenmesiyle tekrar bağımsızlığına

kavuşmuştur. MÖ 133'de Bergama Krallığı'nın Roma İmparatorluğu'na bağlanmasıyla Erythrai de Roma topraklarına katılmıştır. Daha sonra da Doğu Roma kenti olmuştur.

Erythrai kentine bağlı 5 küçük kentin daha var olduğu bilinmektedir. Bunlar; Polikhna, Pteleon, Sidousa, Boutheia ve Elaioussa'dır. Ancak bu kentlerin bugün hangi yerleşim birimlerine eş olduğu konusu belirsizdir. Biraz da varsayımlar üzerinden yapılan çalışmalarla, Pteleon'un Denizgiren, Sidousa'nın Ahırlı (Karaburun'un eski adı) ve Sahip Adası, Boutheia'nın Meli ve Polikhna'nın da Balıklıova'ya eş düştüğü kabul edilmiştir.

Karaburun Yarımadası, Doğu Roma'dan sonra kurulan Bizans yönetimine geçmiş, ancak 1086-1095 yılları arasındaki sürede Çaka Bey tarafından Türkler'in yönetimine alınmış sonra tekrar Bizans yönetimine geçmiştir. Bu bölgenin tamamen Türklerin eline geçmesi ise Aydınöğlü Mehmet Bey'in bölgeyi almasıyla başlar. Karaburun Yarımadası daha sonra 1426 yılında Osmanlı topraklarına katılmıştır.





Sonia EREM

Mitolojik değerler...

Karaburun'un (eski adıyla Mimas), Yunan Mitolojisinde de sıkça yer aldığını görmekteyiz. Homeros'un ünlü eseri **'Odysseia'**da Rüzgarlı Mimas (Windy Mimas) olarak geçen 'Mimas Dağı' bugün, 'Bozdağ' diye adlandırdığımız dağdır. Karaburun Yarımadası'nın ne denli rüzgar aldığı ve tarih boyunca bu rüzgarı kullanarak, sayısız değirmenler yapıldığı düşünülürse aradaki ilişki kolayca kurulabilir. Yakın bir gelecekte bu özelliğin, 'Rüzgar Enerjisinden' yararlanılarak elektrik üretilen projelerin hayata geçirilecek olması da bu ilişkinin günümüzdeki devamı niteliğindedir. Yine başlangıçta da bahsettiğim gibi Narsisus'un adını alan ve bugün aynı özelliklerle sadece Karaburun Yarımadası'nda yetişen 'Nergis' çiçeği arasında bir bağ kurulmaktadır. İliada ve **Odyseia**'nın yaratıcısı ünlü şair **Homeros** yine bu topraklarda doğmuş ve yaşamıştır. Yunan Mitolojisine göre Tanrıların tanrısı Zeus'un kıskanç karısı Hera, çapkın kocası Zeus'un ölümlü kadınlar ve Tanrıçalarla ilişkilerini gözetlemek ve kendisini ha-

berdar etmek üzere, yüksek tepelere iki gözcü yerleştirdiğinde; bunlardan biri olan İris'i (Thaumantia da denilen İris, tanrıların habercisi olan tanrıçadır) de Mimas'a göndermişti. Bugünkü İris Gölü, belki de adını buradan almaktadır.

Şeyh Bedrettin...

Şüphesiz ki Karaburun Yarımadası için en önemli olaylardan birisi de, Osmanlı Devleti'nin, Ankara Savaşı sonrası oluşan "fetret" devrinde yaşanan ve tarihe "Şeyh Bedrettin İsyanı" olarak geçen olayda, Şeyh Bedrettin müridlerinden Börklüce Mustafa'nın, Karaburun Yarımadası'na çekildikten sonra yenilgiye uğratılıp, 10.000 den fazla taraftarının "Azap Deresi", "Cehennem Deresi" ve "Kanar Yeri" mevkiinde kılıçtan geçirildikten sonra, kendisinin de çarına gerilerek öldürülüşüdür. Ünlü şair Nazım Hikmet tarafından yazılan "Şeyh Bedrettin Destanı"bu olaydan esinle yazılmıştır.

Ve teker teker, bir an içinde, omuzlarında dilim dilim kırbaç izleri, yüzleri kan içinde geçer çıplak ayaklarıyla yüreğime basarak geçer Aydın ellerinden Karaburun mağlûpları...

Oldukça engebeli bir coğrafyaya sahip oluşu ve tarım arazilerinin yetersizliği, bölgenin gelişimini tarih boyunca engellemiştir. Bu yüzden bugün bile bölgede yoğun imar faaliyetlerinden söz etmek mümkün değildir. Bir dönem Aydınoğulları hâkimiyetinde olan bölgede bugün bu Beyliğe ait herhangi bir mimari esere rastlanmamaktadır.



Sonia EREM



Halil NADAS

Bölgenin geçirdiği depremler sonucu Osmanlı döneminden günümüze kadar ayakta kalabilen yapılar ise sadece cami ve çeşmeler olmuştur. Bu gün ise bu eserlerin de birçoğu ya harap ya da çok az yenileme geçirmiş durumdadır...

Köyler & İnsanlar...

Karaburun Yarımadası çok büyük bir ihtimalle Prehistorik dönemden, fakat kesinlikle Antik Çağ' dan itibaren insanların yerleştiği bir bölgedir. Neden arazi yapısının yeterince elverişli olmamasına ve ekilebilir toprakların azlığına karşın, özellikle antik çağdan itibaren yerleşim açısından rağbet gördüğünü ve oldukça da zenginleşmiş insanların yaşadığı bir yer olduğunu anlamak zordur. Ancak burada, iklim koşullarının son derece müsait olması ve (özellikle erken dönemlerde) emniyet unsurunun ağır basması nedeniyle insanların tercih ettiklerini varsaymak gerekir.

Yarımada'da köyler genellikle denizden uzak ve yamaçlara kurulmuştur. Bunda, zaten yetersiz olan tarım

alanlarını konut alanı olarak kullanmamak ve (belki de) güvenlik nedenleri rol oynamıştır. Ancak son dönemlerde deniz kenarlarına yerleşimler de başlamıştır.

İnsanlar genellikle geleneklerine bağlı, konuk sever ve sevecen olup, ziraat ve hayvancılıkla uğraşmaktadırlar. Çiçekçilik, zeytincilik, narenciye, sebze (özellikle enginar) az oranda da arıcılık ve tahıl üretimi yapılmaktadır. Keçi ağırlıklı olmak üzere küçükbaş hayvan besiciliği ve buna bağlı süt, peynir (sepet içinde yapılan kelle peyniri ve çömlek içinde yapılan kopanesti peyniri gibi...) gibi üretimler yapılmaktadır.

Çömlekçilik, sepetçilik gibi yörede daha önce çok yaygın olan el sanatları artık hemen hemen hiç yapılmamaktadır.

Köylerde bugün de sürdürülen en önemli geleneklerden biri kuşkusuz "Asker Davulu" denilen ve askere giden gençler için yapılan eğlencedir. Yöreye özel Keşkek, etli Pilav ve Hışmerim Tatlısından oluşan menü

eşliğinde davul zurna çalınarak oyunlar oynanır. Benzer eğlence düğünden bir gün önce de yapılmaktadır. Nevruz ve Hıdırellez de kutlanan günler arasındadır. Özellikle Hıdırellez'de maniler ve türküler söylenmekte, yakılan ateş üzerinden atlanarak dilekler tutulmaktadır. Bu tarz eğlenceler halen evlenme çağındaki gençlerin birbirlerini görüp seçmesine vesile olmaktadır.

Yörede kadınların yaptığı el işleri ve nakışlar halen güncelliğini korumaktadır. Pul işlemeli başörtüleri, cepken ve yelekler, tığ işi danteller ve nakışlar, insanların iç dünyalarını yansıtmak adına son derece önemlidir.

Karaburun köylerinde yeni veya genç gelinler kırmızı şalvar ve baş örtüsü ile hemen tanınırlar. Genç kızlar ise evlenene kadar kırmızı şalvar giymezler.

Bitki ve Hayvan Varlığı,

Karaburun Yarımadası gerek flora ve gerekse faunası itibariyle oldukça zengin bir doğaya sahiptir. Doğanın



tüm cömertliğiyle sunduğu eşsiz güzelliklerin önemli bir bölümünü bu mütevazı görünümlü ama içerik olarak çok anlamlı zenginliklerde aramak gerekir.

Karaburun Yarımadasının Bitki Yapısını tipik bir Akdeniz Bitki örtüsü oluşturur ama kendine özgü bazı farkları da saklı tutar. Örneğin; zeytinde “Hurma”yı, çiçekte “Nergis”i, sebze “Enginar”ı, kendine has özellikleriyle sadece bu yarımada bulmak mümkündür. Yüzlerce şifalı otu, onlarca çeşit Kekik ve Adaçayını, doğanın eşsiz hediyesi yüzlerce kır çiçeğini, Karaburun Yarımadası bünyesinde barındırmaktadır.

Karaburun hayvan varlığı itibarıyla de çok zengindir. Çok değişik ve ender hayvan cinlerine rastlamak olasıdır. Fakat bunlar içinde en önemlileri şüphesiz ki tüm dünyada sayıları 430 civarında kalmış olan “Akdeniz Foku” ile gene nesli tükenmeye yüz tutmuş bulunan “Ada Martısı”dır.

Karaburun Yarımadası’nın bitki örtüsünü genellikle makiler oluşturur. Bölgesel bazı değişiklikler göster-

mekle birlikte çoğunlukla deliceler, kocayemiş, sandal, melengiç, kermez meşesi, tespih, akça ağaç, sakız, laden gibi bitkilerdir.

Sütleğen, yarpız, gelincik otu, kantaron otu, kapari, kekik, kenger, sığır otu, ada soğanı, adaçayı gibi onlarca şifalı bitki de yetişmektedir.

Zeytin, Nergis ve Sümbül gibi çiçekler, Enginar ve Narenciye ise zirai bitkiler olarak insanların geçim kaynağıdır.

Karaburun Yarımadası’nın yüksek kesimlerinde ise kızılçam ormanları yer almaktadır.

Karaburun Yarımadası’nın hayvan varlıkları açısından da çok zengin olduğunu söyleyebiliriz. Yaban domuzu, tilki, sansar, su samuru, porsuk, tavşan, yırtıcı kuşlar (kartal, şahin, doğan...gibi), çok sayıda çeşitli böcek ve kelebekler, tatlı su kaplumbağaları ve yengeçleri, bukalemun, kertenkele ile değişik av kanatlıları gibi çok geniş bir hayvan varlığı vardır. Zirai hayvancılık olarak koyun ve keçi be-

siciliği ağırlıktadır. Az olarak arıcılık da yapılmaktadır.

Karaburun, denizleri açısından da zengin bir yapıya sahiptir. Hemen tüm balık çeşitleri bulunur. Ancak Kefal, Karaburun için özel bir yer tutmaktadır. “Dalyan” balıkçılığı tüm Karaburun Yarımadası kıyılarında yaygın olarak yapılmaktadır. Gene balık çiftliklerinde Çipura, Levrek gibi balıklar üretilmektedir. Dalış ve derin sularda balık avı meraklıları için ise Karaburun yarımadasının hemen her koyu nerdeyse rüyalara girecek güzelliktedir.

Zorlu bir yolculuktan sonra ulaşıyor olsa da Karaburun Yarımadası, yaşamda görülesi bir yer olarak Nergis kokuları ile sizleri çok şeylerin yaşandığı ve patikalarında gezerken kendinizi bir an için 2010’dan çok eskilerde hissedebileceğiniz bir coğrafya, bir fırsat yaratın, gezin görün.

Dostlukla paylaştıkları her şey için; Erdinç Yılmaz, Mete Erem, Levent Yıldız, Sonia Erem, Zeynel Aydın, dostlarıma sonsuz teşekkürler.■

iş elbisesi dedik ama...



makara®

ayakkabı pantolon gömlek önlük şapka uniforma

Şirketinizin kurumsal tarzı...

makara; turizm, sanayi, güvenlik kıyafetleri ve promosyon ürünler konusunda kalitesi, güvenilirliği ile sektörde fark yaratıyor.



Reflektörlü Yağmurluk Takım



Parka Anta Gorateks



Şef Açı Ceket



Mont City



Arama Kurtarma Takımı



Parka Reflektörlü (5 in 1)



Radison Blu Ceket Takımı



Mutfak



Baskılı T-shirt



Mont Brip

YENİ

**ALIŞVERİŞ
SİTEMİZ**

www.makara.com.tr

Merkez: 895 Sokak No.9 Hisarönü - İZMİR • Tel. 0.232.441 28 51 (pbx) • Faks. 0.232.441 38 42
Şube: 1145/5 Sokak No.6/D Gıda Çarşısı • İZMİR • Tel. 0.232.459 39 49 (pbx) • Faks. 0.232.459 41 59
E-mail: fulya@makara.com.tr



Onlar, babalarının yolunda...

Ulusu Hukuk Bürosuna girdiğimizde, son derece kibar beyefendiler, gülen gözlerle ve nezakete misafir kabul ettiler bizi. Hukuk ve siyaset ortak nokta olunca; bilgi alışverişi dolu, keyifli, uzun uzun bir sohbet gerçekleşti. Birbirlerine ve çevrelerine sevgi ve saygıyla davranan, kültürlü, donanımlı, duyarlı bir ailenin mütevazı üç ayrı ferdi; baba, Yavuz Ulu ile ikiz oğulları Murat ve Fırat Ulu... Murat Bey, babasının kendisinden avukat olması talebini gönülden kabul ederek, hukuk eğitimi almış; birlikte çalışıyorlar. Fırat Bey ise avukat olmayı tercih etmeyip, inşaat mühendisi olmuş ama o da en az onlar kadar hukukla içli dışlı olmuş. Üçü de Demokrat Partiye ve Beşiktaş'a gönül vermişler. Birbirleriyle öylesine bütünleşmişler ki sohbetlerindeki kelimeler, cümleler bile birbirlerini tamamlar şekilde akıyordu...

Yavuz Bey, sohbetimize öncelikle sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

Y.U. 1940 yılında Erzurum'da doğdum. İlköğretim ve liseyi Erzurum'da bitirdim. Ankara Üni-

versitesi Hukuk Fakültesi 1966-67 mezunuyum. Fakülteyi bitirir bitirmez hemen avukatlık mesleğine başladım. Üniversiteye girmeden önce 1958-59 yıllarında Demokrat Parti gençlik kollarında görev yaptım. 1961 yılında Adalet Partisi gençlik

kollarının kurucusuyum. 1964-65 yıllarında Milli Türk Talebe Birliği başkanlığı yaptım. Demokrat partililerin siyasi haklarının iadesini Süleyman Demirel engelleyince, İzmir'e geldim ve 1968 senesinden beri de İzmir'deyim.

Babamla aynı mesleği yapıyor olmak, avantajım oldu

Murat Bey, peki siz baba mesleğini değil de kendinize başka bir alanda kariyer yapmak ister miydiniz?

M.U. Avukat olmaktan çok memnunum. Bireysel olarak serbest çalıştığımız bir meslek; zamanınızı kendiniz ayarlayabiliyorsunuz. Avukatlığa 21 yaşımdayken başladım ama güzel tarafı, o yaşta bile üst düzey bir temsilciyle konuştuğunuzda, son kararı siz verebiliyorsunuz. Babam sayesinde hazır, kurulu bir düzene gelip, belli müvekkilleriyle olmak benim için büyük avantajdı; babamın başarısıyla, tecrübesiyle birlikte olmak gerçekten çok farklı.

DP temelleri çocukluklarında atılmış

Sizleri, aynı mesleği yürüttüğünüz gibi aynı siyasi oluşumun da

içinde görüyoruz. Bu tercihinizde de baba faktörü etken oldu mu?

M.U. Küçüklüğümüzden itibaren babam hep, “Benim damarımı kesen Adnan Menderes’in kanı akar” derdi. Ben de bu yüzden başka bir siyasi oluşumu hiç düşünmeyerek, bu partiye sempati duydum... Babamın çevresindeki arkadaşları da hep ‘Kır At’ ile ilgiliydi. Çocukluğumuza ait, Adalet Partisi dönemindeki kongrelerde çekilmiş fotoğraflarımız vardır. Belli bir zaman gelince de elinizi taşın altına koymanız gerekiyor. Bu sebeple, 2002 yılından beri DP’nin İl Yönetiminde görevdeyim.

Demokrasinin gereği, tek bayrak altında fikirlerin özgürlüğüdür

Y.U. Günümüz gençlerinde fikir oluşmadığı için kaba kuvvet kullanıyorlar. Oysa bizim dönemimizde çok daha kültürlü nesil yetiştiği için bizler, fikir münakaşaları yapardık; kaba kuvvet kullanılmazdı. Öğrenci-

lik dönemimde pek çok CHP’li dostlarım oldu; gündüz münakaşa yapar, akşam oturup, beraber yemek yerdik. Zaten demokrasinin de gereği budur. Türk bayrağı altında herkes, her sen tezini söyler, fikrini açıklar.

Günümüzde ‘Önce Vatan’ diye düşünmeliyiz

Son 1 hafta içinde baba-çocuk ilişkisindeki taban tabana zıt fikirler anlamında iki ayrı haber basında yer aldı. Bunlardan biri; Baskın Oran ve kızı, diğeri de basın şehidimiz Uğur Mumcu ve oğlu. İlk eğitimin aileden alındığı ve örnek figürün aile büyüğünden geliştiğinden yola çıkarsak önümüzdeki bu örneklerdeki fikir uyuşmazlıkları sizce nereden kaynaklanıyor olabilir?

Y.U. Doğu Perinçek de bu kapsamda bir başka örnektir; demek ki olabiliyor. Doğu, benim sınıf arkadaşımdır. Doğu’nun babası Sadık Perinçek, Adalet Partisi genel başkan yardımcısıydı! Doğu ile Adalet Partisi gençlik kollarında birlikte de çalıştık; bizim fikirlerimizi savunurken fakülteyi bitirdikten sonra değişti. Günümüzde 1960-70-80’lerin siyaseti yok. Şu an, ‘Önce Vatan’ diye düşünme zorunluluğu var!

İzmir, seçimlerde senelerdir mihenk taşıdır

İzmir’in seçim sonuçları değerlendirmesi konusundaki düşünceleriniz nedir?

Y.U. İzmir, Batı’ya açılan bir penceredir. İzmir’de payda bulmayan bir parti Türkiye’de kalıcı olamaz. Örnek; Serbest Fırka... Mesela, 1960 ihtilalinden sonra Yeni Türkiye Partisi ve Adalet Partisi vardı; Yeni Türkiye Partisi İzmir’de varlık gösteremedi, fakat Adalet Partisi burada vardı ve seçimleri de aldı, götürdü. Pek çok örneğini görmek mümkün dolayısıyla İzmir, çok önemli bir mihenk taşıdır.



Murat ULUSU

İzmir, Sol'un değil; demokrasinin kalesidir

M.U. Ben, İzmir'in 'Sol'un kalesi' olduğunu kesinlikle düşünmüyorum. Sağ'da yer alan Demokrat Parti'ye de yasakların kaldırılmasına da oy veren, İzmir'dir dolayısıyla benim için İzmir, 'Demokrasinin Kalesi'dir. Çünkü İzmirli olarak hep yüzümüz Batı'ya yöneliktir ve modern düşünceli insanlarız.

İzmirli, iletişimlerinde insanları kimlikleriyle ayırt etmez

F.U. Ben, İzmir'i birçok etnik kökenden gelmiş insanların birbirlerine saygı duyarak, bir arada mutlu bir şekilde yaşadıkları bir kent olarak değerlendiriyorum. İzmir'de insanlar rahat bir ortamda, demokratik bir şekilde ve özgürlüklerinin bilincine vararak yaşayabildikleri için, örnek bir şehir... İzmirli biri; Ankara, İstanbul gibi büyük kentlere bile gitse fark ediyor çünkü İzmirli, iletişimlerinde insanları kimlikleriyle ayırt etmezler. Bu iletişimin genişliği ve çeşitliliği de insanlarda bilgi birikimi yaratıyor. Başka bir kente gittiğiniz zaman kolay ilişki kurabildiğiniz gibi rahat olduğunuz için de diğer insanların arasından kişiliğinizle sıyrılıp, kendinizi gösteriyor ve kolaylıkla sivrilirsiniz. İnsanlar size; "Bu enerjiyi nereden buluyorsunuz?" diye baka kalıyorlar ama esasen bizlere bu enerjiyi veren de bu kentin ta kendisi...

1980 sonrası kuşağı olarak bizler apolitik bir nesiliz

Biz 1980 sonrası kuşağıyız ve 1980'den sonra apolitik bir kuşak olarak Türkiye'nin nüfusuna katıldık. Politik kavramlardan uzak olduk. 1980'li dönemlerde çok kişi öldürüldüğü için bizler 69 kuşağına göre çok daha baskılı bir şekilde yetiştik. Bugün halen dünyayı yönetenler özgürlükçü, 1969 kuşağı... Yaşıtlarıma bakıyorum; en son konuştuğumuz



Fırat ULUSU

konu, politika oluyor. 80 ihtilaliyle birlikte, politikanın içinde bulunmuş, bilgi birikimli bütün Türkiye'nin geçmiş bir anda silindi. Öğretim kadrosu da bürokrat kesimi de hepsi yurt dışına gittiler, dağıldılar. Türkiye'nin siyasetine dinamit kondu diyemesem de temelleri bir şekilde çöktü. Politikaya girmem için beni heyecandıran bir şey olursa elbette seve seve yaparım.

Peki, DP'deki gelişmelerle birlikte şu an o heyecamı görmüyor musunuz?

F.U. Görüyorum ama şu an gereken katkıyı kardeşim yapıyor; seçim sathı mahalline girme dönemi geldiğinde ben de gerekli katkıyı yapabiliirim.

Referandum hazırlıkları konusunda ne düşünüyorsunuz?

Y.U. Nasıl getireceklerse ben de bunu anlamıyorum efendim. Referandum bir maddede, bir konuyla ilgili gelir; mesela anayasa veya HSYK yapısıyla ilgili ama bunu bir bohça yapıp da ortaya getirilmemesi gerekir. Her şeyden önce yapacakları anayasa değişikliklerini bir paketle sunamazlar; bu anayasaya aykırıdır.

Bu durumda yine iş, özellikle hukukçu başarılı siyasetçilere düşecektir, değil mi?

Y.U. Deniz Baykal da Hüsamettin Cindoruk da partileri için bilgili, donanımlı, özel kişilerdir.

Suni gündemlerle gerçekler geçştiriliyor

Ülkemizde sık sık değişen gündem sorunlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?



ŞENSAN - İZMİR

BMC Yetkili Satıcısı

Merkez :Yeşillik Cad. No: 256 Karabağlar - İZMİR

Tel : 0 232 254 62 62

Faks : 0 232 254 83 83

ŞENSAN - BURHANIYE

BMC Yetkili Satıcısı

Şube :Hürriyet Cad. No: 62 Burhaniye - BALIKESİR

Tel : 0 266 412 51 90

Faks : 0 266 422 20 97

DESİL - BALIKESİR

BMC Yetkili Satıcısı

Adres :İzmir Yolu 6.Km Çayırhisar Mevkii - BALIKESİR

Tel : 0 266 221 10 12

Faks : 0 266 221 61 65

HULDE - BURSA

BMC Yetkili Satıcısı

Adres :Demirci mah. İzmir Yolu cad. NO: 235 NİLÜFER - BURSA

Tel : 0 224 443 39 19

Faks : 0 224 443 19 29

HONDA PLAZA ŞEN

Adres :İzmir Yolu 6. Km Çayırhisar Mevkii - BALIKESİR

Tel : 0 266 221 82 80

Faks : 0 266 221 61 65

CITROËN PLAZA ŞEN

Adres :İzmir Yolu 6.Km Çayırhisar Mevkii-BALIKESİR

Tel : 0 266 221 53 34

Faks : 0 266 221 61 65

İLVE SİGORTA ve Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.

Allianz - Axa - Başak

Adres :Hürriyet Cad. Şen İş Merkezi Kat. 4

Burhaniye - BALIKESİR

Tel : 0 266 412 51 90

ŞEN MOTEL

Adres :Öğretmenler Mah. Ören Cad. No: 27

Burhaniye - BALIKESİR

Tel : 0 266 416 15 25

www.ilyassen.com

BABALAR VE ÇOCUKLARI

F.U. Türkiye’de gündem o kadar sık ve suni olarak değişiyor ki gerçek konulara girilmesi engelleniyor...

Y.U. İşsizlik aldı başını gidiyor ve bence sadece bu konu bile hükümeti götürebilir...

M.U. Yakında sağlık konusunda ciddi problem çıkacak. Son kozlarını oynayıp, ilaç fiyatlarını düşürdüler...

F.U. Şu anda ilaç firmaları yüzde 40-50 arası küçülüyor ama basında hiçbir ilaç firması sahibi çıkıp da durumlarını dile getirmiyor. Söylemiyorlar çünkü en büyük müşterileri, devlet... Sıkıntılarını ifade edecek olsalar, zaten trilyonlarca lira alacakları var, onu da alamazlar.

M.U. Şu ana kadar bu konuda halktan da bir tepki gelmedi ama yakında halkın cebinden para çıkmaya

başlayınca, ciddi sorun olacak.

F.U. Halkın bilinçlenebilmesi için gerçekler medyada yeterince yer bulmuyor.

N.A. ‘Yanlı basın var’ diyorsak bu sebeple, özellikle kısa dönemde neticelenmesi planlanan referandum içeriği ile ilgili olarak sizlerin gençlik ve kadın kollarınız önderliğinde, il-ilçe teşkilatlarınızla birlikte köy köy, hane hane dolaşmanız ve halkı bilgilendirmeniz, bilinçlendirmeniz gerekiyor.

Oğullarım, gerçek birer vatansever

Oğullarınızın en çok hangi yönlerini seviyor ve gurur duyuyorsunuz?

Gerçek birer vatansever olmaları

benim için çok önemli, ikincisi de çok dürüst ve ahlaklı bireyler olmalarıdır.

Sizler peki, babanızın hangi yönlerini takdir edersiniz?

F.U. Babamın hangi arkadaşıyla konuşsam, babam hakkında her zaman övgü dolu sözler söylerler. Bizim değerli bir büyüğümüz ve ondan feyiz almak, bizim için her zaman gurur kaynağı olmuştur.

M.U. Babam hem çok dürüst hem de çok sevgi dolu biridir. İnsanlara hiçbir karşılık beklemeden iyilik yapar ve sonrasında dahi hiçbir zaman yaptığı bir iyiliğin faturasını önlere koymaz. Sağlam ve sırtınızı dayayabileceğiniz bir dosttur. Bir restorana bile girdiğinde öncelikle oradaki çocukları görür ve onlarla kolaylıkla dostluk kurar. Herkesin babam gibi kendine güvenen, yüreği sevgi dolu, dürüst bir dostu olmalı.



Baba-oğul, birlikte yapmaktan keyif aldığımız özel bir şeyler var mı?

M.U. Biz, akşamları evde hep birlikte yemekte beraber olmaktan çok keyif alırız. Annem ve babam çalıştıkları için çocukluk dönemlerimizde akşamları evde televizyon izlemez, uzun uzun yemek sofrasında muhabbet ederdik. Ben de şimdi evlenince bu geleneği sürdürüyorum.

Y.U. Bir aileyi, aile yapan hakikaten bu akşam yemekleridir. Akşamları aileni bir sofrada toplamazsan o aile dağılır.

M.U. Çocukluğumuzda akşamları dışarı çıkacağımız zaman arkadaşlarımız gelip, bizi evden alırlardı, çünkü gece saat 10'larda hatta 11'lerse bile biz halen sofrada, yemekte olurduk. Babam bu arada arkadaşlarımızı eve davet eder, onlarla da arkadaşlık yapardı. Arkadaşlarımız da babamla sohbeti çok severdi. Babamızın, arkadaşlarımızla da dost olmasından hep onur duyduk.

Babamız gerçek bir yol göstericidir

Fikir ayrılıklarınız olur mu?

Y.U. Fikir ayrılıklarımız da pek olmaz; bakın, her üçümüz de Beşiktaşlıyız...

M.U. Benim oğlum oldu; küçük Yavuz; o da Beşiktaşlı oldu. (Dede Yavuz Bey, torunu küçük Yavuz'un fotoğrafını gururla gösterirken, hep birlikte gülüyorlar.)

F.U. Gençlik dönemlerinin verdiği heyecan ile zaman zaman fikir ayrılıklarına düşseniz bile ileride bakıyorsunuz ki büyüklerinizin tecrübesiyle size o gün verdiklerinde, doğruluk payı olduğunu görüyorsunuz. Bunlar birikip ve

de yıllar geçip de olgunlaşınca durum, fikir çatışmasından çıkıp, aksine fikir danışma durumu oluyor. Bir şey olduğu zaman direkt gelip fikrini alıyor, sonra tartıp, ona göre karar veriyorsunuz. Biz Allaha şükrediyoruz ki başımız her dara düştüğünde, danışabileceğimiz bir babamız var çünkü gerçek bir yol göstericidir.

M.U. Kardeşim de ben de tecrübeye çok önem veririz. Babam bize hiç bir şeyi zorla dayatmaz ama nihai olarak söyledikleri de hep farklı çıkar. Son kararı her zaman bize bıraksa da babamın son sözü, hep bizim kararlarımız için önemli olmuştur.

F.U. Babam bize öfkeyle kalmanın zararlı olduğunu öğretti. Sonuçta bizler de iş hayatının içindeyiz. Çalışıyorsunuz ve bir taraftan da iş hayatının kargaşası içinde insanlarla çatışabiliyorsunuz. Ama bir taraftan da doğru karar verebilmek için hırslarınızdan arınmış olmanız lazım. Büyük hırslarla bir şeyler yapmak isterseniz hata yapma riskiniz, daha çok yükselir. Dolayısıyla işimizi ne kadar büyütmek istesek de adımlarımızı sağlam atmaya çalışıyoruz. Sonuçta 1-2 günlük değil, yıllarca sürececek bir iş hayatı bu ve babam da bizi hırslarımızdan arındırarak, sağlam adımlarla yol almamıza yardımcı oluyor.

Yaşadığım sıkıntıları, çocuklarımın yaşamasını istemedim

Y.U. Ben Doğu'da, kalabalık bir ailede büyüdüm dolayısıyla bizde pederşahi bir aile düzeni vardı. Çocukluk dönemimizde akşamları çocuklara, evin hanımlarına ve beylerine olmak üzere üç ayrı sofraya kurulurdu. Babamızdan, kendimiz direkt olarak bir şey istemezdik; ya babaannemizden ya

da annemizden isterdik. Bu durum, insanın şefkat ve sevgiyle büyümesine engel olan sıkıcı bir durumdu. Ben bu şartlarda yetiştiğim için çocuklarımla tam aksine bir arkadaş gibi olmayı istedim. Oğullarımla benim aramda hiçbir zaman öyle bir mesafe olmadı. Üniversite yıllarımdayken yaşadığım zorlukları oğullarım yaşamasın diye içki içme adabı dâhil her şeyi onlara ben öğretmek istedim. Benimle öğrenemeyecekleri konuları da anneleriyle öğrensinler istedim. Eşim, İzmir'in saygın ailelerinden birine mensuptur, 'Dil-Tarih ve Coğrafya' öğretmenidir.

M.U. Ailede öğrenilebilecek en önemli şey, sevgi duygularıdır. Biz bu bakımdan, şanslı yetiştik.

İnanadığımız davaları savunuruz

Davalarda, olaya farklı bakış açısıyla yaklaşmalarınız olur mu? Hukuk davalarında konularına göre mesela icra, aile, ağır ceza vb gibi kendi aranızda bölüşür müsünüz?

Y.U. Hukuk bir müspet bilim değil, sosyal bilimdir dolayısıyla tartışacaksınız da... Kitaplar var, içtihatlar var. Ben zaten cüppe avukatlığımı 4 yıl önce bıraktım; Yargıtay davalarına giriyorum. İşin yüzde 70'i Murat'ın üzerindedir.

M.U. Babam her zaman yanımızda ama babamın bana bu mesleğe başlarken dayattığı ilk şey; benim her zaman o yokmuş gibi her dosyaya çalışarak, konulara vakıf olmam gerektiği idi. "Git, bunu araştır; sonra gel, bana neticeni söyle" derdi. Konuları yeterince araştırdıktan sonra gidip, onunla tartışırım. Babamızın avukatlık bilgisine güvenerek hareket ederseniz, kendinizi geri bırakır, tembelleşirsiniz.

Önemli olan bu işten manevi tatmindir. İnsanlar size güvenini,

malını emanet ediyor. Başkalarının yapamadığı bir anda, bir insanı, zor bir durumdan çekip alabilirsiniz. Bu sebeple, kutsallığı olan bir iştir. Yaptığınız işten dolayı insanların, sizden saygı ve övgüyle bahsetmesi hiçbir maddi değerle ölçülemez. Hukuk, ilgi kadar bilgi de gerektirir.

Ekonomik gücünüz varsa işinizi seçme keyfiniz de olur

Para kazanmak, bizim için son aşamalarda gelir; öncelikle işi araştırırız, kendi hukuk anlayışımıza göre bakarız, uygun görürsek davayı üstleniriz. Mesela babam, çok daha fazla para kazanılabilecek ceza davalarını almaz çünkü kendini sanık sandalyesinde oturur hissederek; işi, sadece basit bir vekâlet olarak değerlendirmez. Kaybedilen zorlu davalarda uykusuz gecelerimiz olur çünkü biz inandığımız davaları savunuruz.

Fırat Bey, bir evde iki hukukçu olup, birlikte de çalışınca ve evde de hukuk konuşulunca siz sıkılmıyorsunuz?

F.U. Hukuk, ilgimi her zaman çekmiştir. Sosyal bilimleri hep sevmişimdir ama kardeşim avukat olunca, benim matematiğe de ilgim vardı; inşaat mühendisliğine girmeyi istedim. Babam halen takılır bana; “Sen de gidip bunun üzerine bir hukuk okusan da sonra da yurtdışında bir mastır yapıp, aramıza katılsan” diye şakalaşırız.

M.U. Fırat, St. Joseph ile Tevfik Fikret’i bitirdi; sonrasında ODTÜ İnşaat Mühendisliğini okudu ve Amerika’da iş idaresinde mastır yaptı. Şimdi hem İngilizce hem de Fransızcaya son derece hâkimdir. Romence ve Rusça da biliyor.

Ben de Türk Koleji Anadolu bölümü mezunuyum. DEÜ Hukuk Fakültesi’ni 1992’de bitirdim.

DEÜ Üniversitesi’nin Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Bölümünde yüksek lisans programımı tamamladım. Brighton Üniversitesi (İngiltere) Dil Merkezi’nin mesleki İngilizce kurslarına katıldım ve Cambridge Üniversitesi CAE sınavı sertifikası aldım. Ama biz, eve iş götürmeyiz; arabanın kapısını kapattığımız anda iş orada biter...

F.U. Herkesin işi zor ama onların yaptıkları iş gerçekten çok zor. Geri dönüşüm, demir ve demir dışı metallerin ticaretini yapıyorum. Alım-satımda güvenilir müşterilerle çalışıyorsanız ve kârınız da varsa sorun olmaz. Oysa hukuktaki işleyiş süreci daha uzun, daha gerilimli, kapsamlı ve heyecanlı bir bekleme oluyor. Ticarete, böyle değildir.

Y.U. Ekonomik bakımdan güçlü oldunuz mu hem iş hem müvekkil seçebiliyorsunuz ki bu çok büyük bir avantajdır.■



"Fren Balatasında
Yüksek Teknoloji ve Emniyet"

ferbe®



EGEM

artık hep bir adım önde...

20 yıldan bu yana sizlere hizmet verdiğimiz plazamızı 500 metre ileriye taşıdık. 7.500 m² kapalı, 4000 m² açık alanı ile Otomotiv sektöründe Türkiye'nin en büyüklerinden biri olan **YENİ PLAZAMIZ'** da tecrübeli ve uzman kadrosuyla daha kaliteli, konforlu ve güler yüzlü hizmet anlayışıyla **EGEM OTOMOTİV'e** bekliyoruz.



Wir leben Autos.



CHEVROLET



SAAB

www.egem.com.tr

EGEM

ADRES : Fatih Caddesi No:10/A (3.San.Sitesi Karşısı) Çınarlı-İZMİR
TEL : 0(232) 461 10 00 (pbx)

180 EGIAD SUBAT 2010 SAYI 25
OTOMOTİV SATIŞ - SERVİS - YEDEK PARÇA - 2.EL - CAR CARE

KİLİMLERDE OĞUZ BOY TAMGALARI VE SÜRÜMLERİ



Nuri ARGAC



Pazırık Halısı

“Günlerden bir gün Ay Kağan bir erkek çocuk doğurdu. Çocuk kara saçlı, karakaşlı, ela gözlü, kırmızı ağızlı idi. Perilerden daha güzeldi. Çocuk anasından yalnız bir defa süt emdi. Bir daha emmedi. Konuşmaya başladı. Çiğ et ve şarap istedi. Kırk günden sonra büyüdü. Yürüdü. Oynadı. Ata bindi. Geyik avına başladı. Günlerden sonra, gecelerden sonra bir yiğit oldu. Bahadır oldu.

Oğuz Kağan denen bu bahadır bir gün Tanrı'ya yakarmakta idi. Birden bire etraf karanlık kesildi. Gökten bir ışık düştü. Bu ışık aydan da, güneşten de parlaktı. Oğuz Kağan gördü ki bu ışığın içinde bir kız var. Bu kız çok güzeldi. Yüzünde ateşli, ışık saçan bir beni vardı. Kutup yıldızı gibi idi. Gülse, mavi gök de gülerdi. Ağlasa, mavi gök de ağlardı. Oğuz Kağan bu kızı görünce aklı başından gitti. Kızı sevdi, aldı. Kız, Oğuz Kağan'a üç erkek çocuk doğurdu. Birincisine “GÜN” ikincisine “AY”, üçüncüsüne “YILDIZ” adını koydular.

Oğuz Kağan gene bir gün ava gitti. Gördü ki gölün yanında bir ağaç var. Bu ağacın koğuşunda bir kız oturuyor. Çok güzel bir kız. Saçlar bir ırmağın akışı gibi. Dişleri inciye benziyor. Gözleri gökten de mavi. Oğuz Kağan'ın aklı başından gitti. Yüreğine ateş düştü. Onu sevdi, aldı. Bu kız da Oğuz Kağan'a üç erkek çocuk doğurdu. Birincisine “GÖK”, ikincisine “DAĞ”, üçüncüsüne de “DENİZ” adını verdiler.

En eski Türk cihangiri Oğuz Han, yeryüzünü idaresi altına almış pek çok hazine ve sayısız hayvan sürüleri toplamıştı. Ölümünden sonra yerine büyük oğlu Gün Han geçmişti. Gün Han babasının daha önceden yaptırmış olduğu Yeni kent şehrini büyük bilgin Arkıl Hoca'nın idaresine vermişti. Arkıl Hoca güngörmüş akıllı bir bilgin, aynı zamanda Gün Han'a karşı son derece şefkatli idi. Bir gün Arkıl Hoca, Gün Han'a bir teklifte bulunur. Babanızdan kalan malların hepsi sizindir. Siz altı oğlun her birinizin dörderden 24 evladınız var. Olabilir ki onlar sonradan birbirleri ile anlaşamaz, çekişirler. Onun için her birinin, rütbesi, mesleği, adı ve lakabı kararlaştırın. Her birinin bir nişan ve damgası olsun. Bununla bilinip tanınsınlar. Hiçbirinin diğeri ile çekişmesi olmasın. Bunu yapmak, devletin devamı içinde gereklidir. Gün Han bu teklifi uygun bulur. Arkıl Hoca'ya söylediklerini yerine getirmesini emreder. Arkıl Hoca 24 evladın her birine lakap verir. Yine her birine bunlardan kime ait olduğunu belirtmek üzere hayvanlara vurmak için birebir damga tespit eder. Böylece 24 Oğuz Boyu ayrı ayrı damgalara sahip olur.

Yukarıda Oğuz Kaan'ı destanından bir kısmını alarak 24 Oğuz Boy damgalarını nasıl çıktığını anlattık. Bunlara ait değişik kaynaklara göre günümüze kadar gelmiş 24 Oğuz Boy damgaları listeleri verilmiştir.

OĞUZ TÜRKLERİ-BOYLARI VE DAMGALARI

		<u>I. HÜNERNAME' YE Göre:</u>	<u>II. SELÇUKNAME' YE Göre:</u>	
OĞUZLAR	A. BOZOKLAR	I. GÜNHAN ONGUNU "ŞAHİN"	1. KAYI BOYU	1. KAYI BOYU
			2. BAYAT BOYU	2. BAYAT BOYU
			3. ALKA EVLİ BOYU	3. ELKA EVLİ BOYU
			4. KARA EVLİ BOYU	4. KARA EVLİ BOYU
		II. AYHAN ONGUNU "KARTAL"	5. YAZIR BOYU	5. YAZIR BOYU
			6. DÖGER BOYU	6. DÜGER BOYU
			7. YAPARLI BOYU	7. YAPERLİ BOYU
			8. DODURGA BOYU	8. DODURGA BOYU
		III. YILDIZHAN ONGUNU "TAVŞANCIL"	9. AVŞAR BOYU	9. AVŞAR BOYU
			10. KIZIK BOYU	10. KIZIK BOYU
			11. BEGDİLİ BOYU	11. BEGDİLİ BOYU
			12. KARKIN BOYU	12. KARGIN BOYU
	B. ÜÇOKLAR	IV. GÖKHAN ONGUNU "SUNGUR"	13. BAYINDIR BOYU	13. BAYINDIR BOYU
			14. PEÇENEK BOYU	14. BİÇENE BOYU
			15. ÇAVULDUR BOYU	15. ÇAVUNDUR BOYU
			16. ÇEPNİ BOYU	16. CEPNİ BOYU
		V. DAGHAN ONGUNU "UC" KUŞU	17. SALUR BOYU	17. SALUR BOYU
			18. AYMUR BOYU	18. EYMİR BOYU
			19. ALAYUNT BOYU	19. ALAYUNDLU BOYU
			20. YÜREGİR BOYU	20. ÜREGİR BOYU
		VI. DENİZHAN ONGUNU "CAKIR" KUŞU	21. İGDIR BOYU	21. İGDIR BOYU
			22. BÜGDÜZ BOYU	22. BUNDUZ BOYU
			23. YIVA BOYU	23. YUVA BOYU
			24. KINIK BOYU	24. KINIK BOYU

YAZICI-OĞLU'NDAKİ OĞUZ BOYLARI LİSTESİ

Hanlar hanı süfûğü baş ve uca buna kan derler						
BOYUN ADI	ANLAMI	SÜNÜK	KUŞU	DAMGASI		
BOZ-OK KAVİMLERİ KI SAĞ KOLDURURLAR	GÖK-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Evel, KAYI	Yani muhkem.	Sağ kan yağrın	Şâhin	
	Durum, BAYAT	Yani devletli ve nimetli.	Sağ kan yağrın	Şâhin	↑	
AY-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Sevum, ALKA-EVLİ	Yani her yere yürürler, muvafakat ederler.	Sağ kan yağrın	Şâhin	↑	
	Çehârum, KARA-EVLİ	Yani evleri kara.	Sağ kan yağrın	Şâhin	T	
YILDIZ-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Evel, YAŞIR	Yani çok vilâyet anufla ola.	Ağuklu umaca	Kartal	X	
	Durum, DOĞER	Yani derlemeğün bir yere geleler.	Ağuklu umaca	Kartal	△	
DİNK (Dıg)-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Sevum, DODURGA	Yani mîk dutmak ve yaşamak.	Ağuklu umaca	Kartal	∧	
	Çehârum, YAPARLI?	Ağuklu umaca	Kartal	T	
DİZLİ-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Evel, AVŞAR	Yani cüst u çâlık ve ava ve canavara ve kuşa hevesli.	Sağ umaca ve adlu.	Tavşancıl	X	
	Durum, KIZIK	Yani kuvvetli ve yassakda ciddu cehd edici.	Sağ umaca ve adlu.	Tavşancıl	J	
GÖK-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Sevum, BEĞDİLİ	Yani beğler sözü azızdır.	Sağ umaca ve adlu.	Tavşancıl	Y	
	Çehârum, KARKIN	Yani ulu aş ve doyuncu.	Sağ umaca ve adlu.	Tavşancıl	VI	
UÇ-OK KAVİMLERİ KI SOL KOLDURURLAR	Evel, BAYINDUR	Yani hemîpe bay ve nimetli ol.	Sol kan yağrın	Sunkur	U	
	Durum, BİÇENE	Yani eyü dürüğüci.	Sol kan yağrın	Sunkur	↑	
DİZLİ-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Sevum, ÇAVINDIR	Yani namuslu ve irak pavlu.	Sol kan yağrın	Sunkur	M	
	Çehârum, ÇEPNİ	Yani kandeki yağı görz derhal savasır ve çapar.	Sol kan yağrın	Sunkur	T	
AY-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Evel, SALUR	Yani salur yani kandeki irşesir küç ve çomakarfevan olsun.	Ucayla adlu	Uc Kuş	∧	
	Durum, EYMÜR	Yani hadis eyü boy ol.	Ucayla adlu	Uc Kuş	Y	
GÖK-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Sevum, ALAYUNDLU	Yani kusraklar ata ve oyu atı.	Ucayla adlu	Uc Kuş	T	
	Çehârum, ÜREGİR	Yani hem ipe eyülük ve ihsan edici.	Ucayla adlu	Uc Kuş		
DİZLİ-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Evel, İGDIR	Yani eyülük ve ululuk ve bahadurluk.	Ağuklu ve küç	Çakır		
	Durum, BÜGDÜZ	Yani dükeline bevazu ve kuluk ve hizmet eder.	Ağuklu ve küç	Çakır	∩	
AY-HAN Oğlanın ki damgası oğlanın damgasıdır	Sevum, YİVA	Yani mertebesi dükâleinden üstün ola.	Ağuklu ve küç	Çakır	∩	
	Çehârum, KINIK	Yani dükâleinden her yerde bunlar azlı ola.	Ağuklu ve küç	Çakır	∩	

1 Sarih-i ad-i Salur, Topkapı Sarayı, Nispetiye Kütüphanesi, nr.2390, s.21-24.

2 Kıpçaklar'dan vîsâletinde oğluna gîrî herude dâ boyuk, varice.

III. DIVAN-ı LUGAT-İ TURK DAMGALARI	I. HUVERNAME DAMGALARI	II. SELÇUKNAME DAMGALARI	III. DIVAN-ı LUGAT-İ TURK DAMGALARI
1. KINIK			
2. KAYIG			
3. BAYUNDUR			
4. BÜGDÜZ			
5. BAYAT			
6. YAZGIR			
7. ÜREGİR			
8. TUTRIKA			
9. ULAYUNDLUG			
10. YİVVA			
11. SALGUR			
12. AFSAR			
13. EYMUR			
14. KARABOLUK			
15. ALAKABOLUK			
16. TUGER			
17. BECENEK			
18. ÇUVALDAR			
19. BEGTİLİ			
20. İGDIR			
21. CEPNİ			

KİLİSLİ'YE GÖRE KAŞGARLI DAMGALARI

RESİDDİNE GÖRE OĞUZ DAMGALARI

DAMGALARIN KULLANILDIĞI YERLER

1-KABİLENİN ORTAK MALI OLAN KONAK YERLERİ, YOL KAVŞAKLARI VE OTLAKLARDAKİ TAŞ, KAYA OLAN YERLERDE.

2-AİLEYE, BOYA AİT HAYVANLARIN İŞARETLENMESİNDE.

3-KİLİM, HALI, ÇUL, KEÇE, TESTİ GİBİ EV EŞYALARINDA.

4-EVLERİN KAPI VE DUVARLARINDA.

5-EL, YÜZ, PAZU, GÖĞÜSE YAPILAN DÖĞMELERDE.

6-ŞAMAN DAVULLARINDA.

7-KURBAN OLARAK ADANMIŞ HAYVANLARDA.

8-MEZAR TAŞLARINDA.

9-ARIKOVANI VE AMBARLARDA.

10-NAZARLIK VE ZİYNET EŞYALARINDA.

11-AT KOŞUM TAKIMLARINDA

12-SINIR TAŞLARINDA.


13-MÜHÜRLERDE.

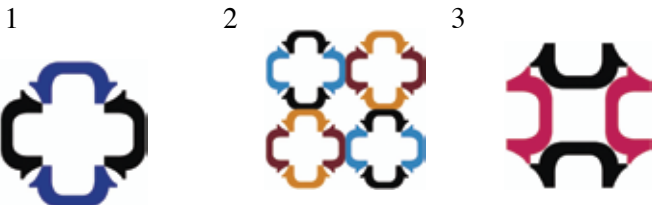
14-TUĞ, BAYRAK, SANCAK GİBİ HÜKÜMDARLIK ALAMETLERİNDE.

15-OTAĞ, TAHT VE SARAYLARDA.

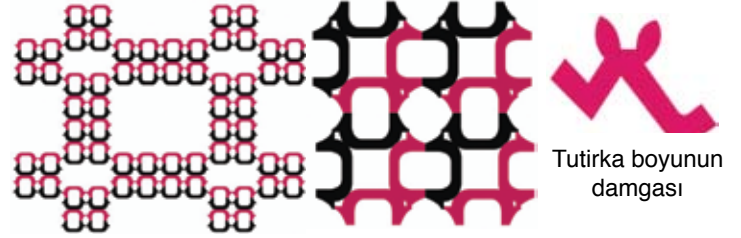
16-TİCARİ EŞYALARDA KULLANILMIŞTIR.

Bu makalemizde kilimlerde kullanılan Oğuz Boy damgalarından bahsedeceğiz. Başlangıçta bizim malımız manasında kullanılan damgalar uzun yıllar bu şekilde kullanıldığı daha sonra ise gelenek halinde kilimlere nakış edildiği anlaşılmaktadır. Bunlara ait örnekler aşağıdadır.

Bayındır boyu  tamgası: Bu şekli 180 derece farklı yerlere koyalım, koyduğumuz zaman aşağıdaki şekli meydana getiririz. Dokumaya devam ettiğimizi düşünürsek ikinci şekil meydana gelir. Ters yaptığımız zaman üçüncü şekli meydana getirmiş oluruz



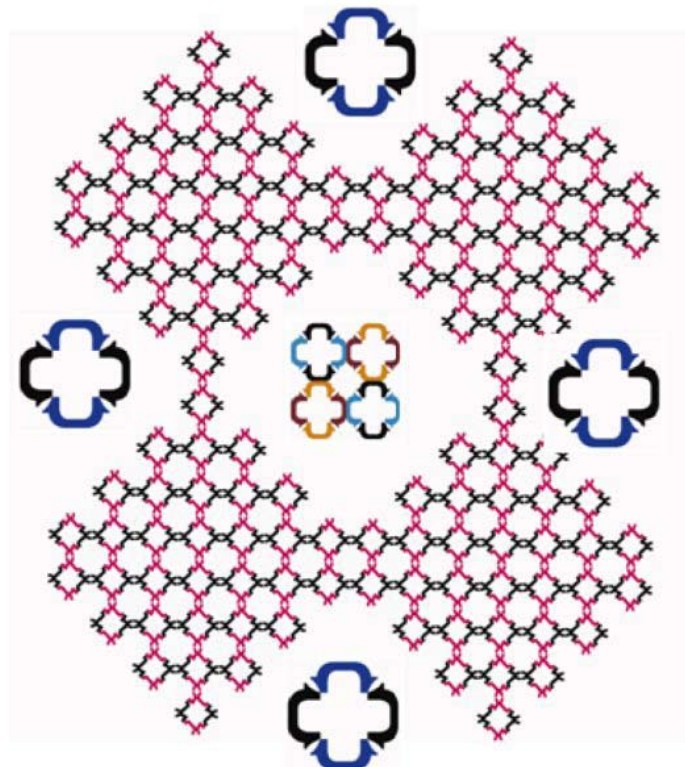
Ters yüz yaptığımız zaman 4üncü şekil meydana gelir. Her iki oluşumu birlikte yaptığımız zaman 5 inci şekli meydana getiririz. Kilimlerdeki desen dediğimiz bu şekiller oluşur. Yukarıda 1 inci şekle bugüne kadar gül yanışı dene gelmiştir.



Yukarıda yaptığımız işlemi Tutirka Boyunun damgasına uyguladığımız zaman aşağıdaki şekiller meydana gelir.



Şimdi Tutirka ve Bayındır Boyları bir arada yaşasın ve yönetici konumunda Bayındır Boyu olsun. Kurallar gereği kilimlerde yönetici konumunda olan boy kilimin ortasına gelmektedir. Yukarıda uyguladığımız işlemi burada da uygulamış olalım kilimimiz aşağıdaki şekilde olacaktır.





Yukarıdaki kilim Kütahya ili Simav ilçesi Karapınar köyündedir. Kök boyadır. Vatandaşımız evinde hala bu kilimi kullanmaktadır. Bu kilimin desenlerinin nasıl meydana geldiğini anlamaya çalışalım:

1. Dış uç kenardaki motifler **Tutirka ve Salur** Boylarının sürümleridir.
2. İkinci banttaki motifler **Eymur ve Tutirka** Oğuz Boy damgalarının sürümleridir.
3. Beyaz motiflerin içerisinde kalan motifler Tutirka Boyuna aittir.
4. Beyaz motifler ise **Yıva (Yazgır)** Oğuz Boy damgasıdır.

Yönetici konumunda olan Tutirka Boyundan, Çoğunluk Yıva Boyundan. Az konumda olan ise Üreyir(Yüreyir) Boyundan olduğunu anlayabiliriz.



Sol alttaki fotoğrafa baktığımızda daha önce beraber çözdüğümüz kilim deseni ile aynı gibi görünmesine rağmen ilave olarak iç motife İğdır Boyunu temsil eden damgalar konulmuştur. Kenardaki damgalar ise Eymür Boyunun damgası olup halk arasında “eli belinde” dedikleri motiftir.(Daire içinde)

Türkler biz olma kavramına eriştikten sonra bizim kavramını 24 (yirmi dört) Oğuz Boy damgalarını kullanarak ifade etmişlerdir Birden çok Oğuz Boyu bir arada yaşamaya başladığı zaman, birden çok Oğuz Boy damgasını birleştirerek Oğuz Boy damgalarının bir arada kullanmaya başlamışlardır Biz bunlara Oğuz Boy damgalarının sürümleri diyoruz. Sürümleri bir arada kullanmışlar ve günümüze kadar gelmiştir. Bu sürümler özellikle halı, kilim, heybe torba, çul ve çuvalarda bulunmaktadır. Bunları kısaca örneklerle anlatmaya çalışacağım.

1.Yüreyir Boyu 2.Döğer Boyu 3.Kayı Boyu



Şekil 1



Şekil 2



Şekil 3

Şekil 1 Kızık Boy damgasını ifade etmektedir
Şekil 2 Kınık Boy damgasını ifade etmektedir. Kızık ve Kınık Boyları bir arada yaşıyor ise damga birleşerek yandaki şekle (şekil 3) gelmektedir. İki Oğuz Boyu bir arada yaşıyor ise eşyalarına ve hayvanlarına bu damgaları bu şekle getirip bizim malımız manasında kullanırlar
Burada (şekil 4) işareti Kayı Boyunu temsil etmektedir. Kınık Boyunun damgasının çatal kısmının ucu hilal şeklindedir. Karıştırılmaması için örnek gösterilmiştir.



Şekil 4

Bu makale elde mevcut Oğuz Boy damgaları listelerinden yola çıkarak araştırmada elde edilen kilimlerde mevcut Oğuz Boy damgaları ve sürümlerinin nasıl, ne maksat için kullanıldığını anlatmak için yazılmıştır. Günümüze intikal etmiş Oğuz Boy damgalarını anlatan bütün listelerdeki Oğuz Boy damgaları ve sürümleri karşılaştırmalı olarak anlatılmıştır herhangi bir köyde veya mevrada dokunan dokumalardan yola çıkarak o köyde veya mevrada kaç Oğuz Boyunun yaşadığını bulmak mümkündür.



Bu kilimde Kayı Boyunun iki damgası da kullanılmış. Birinci şekil (Şekil1) iç dış yapılmıştır. İkinci şekil (Şekil2) çevresinde temel olarak kullanılmıştır. (Şekil3) Eymür Boyunun damgasıdır. Şekil 1 deki Kayı Boyu damgasıyla karıştırılmaması için konmuştur



Şekil 1



Şekil 2



Şekil 3



Kayı Boyu (her iki damgada Kayı Boyu Damgasıdır.)



Döger Boyu



Bunduz Boyu



Yazgır Boyu



Kınık Boyu



Yazgır ve Kınık Boyları sürümleri





Kayı Boyu



Beşli Kayı Boyu



Yüregir Boyu



İç Ters Kayı Boyu



Yüregir Boyu



Kayı Boyu



Karabölük Boyu Damgaları



Kazayağı diye isimlendirilen desen Kınık Boyunun damgasıdır. İşaret sola bakarsa Yiva Boyunun damgası olur. Ancak sola bakan damga < K > harfine benzer yakınlıktadır. Kınık boyunun damgası < K > harfinin birleşen yeri sağa doğru belirgin şekilde uzundur.

OĞUZ BOY DAMGALARININ SÜRÜMLERİNDEN ÖRNEKLER



Eymür ve Kayı Boyu Damgaları



Yazgır ve Kayı Boyu Damgaları Sürümleri



İç Ters Kayı Boyu Damgaları Sürümleri

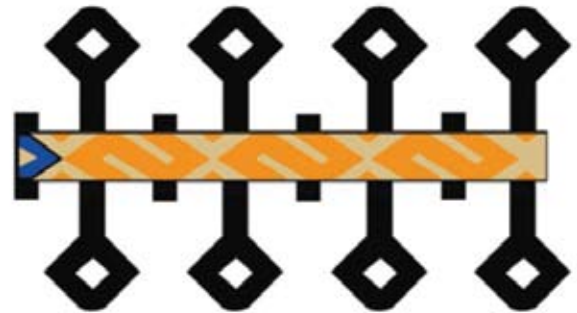
Her iki sürümde aynı gibi görünüyorsa da ortadaki oğuz boy damgaları farklıdır



Bunduz ve Kınık Boyu Damgaları Sürümleri



Bunduz ve Kayı Boyu Damgaları Sürümleri



Bunduz ve Kayı Boyu Damgaları Sürümleri

Bu iki sürümde aynı boy ongunlarının sürümleri ise de birinci sürümde çoğunluk bunduz boyunda, ikinci boy damgalarının Sürümünde ise çoğunluk Kayı boyundadır.(sürümlerde yönetenin Kayı boyundan olduğunu söyleyebiliriz.)



Kınık, Kızık ve Yazgır Boyu Damgaları

Son zamanlarda kooperatifler dışında köy ve mezralarda dokuma yok denecek kadar azalmıştır. Mevcut olanlardan da yıpranmış olanlar ya çöpe atılmakta veya eşiklere pas pas yapılmaktadır. Bu çok önemli kültürümüz yok olmaktadır. Çok fazlası da yurt dışına gitmektedir. Böyle devam ederse yakın bir zamanda bu gibi belgeleri yabancı kaynaklardan alacağımız aşikârdır.



Kayı Boyu ve Bunday Boyu damgaları bulunmaktadır.



Yazgır Boyu



Kayı Boyu



Bunday Boyu



Döğer Boyu, Kayı Boyu ve Bunday Boyu damgaları bulunmaktadır.



Döğer Boyu



Kayı Boyu



Bunday Boyu

Yukarıda resimlerini ve damgalarını gördüğümüz çuvallar ilk başta aynı desende görünmelerine rağmen ayrı ayrı ifadeleri vardır. Birinci (1) resimde Yazgır Boyu, Kayı Boyu ve Bunday Boyları birarada yaşıyormuş. İkinci (2) resimde ise Kayı Boyu ve Bunday Boyları üçüncü (3) resimde ise Döğer Boyu, Kayı Boyu, Bunday Boyları bir arada yaşıyorlarmış.■

Kaynaklar

- 1) Prof. Dr. Yılmaz Öztuna Büyük Türkiye Tarihi
- 2) Prof. Dr. Neriman Görgünay Oğuz Damgaları ve Göktürk Harflerinin El Sanatlarımızdaki İzleri.
- 3) Dr. Osman Mert Kemalîye' de Türk İzleri

Cinturato P7



Energy™ Efficient



Temiz hava



Sessiz



Daha fazla kilometre



YEŞİL DOSTU LASTİK. SADECE RENGİ SİYAH.

Yeni CINTURATO P7™, bir yüksek performans lastiğinden çok daha fazlasını sunuyor. Üretiminden sürüş performansına kadar her yönüyle yaşadığımız dünyayı korumak için tasarlandı. Sonuç: Sürüş keyfi ve yüksek kilometre performansının yanı sıra yakıt tasarrufu ve daha düşük CO₂ emisyonu sağlayan çevre dostu bir lastik.

CINTURATO P7™. Çevre dostu performans.



KONTROLSÜZ GÜÇ, GÜÇ DEĞİLDİR

Motorcu TOLGA UPRAK pisti yok



Henüz 29 yaşında olan ve 12 yıldır yarışlara katılarak, üstün başarılar elde eden milli motorcumuz Tolga Uprak ile ülkemiz şartlarında motorcuların elde ettikleri başarılarla da hayatta kalmalarına da şaşıracağınız, samimi bir sohbet yaptık. Kolayca motor sporcusu olabiliyorsunuz; kıyafetleriniz ve sürüş teknikleriniz sizi koruyabiliyor ama bu daldaki bir sporcunun sahip olması gereken imkânlarla ve sağlıklı yarışabilecekleri alanlara ne kadar sahipler ya da yurtdışındaki yarışmalara hangi koşullarla katılabiliyorlar diye merak ediyorsanız, buyurun:

Motor yarışları içinde Moto GP'nin farkı nedir?

Moto GP hariç diğer yarışların hepsinde fabrikalarda satılıp, modifiye edilmiş motorlar yarışlara katılır. Moto GP ise bir tür, **'Formula1'** gibidir; caddede kullanamayacağınız, satın alamayacağınız, her an istediğinizde ulaşamayacağınız motosikletlerle yarışılır. Fabrikalar, Moto GP motorlarını sadece yarış amaçlı, **'Grand Pri'** amaçlı üretiyor. Yarış pistlerinin dışında da hiç kimse bu motorları göremez.

Moto GP yarışçısı olmak için neler gerekir?

Moto GP yarışlarına katılmanın yolu da basamak basamaktır. İzmir'de üstün sürüş tekniklerini bilen motorcu çoktur. Fakat Türkiye'de bu işi yapmak, Arabistan'dan kayakçı çıkarmak kadar zordur çünkü imkânlar maalesef çok kısıtlıdır. Ülkemizde, Moto GP pilotları ancak bu alanda iyi olanaklar sağlanırsa çıkar. Bizim şartlarımızda zor; motor yarışlarında yoğun emek harcayan yazık ki sadece bir-iki kişiyiz.

Bir yarışın yarışçıya getirdiği maliyet nedir?

Lastik değişimleriyle filan herhangi bir yarışın, yarışçıya maliyeti minimum 1,5-2 bin TL arasında olur. Bizler gibi A kategori yarışçıları için ise 5-5,5 bin TL arasında olur ki bunların içinde yer almayan; deneme sürüşlerinizde kullandığınız yakıt, ekibimizin ye-



diđi içtiđi, konaklama vb her Şey de sporcuya aittir.

Düşmesini bileceksiniz

Yarış kıyafetlerinizin maliyetleri ile sizleri koruma şartları için neler söylersiniz?

Ortalama bir motor sporcusu kıyafeti 600-700 Euro civarındadır ki bu sizi koruyabilir. Bu bir yarış; kaza anında herhangi bir yeriniz kırılabilir fakat tecrübeyle de bunları minimuma indirebiliyorsunuz. Doğru zamanda, doğru müdahaleyi yaparsınız kıyafetinizden önce siz kendinizi koruyabilirsiniz.

Düşmesini bilmek gibi mi?

Evet, aynen öyle...

Sigortamız yoktu

Riskli bir iş yapıyorsunuz; hayat ve sağlık sigortalarınız var mı?

Bu seneye kadar sigortamız yoktu

ama Türkiye’de böyle bir Şey yoktu. Bu sene, Türkiye Motorcular Federasyonu bir sigorta çıkardı ve biz sanıyorum ki Őu an sigortalıyız. Yarıştığımız 8 sene boyunca, yapılmış olan bir sigortamız varmıŐ ama bu bizim üzerimizden 3. ŐahıŐlara karşı yapılmış bir sigortaymıŐ. Şöyle ki; yarış esnasında bizim tekerleğimiz kopar ve tribündeki bir izleyicinin kafasına gelirse o kişi, sigorta kapsamındaymıŐ. Federasyon her geçen gün motorcular için şartları düzeltme çabası gösteriyor. Aslında bir başka açıdan da bakılırsa şartlarımızın bu kadar zor olması çıtayı yüksek tutuyor; her önüne gelenin bu alana kaymasını engelliyor.

Kendi şartlarımızla yurtdışı yarışlara katılıyoruz

Uluslararası yarışlara milli yarışçı olarak katılma şartlarımızdan bahseder misiniz?

İki sene öncesine kadarki durumda; yurtdışına gidip de iyi bir Şeyler yaparsanız, milli sporcuyu öldürdünüz.

Son iki senede ise biz milli sporcuyu öldürdük. Yurtdışındaki yarışmalara kendi sponsorumuz, kendi motorumuz ve kendi imkânlarımızla gidiyoruz. Başarılı olur da dönersek, “Aferin size, koçlar” oluyoruz.

Milli Motor Takımımız yok

TMF nezdinde, Milli Motorcu Takımı kurulma durumu var mı?

Bu sene inanıyorum ki milli takım yapacaklardır. Mesela bu sene İzmir’e Bulgar yarışçılar geldi; baktık adamlara, Team Bulgaria... Sponsorları, Bulgaristan devleti... Kaç tane motor, kaç tane lastik lazım şeklinde. O esnada ise şahsen ben sponsor olarak kötü, zor şartlardaydım. Üstelik çok fazla bir Şey beklemiyoruz; yetenekli sporcumuz çok, biraz işin ucundan tutsalar, biz çok üst düzeylerde başarılar gösterebiliriz. Bu işe ben varımı yoğumu verdim.

Sponsor durumlarımızdan bahseder misiniz?



Sponsor olarak bugüne kadar en iyi şartları bize Sayın Cemal Elmasoğlu sundu. Kendisi de bu işi tutkuyla sevdiği için bizden hiçbir şeyi esirgemedi ve biz çok iyi işler yaptık. Öyle ki 2006 yılında, 6 kategorinin altısında da biz şampiyon olduk. Üstelik motosikletimiz de o yılın modelinin bir öncekiydi yani yarıştığımız o yılın teknolojisi bile değildi. Şimdiki kadar tecrübeli de değildik ama sunulan imkânlarla çok güzel tecrübeler edindik ve iyi bir noktaya geldik. Şimdi ise tecrübeliyiz ama bu sefer de o günkü imkânlarımız yok.

Ülkemizdeki sponsorlar yurtdışı yarışmalara destek vermiyor. Bize sadece Türkiye şampiyonluğu için destek sunuyorlar. Biz kendimiz bütçelerimizden arttırıp yurtdışı yarışmalara gitmeye çalışıyoruz.

N.A. Hedef kitlesi tükede olduğu içindir...

Tabii... Sponsor olarak, Cemal Beyin farkı burada da vardı; “Çocuklar, burada ne işiniz var, kalkın gidin Yunanistan’a” diyordu ve O, bizi yolluyordu. ‘Elmas Grup’ diye fir-

masının adını bile yazmamızı istememişti; “Varsa, başka bir şey yazın. Siz sadece sporunuzu yapın” demişti. Tabii bu bakış açısında insanlar yok...

Aşkın peşinden bile bu kadar koşulmaz

Bu kadar risk, hız, denge birçok şeyi barındıran bu spor bir hobi olmasa gerek; bunu bir aşk olarak yorumlar mısınız?

Açıkçası bir aşkın peşinden bu kadar koşulur mu, bilemem. Bu çok daha farklı bir şey; burada bir zafer kazanıyorsunuz. Ben 6-7 kere Türkiye şampiyonu oldum. Böylesi bir zafer sonrası bile sıradan bir akşam gibi evime giderim.

Anneniz yarış günleri heyecan yapmaz mı?

Hayır, sadece “iyi misin?” ya da “Düştün mü?” diye sorar. “Hayır” derim, konu kapanır. Zaten bu işte her şey gündüktür. Sizin geçen sene ne derece elde ettiğiniz ya da şampi-

yonluğunuzun önemi yoktur. Sadece o günü yaşarsınız.

Virajları hızla dönerken neredeyse yere yatar pozisyon alıyorsunuz. Düşmenizi engelleyen sürüş ve beden tekniği nedir?

O, lastiklerin yapısıyla alakalı bir şey; merkezkaç kuvveti var. Doğru süratte, doğru açıda olduğunuz müddetçe bunu yakalarsınız. Vücut çalışmanız elbette gerekir ama bu esnada beden kuvveti kullanmıyorsunuz; motor üzerinde son derece rahat bir pozisyondasınız.

Bir yarışta tanıdığımız belki de sevdiğiniz bir arkadaşımızın hemen arkasında son tura girdiğinizde o an neler hesaplıyorsunuz?

Çok denk geldi. Zaten önünüzdeki insanı tanıyorsunuz. Onun da arkasında senin olduğunu bildiğini biliyorsunuz. Centilmence yarışırız. Barış Tok ile pek çok yarışta son tura beraber girmişizdir; ne o beni ne de ben onu üzerim. Zaten son tura girdiğinizde yarış doymuştur; yarışçı da seyirci de doymuş olur. Aslında kimin daha iyi olduğunu zaten herkes biliyordur.





Fakat yurtdışındaki yarışlarda hesaplayamıyorsunuz; adamın ne yapacağı belli olmaz.

Sinan'ı kaybedince buralarda yarışmamın da anlamı kalmadı

Yarış esnasında bir arkadaşımızı kaza neticesinde kaybettiğinizde bu işi bırakmayı düşündüğünüz oldu mu?

Rahmetli Sinan Sofuoğlu'nu düştüğü yerde ilk bulan bendim. Son nefesini de belki bana verdi. O gün belki Sinan'ı kaybettim ama aynı zamanda çok da değişik bir şey hissettim; adeta hayatımın anlamını kaybettim. Küçüklüğümden beri hep; "Ben bu adamı geçeceğim" diye düşündüm. Gün geldi, geçtim de... Yarışlarda birbirimize rakip olduk; o beni, ben onu geçtim. Fakat Sinan gidince; "Her şey bitti" dedim. Etrafıma baktım; bu ülkede benim için gerçekten bitti. Tek rakibim Sinan'dı... Onunla çok güzel yarışlar çıkartıyorduk. Mutlaka ki çok iyi yarışçılar yine çıkacaktır ama onu kaybetmek, benim hedefimi daha çok yurtdışına çevirtti. Şu an şartlarım iyi olduğunda Türkiye'deki pistlerde geçemeyeceğim hiçbir yarışçı yok. Sinan'ın yine rahmetli olan ağabeyi Bahattin, beni bu işe başlatan kişidir. Bir gün geldi; "Sizin caddelerde

ne işiniz var; öleceksiniz buralarda, gelin pistlerde yarışın" dedi. Aynı aileden olan Kenan Sofuoğlu motorcu olarak artık çok iyi bir yerde, yurtdışında yaşıyor ama Sinan belki de Kenan'dan bile yetenekliydi.

İzmir'den pek çok yarışçı çıkmasının sebebinin ne ile açıklayabilirsiniz?

Tek sebebi ben ve Barış Tok'tur. Bana da motosikletle yarışmayı ilk olarak, genel hatlarıyla Barış öğretti. Şimdi ikimiz, pek çok kişiye bu işi öğretiyoruz. Kimisi var ki iki üç gün içinde "ben oldum, tamam" deyip yarışlara girmeye kalkıyor ya da kimisi var ki bakıyorsunuz adam çılgın, bıraksanız yaşamayacak; öğreterek, onu normalleştirip; yaşamaya devam etmesini sağlıyoruz. Ülkemizdeki standartlar yeterli olmayınca, her isteyen yarışa girebiliyor ve ilk yarışında maalesef kalıcı sakatlananlar olabiliyor.

Ülkemizdeki ve İzmir'deki pist koşulları için neler söylersiniz?

Eğitmek için pist kiralamak istiyoruz; pist sahibi çok yüksek kira bedelleri talep edebiliyor. Yolunu iyi bildiğimiz için bizim için pek problem değil ama İzmir pistindeki kaçış alanları, düşme alanları yetersiz. Yurtdışındaki bir pistle karşılaştırırsanız pist, elbette bir tarla gibi kalır. Elde başka bir şey

yok. Burayı da kapatıp, tır parkı benzeri bir şeyler yapalım, düşüncesi var. Kocaeli zaten büyük bir fiyasko oldu; kapandı. İstanbul Park da kapalı...

Bürokrasi ve federasyonunuz bu işlere nasıl bakıyor peki?

Elbette ki federasyon, pisti kendi alıp düzenlemek istiyordur diye düşünüyorum ama bu işler kolay değil. Pistte araba yarışları düzenleniyor; asfalt yapısı bozuluyor. Kocaeli pistinde bunu çok gördük.

Yarışçı olarak sizin TMF ile ilişkileriniz nasıl?

Federasyonla ilişkilerimiz her geçen gün daha iyiye gidiyor.

Hangi dallarda yarışmayı daha çok seviyorsunuz?

SuperBike ile SuperPort yarışlarını daha heyecanlı buluyorum. Çünkü bu yarışlardaki motorlar bizim kullandığımız motosikletlerin en üst modifiye edilmiş halidir.

Son söz olarak motora ilgi duyanlara ne söylemek istersiniz?

İlgi duyan herkes sizin bizi bulabileceğiniz gibi gelip, bizleri bulsun ki elimizden geldiğince kendilerine destek olalım.■

YOKLUKTA BAŞARILI SPORCU ÇIKIYOR

BARIŞ TOK



İzmirli ve başarılı diğer bir motosiklet yarışçımız Sayın Barış Tok ile motosiklet yarışlarının ülkemizdeki şartlarını konuştuk ve yokluklara rağmen hayret uyandıran, elde ettikleri başarılarını dinledik. Aslında bir Türk milli takımın kurulmasının çok da fazla bütçelerle oluşmaya çağına dikkat çeken Tok, pist imkânlarının da sağlanmasıyla dünyada Türkiye'yi başarılarla temsil edebilecek motosikletçiler çıkabileceğini belirterek, "Dünya standartlarındaki imkânlara sahip değilseniz, onlara rakip de olamazsınız" dedi...

Barış Bey, bu spora nasıl başladınız?

Türkiye'deki en genç şampiyon benim; 15 yaşında Motokros şampiyonu oldum ve sonrasında, arka arka dört yıl da şampiyonluğu ben aldım. Beni bu işe ilk başlatan ve öğreten, Türkiye Motosiklet Federasyon Başkanımız Sayın Süleyman Memnun'dur. İstanbul'da, kendisi 4 yıl boyunca sponsorum olmuştur. İzmir'e taşındıktan sonra motokros yarışlarını bırakıp, pist yarışlarına girmeye başladım.

Moto GP'ye katılan Türk yok

Motosiklet yarışları içinde yer alan MotoGP yarışlarının özelliklerini anlatır mısınız? Türkiye'den bu yarışlara katılan sporcu var mı?

Moto GP motosiklet yarışlarının formula1'i yani en üst düzeyidir ve 'Moto GP Dünya Motosiklet Şampiyonası' ismiyle anılır. 125, 250 ve 800 CC olmak üzere üç ayrı sınıfta düzenlenir. Moto GP motosikletleri bu yarışa özel hazırlanmış prototip motosikletlerdir; Yamaha, Honda gibi markaların 'Yarış AR-GE' bölümlerinde özel geliştirilirler. Halka, piyasaya satışa yoktur. Kendi özel yarış takımları için üretilir. MotoGP'nin 800 CC sınıfı çok önemlidir ve Türkiye'den hiç kimse orada yarışmadı.

Yaygın olan motosiklet yarışlarını okurlarımıza anlatır mısınız?

Ülkemizde ve dünyada çok daha yaygın olan 'Dünya

Binek Motosiklet Şampiyonası'dır; SuperBike 1.000 CC ve SuperSport 600 CC olmak üzere iki ayrı sınıfta yapılıyor. Bunlar, halka satılan ancak fabrikalarca modifiye edilerek, sübvansiyon ve frenleri kuvvetlendirilerek yarışa hazırlanmış motosikletlerdir. İlk önce ülkelerin kendi içinde yarışlar düzenlenir. 'Türkiye Şampiyonası' adı altında TMF'nin düzenlediği 7 yarış 20 tur üzerinden yapılır. 600 CC; A,B ve C adında üç sınıf olur. 1000 CC'de ise A ve B olarak iki sınıf var. Ben 600 CC A grubunda yarışıyorum. A grubu; profesyonel, B grubu; amatör, C grubu ise yeni başlayanlar sınıfı olarak geçer.

En önemli yarışlardan biri; 'TMF Kupası'dır ki burada, motosiklet gücü ve sınıfı ayırt edilmeden o günkü en hızlı 20 kişi yarışır. Bu sene düzenlenen TMF Kupası'nın da 600 CC yarışının da şampiyonu ben oldum. Eski adıyla; 'Balkan Şampiyonası' olan ancak Balkan ülkelerinin önemli bir kısmı AB üyesi ülke olunca şampiyonanın da ismi artık 'Doğu Avrupa Şampiyonası' olarak düzenlenen yarışlara gidilir. Bu sene düzenlenen Doğu Avrupa Şampiyonası'nın üçüncüsüydim. Sonrasında ise Avrupa ve Dünya Şampiyonaları düzenlenir.

Farklı bir yarış alanı da Drag -Kalış- Yarışları'dır. 400 metrede yapılır. Amerika'da daha çok düzenlenir; 'çeyrek mil yarışları' da denir. Bu yarış sitilinde iki tane motosiklet kırmızı ışıkta bekler, yeşil ışık yandığında ikisi de aynı anda çıkış yapar. İlk önce kim geçerse o kazanır. Kazanabilmek için tekniğini bilerek, ok gibi fırlamanız lazım.

Seyirci açısından da izlemek keyiflidir. Önlerinden 200-250 km hız ile motosiklet geçerken çıkardıkları o ses muhteşemdir; heyecan verir. Rengârenk motorlar, kıyafetler, kasklar izleyiciye mutlu anlar yaşatır.

İspanya'da Türk bayrağını dalgalandırdım

Uluslararası şampiyonalara kendi imkânlarınızla, kendi adınıza mı yoksa milli sporcu olarak, Türkiye adına mı gidiyorsunuz?

Türkiye'deki motosiklet federasyonu henüz çok yeni... Evet, benim uluslararası derecelerim var. Futbol, basketbol örneğindeki yaygın sporlar dalları gibi bizim uluslararası bir takı-

mımız yok. Kâğıt üzerinde var bir şeyler ama yurt dışı yarışmalara herkes kendi başına ve kendi imkânlarıyla gidiyor. Avrupa Şampiyonası'na gitmeye hak kazanan tek Türk'üm ve bu sene Federasyon bana sadece bir gri pasaport verdi. İspanya'nın Albacete yarış pistinde oradaki diğer 15 ülkeyle beraber stat düzlüğünde Türk bayrağımı dalgalandırdım.

Trafikte kullandığınız motosiklet yarıştakinden çok risklidir

Riskli bir iş yapıyorsunuz; yaşam ve sağlık sigortalarınız nasıl?

Sigorta falan yok, öyle bir şey... Fakat çok ciddi söylüyorum ki yarışırkenki riskimiz, trafikte motosiklet kullanmak kadar değildir. Pistte kimse kırımızı ışıktan geçmiyor, alkollü sürücüler yok, üzerinizden geçecek otomobil yok, düştüğünüzde başınızı, sırtınızı çarparcağınız kaldırım yok, kamyon yok, yola dökülen yağ yok... 1994 yılından beri yarışıyorum ve şimdiye kadar yarışlarda sadece bir kişi öldü ki o da tesis yüzünden oldu! Yarış kıyafetlerimiz, bizi son derece iyi korur; bütün oynayan eklem yerlerimiz desteklidir ve tamamı deridir. Oysa siz, yolda başınıza bir kask takar ve onun sizi koruyacağını düşünürsünüz ama bahsettiğim sebeplerden ötürü bu yeterli değildir.



Motosiklet yarış pisti yok

Türkiye'deki pistler yarışa uygundur, diyebilir miyiz?

Hayır, değildir. İzmirliyiz ve İzmir Pınarbaşı Pisti'nde yarışıyoruz, antrenmanlarımızı burada yapıyoruz ancak dünyada bu işin yapıldığı pist koşullarıyla değerlendirirsek, bu pist motosiklet yarışlarına uygun değildir. Yarış pisti asfaltından sonra kaçış alanları yok; hemen duvar başlıyor ki bu çok tehlikelidir. Kum havuzları yok. Yurtdışındaki





pistlerde kayıp düştüğünüzde kum havuzlara takılıp, kalırsınız. İzmir Pınarbaşı Pisti halen 1997 yılında yapıldığı şekliyle duruyor. Yarış pisti asfaltı eskiyor ve tutunabilirliği azalıyor. İstanbul Park kapalı; Formül 1'in sahibine sattılar; artık Türklerin bile değil. İzmit pisti de kapalı...

Bu konuya bürokrasinin, federasyonun ve Bakanlığın yaklaşımı nasıl?

Biz de Spor Bakanlığı'na bağlıyız ama Bakanlığın, bu sorunlarımızdan ha-

berinin bile olduğunu sanmıyorum. Diğer spor federasyonları çok iyi çalışıyor; sporcusuna çok iyi imkânlar sunabiliyor. Yerel yönetimlerin desteklediği spor dalları var; kayıtlı sporcuları, ücretsiz spor tesislerinden faydalıyor, aylık ücret alıyor ve sağlık imkânlarından faydalıyor ama bizde bu imkânlar yok. Milli takım olmadan, Federasyonun olması da pek bir şey ifade etmiyor. Milli takımın kurulması şart ve bunun için Spor Bakanlığı'nın bütçe vermesi gerekir. 'Motosiklet Milli Takımı'nın bütçesi, 300 bin TL'dir.

Sponsor arayışlarınız konusunda ne söylersiniz?

Amatör sporculara, sponsorluk üstlenen firmaların yaptıkları bu ödemeler, vergiden muaf; giderlerinden düşerler. Bir dosya hazırlar, gider; sponsorumuzu kendimiz buluruz. Şu an sponsorum yok. Sponsor arayışlarımızda, ciddi firmalara özgeçmişimizle gittiğimizde, kişi olarak çok ciddiye alınmıyoruz. Federasyon aracılığıyla, resmi bir şekilde firmalarla ilişkiye girilse çok daha olumlu sonuçlar elde edilebileceğine inanıyorum.

Yarış esnasında neler hissediyorsunuz?

Yarışırken gözünüz hiçbir şeyi görmez ve bir şey hissetmezsiniz. O final çizgisinden ilk geçen olmaya odaklanırsınız. Genelde yarışan rakiplerinizi tanırırsınız. Motosiklete binmek her ne kadar aşk ise de yarış için piste çıktığımız

alan, savaş arenasıdır. Yarışın başladığı andan, o damalı bitiş bayrağını gördüğünüz son saniyeye kadar pistte savaş vardır.

Peki, bu işi daha ne kadar yapmayı planlıyorsunuz?

Bu işin yaşı yok. Allah bana ne kadar güç verirse yapacağım çünkü bu işi çok seviyorum.

Geçiminizi bu yarışlardan sağlayabiliyor musunuz yoksa sadece bir hobi mi?

Bu iş bir hobi; sponsorlar vasıtasıyla yarış masraflarımı çıkartıyorum. Kazancımı, motosiklet servisimizden sağlıyorum; alımı, satımı, tamiri, aksesuarı vb işler yapıyoruz. Motosiklet yarış ve normal sürüş eğitimleri veriyorum.

İzmir'den daha fazla yarışçı çıkmasının etkenini ne olarak görüyorsunuz?

Çünkü İzmir'de yarış pisti var.

Yarış maliyetleriniz konusunda bilgi alabilir miyiz?

Yarışlar; Cuma, Cumartesi ve Pazar günleri olur. Gittiğimizde yetkililer antrenman yapmak isteyip istemediğimizi sorarlar. "Yapalım" dediğimizde, ücretini talep ederler. Kişi başı 100-150 civarı antrenman ücreti öderiz. Bir yarışın maliyeti bize 5 bin TL'ye gelir.

Kenan Sofuoğlu'na yurtdışında verilen imkânlar Türkiye'de yok!

Başarılı bir sporcumuz; Kenan Sofuoğlu'nun yurtdışında yarışıyor olması konusundaki düşünceleriniz nedir?

Kenan Sofuoğlu, Türkiye'den çıkmış ve dünya şampiyonu olmuş yetenekli bir isimdir. Lisansı Türkiye'dendir. Yıllardır yurtdışında yaşıyor. Sponsorları yurtdışında ve Hollanda'da, Türk sporcusu olarak ama onların adına bir takım için dünya şampiyonasında yarışıyor. Türkiye'de Kenan Sofuoğlu'na sponsor olacak kurum, takım, imkân, para yok dolayısıyla Türkiye'ye niye gelsin ki? Burada kalsa, dünya şampiyonalarına giremezdi. Rakiplerinizin şartlarına sahip değilseniz, onlara rakip de olamazsınız... ■





SÜLEYMAN MEMNUN

TMF'den tam gaz destek

Ulusal yarışlarda bilet satışı uygulamadıklarını belirten Türkiye Motosiklet Federasyonu Başkanı Süleyman Memnun, "Amacımız motosiklet sporunu, halk arasında yaygınlaştırıp geliştirmek ve motosiklet sporunun çekici tarafını göstermek. Ayrıca her insanın içinde bulunduğu adrenalin duygusunu görsel amaçlı olsa da doyuma ulaştırmak" diye konuştu.

Uluslararası arenada ülkemizi temsil eden her sporunun milli gurur olduğunu ifade eden Memnun, milli takımın ulusal yarışlardaki kategorilerde (enduro, motokros, pist, drag, supermoto) başarı gösteren yarışçılar arasından seçilmekte olduğunu söyledi.

Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğüne bağlı olan özerk Türkiye Motosiklet Federasyonu'nun devlet desteği ve federasyon bünyesindeki kulüplerin işbirliği ile ulusal ve uluslararası birçok yarışın büyük titizliklerle düzenlediğini kaydeden Memnun, "Sezon boyunca birçok yarışımızın yurtdışı yarışlara katılımı sağlanmaktadır" dedi.

Türkiye’de pistler yeterli değil!

Ülkemizdeki kullanıma açık olan pistlerin bu sporun gelişmesi için yeterli olmadığını ifade eden Memnun, sporun gelişmesi için elverişli olan A lisanslı İstanbul Park pistini de kullanamadıklarına dikkat çekerek; konuşmasını şöyle sürdürdü:

“MotoGP yarışı, prototip motosikletlerle yapılan Dünya Pist Şampiyonası yarışıdır. MotoGP yarışını organize etmek için promoter firma ile anlaşma yapmak ve A lisanslı bir piste sahip olmak gerekmektedir.

İstanbul Hezarfen Havaalanı’nda Dünya Şampiyonalarının yapılacağı dünya standartlarında bir motokros parkuru inşa etmemizin arkasından, Ankara’da da Dünya standartlarında pist yapımı çalışmalarımızın görüşmeleri başlamıştır.

Motosiklet sporlarının dünya standartları seviyesine ulaşabilmesi için yaptığımız çalışmalar arasında, ülke genelinde motosiklet sporlarının yapıldığı parkur, pist ve orman bölgelerinin bu amaca uygun olarak kullanılmasını sürdürmek vardır”.

Motosiklet sporunda sponsor önemli

Federasyon olarak sporculara ve kulüplere sponsorları yönlendirmekte olduklarını belirten Süleyman Memnun, sporculara verdikleri katkılar hakkında şöyle konuştu:

“Birçok yarışımız, sponsorları sayesinde gerekli bakım, onarım, mekanik ve motosiklet desteğini almaktadır. Sizin de bildiğiniz üzere motosiklet sporu pahalı spor kategorileri arasında yer alır; dolayısıyla sponsor katkısı çok önem teşkil eder. Ülkemizde bulunan motosiklet marka ve firmaları, dünyanın birçok ülkesinde bayilik sistemi ile faaliyet göstermektedir.

Ulusal ve uluslararası yarışlarda Türkiye’yi temsil eden ve başarılı olan sporcularımıza para ödüllerimizin yanı sıra kupa ve çeşitli hediyeler vermekteyiz. Sporcuların, sponsorlarla buluşması için çalışmalar yapılmakta ve sporcuların seyahat, konaklama ve de harcırahları karşılanmakta, yurtiçi-yurtdışı yarış-



larda idari ve teknik destek sağlanmakta sadece yarışa yoğunlaşmalarına ve motivasyonlarını sağlamalarına yardımcı olmak için yönetici ve personelimiz tarafından kendilerine refakat edilmektedir. Ayrıca kaza sigortaları ve vize işlemleri tarafımızdan yapılmaktadır. 2 yıldır tüm sporcularımızı pasaport sahibi olmaya ve yurtdışındaki yarış ve eğitim kamplarına katılmaya teşvik ediyoruz”.

2010 yarış takviminden belli olanlar

2010 Yarış takvimi üzerinde çalışmalarının devam etmekte olduğunu ifade eden Memnun, yapmayı kesinleştirdikleri uluslararası yarışlar konusunda şu bilgileri aktardı:

İstanbul Hezarfen Havaalanı Çatalca mevkiinde bulunan ve Dünya standartlarında inşa edilen motokros parkuru federasyonumuzun gözbebeği olup, 2010 sezonunda birçok yarışa ev sahipliği yapacaktır.

Dünya Enduro Şampiyonası’nın 2010 yılından itibaren ülkemizde yapılması 4-5 Eylül 2010 tarihleri için Uluslararası Motosiklet Federasyon tarafından takvime alınmış olup, gerekli çalışmalar başlamıştır.

Dünya Motokros Şampiyonası, ülkemizde 6 yıllığına yapmak için Uluslararası Motosiklet Birliği ile protokolümüz mevcuttur. (2009 yılında X1-2 Turkey GP adıyla İstanbul / Hezarfen Havaalanı Motokros Parkurunda gerçekleşmiştir)

Doğu Avrupa Şampiyonası’nın ülkemizde;

11 Eylül 2010 Doğu Avrupa Motokros Şampiyonası,

16 Mayıs 2010 Doğu Avrupa Enduro Şampiyonası,

27 Haziran 2010 Doğu Avrupa Pist ve Süpermoto Şampiyonası olmak üzere üç yarış yapılacaktır.

Bayanlar hem izleyici hem sporcu olarak pistlerde

Ülkemizde motosiklet sporunun bir erkek sporu gibi algılanmakta olduğunu kaydeden Memnun, “Daha doğrusu tehlikeli bir spor izlenimi vermektedir. Buna rağmen bayan sporcularımız bütün dallarımızda mevcuttur. Yarışlarımıza gelen çoğu bayan seyircimizin de yarış seyri sırasında ya da sonrasında heyecan ve adrenalin duygularının yükseldiği görülmektedir” diyerek sözlerini tamamladı. ■

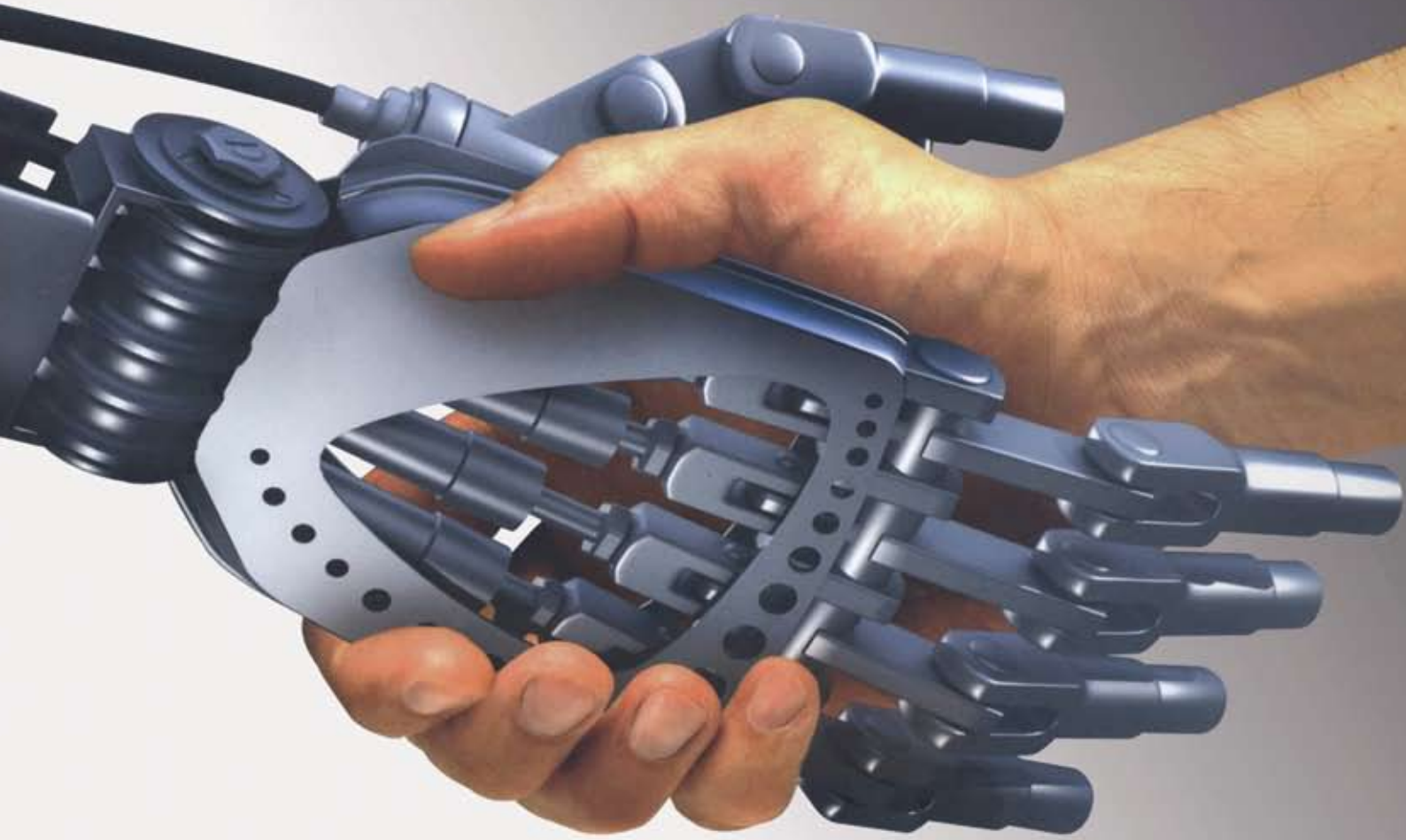


Interyağ

Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.



**SHELL MADENİ YAĞLAR BÖLGE DİSTRİBÜTÖRÜ
ÇINARLI SHELL AKARYAKIT İSTASYONU**



**Tüm
yağlama çözümleri
için beraber çalışıyoruz**

İstasyon:

1561 Sokak

No: 36 Çınarlı - İZMİR

Tel: 0.232. 461 15 35

Fax: 0.232 465 15 45

Merkez: 1. Sanayi Sitesi 2826 Sokak No.7-7/A İZMİR

Tel: 0232. 449 83 85 • Fax : 0232. 449 87 32

E-mail: interyag@interyag.com.tr • www.interyag.com.tr



KALP SAĞLIĞI



Prof. Dr. Suat BÜKET

Kalp hastalıklarını,

- Kalp kapak hastalıkları
- Doğumsal kalp hastalıkları
- Koroner damar hastalıkları
- Enfeksiyon ve tümörler olmak üzere 4 başlık altında toplayabiliriz.

Bunlardan koroner arter hastalığı, günümüzde en sık görülen ve en önemli sağlık sorunlarından birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Koroner arter hastalıkları, ülkemizdeki ölüm nedenlerinin ilk sırasında yer almaktadır. Bu hastalığın en önemli özelliği ileri evrelerde hayatı tehdit edebilen kalp krizine yol açabilmesidir.

Bu hastalığa yol açan risk faktörlerinin bilinerek koruyucu önlemlerin alınması, hastalığın tedavisi kadar, hatta daha da önemlidir. Bu yazı ile sizlere koroner arter hastalığı ile ilgili aklınıza gelebilecek sorulara yanıt vermeyi ve sizleri genel olarak aydınlatmayı amaçladık.

Koroner arter hastalığı nedir?

Koroner Arter Hastalığı (KAH), kalp adalesini besleyen atardamarların daralma veya tıkanması ile kan akımının kısmi ya da tam kesilmesine bağlı kalp kası beslenmesinin bozulması sonucu oluşan hastalıktır.

Nasıl oluşur ?

- En sık nedeni koroner arterlerde

oluşan damar sertliğidir.(ateroskleroz)

▪ Özellikle hayvansal gıdalarda bulunan ve fazla miktarda alındığında damar iç yüzeyine yapışan "kolesterol" isimli yağ türü, normalde esnek olan damarlarımızın esnekliğini azaltır ve damar duvarlarında birikerek damar boşluğunu daraltır. Damar duvarındaki bu sertleşme veya damarın tıkanması durumuna "ateroskleroz" denir.

Risk faktörleri nelerdir ?

Risk faktörlerini, önlenemez olanlar ve olmayanlar olmak üzere 2 bölümde inceleyebiliriz.

Önlenemeyen risk faktörleri (değiştirilemeyenler)

- Yaşın ileri olması; Erkeklerde 45, kadınlarda 55 yaş üzeri ve postmenopozal (adetten kesilme sonrası) dönemde olmak
- Cinsiyet; erkeklerde daha sık görülür.
- Kalıtım; Ailede bu hastalığın bulunması

Önlenabilir risk faktörleri;

- Sigara kullanımı
- Hipertansiyon; kan basıncının

(140 / 90 mmHg'dan) yüksek olması

- Diabet; şeker hastalığı
- Stres
- Kandaki kolesterol seviyesinin yüksek olması
- Ayrıca bunlar dışında,
- Şişmanlık,
- hareketsiz yaşam,
- gut hastalığı,
- aşırı alkol ve kahve tüketimi,
- hiperkalsemi (kan kalsiyum düzeyinin yüksek olması),
- kadınlar için oral kontraseptif (doğum kontrol hapı) kullanımı da koroner arter hastalığında rol oynamaktadır.

Koroner arter hastalığından nasıl korunabiliriz ?

- Kesinlikle sigara içilmemelidir,
- Alkol ve kahve kullanımı azaltılmalıdır.
- Yüksek kolesterol düzeyleri diyetle veya ilaç tedavisi ile normal düzeylere çekilmelidir.
- Düzenli yürüyüş ve egzersiz yapılmalıdır.
- Fazla kilolardan kaçınılmalı,
- Eğer yüksek tansiyon veya şeker kontrol altına alınmalıdır.
- Stresli yaşantıdan da uzak durulmalıdır.

Koroner arter hastalığının nasıl belirti verir?

- Hastalığın erken evresinde, koro-

ner damarlarda henüz ileri darlık oluşmamışken, hiçbir bulgu olmayabilir.

▪ Göğüs ağrısı (sol omuz ve sol kola yayılabilir) Bu ağrı sıklıkla egzersiz ile ilgilidir. Özellikle yokuş veya merdiven çıkarken veya yemek sonrasında göğüs kemiği üzerinde, sıklıkla sol kola ve çeneye yayılan sıkıştırıcı tarzda bir ağrıdır. Farklı şekillerde de ortaya çıkabilir. Dinlenmekle 5-10 dakikada geçer.

▪ Egzersiz kapasitesinin kısıtlanması; çabuk yorulma
▪ Eforla gelen nefes darlığı
▪ Senkop (bayılma)
▪ Ani ölüm
▪ İlk belirtisinin miyokard enfarktüsü olabileceği de unutulmamalıdır.

Kalp Krizi Nasıl Oluşur?

Koroner arterlerdeki daralmanın bir pıhtı ile tamamen tıkanması sonucunda, bu damarın beslediği bölgenin beslenememesine bağlı kalp kasında (miyokard) doku ölümü meydana gelmesidir.

▪ Bu ölü doku kalp yetmezliğine sebep olabileceği gibi hastanın yaşamını da tehlikeye atabilir.

Bu sebeplerden dolayı erken teşhis konulup tedavi edilmesi önem taşır.

Koroner arter hastalığı tanısı nasıl konulur ?

▪ Öncelikle bir kalp ve damar hastalıkları uzmanının muayenesi ve hastanın vereceği bilgiler tanı için önem taşır.

▪ Bu muayene sonrasında çekilen elektrokardiyografi hastalık hakkında bilgi verebilir.

▪ Bundan sonra gerekli görülürse eforlu elektrokardiyografi denilen inceleme yapılabilir. Bu incelemede hasta bir koşu bandı üzerinde koşarken kalp elektrosu kaydedilmektedir. Koroner arterlerin kalbi besleme düzeyini gösteren bir tetkiktir.

▪ Yine gerekli görülürse, talyum miyokard sintigrafisi yapılabilir.

▪ Ayrıca kalp kapakçıklarının durumu ve kalp kasının kasılmasını görmek amacı ile ekokardiyografik inceleme yapılabilir.

Enzim tayinleri (kan analizleri), BT, koroner anjiyografi, pozitron emisyon tomografi, VUS, kardiyak MR da koroner arter hastalığı hakkında bilgi verebilecek diğer tetkiklerdir.

▪ Bu yöntemler ile tanı koyulamamışsa veya tedavi amacıyla yapılabilecek girişim için (cerrahi, balon ile genişletme gibi) damar sisteminin net olarak görüntülenmesi gerekiyorsa, koroner arter anatomisini tam olarak gösterecek koroner anjiyografi yapılabilir.

Koroner arter hastalığının tedavisi nasıldır?

- İlaç tedavisi
- Balon anjioplasti (balon ile genişletme)
- Damara çelik kafes (stent) yerleştirilmesi
- Açık kalp cerrahisi (By-pass)

İlaç tedavisi mi yoksa cerrahi tedavi mi ?

Hangi tedavi seçeneğinin yapılacağına kararını, yapılan tetkikler sonrasında,

- hastalıklı damar sayısı
- damardaki darlığın derecesi,
- kalp kasının kasılma gücü,
- hastanın ilaç tedavisine yanıtı,
- hastanın yaşı, vb. faktörler değerlendirilerek kardiyoloji ve kalp ve damar cerrahisi uzmanlarınca verilmektedir.

Bu nedenle her hasta için tedavi, o hastanın özel şartlarına göre oluşturulmaktadır.

Koroner bypass ameliyatı nedir?

Kalbin kendi damarlarındaki (koroner arterler) daralmanın ilerisine, vücudun başka yerlerinden alınan damarlarla damar köprüleri oluşturma işlemine 'koroner by-pass ameliyatı' adı verilir. Bu sayede darlık olan damarda azalmış olan kan akımı tekrar normal düzeye çıkarılmaktadır.

Koroner by-pass ameliyatı ne sağlar?

- Kalp kasını beslemede yetersiz kalan kan miktarı artar.
- Göğüs ağrısını giderir ve enfarktüs geçirme riskinin azalır.
- Yaşam süresi ve kalitesini artırır.

Koroner arter hastalığından korunmak için !!!

- 40 yaşından sonra senede 1 defa check-up yaptırın
- Sigaranın içmeyin.
- Kan yağlarını düşürün.
- Kan şekerinizi düzenleyin.
- Tansiyonun kontrol altına alın.
- Düzenli egzersiz yapın **AMA MUTLAKA YAPIN.**



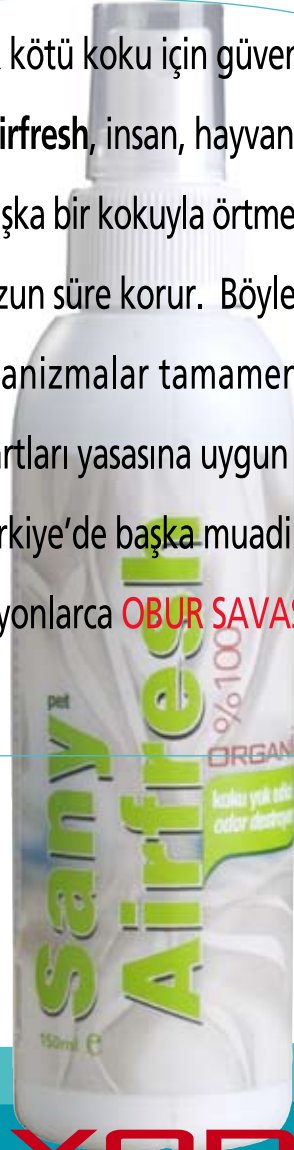
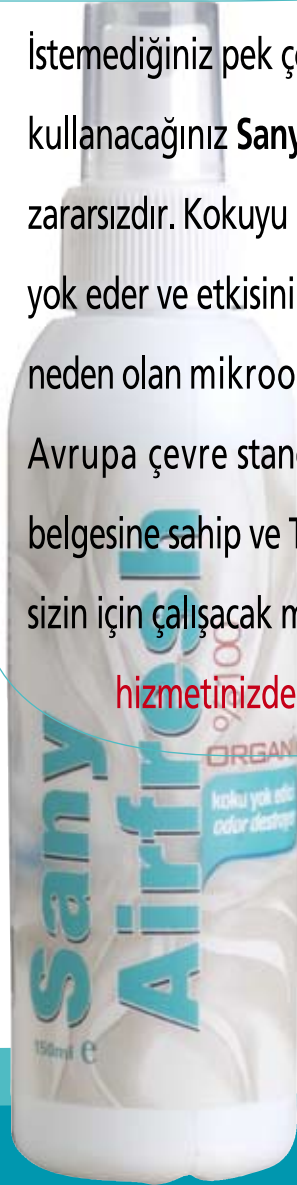
ORGANİK %100

Sany

Airfresh

istenmeyen kokulara organik çözüm koku yok edici

İstemediğiniz pek çok kötü koku için güvenle kullanacağınız **SanyAirfresh**, insan, hayvan ve çevreye zararsızdır. Kokuyu başka bir kokuyla örtmez tamamen yok eder ve etkisini uzun süre korur. Böylece kokuya neden olan mikroorganizmalar tamamen yok edilir. Avrupa çevre standartları yasasına uygun EWG belgesine sahip ve Türkiye’de başka muadili olmayan, sizin için çalışacak milyonlarca **OBUR SAVAŞÇI Baki** hizmetinizde...



NEG
NEG ENDÜSTRİYEL

YAPKIN
ENDÜSTRİYEL
İzmir ve Manisa Bölge Ana Dağıtıcısı
1479 Sok. No:8 Alsancak - İZMİR
Tel: 0232 464 57 88 - 421 17 93
Faks: 0232 464 73 31
www.yapkin.com.tr

İhtiyacı olmayanlar için iPad



Orkan SÖZER

New York Times, Hazreti Musa'nın 10 Emir taşırken çizilmiş bir resmini koyup, "Bir tablet, en son bu kadar heyecan yarattığında üzerinde '10 Emir' yazıyordu" diye başlık atmış. Steve Jobs, muhtemelen Kızıldeniz'i ortadan ikiye bölemez ama çıkarttığı yeni tablet bilgisayar sayesinde dünyadaki tüketicileri ikiye böleceği kesin: "iPad'i olanlar" ve "iPad'i olmayanlar".

Evet, iPad Apple'ın yeni tablet bilgisayarı. Ocak sonunda Apple'ın patronu Steve Jobs tarafından tanıtımı yapıldı. Son güne kadar, 'iSlate' adı altında çıkacağı zannediliyordu ama Jobs, "iPad" dedi. Bakıldığı zaman, iri bir iPhone gibi görünüyor ama telefon özelliği yok. Klavyesi yok ama dokunmatik ekranı sayesinde dizüstü bilgisayarların yaptığı her şeyi ve hatta fazlasını yapabiliyor. iPad hakkında uzun uzun konuşmadan önce neden böyle bir başlık attığımızdan bahsedelim:

Apple firması çok başarılı ürünler geliştiren bir teknoloji firması olmanın yanı sıra, birçok pazarlama uzmanına göre dünyanın en iyi global pazarlama firması. Şöyle ki Apple için; "**tüketicie ihtiyacı olmayan ürünleri satabilen firma**" deniyor. En basit örnek, iPhone. Bugün, iPhone olmayı neredeyse derneklere almıyorlar ama gerçekten kimin böyle bir cihaza ihtiyacı var, diye sormak lazım. Bakıyorsunuz bir ev hanımının elinde çarşaf gibi bir iPhone. Facebook ve Twitter'e girmenin çok acil (?) olduğu durumlar dışında bir ev hanımı iPhone ile ne yapar? Evdeki fırına online bağlanıp yemeğin hazır olup olmadığını mı kontrol eder??? Satılan milyonlarca iPhone ve iPhone uygulaması arasında gerçekten kaç ihtiyacıtan alınıyor? Çok muhtemelen yarısından azı. Veya benim gibi iPhone'a geçmeyi reddedip Blackberry'sinden ayrılmayan bir teknoloji ve müzik meraklısının neden 5 adet iPod'u vardır? 1 veya

2 yetmez miydi? Ya da evinde 4 bilgisayar varken, televizyonla entegre kullanım, diye evine bir de Mac Mini alanlara, ne demeli? Bu örnekler milyonlarca. Kabul edelim. Apple bize ihtiyacımız olmayan şeyleri satmayı beceriyor. Peki, bunu nasıl yapıyor?

Öncelikle **teknolojinin ucuzlaşmış olması, satış işini kolaylaştırıyor**. Düşünün, bundan 15 sene önce, o gün için iyi bir dizüstü bilgisayar 4 bin doların üzerindedeydi, şimdi birçok tüketicinin işini görececek netbooklar 400 dolar. ABD'de kontratlı bir iPhone 99 dolardan başlıyor, mac mini bilgisayar 600 dolar, en pahalı iPod 200 küsur dolar ama 75 dolara da iPod shuffle var. Türkiye'de vergilerden dolayı fiyatlar daha yüksek ama burada da taksit olayı var. Birçok iPhone kullanıcısı servis sağlayıcısı ile anlaşıp iPhone'un parasını 1,5-2 yılda ödüyor mesela. Sonuç olarak her ne kadar Apple pahalı bir mar-



ka da olsa, genel olarak teknolojinin ucuzlaması ve teknoloji ihtiyacının artması çok daha fazla tüketiciye ulaşmayı mümkün kılıyor.

Apple'ın satış pazarlama başarısındaki ikinci etken, son yıllarda mobil cihazlara ağırlık vermiş olması. Steve Jobs'ın iPad tanıtımında söylediği gibi Apple, ciro itibarıyla, dünyanın en büyük mobil cihaz üreten firması oldu. Nasıl mı?

iPod, iPhone, Macbook ve şimdi de iPad, hepsi taşınabilir yani mobil cihazlar. Apple'ın taşınmaz ürünleri olan iMac, Mac Pro ve AppleTV'nin cirosu, taşınabilir ürünlerin yanında sembolik kalıyor. **Daha aktif, daha fazla seyahat eden, dijital kütüphanesini yanından ayırmak istemeyen tüketicinin kalbini çalmanın en kestirme yolu, ona yanından ayırmayacağı ürünler sunmak. Ve bu tüketici kitlesi her geçen gün artıyor.** Bu yaklaşımla Apple; Samsung, Motorola, Nintendo, Sony ve hatta hatta Nokia'dan bile daha fazla mobil ürün cirosu yapıyor. Bu arada, yukarıdaki şirketlere ve üretim gamlarına bakıldığı zaman Apple'ın bir sonraki adımın oyun konsolu olması gerektiğini düşünmekten kendimizi alamıyoruz. Bu arada, aşağıda iPad'i tanıtırken, iPad'in de bir oyun konsolu olabileceği ihtimaline de değineceğiz.

Apple'ın başarısındaki başka bir etken de güvenilir ürünler yapması. Şirketin ana prensiplerinden biri olan **“ürünün sorunsuz çalıştığından yüzde 100 emin değilsen, piyasaya çıkartma”** ilkesinden vazgeçilmiyor. Yıllarca Mac kullanıp, hiç sorun yaşamamış milyonlarca kullanıcı vardır ama aynı şeyi Windows işletim sistemi kullanıcıları için söylemek zordur. Apple ürünleri, güvenilir olmanın yanı sıra kullanımı da basit ürünlerdir. Böylece teknolojiye çok yatkın olmayan tüketicileri de yakalayabiliyorlar. **Müşteriye kullanımı kolay ve yıllarca sorunsuz çalışacak ürünler sunmak, aslında bu başarıdaki en önemli anahtarlardan biri...**

Apple'ın başarısındaki bizce en önemli iki etkeni, en sona sakladık. Bunlardan birincisi Apple'ın 'güzel' ürünler üretmesi. Bakınız, tüm Apple ürünleri minimalist tasarım harikalarıdır. Nitekim Apple, birçok tasarım ödülü kazanmış bir firmadır. Hani hep söyleriz, salonunuza koyduğunuz televizyonun güzel göstermesi yetmez; güzel de görünmelidir, diye... İşte Apple ürünleri böyle. Sadece güzel çalışmıyorlar, güzel de gözüküyorlar. Apple ürünleri tüketiciye “al beni... al beni...” diye fısıldıyor bir şekilde. Zaten birçok kullanıcı da bu güzelliğe ve bu güzellik ile atacağı havaya takılmıyor mu aslında?

Apple'ın başarısındaki son ve en önemli anahtarı Steve Jobs, şöyle anlatıyor: **“İnovasyon (yaratıcılık, geliştiricilik), lider ve takipçiler arasındaki farkı yaratan şeydir”**. Apple, son derece yaratıcı bir şirket. Teknolojiyi son noktasına kadar kullandığı gibi, kendisi de teknoloji geliştiriyor ve de hatta üçüncü partilerin teknoloji geliştirmesi için de gerekli platformları yaratıyor. Bakınız, iPad'in tüm marifetlerinin arkasında Apple tarafından geliştirilen muhteşem bir dokunmatik ekran teknolojisi var. Bu olmasaydı, klavyeli bir bilgisayara muhtaç olurdunuz ve tablet konsepti uçup giderdi. Veya iPhone için Apple dışındaki firmaların geliştirdiği milyonlarca uygulamayı düşünün. Apple olmasa, onlar da olmazdı.

Bütün bu faktörler bir araya gelince, o veya bu şekilde Apple'ın birçoğumuza iPod ve iPhone sattığı gibi iPad de satacağını kabul edelim. **Gelelim, bizim neden iPad satın alacağımıza:**

iPad, aslında bir çok fonksiyonu içinde toplamış olan bir tablet bilgisayarı. Her bilgisayarın yaptığı gibi, e-mail almak, göndermek, internete girmek, ofis yazılımları çalıştırmak, müzik dinlemek, film seyretmek, resimlerinize bakmak vb. gibi işleri yapabiliyorsunuz. Youtube, Facebook gibi sitelere direkt bağlantı, iTunes



ve applestore'dan alışverişin yanı sıra iBooks uygulaması ile dünyanın kitabı, gazetesi ve dergisi parmağınızın ucuna geliyor. Bu özelliği ile Amazon Kindle'ın siyah beyaz ekranını tarihe gömüyor. Bunların yanı sıra muhteşem bir maps uygulaması var. Yolunuzu ararken navigasyonu çizimlerle değil gerçek uydu fotoğrafları ile takip ediyorsunuz. Adres defteri, takvim, ajanda, not defteri vb. gibi domestik özellikleri saymaya bile gerek yok.

Bunca şeyi bir arada yapan iPad'in teknik özelliklerine gelince; 9.7 inch, şu ana kadar üretilmiş en başarılı dokunmatik ekran. 680 gr ağırlık, 1.3 cm kalınlık. Yüksek performanslı 1GHz Apple A4 işlemci. 16 GB, 32 GB veya da 64 GB flaş bellek. Wi-Fi ve opsiyonel 3G bağlantıları. Ne yazık ki kamerası yok. Belki Nisan'da çıkacak 3G modeline koyarlar veya bir sonraki nesil, iPad'e.

Bu arada lansmanı yapılmış ama Şubat başı itibarıyla, resmi izinleri alınmadığı için henüz piyasaya çıkmamış bir üründen bahsediyoruz. Çıktığı zaman ABD satış fiyatları 499 dolardan başlayıp, 64 GB bellek Wi-Fi + 3G modeli için 829 dolara kadar çıkacak.

Gelelim en ilginç soruya; iPad hayatımızda neleri değiştirecek?

Öncelikle taşınabilir bilgisayarlarda, notebook/netbook konseptine

ciddi bir alternatif ile karşı karşıyayız. Dokunmatik ekranda çok uzun raporlar yazmanın çok kolay olacağını düşünmüyoruz (ses tanımı özelliği ile sizin konuştuklarınızı yazıya döken bir uygulama çıkana kadar) ama yine de dizüstü pazarında yüzde 10 ile yüzde 30 arasında bir pay karparsa sürpriz olmaz.

iPad, sadece bir iş bilgisayarı alternatifini değil; aynı zamanda bir eğlence konsolu. Müzik, resim, film oynatma özelliklerinin yanı sıra kısa sürede bilgi işlem yetenekleri ve harekete duyarlılığı sayesinde yazılacak yüzlerce iPad oyunu ile ciddi bir oyun konsolu haline gelip, çocuklar için bir karne hediyesi bile olabilir. Zaten iPad baz fiyatı da piyasadaki Archos gibi media oynatıcıları ile PSP gibi oyun konsollarının toplamından çok daha düşük. İkisinin yaptığı işi yapacaksa neden olmasın? Artı, iPad, çocuklara bu cihazlardan çok daha fazla şekilde yaratıcılık aşılayabilir.

Kitap ve gazete okuma şeklimiz ciddi şekilde değişecek. Şık hanım-

lar ve beyler kafelerde gazetelerini iPad'den okurken, hala gazeteden gazete okuyanlara SÇMA (Sarı Çizmeli Mehmet Ağa) muamelesi yapılacak herhalde

iPad sayesinde 3G kullanımı patlayabilir. Kullanımı iPhone'dan çok daha kullanışlı olacağı, taşınması da dizüstü bilgisayarlardan çok daha kolay olacağı için her yerde, her zaman internet dönemi gerçekte iPad ile başlayabilir.

Enteresan şekilde, iPad masaüstü bilgisayarların yeniden doğuşuna da yardımcı olabilir. Malum, bir çok kullanıcı sadece notebook veya netbook kullanmaya başlayıp masaüstü cihazlara elveda demişti. Şimdi ise iPad+ zarif bir masaüstü, senkronize çalışan iyi bir ikili olabilir. Neden sadece geniş LCD ekran ve klavye ile iPad'i ofiste kullanmayalım, diye sorabilirsiniz. Cevap basit; sadece 64 GB bellek. Ayrıca iPad'de taşımak zorunda olmadığımız bir yığın bilgi ve yazılımı masaüstü bilgisayarda bırakıp, iPad'i performans ve pil ömrü konularında rahatlatılabilirsiniz.

Sonuç olarak, iPad çok fonksiyonel ve şık bir ürün. Öbür yandan, çevresindeki tüm ürün gruplarıyla rekabet etmek zorunda olan bir ürün. Bir yandan dizüstü bilgisayar alternatifi, bir yanda oyun konsolu alternatifi, bir yanda media oynatıcı alternatifi ve hatta hatta, iPhone alternatifi. iPad, bu kadar çok rakibe omuz ata kendine has bir segment yaratarak, iPod ve iPhone gibi global bir başarı hikayesi olabilecek mi; bunu zaman gösterecek. Ancak bugünün teknoloji dünyasında kendine has bir pazar yaratabilecek ürünleri geliştirecek bir marka varsa o da Apple'dır...■



www.tandt.com.tr
info@tandt.com.tr



T&T[®]
PENCERE VE KAPI SİSTEMLERİ

pvc ile aksesuarın buluşması



Kazım Karabekir Cad. No: 82 Ulucak - Kemalpaşa / İZMİR Tel: 0.232 877 09 94 (pbx) Faks: 0.232 877 09 95

Marmara Bölgesi Distribütörlerimiz:

Istanbul Avrupa Yakası Distribütörü:

PIRAMİT PVC AKSESUARLARI ÜRETİM PAZ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
Tel: 0 212 485 75 77 - 0 212 485 93 55 Faks: 0 212 485 60 94

Istanbul Anadolu Yakası Distribütörü:

PLAST-INFO PLS.DANŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Tel: 0 216 517 88 38 Faks: 0 216 387 68 47

Bursa Distribütörlerimiz:

DETAY AÇILIM YAPI ELEMANLARI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Tel: 0 224 441 90 55 Faks: 0 224 441 70 66

NURAKS KAPI VE PENCERE SIST.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.

Tel: 0 224 368 20 00 Faks: 0 224 367 89 02

Ege Bölgesi Distribütörü:

INTERPLASTİK DOĞ.VE AKS.LTD.ŞTİ.
Tel: 0 232 462 73 81 Faks: 0 232 462 75 71

Akdeniz Bölgesi Distribütörü:

UZAKTAŞ GALVANİZ KAPLAMA PVC DESTEK SACI SANAYİ ve NAK. TİC. LTD.ŞTİ.
Tel: 0 242 221 53 70 Faks: 0 242 221 53 69

Romanya Distribütörümüz

INTERPLAST ROM.S.R.L.
STR.GARII, FN, SPATIUL 3, ALBA IULIA
Tel & Faks: 00 40 258 / 831090





Levent AKÇALI

Kapadokya ve Erciyes'i mutlaka görün

Kendiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

15 Mart 1977, Manisa doğumluyum. İlk ve Orta öğrenimimi Manisa'da, Lise ve Üniversite öğrenimimi de Ankara'da tamamladım. Başkent Üniversitesi Turizm ve Otelcilik mezunuyum. Evliyim ve Dilara adında bir kızım var.

Boş vakitlerinizde neler yaparsınız? İlgi duyduğunuz hobiler nelerdir? Okuduğunuz kitap, müzik ve film CD olarak okurlarımıza ne önerirseniz? Gittiğiniz herhangi bir seyahatte o yöreye dair edindiğiniz izlenimler ile burada görülmesini tavsiye ettiğiniz yerlerden bahsedebilir misiniz?

Boş vakitlerimde müzik dinlerim, dergi ve kitap okurum, sinemaya giderim ve ailemle birlikte gezerim. Hobilerim ise spor, bilardo, snooker, futbol, müzik, konser ve sinemadır. Şu anda okuduğum kitap Doğan CÜCELOĞLU'ndan '**İçimizdeki Çocuk**'. Dinlemeniz için yerli albüm olarak Funda ARAR'ın '**Zamanın Eli**', yabancı olarak da Claude Challe'in '**Best Of Claude Challe**' albümünü, film olarak ise "Benjamin Button"ın '**Tuhaf Hikâyesi**'ni izlemenizi önerebilirim.

Balayımızda Roma – Floransa gezisine gittiğimizde tarihi yapıla-

larından çok etkilenmişim. Hakikaten her yeri tarih kokan iki şehir. Ayrıca 2008 Nisan ayında Kayseri gezisi yaptık. Kapadokya ve Erciyes mutlaka gezilip görülmesi gereken yerler...

Şirketiniz ve işiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumu ve önümüzdeki süreçte sektörünüze dair öngörüleriniz nelerdir?

Şirketimiz bir aile şirkettir. İnşaat – Mühendislik ve Taahhüt sektöründe 30 yılı aşkın zamandır hizmet vermekteyiz. Manisa ve çevresinde daha çok konut, işyeri, fabrika, benzinlik, showroom, outlet, alışveriş merkezi ve villa yapılarında ahşap, betonarme ve çelik konstrüksiyon inşaatı ve taahhüt hizmetlerini veriyoruz.

Biz nasılsak, öyle yönetiliriz!

Türkiye'de gördüğünüz en önemli ekonomik ve politik sorun nedir? Sizce bu konular nasıl çözümlenir?

Malum olduğu üzere şu anda piyasalar küresel krizin etkisinde. İnşaat sektörü de ülkemizdeki lokomotif sektörlerdendir. Fakat gerek küresel kriz, gerekse tüketicilerin maddi durumlarındaki daralmaları ile piyasaya temkinli ve korkarak yaklaşmaları inşaat sektörünü son derece olumsuz etkiledi. 2010 yılının 2. çeyreğinden itibaren inşaat sektörünün açılacağını umuyorum. Eğer inşaat sektörü hareketlenirse ülkemizde birçok sektörde de hareketlilik başlar.

Global kriz halen devam etmektedir ve 2010 yılında da artçı krizlerin olabileceği söyleniyor. Fakat ülkemizde Hükümet şu ana kadar hiçbir ciddi önlem almış değil. Bu da insanları tedirgin ediyor. Tabi IMF ile henüz anlaşmaya varılamamış olması, üretimin daralması ve işsizliğin artması da kriz ortamını olumsuz etkiliyor. Kriz ortamına kadar hep sanal paralar döndü. Ayrıca tüketicilerin çoğu kredi kartı ve çeşitli krediler kullandıkları için bankalara borçlu

durumdalar. Bu da piyasadaki nakit akışını olumsuz etkiliyor. Tabii bir de sorunların içinde gelir dağılımındaki adaletsizlik de var.

Bana göre politik sorunların en önemlisi gerek iktidar partisi olsun gerekse muhalefet partileri, hiçbirinin uzlaşma çabası içinde değil de ortamı gerginliğe sürükleme çabasında olmalarıdır. Bu da halkımızı daha da olumsuz düşünmeye sürüklüyor.

Sorunların çözülmesi için, ilk önce tam anlamıyla demokrasi olması gerekir. Daha sonra da her bireyin kendisini geliştirmesi, çağa ayak uydurması, üzerine düşen görevleri yerine getirmesi, herkesin kendi sorumluluklarının farkında olması, kendi menfaati için değil de ülkemiz menfaati için çalışması ve tüketim alışkanlığı kazanması gerekmektedir. '**Nasılsak öyle yönetiliriz**' çünkü bizi yönetenler de bizim içimizden çıkarlar.

EGİAD' lı olmak büyük bir onur ve ayrıcalıktır

Türkiye'nin ve içinde yaşadığımız kentin sorunlarının çözümüne dair sivil toplum kuruluşlarının fonksiyonu nedir? EGİAD'ın çalışmalarını bu anlamda değerlendirir misiniz? Neden EGİAD üyesi oldunuz?

Sivil Toplum Kuruluşları, insanların tek başına değil de topluluk halinde, kaynaşarak, paylaşarak, gönül bağıyla yapmak istediklerini yapabilecekleri, demokrasinin temel kurumlarıdır. Bulduğumuz şehirlerde Sivil Toplum Kuruluşlarının önemi büyüktür. Çünkü başarılı üst düzey yöneticilerimizin birçoğu STK'larımızdan çıkmaktadır.

EGİAD, 1990 yılında kurulmuş, bugüne kadar birçok başarılı projeler gerçekleştiren ve her geçen gün bu projelere yenilerini ekleyen, Ege Bölgesi ve İzmir'in, hem insanının refahı hem de ekonomik olarak kalkınıp büyümesi için vazgeçilmez bir kurumdur. Bugüne kadar EGİAD'ın yaptığı faaliyetleri izledim ve gördüm ki EGİAD' lı olmak büyük bir onurdur ve büyük bir ayrıcalıktır.■



Gözde KESKİN

İş yerinde ağabey-kardeş dayanışması

1. 1984, İzmir doğumluyum ama aile olarak aslen Aydın ili Ortaklar beldesindeniz. Orta ve lise eğitimimi Özel İzmir Amerikan Lisesi'nde tamamladıktan sonra 2006 yılında Koç Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldum. Ardından İzmir'e geri dönüp, o tarihten itibaren aile şirketimizde görev aldım. Aynı zamanda halen Dokuz Eylül Üniversitesi'nde '**Pazarlama**' üzerine yüksek lisansına devam ediyorum.

Her ne kadar kendime vakit ayırmaya pek fırsat bulamasam da haftada mutlaka bir-iki kere yürüyüşe çıkmaya özen gösteririm. Onun dışında birçok kişinin aksine yaz tatillerini değil, kış tatillerini çok severim. Kayak yapmaktan büyük keyif alıyorum. Boş vakitlerimde film seyretmeyi çok severim ki tercihlerim aksiyon, tarih veya gerilim üzerinedir. En sevdiğim filmler; Kill Bill serileri, Kingdom of Heaven ve Pride and Prejudice'tır. Onun dışında severek ve kendime katkı sağladığını düşündüğüm ve size de önerebileceğim kitaplar, Doğan Cüceloğlu'nun kitaplarıdır ki bunlardan biri; '**İçimizdeki çocuk**'tur. Daniel Goleman'nın '**Duygusal Zekâ'sını** da okumalısınız.

Seyahat etmek, farklı yerler ve farklı kültürler tanımak en büyük hobimdir. Ülkemizde Doğu Anadolu dışında hemen hemen her bölgeyi gördüm ve bunlardan en sevdiğilerim;

Karadeniz ve GAP turları oldu. Herkesin de buraları mutlaka bir kere de olsa görmelerini tavsiye ederim. Yurtdışında ise Roma ve bir süre dil eğitimi almak için kaldığım Barcelona, eşsiz tarihi geçmişleriyle benim en sevdiğim ve gitmekten hiçbir zaman sıkılmayacağım şehirlerdir.

İrfan etiket, 2009'un en iyi yıldız baskı kategorisinde birincilik ödülünü aldı

2. Şirketimiz, İrfan Etiket 1988'den beri İzmir Menderes'te, kendinden yapışkanlı etiketler alanında faaliyet göstermektedir. Ben de ağabeyimin yönetimindeki bu şirkete 2006 yılında dâhil oldum; şu an ikimiz beraber çalışıyoruz.

Pazarlama koordinatörü olarak görev aldığım şirketimizde, özellikle satış alanında faaliyet göstermekteyim. Ambalaj sektöründe yer aldığımız için gıda, kimyasal, kozmetik ve ilaç gibi birçok sektöre hitap etmekteyiz. Etiketlerimiz rulo şeklindedir. Tesisimiz, 4500 m2 kapalı alan ve 11 irili ufaklı makine parkurundan oluşmaktadır. Üretim sürecinin yanında baskı öncesi hazırlıklar da bünyemizdedir. Bunlar; grafik çalışmaları, film, klişe ve bıçak yapımlarıdır. Türkiye'de sektöründe öncü birçok firmaya hizmet vermekteyiz.

Her sektörde yaşanıldığı gibi etiket sektöründe de küçük kapasiteye sahip, '**merdiven altı**' diye tabir edilen birçok firma ortaya çıktı. Bu firmalar bizler gibi kurumsal çalışan firmaların sahip olduğu müşterilerini, aşırı fiyat kırarak ellerimizden almaya yönelik çalışıyor olsalar da kurumsal ve öncelikle hizmete ve de kaliteye önem veren müşterilerimiz sayesinde bizler de sektördeki yerimizi koruyoruz.

Kalitemizi sınamak için sektörümüz içinde düzenlenen yarışmalarda da yer alıyoruz ki en son, geçen sene en iyi yıldız baskı kategorisinde birincilik ödülü almış bulunmaktayız.

İthalatın pahalılaştırılması, ihracatın ucuzlaştırılması gerekir

3. Bugün Türkiye ekonomisinin en önemli sorunu açık bütçe; birikmiş dağ gibi iç ve dış borçlarının fazlalığıdır. Uluslararası ölçütlere göre olması gereken borç seviyesi, istenilen düzeye inmedikçe krizli, sıkıntılı dönemin bitmesi orta vadede gözükmemektedir. Bunun düzelmesi için en önemli düzenleyici, uygulanan para politikasının yenilenmesidir. Açıkça şunu yapmamız gerekiyor; ithalatın pahalılaştırılması, ihracatın ucuzlaştırılması... Bu, uygulanacak para politikasıyla doğrudan ilgilidir. Bununla birlikte ithalatımızda önemli yer tutan bazı girdilerin yurt içinde biraz pahalı da olsa yurtiçi üretimlerinin teşvik edilmesi ve uygulamada bilgi, teknoloji, pazarlama konularında büyük destek olacak teknoparkların kurularak sanayi ile eşgüdümlü çalışmalarını biran önce başlatılması gerekmektedir.

Ayrıca bunları yaparken sektörel olarak güçlü olduğumuz alanlarda daha büyük desteklerle teşvikleri uygulamalıyız. Ekonominin orta vadede düzelmesini artı üretim demek olan ihracatla ancak düzeltebiliriz. Üretim sorunu çözüldüğünde arkasından zaten işsizlik sorunu dâhil birçok sorunun, alınan tedbirlerle kolayca çözüldüğünü göreceğiz.

Fakirken değil zenginken istikrar gerek

4. Tabii ki bunları yapabilmek için güçlü bir iktidar iradesi gerekmektedir. Uygulanacak hükümet politikalarında dış baskı unsurlarını aştığımız zaman bu milli üretim politikalarını başarabiliriz. İstikrar önemlidir; ancak fakirken istikrarın ne önemi var. Zenginken ekonomik istikrarı düşünmemiz gerekir. Bugün, ABD ve birçok Avrupa ülkelerinin milli geliri kişi başına 30 bin \$ ve üzerindedir. Onlar için istikrar önemlidir. Türkiye'nin milli geliri kişi başına 15 bin \$'a gelmeli ki biz de sıkı bir para politikası uygulayalım. Aksi takdirde **bugün uygulanan sıkı para politikası ile önce ekonomik gelişmemiz çok yavaş ilerleyecek, halkımız sıkıntı çekmeye devam edecektir...**

5. Görüyoruz ki sivil toplum kuru-

luşları dediğimiz dernekler, vakıflar, odalar, vs kuruluşlar son yıllarda hızla büyüdüler, çoğaldılar ve bireysel hareket etmekten, toplu hareket etmeye başladılar. Bundan sonra birlikte karar almaları ve bir ilerisi, aldıkları bu kararları operasyonel olarak hayata geçirdikleri günleri çok yakında görmeyi umut etmekteyim. Sivil toplum kuruluşlarının çoğalması, gelişmesi, ortak karar alması ve eyleme geçmesi noktasına ulaşması, gelişmiş bir Türkiye demektir. Her alanda, sosyal, ekonomik, sanatsal alanlarda gelişmiş bu kuruluşlar, kendi meslek gruplarının sorunları, gelişmeleri konusunda çalışırken toplumun diğer kesimlerinin sorunları ve gelişmeleri ile de ilgilenirler.

Bu anlamda genç bir birey olarak, EĞİAD bünyesinde yer almak istedim ve aldım da. Genç ve tecrübesi az olan EĞİAD üyelerinin, yeniliklere daha açık olmaları, tecrübeleri olmasa bile bilgi donanımlarının yüksekliği, bizlerin büyüklerimiz kadar ekonomimize, insanlarımıza ve ülkemize faydalı olacağımızı göstermektedir.

Önümüze gelen konularda ve ülkemizdeki ekonomik, sosyal, kültürel konularda gelişmeyi sağlayacak şekilde EĞİAD'lı arkadaşlarım ve büyüklerimizle birlikte katkı sağlamayı sürdüreceğimizi düşünmekteyim.■



Koray ÖZ

Çok gezen çok bilir

1. 1982, İzmir doğumluyum. Ortaokul ve liseyi İzmir Amerikan Kolej'inde bitirdikten sonra üni-

versite öğrenimim için gittiğim İngiltere'de yaklaşık 5 sene yaşadım ve burada bir sene kadar da çalışma imkânım oldu. Türkiye'ye döndükten sonra, aile şirketimizde çalışmaya başladım.

2. 2000 yılında öğrenimimi sürdürmek için İngiltere'ye giderken, babamın gözü gibi baktığı eski Cannon makinesini biraz gururla, biraz da heyecanla aldım yanıma... O gün bugündür fotoğraf çekmek benim için bir hobiden ziyade, her zaman hayatımın bir parçası oldu. Artık eskisi gibi sokak aralarında kaybolup, insanları pozlamak için pek zaman bulamasam da ufak gezilerimde seyahat fotoğraflarıma yenilerini eklemek bana büyük keyif veriyor.

EĞİAD okurlarına tavsiye edebileceğim kitap; Türkiye'nin en tanınmış fotoğrafçısı Ara Güler'in hayatını anlatan, Nezih Tavlaş'tan '**Foto Muhabiri Ara Güler**' olacaktır. 81 yaşındaki üstat fotoğrafçının hayatı, içinde bir o kadar da Türk tarihini barındırıyor. Darbeleri, faciaları, savaşları bir de O'nun bakış açısıyla okumak gerçekten son derece ilginç. Ara Güler, tarihi değiştiren insanların peşinden koşuştururken, kendisinin başına gelen inanılması güç hikâyeler eminim ki sizi şaşırtacak...

Seyahatte rotanız İspanya ise özellikle Barcelona'yı tercih edin... Antoni Gaudi'nin Sagrada Familia'sını görmeden, gelmeyin derim size. Almanya'ya seyahat şansınız olursa da Noel zamanına denk getirmeye çalışın. Hava biraz soğuk da olsa, bu zamanlarda kasabalarda kurulan Noel pazarları çok renkli olur; üşürseniz bir kupa '**Gluh Wein**' ile içinizi ısıtın. Ege'den uzaklaşmak istemeyenlere de Yunan adalarını öneririm. Sakin, keyifli bir kasabada, muhteşem deniz manzaralı kafelerde atıştırmak isteyeler Santorini'ye, biraz daha hareketli, akşam eğlencelerine düşkünler ise Mykonos'a gitmelidir. Bir sonraki Londra seyahatinizde ise müzikallerden Billy Elliot'ı kaçırmayın, vaktiniz kalırsa da Tate Modern'a mutlaka uğrayın, diyorum...

3. 1965 yılında dedem Kemal Öz tarafından kurulan ve faaliyetine '**Öz İhracat Üzüm İşletmesi**' ola-

rak başlayan firmamız, 1989 yılında kuru meyve sektöründe ilk yabancı ortaklı firma olan '**Anatolia Tarım Ürünleri**'ni kurmuştur. Sektörde ilk defa lazer teknolojisi ile kuru üzüm ayıklama yöntemini tesisinde kullanan firmamız, teknolojiyi yakından takip eden, arıtma sistemiyle doğaya saygısını kanıtlamış kuruluşlardandır. Uluslararası gıda kalite standartları çerçevesinde üretilen ürünlerimizi, başta Avrupa olmak üzere birçok ülkeye ihraç ediyoruz. Yönetim kurulu üyesi olarak şirketimizin, işletmesinin bulunduğu Kemalpaşa'da 3 seneyi aşkın bir zamandır çalışmaktayım.

Günümüzün ekonomik genel değerlendirmesinde birçok pazarın daraldığını, satışların düştüğünü göz önünde bulundurursak, kuru meyve sektörünün bu açıdan daha şanslı olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle Avrupa'da dengesiz beslenmenin beraberinde getirdiği obezite ve sağlık problemleri, hükümetleri sağlıklı beslenmeyi destekleyen kampanyalara zorlamakta. **Ülkemizde üretilen kuru meyvelerin sağlık açısından faydası çok fazla olduğundan, bu büyüyen bir pazarı işaret eder.** Yükselen talep, fiyatların geriye gitmesini engelleyecektir. Bu durum, Çin ve İran gibi fiyat odaklı satış yapan ülkelere yarayabilir. Türkiye'nin buna karşılık verebileceği en iyi cevap, kalite yönünden üstünlüğünü fark edilebilir bir düzeye çekerek, Avrupa standartlarında üretim yapıp, pazarın üst kesimlerine hitap etmesi olacaktır. Aksi takdirde fiyat farkının büyümesi, pazarın önümüzdeki seneler içinde dünyanın farklı kesimlerine kaymasına neden olabilir.

Türkiye'nin temel sorunu: Eğitim

4. Türkiye'nin en büyük sorunlarını işsizlik, iç-dış borçlar ve eğitim olarak görüyorum. Bu sorunların her hangi bir tanesine çözüm odaklı bir politikayla yaklaştığını da düşünmüyorum. **İşsizliğin en büyük sorun olarak görülmesine karşın, birçok problemin ülkenin genel eğitim seviyesindeki düşüklükten kaynaklı olduğunu gözlemlemek pek de zor değil.** Üniversite mezunları işsiz gezmelerine rağmen, bugün halen birçok

firma nitelikli eleman alırken sıkıntı çekmekte...

Türkiye, coğrafi konumu itibarıyla, kendi kendine yetebilecek sayılı ülkelerden biri olabileceken, gün geçtikçe yanlış hükümet politikaları sonucunda daha da fazla dışarıya bağımlı bir konuma itiliyor. Değerlerimize sahip çıkmak yerine, kısa yoldan zengin olma ve günü kurtarma arayışındaki çoğu genç, ne yazık ki geçmişinden habersiz, geleceğe ümitle bakabilecek bir ileri görüşlülüğe sahip değil. Eğitim sisteminde köklü, radikal değişiklikler yapılmadıkça, gençlerin tek yoğunlaşacağı konu, hayatlarını yoluna koyacağı umuduyla baktıkları, birkaç saatlik üniversite sınavı olmaya devam edecek. Bu yolda çocuklarının geleceği için tam olarak ne yapmaları gerektiğinden emin olmayan aileler, kendilerini mecbur hissettikleri için özel dersler ile dersanelere başvuruyorlar. Meslek lisesi mezunlarının, devlet dışında herkesin elinden tutmaya çalışması, belki de çözümün nerede olmadığını ortaya koyuyor!

Çünkü EĞİAD'ın eğitime verdiği önem Türkiye'yi geleceğe taşıyor

5. Bence sivil toplum kuruluşları çoğu zaman ülke/kentin sorunlarının üstesinden gelmek için ihtiyaç duyulan dayanışma içinde, iletişimi hızlandıran, yapıcı fikirlerin bir araya gelip tartışabileceği platformlar oluşturur. EĞİAD'ın hemen her üyesi kendi sektöründe başarıyı yakalamış genç ve dinamik kişiler olduğundan, dernek içindeki fikir zenginliği, birbirinden ses getiren projelere imza atılmasını sağlıyor. En yakın örnek; İzmir'de eğitimine devam eden başarılı meslek yüksek okulu öğrencilerinin, kurumsal hayatta başarıyı yakalamalarına destek olmak amacı ile yürütülen 'Hayat Okulu' projesi... Proje kapsamında yürütülen eğitimler, takım çalışmaları ve yarışmalarla yaratılacak rekabet ortamı, öğrencilere kariyerleri açısından pozitif değerler katacağı çok açık. Bir başka proje ise okul öncesi eğitim imkânlarının gelişmesi ve yaygınlaşmasını amaçlayan 'Çocuklarımızla Geleceğe Koşuyoruz' projesidir.

Bu projeler EĞİAD'ın eğitime verdiği önemin altını çizirken, çağdaş Türkiye'nin tek çıkış yolunun, cehalet ve bağımlılıktan uzaklaşarak, Atatürk ilkelerine daha saygılı, eğitimin birinci sırada olduğu bir bakış açısıyla, gençlere güvenmek olduğunu gösteriyor...

Çoğumuz Türkiye'nin içinde bulunduğu durumun vahametinden bir birimize bahsedip, gittikçe daha da fazla bizi ve çevremizi ilgilendiren konular hakkında, ellerimiz bağlıymış gibi hiç bir şey yapmamayı tercih ediyoruz. Oysaki iyi yönde değişimin mümkün olduğunu, ancak elimizi taşın altına koyup, gerçekten fark yaratabilecek projeleri destekleyerek gösterebiliriz. Kişisel olarak yaratabileceğimiz etkinin küçük olduğunu düşünmek en büyük hatalardan biri. **İnsanı tembelliğe iten mazeretler, sonu olmayan kişisel sorunlarımız ve sorumluluklarımız, bizim topluma karşı olan duyarlılığımızı azaltmamalı. Bireysel çabalarımızın, daha fazla etki yapmasını hedefliyorsak, adımlarımızı birlikte, daha kuvvetli atabileceğimiz platformlarda yerimizi almalıyız. EĞİAD, bu yönde dâhil olabileceğiniz, Türkiye'deki sayılı derneklerin başında geliyor...**■



Zehra DEMİRAKÇA

Müşteri ilişkileri önemlidir

1. İzmir, Karşıyaka doğumluyum. İzmir Ekonomi Üniversitesi Lojistik bölümünden mezun olduktan sonra 1 yıl İngiltere'de lojistik

üzerine eğitim aldım. İngiltere'de ve İstanbul'da yaptığım stajların ardından, şu anda aile şirketimiz olan **Demirakça Uluslararası Nakliyat**'ta çalışmaktayım. Firmamızın, hemen her bölümünde belli süreler olmak üzere görev aldım. Yurt içi ve yurt dışı müşteri portföyümüzün hala gelişebileceğini düşündüğüm için, müşteri ilişkilerine verdiğim önem, çalışmalarımın benim için her geçen gün daha da öne çıkıyor. Kendimi bu yönde geliştirirken, şirket olarak verdiğimiz hizmetin kalitesinden kesinlikle ödün verilmemesi için gerekli tedbirlerin alınmasında da aktif olarak rol almaktayım. Önümüzdeki yıllarda, kardeşimin de işe başlaması ile beraber, şirkette daha da farklı görevler üstleneceğimi düşünüyorum. Firmamızın gelişmesine ve artan iş hacmi ile çalışmasını idame ettirebilmesine katkı sağlamak için gereken tüm kollarda tecrübeyi kendi şirket bünyemizde birebir edinmiş olacağım.

Denizi o kadar seviyorum ki yaz hiç bitmesin istiyorum

2. Küçüklüğümünden beri, suya ve denize bir hayranlığım vardır. Sanırım bunun da etkisiyle yaklaşık 8 sene profesyonel yüzücülük yaptım. İzmir ve Türkiye genelinde katıldığım yarışlarda, dereceye girmeyi başardım. Suya olan aşkıma, aynı zamanda başka su sporlarına da ilgimi artırdı. **Dünya'nın sayılı rüzgâr sörfü merkezlerinden biri olan Alaçatı'ya bu kadar yakın olmak, son 5 senedir beni bu spora adeta bağımlı yaptı.** Bazen sadece bu yüzden yaz bitmesin, istiyorum. Nisan ayında havalarda biraz ısınmaya başlasın, kendimi Alaçatı'da buluyorum.

Kitap okumak konusunda sıra dışı bir alışkanlığım var diyebilirim. Birkaç kitabı aynı anda okumaya başlayıp, ruh halime ve

bulduğum yere göre farklı kitaplara devam etmeye bayılıyorum. Eğer okurken kültürel bir seyahate çıkmak istiyorsanız, size son okuduğum Serdar Özkan'dan **'Kayıp Gül'**ü tavsiye ederim. Kitap, İstanbul'a gelen Amerikalı Diana'nın öyküsünü anlatıyor. Değişik kültür ve felsefeleri, günümüzün modern yaşantısıyla iç içe anlatarak, Doğu ile Batı arasında bir köprü kuruyor. Hem tarihsel hem de coğrafi anlamdaki bu köprü, Türk kültürünün çağdaş edebiyata bir yansıması gibi algılanabilir. Biraz kafa dağıtmaksa amaç, Adam Fawer'in kaleminden, **'Olasılıksız'**ı hala okumadıysanız, bir an önce bir kopya edinmeniz gerekiyor. Gerçekle, gerçekdışının iç içe geçtiği, elinizden bırakmak istemeyeceğiniz derecede sürükleyici bir kurgu. Yazar size şizofrenin gerçek nedenlerini düşündürürken, bir yandan da ustaca hayatı sorgulayan, derin konulara girip çıkıyor. Olaylar o kadar ani geliyor ki, sıkılmak şöyle dursun, takip etmekte bile zorlanabilirsiniz. Sayfaları çevirmek için sabırsızlanacaksınız.

Londra'da yaşadığım sene benim için gerçekten çok büyük bir tecrübeydi. Devamlı havanın kapalı olduğu, karanlık bir şehrin bu kadar renkli kültürel değerlere sahip olabileceği hiç aklıma gelmemişti. Bir dahaki Londra seyahatinizde turistik yerleri bir kenara bırakıp, nehir kenarında bir yürüyüşe çıkmamanızı tavsiye ederim. Eski kitapçılar, küçük kafelerin yanından geçerken sizi eğlendirmeye çalışan animatörler peşinizden koşarsa hiç şaşırmayın. Eğer dünyanın en renkli pazarlarından birini ziyaret etmek isterseniz, Portobello'ya uğramadan geçmeyin. Akşam programınızda bir müzikale gitmek varsa, Billy Elliot'ı şiddetle tavsiye ederim; küçük bir çocuğun yarattığı görsel şahesere tanık olacaksınız.

3. Merkezi İzmir'de bulunan Demirakça Uluslararası Nakliyat, taşımacılık sektöründe faaliyet göstermektedir. Şirketimiz ayrıca İstanbul ve Almanya'da, tam depo lojistiğinde uzmanlaşmıştır. Depo içerisinde barkod, stok, elleçleme gibi işlemleri yapabilmek için, bir de Avrupa'da toplama ve dağıtım merkezi olarak 2006 yılında Almanya'da Demirakça Gmbh kurulmuştur. Haftalık toplam 130 çıkış ile pazardaki yerimiz yıllar içerisinde gittikçe daha da sağlamlaşmakta.

Gümrük Birliği kapsamındaki haklarımız sağlanmalı

Taşımacılık sektörünün şu an hak ettiği değeri bulabilmesi için Dış İşleri ve Ulaştırma Bakanlığı'nın, Gümrük Birliği'nden doğan haklarımızın sağlanması gerekmektedir. Bunun için Türkiye, Avrupa'da serbest geçiş ve serbest dolaşım lisansları alınmadığı sürece, sektör 5 yıl içerisinde AB 'ye katılan 5 yeni fakir ülkeden dolayı pazar payının yüzde 60'ını kaybedecektir. Bu özel sektörün ihracat ve ithalatçılarında, Avrupalı nakliyecileri tercih etmesine neden olacaktır. Bu da tabii ki maliyetleri yükseltecektir. En iyi çözüm, yetki belgelerinin geçici olarak dondurulup, araç ithalatının azalması, arz-talep dengesinin sağlanması olacaktır.

Türk plakalı araçların Avrupa'da serbest dolaşımı, rekabet gücümüzü artıracak gibi Türkiye'nin, dünya lojistik sektöründeki adımı da yukarıya çekecektir. Bugün, AB turlarının hiçbir ülkede herhangi bir geçiş belgesi ücreti ödememesi ve Türk plakalı turların yaklaşık 1.100 Euro geçiş belgesi ücreti ödemesi, rekabeti imkânsız kılmakta.

4. Türkiye'deki en önemli sorun, üretim; devletin şu an veya gelecek olan politikacıların, yapacakları iş olarak ilk sıraya yerleştirmeleri gereken; üretim alanında yerli-yabancı tüm yatırımcılara teşvik vererek istihdam sağlayıp, arz ve talebi dengelemek olmalıdır.

Politik anlamda ise Türkiye'nin başındaki en büyük sorunun bürokrasi olduğunu düşünüyorum. Türkiye'nin büyümemesi için tüm kurumlar elbirliği vermişçesine zorluklar çıkartarak, özellikle işverenler sürekli mağdur duruma düşürülüyor. Bürokrasiyi kolaylaştıracak politik kararların alınması için girişimlerde bulunulup, kanunlar çıkartılmalıdır. Mülki amirleri tam yetkili kılmalarına rağmen soru-cevap sıkışıklığı ile ülkenin geleceğine engel oluyorlar. Özel sektör, bu kadar ağır bürokrasiye rağmen devlet sistemi ile bana göre 20 yıl ileride gidiyor. Bürokrasi çözülsün devlet gelir-gider dengesi de çok daha kısa sürelerde istenilen seviyelere gelebilir.

STK'lar aracılığıyla devlete hizmet etmek vatandaşlık borcudur

5. Türkiye'nin ve içinde yaşadığı Sivil toplum kuruluşları, toplumlardaki eksikleri gözlemleyip, bunlara göre gerekli tedbirleri alan, devletin hizmetlerini ulaştıramadığı noktalara el atarak, Türkiye'de ve dünyada gittikçe sayıca artan kurumlardır. Sivil toplum kuruluşlarının çoğalması, yaşadığımız şehrin sorunlarının yüksek sesle altlarının çizilmesi ve haklarımızın aranması adına çok önemlidir. Yapılan girişimlere fayda sağlamak, her şeyden öte, bence bir vatandaşlık borcudur. Kişisel olarak elimden gelen ne ise, derneğimizin projelerine destek vererek, bu borcu ödemek bana büyük mutluluk veriyor.■



Anıl YÜKSEL

Tek ve Tek başına: Türkan'dan alınacak çok ders var...

1. 28 Mayıs 1983, İzmir doğumluyum. Gerekli stajlarımı bitirdikten sonra 2006 Mayıs ayında Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik bölümünden mezun oldum ve Haziran ayında İzmir'e dönüş yaparak aile şirketimiz olan **Anıl Yüksel Boya Ltd.Şti'**ne geçiş yaptım. Şu anda genel müdür yardımcısı olarak görevime devam etmekteyim.

2. Yoğun iş temposundan zaman bulabildiğim kadarıyla seyahatlere çıkmaya özen gösteriyorum. Değişik kültürler tanımak değişik yerler görmekten çok keyif alıyorum. Dans etmek, sinemaya gitmek, müzik dinlemek başlıca hobilerim arasında. Yaz aylarının büyük çoğunluğunu Çeşme'de geçiririm. Çeşme havası, denizi ve rahatlığıyla beni her zaman cezpt etmiştir. İşten çıkıp Çeşme'ye girdiğim anda bütün stresimi atıp güzel bir akşam geçirip ertesi gün zinde işime gitmek bana çok büyük bir keyif veriyor.

Gezdiğim yerler arasında beni en çok etkileyen yerlerin başında Londra gelir. İlk gittiğimde çok garipsemişim; çok karmaşık gelmişti. Daha sonra o kadar farklı kültürlerin aynı yerde düzenli yaşayışlarını gördüğüm anda orada çok daha değişik olguların olduğunu fark ettim. Tarihi

kokusu, modernliği ve aynı zamanda bir kraliyet olması Londra'ya çok büyük farklılıklar getirmiş.

Şu anda Ayşe Kulin'in yazdığı '**Tek ve Tek başına: Türkan**' adlı kitabı okumaktayım. Okuyup oradan alacağımız o kadar çok ders var ki; gerçekten okudukça nelerin yanlış olduğunu, nerelerde hatalar yapıldığını ve gerçek duyguları birebir yaşıyorsunuz.

Krizde dik duran Şrmalar kendi güçleriyle ayakta kalan duayenlerdir

3. Anıl Yüksel Boya olarak Karabağlar'da 30 yıldır Ege Bölgesi mobilya boyaları ve vernikleri distribütörlüğü ve ayrıca oto grubu macunları ve tekne polyesterleri distribütörlüğü yapmaktayız.

Müşteri portföyümüz, profesyonel kullanıcı olduğu için işimizi çok titiz yapmak zorundayız. Eğer hizmetinizde herhangi bir aksilik olursa üretim aksayabilir ve bu da değişik sonuçlar doğurabilir. En iyi hizmet, en kaliteli ürün ve en iyi fiyat politikasıyla hareket etmekte ve güçlü pazarlama ağımla Ege Bölgesi'ndeki bütün il ve ilçelere gitmekteyiz.

Mobilya sektöründe İzmir, İstanbul ve Ankara'dan sonra üçüncü sıradadır. Aslında potansiyel daha fazla olmasına rağmen gerekli yatırımlar tam sağlanamadığı için geride kalmaktayız. 2008 sonu ve 2009 yılının başlarını kapsayan büyük krizden sonra dik duran firmalar, bu sektörün duayenleri ve kendi güçleriyle ayakta kalanlardır. Bundan sonra olacak büyük çaplı bir buhranda yıkımlar çok daha fazla olacaktır. Bu yüzden çok dikkatli davranıp titiz ticaret yapılmalıdır. Büyük buhrandan önce haksız rekabete çok maruz kalmakta idi ama artık kalan firmalar profesyonel ve disiplinli çalıştığı için 2010 yılında böyle bir durumla karşılaşmayacağımızı tahmin ediyoruz.

4. Türkiye'deki en önemli so-

run tabii ki ekonomiktir. Amerika'da patlak veren kriz ülkemize hemen ulaşmasa da haberiyle bile yeterli çalkalanmayı yaşadık ve sonrası daha feci oldu. Gerekli olan anlaşmalar zamanında yapılmayınca ve gerekli önlemler alınmayınca tahmin edilemeyecek derecede büyük zararlar herkesi fazlasıyla etkiledi. Yukarıda da belirttiğim gibi **kendi öz sermayesiyle kendi gücüyle ayakta kalanlar şu anda piyasada faaliyet göstermektedir. Diğerleri maalesef peşinde bir sürü borçla, batıp gitti. Yeni yatırım yapmak isteyenler korktu çünkü gelecek görünmüyor herhangi bir tespit yapılamıyor; böylece herkes kendini geri çekti ve beklemeye aldı.** Piyasadaki nakit sıkıntısı, güvensizlik, disiplinsizlik istikrarı bitirdi. Tekrar toparlanma süreci başladı ama bu meyvelerini ne şekilde, ne zaman verecek; zaman gösterecek.

Kurumlar arası anlaşmazlık vatandaşın aklında hep soru işareti olarak kalmakta. Televizyonu seyrettiğiniz ya da gazeteleri okuduğunuz zaman aynı haberi çok farklı şekilde izleyip okuyabiliyorsunuz. Bu ne demek oluyor? Yani taraflı yayıncılık ülkemizde mevcut. Çok vahim bir konu olduğunu daha kimse dile getiremedi; bir şekilde vatandaşlarımızın gözleri kapatılıyor. Birilerinin bu konuyu düzenlemesi gerekmektedir.

İrkçilik yaratıldı. Ortada böyle bir durum yokken birden karşıma kondu. Bu emir nereden geldi ve neden şimdi? Dışarıya ekonomik bağımlılığımız olduğu sürece bu emirler bize daha çok gelecek gibi görünmektedir. Geçmişimizden hiç ders almamış gibi görünüyoruz ve sonuçlarını analiz etmemiş gibi davranıyor herkes. Tarih kitaplarını tekrar açıp okumak ve okutmakta çok büyük fayda göreceğimizi düşünüyorum.

EGİAD'ın başarılı projeleri ilgimi çekti ve üye oldum

5. İzmir maalesef politik yönden şanssız olduğu için gerekli ya-

5 SORU 5 CEVAP İLE ÜYELERİMİZ

tırımlar yapılamamakta bu da diğer bölgeleri geriden takip etmemize neden olmaktadır. Bu noktada sivil toplum kuruluşları devreye girerek parti politikalarının bir kenara atılıp bölge yararına yapılacak uygulamaların gerekliliklerini anlatıp, uygulamak için baskı kurarlar.

EGİAD'ın bu noktada en önemli birim olduğunu düşünmekteyim.

EGİAD'a girmeden önce faaliyetlerini gazeteden ve internetten takip etmekteydim. Gerçekten başarılı ve ses getirici, bölgemize ve ülkemize yararlı projelerde isimlerini görmekte idim. Bu bağlamda ben de bu ses getirici işlerin bir parçası olmak istedim. Ege Bölgesi'ndeki genç girişimcilerin bir araya gelerek oluşturduğu bu güzel enerjinin içinde yer almanın çok keyifli olacağını

düşündüm. EGİAD üyeleri birbirlerine olan bağlılık ve ülkesine olan sevginin gücüyle çok muhteşem işler yapmakta ve bundan sonra da yapacaktır. EGİAD olarak 20.Yılıımızda Türkiye'ye vereceğimiz çok şeyler olduğuna inanıyorum. Hep beraber çok güzel günler göreceğimizi düşünüyorum yeter ki inanalım...■



“biz 20 yıldır birlikte EGİAD'ız”

ARAMIZA YENİ KATILAN ÜYELERİMİZ

FEYZİ	KAYA	Kaya Turizm İşl.Tic.Aş.
LEVENT	AKÇALI	Akçalı İnş. Müh San ve Tic.Ltd.Şti.
ADNAN	CİNSTAŞ	Abidin Kuyumculuk Ltd.Şti.
ANIL	YÜKSEL	Anıl Yüksel Boya Hırd.İnş.Malz.San ve Tic.Ltd.Şti.

**RÜZGAR
SANTRALLERİ
KURMAYA
DEVAM
EDİYORUZ...**



**Bilgin Enerji - Mazı III RES
Çeşme - İzmir**



**Zorlu Enerji - Rotor RES
Osmaniye**

NAKLIYE - VİNÇ - MONTAJ



**KUŞGÖZ İZMİR VİNÇ KİRALAMA
VE NAKLIYE HİZ. A.Ş.**

www.izmircrane.com

ÇOCUKLARIMIZLA GELECEĞE KOŞUYORUZ



Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) tarafından İzmir Kalkınma Ajansı Sosyal Kalkınma Mali Destek Programı kapsamında hazırlanan ve kabul edilen '**Çocuklarımızla Geleceğe Koşuyoruz**' adlı proje için, pilot bölge olarak seçilen Urla'da çalışmalarına başladı.

Projenin amacı; çocukları yaşama ve okula hazırlamak, yaratıcı düşün-

me ve problem çözme yeteneklerini geliştirmek, iletişim ve sunum yapma yeteneklerini geliştirmek, kişisel gelişimi ve liderliği teşvik etmek ve çocuklara yaşam boyu öğrenme sevgisi aşılamayı, okul öncesi okullaşma oranını artırmayı hedeflemektedir.

Urla ilçesinde EGİAD tarafından yaptırılan '**EGİAD İlköğretim Okulu**' 2004 yılında tamamlanarak Milli

Eğitim Bakanlığı'na bağışlanmıştır. Eğitimin altyapısına hizmet etmeyi bir görev bilen EGİAD, eğitimdeki gerçek gelişimin aynı zamanda eğitimin üst yapısına yatırım yapılması gerektiğine, daha doğru bir deyişle eğitim faaliyetlerinin geliştirilip çeşitlendirilmesine, kalitesinin artırılmasına, eğitim programlarının içerik zenginliğine kavuşmasına inanmaktadır.



Bu sebeple ‘Çocuklarımızla Geleceğe Koşuyoruz’ Projesinin Koordinatörü İlker SABUNCU’nun önderliğinde, Proje Uzmanı Sinem ÖZUSTA, Proje Eğitim Uzmanı Psikolog Ferhan BIÇAKÇILAR’ın danışmanlığında, gönüllü proje uzmanları Çağıl MOHAN ve Nükhet SERİNYE’in desteği ile 9 aylık yoğun bir çalışma yürütülmeye başlandı.

Gelecek, okul öncesi eğitimle başlar...

Proje ekibi, proje ile ilgili düşüncelerini şöyle paylaştı;

“Okul öncesi dönemde hem çocuk hem de aile okula hazır olursa, çocuk okula hazır başlayacak; bu da çocuğun okula devamını, başarısını, ilerlemesini sağlayacak ve kendine güvenini artıracaktır. Okuldaki başarı, çocuğa erişkin yaşamı için belirli sosyal ve bilişsel beceriler kazandıracaktır ki neticede çocuğun yaşamda daha başarılı olmasını sağlayacaktır. Dolayısıyla gelecek kuşaklar, daha iyi yetiştirilecektir. Sadece aileye bırakılmış bir okul öncesi eğitim, bu sonuçlara ulaşmayı güçleştirmektedir. Aynı zamanda kaliteli bir eğitimin de çocuklara verilmesi gerekecektir. Kaliteli bir eğitim ise iyi eğitilmiş ve istekli öğretmenleri, kalabalık olmayan, gerekli ve ye-



terli miktarda eğitim malzemesi ile donatılmış sınıfları, ihtiyaçlara uygun eğitim program ve yöntemleri kapsamaktadır. Bu bağlamda, Urla ilçesinde başlattığımız çalışma ile eğitimcilere verilecek eğitim programı ile okul öncesi eğitimin kalitesi arttırılacak, ayrıca okul öncesi eğitim çağına gelmiş çocukların ailelerine okul öncesinin eğitimin önemini anlatılacağı seminerler düzenlenecek ve bölgede okul öncesine devamlılık oranının arttırılması hedef alınacaktır. Bunun yanı sıra bölgedeki okulların donanım ve ihtiyaçları tespit edilecek ve iyileştirilmesi için hareket planı belirlenecektir.

Bu amaçlara ulaşılması için bölgedeki tüm okul öncesi öğretmenlerine 4’er günlük eğitim seminerleri düzenlenmiş ve belirli aralıklarla da aile katılım seminerleri planlanmıştır.

tır. Amaç, sürdürülebilir bir proje yürütmek, ayrıca okul öncesi lehine bir farkındalık oluşturarak bu pilot çalışma ile örnek tayan etmektedir”.

Türkiye’nin geleceği için bu projemiz ülke geneline yayılmalıdır

İZKA desteği ile başlayan projenin yerel iştirakçileri Urla Halk Eğitim ve EĞİAD İlköğretim Okulu’dur. Ancak projenin en başından beri Urla bölge halkı ve tüm protokol ve yönetim birimleri projeye sonuna kadar sahip çıkarak en büyük destekçileri olmuştur. Amaç, bu örnek projenin diğer sivil toplum kuruluşlarının da katkılarıyla sürdürülebilir bir anlayışla gelişerek tüm Türkiye’de yaygınlaştırılarak devam etmesi olacaktır. ■



Sinem Özusta, M.İlker Sabuncu, Çağıl Moğan



‘Mikro Eğitim Programı’

Ege İhracatçı Birlikleri tarafından hayata geçirilen ‘Mikro Eğitim Programı’ kapsamında **İhracatta Devlet Yardımları** konulu Seminer, Uzman Nigar Semerci tarafından EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Üyelerimizin ve üye çalışanlarının davetli olduğu seminerde Devlet yardımları ile ilgili ayrıntılı bilgi verilmiştir.

2 Kasım 2009



‘Hayat Okulu’

İZKA Mali Destek Programı kapsamında faaliyetlerine başlayan EGİAD ‘**HAYAT OKULU**’ Projesinin Açılış Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Toplantıda açılış konuşması, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sn.Temel Aycan Şen tarafından yapılmıştır. EGİAD ve çalışmaları konusunda bilgi veren Sayın Şen, projenin önemine değinerek, proje kapsamındaki eğitimlerin öğrencilerimiz için iş hayatında önemli bir kazanım olacağını vurgulamıştır. Proje koordinatörü Sayın Sena Zorlu’nun sunumu ile devam eden toplantıda projenin içeriği konusunda bilgi verilmiş, bu kapsamda yeralan eğitimlerle ilgili ayrıntılar anlatılmıştır. Projenin hedef kitlesi olan 100’ü aşkın meslek yüksekokulu öğrencisi, proje ekibi, EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, İzmir Kalkınma Ajansı’ndan bir yetkili ve Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi’nden Doç.Dr. Ünal Rıza Yaman’ın katıldığı Açılış Toplantısı toplu fotoğraf çekimi ile sona ermiştir.

7 Kasım 2009



Yarım Asrı Aşkın Sürede Neler Yaptık ?



Satış, Servis, Yedek Parça, İkinci El,
YTD Sigorta Hizmetleri, TDT Autowax Hizmetleri



 **DUGLES A.Ş.**

Farkımız, 55 yıldır var olmamız...

Akçay Caddesi 253/2 Gaziemir İZMİR
Tel: 0 232 251 83 83 • Faks: 0 232 252 28 91
www.dugles.com.tr • bilgi@dugles.com.tr

Amatör Denizci Eğitimi

EGİAD ile Milli Eğitim Bakanlığı ve Liman Başkanlığına bağlı 'Özel Dönence Denizcilik ve Gemi Adamlığı Kursu' tarafından verilen Amatör Denizci Eğitimi, 3 hafta boyunca EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleşmiştir.

11 Kasım - 02 Aralık 2009



Mali Genel Kurul Toplantısı

Mali Genel Kurul Toplantısı EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleştirilmiştir. Divan Başkanlığı'nı Bedri Serter, üyelikleri ise Yamaç Ünsal ve Didem Gedik'in üstlendikleri toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, dönem faaliyetleri ile ilgili bilgi vermiş ve halihazırdaki projelerle ilgili hazirunu bilgilendirmiştir. Ardından Sayman Adnan Altuğ tarafından haziruna sunulan ve görüşülen EGİAD'ın 2009 bilançosu ve 2010 tahmini bütçesi oybirliği ile kabul edilmiş, aidatlarla ve diğer gerekli tüzük değişiklikleri ile ilgili gündem maddeleri görüşülmüş ve oybirliği ile kabul edilmiştir. Toplantı, Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemal Elmasoğlu'nun teşekkür konuşması ile sona ermiştir.

14 Kasım 2009



Türkiye'nin Amatörleri Fotoğraf Sergisi

Patikatrek, AFOD ve EGIAD İşbirliği ile düzenlenen Türkiye'nin Amatörleri Fotoğraf Sergisi açılışı EGIAD Dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. Çok sayıda fotoğraf severin katıldığı sergide, fotoğrafları yer alan 17 amatör fotoğrafçıya teşekkür belgesi takdim edilmiştir.

14 Kasım 2009





‘Çocuklarımızla Geleceğe Koşuyoruz’

EGİAD’ın İZKA Projelerinden ‘Çocuklarımızla Geleceğe Koşuyoruz’ Projesi kapsamında gerçekleştirilecek Büyük Aile Semineri öncesi, Urla’da ikamet eden, okul öncesi dönemde çocuğu olan aileler ziyaret edilmiştir. Proje gönüllü takımı tarafından gerçekleştirilen ziyaretlerde 80’i aşkın aileye konuk olunmuş ve ailelere yapılacak seminer ile ilgili bilgi verilmiştir.

15 Kasım 2009

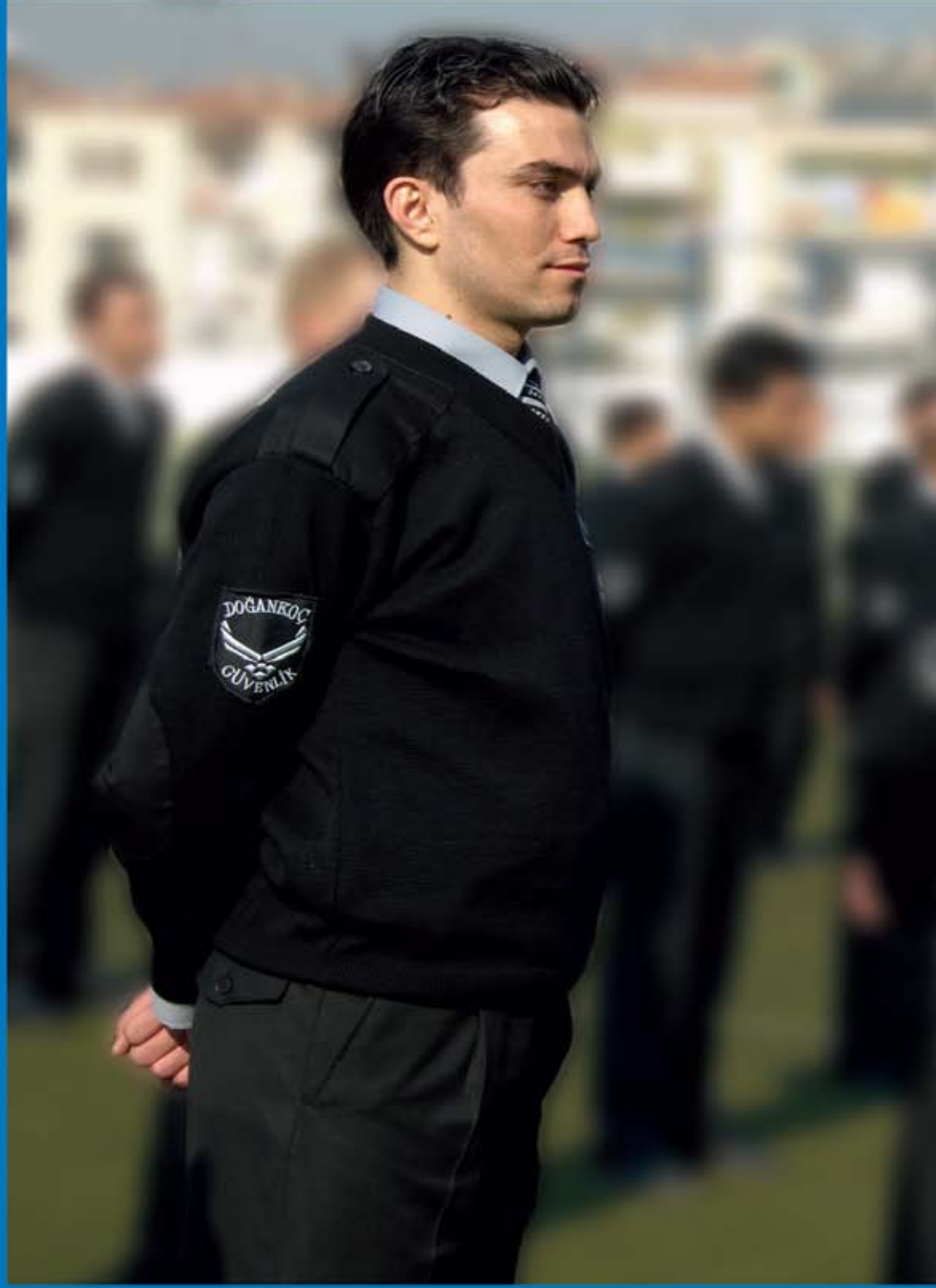


‘Ertuğrul Fırkateyni Deniz Dibi Kazı Çalışmaları Bilgilendirme Toplantısı’

16 Kasım 2009 BOSAV (Bodrum ve Karya Kültür ve Tanıtma Vakfı) ve Ertuğrul Fırkateyni Projesi Başkanı olan Tufan Turanlı’nın konuk konuşmacı olarak katıldığı ‘Ertuğrul Fırkateyni Deniz Dibi Kazı Çalışmaları Bilgilendirme Toplantısı’ EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleşmiştir. EGIAD üyelerinin, birçok arkeolog, tarihçi ve üniversitelerin ilgili bölümlerinden öğretim üyelerinin katıldığı toplantıda, Sayın Tufan Turanlı, Japonya’da batan Ertuğrul Fırkateyni’nin tarihteki önemini açıklayarak konuşmasına başladı. II.Abdülhamid tarafından Japon imparatoruna özel hazırlanmış hediyeler ile dostluk temennilerini iletmekle görevli olarak 1889 Temmuz’unda 11 ay sürecek seferine çıkarılıp, dönüş yolunda yakalandığı fırtına neticesinde 1890 Eylül’ünde Oşima Adası’nın ucundaki Kaşinozaki fenerinin dibindeki kayalara çarparak parçalanıp, batan; yaşlı ve yorgun Ertuğrul Fırkateyni’nin nasıl Türk-Japon dostluğunun temel taşı olarak kabul edildiğine dikkat çeken Turanlı, ‘2010 Türkiye’de Japon Yılı’ olması dolayısıyla düzenlenen etkinliklerde Ertuğrul Fırkateyni’nin en önemli argüman olacağını belirtmiştir. Ertuğrul’da görevli olan 650 kişilik mürettebat içindeki tüm şehit ve gazilerinin, günümüzde yaşayan ailelerine ulaşmak ve yürütülen bu kazı çalışmalarıyla mürettebatın anısını canlı tutmak hedeflerinde olduğunu vurgulayan Turanlı, “Şu ana kadar 19 şehit ailesi yakınına ulaşabildik. Daha fazla şehit ve gazilerin günümüzde yaşayan yakınlarına ulaşabilmek için çalışıyoruz. Şu ana kadar ulaşabildiğimiz az sayıdaki mürettebat yakınlarıyla birlikte yine Ertuğrul gibi bir okul gemisi olan STS Bodrum Okul Gemisi ile yapacağımız sergi-tanıtım gezilerinde özellikle bu konuyu da kamuoyu gündemine taşıyarak, diğer ailelere de ulaşmayı hedefliyoruz” şeklinde konuştu.

16 Kasım 2009

Klasik güvenlik hizmetinden daha fazlası...



DOĞANKOÇ
ÖZEL GÜVENLİK HİZMETLERİ

Genel Müdürlük
Kazım Dirik Mah. 187 Sk. No:27/6
Bornova - İZMİR
Tel: 0 232 343 37 14 * Faks: 0 232 343 36 92
info@dogankoc.com.tr

Yaşamınıza huzur katar...

www.dogankoc.com.tr



Bizbize Yemeği

EGİAD Yönetim Kurulu ile Komisyon Başkanları ortak toplantısı Konak Best Western Otel’de düzenlenen **Bizbize Yemeği** öncesi gerçekleştirilmiştir. Toplantıda, EGİAD faaliyetleri değerlendirilmiş ve planlanan faaliyetlerle ilgili görüş alışverişinde bulunulmuştur.

17 Kasım 2009

‘Bizbize Üye Kaynaşma Yemeği’

EGİAD Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen ‘**Bizbize Üye Kaynaşma Yemeği**’ Konak Best Western Otel’de gerçekleştirilmiştir.

17 Kasım 2009



‘Pratik Fotoğraf Çekim Teknikleri’

Patikatrek tarafından düzenlenen ‘**Amatör Fotoğrafçılık Eğitimi**’ EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Sayın Zeynel Aydın tarafından verilen eğitimde ‘**Pratik Fotoğraf Çekim Teknikleri**’ ve ‘**Fotoğrafta Kompozisyon**’ konuları üzerinde durulmuştur.

21 Kasım 2009



Yayın Danışma Kurulu toplantısı

EGİAD YARIN Dergisi Yayın Danışma Kurulu toplantısı Kaya Prestige Otel’de öğle yemekli olarak düzenlenmiştir. Yayın Kurulu Başkanı Sayın Reha Atakan’ın başkanlığında gerçekleşen toplantıda, EGİAD Yarın Dergisi son sayısı içeriği tartışılmış ve yeni sayıda yer alacak konular ve röportajlar ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuştur.

9 Aralık 2009



‘Genetiği Değiştirilmiş Ürünler’

EGİAD merkezinde, halen en merak edilen gündem maddesi; ‘Genetiği Değiştirilmiş Ürünler’ hakkında doğruları ve gerçekleri öğrenebilmemiz amacıyla, bu konuda ülke çapında otorite kabul edilen üniversite, medya ve kamu mensupları ile bir panel gerçekleştirilmiştir. Panele, Sabancı Üniversitesi Biyomühendislik Bölümü Öğretim Görevlisi ve GDO Bilgi Platformu Projesi Koordinatörü Prof. Dr. Selim ÇETİNEL, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarla Bitkileri Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof.Dr. Muzaffer TOSUN, İzmir Tarım İl Müdürlüğü Kontrol Şube Müdürü Muharrem ÖZDESTAN ve Tarım Merkezi yazarlarından Gazeteci – Yazar İsmail UĞURAL konuşmacı olarak katılmışlardır.

14 Aralık 2009



‘Şirketlerde Mali İşler ve Finans Biriminin Değişen Rolü’

Ege Genç İşadamları Derneği ve Pricewaterhouse Coopers işbirliği ile Swissotel Grand Efes İzmir- Smyrna Salonu’nda ‘**Şirketlerde Mali İşler ve Finans Biriminin Değişen Rolü**’ başlıklı bir seminer düzenlenmiştir. PricewaterhouseCoopers Türkiye Başkanı Cansen Başaran Symes ve EGİAD Başkanı E. Cemal Elmasoğlu’nun yaptıkları açılış konuşmalarının ardından seminerin ilk bölümünde ‘**CEO’ların CFO’lardan Beklentileri**’ ile PricewaterhouseCoopers’in gerçekleştirdiği ‘**Türkiye’de Mali İşler ve Finans Birimi Etkinliği -2009 Araştırması Sonuçları**’ paylaşılmıştır. İkinci bölümde ise seminerin konuk konuşmacıları; Yaşar Holding A.Ş. İcra Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Dr. Mehmet Aktaş, Vestel Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO Sayın Ömer Yüngül, UFE Uluslararası Finans Enstitüsü Yönetim Kurulu Başkanı ve Philip Morris Sabancı Sigara ve Tütüncülük San. ve Tic. A.Ş. Finans, Bilişim Hizmetleri ve İdari İşler Direktörü Sayın R.Taner Kerman, CMS Jant ve Makina Sanayii A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO Sayın Ünal Kocaman, Tesco Kipa Pazarlama Tic.ve Gıda San. A.Ş. CFO Sayın Erkan Serbülent Tabak, PricewaterhouseCoopers Direktörü Sayın Ali Aköz ‘**CFO’ların Değişen Rolü, Mali İşler ve Finans Biriminin Geleceği**’ hakkında görüşlerini aktarmışlardır. Seminer sonunda PricewaterhouseCoopers Türkiye Başkanı Cansen Başaran Symes ve EGİAD Başkanı E. Cemal Elmasoğlu, katılımcılara değerli katkılarından dolayı teşekkür etmiş ve TEV burs sertifikası sunmuşlardır.

17 Aralık 2009



Bizbize Yemeği

EGİAD Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen **Bizbize Yemeği**, KARACA Otel’de gerçekleştirilmiştir. EGİAD üyelerinin ve eşlerinin katıldığı gecede, canlı müzik eşliğinde yeni yıl kutlaması yapılarak üyelerimiz keyifli saatler geçirmişlerdir.

23 Aralık 2009





‘Sektör Bilgilendirme Toplantıları’

EGİAD, her sektörde çok sayıda üyesi bulunması nedeniyle ‘Sektör Bilgilendirme Toplantıları’ düzenlemektedir. 2010 yılının ilk toplantısı, İnşaat sektöründe yapılmış, toplantıya İzmir Ticaret Odası İnşaat Sektör Kurulu Başkanı Sayın Necip NASIR konuşmacı olarak katılmıştır. İnşaat sektöründeki güncel sorunların ele alındığı toplantıda EGİAD dahil 14 sivil toplum örgütü tarafından oluşturulan Sektör Platformu’nun son dönemde Ankara ve İzmir’de çeşitli temaslarda bulunarak gündeme taşıdığı ‘sığınak zorunluluğunun kaldırılması’ konusundaki çalışmalar hakkında bilgi verilmiştir.

14 Ocak 2010



AIESEC

1967 yılından beri İzmir’de faaliyet gösteren dünyanın en büyük eğitim ve öğrenci değişim organizasyonu AIESEC’in Yöneticileri EBSO Geçmiş Dönem Başkanı Sayın Tamer TAŞKIN’la beraber EGİAD Yönetim Kurulu’nu ziyaret etmişlerdir. Tamer Taşkın, şubenin kuruluşundan bu yana destek verdiği ve danışmanlığını üstlendiği AIESEC’in son dönem faaliyeti ve programın yararları hakkında geniş bilgi vermiştir. Toplantıda EGİAD ve AIESEC’in daha sıkı işbirliği içerisinde olması ve değişim programına EGİAD üyelerinin destek vermesi konularında anlaşmaya varılmıştır.

15 Ocak 2010

*Sisus'ta
sonsuzca kadar
"EVET"*

Sisus Hotel, ortak bir geleceğin ilk adımlarını atarken mutluluğunuzu hayallerinizdeki düğün ile süslemek ve tüm sevdikleriniz ile paylaşmak için yanınızda...



EGİAD İlköğretim Okulu öğle yemeği

EGİAD Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından organize edilen EGİAD İlköğretim Okulu öğle yemeği, üyelerimizden Tolga TÜRKER'in sahibi olduğu PizzaPizza'nın sponsorluğunda gerçekleştirilmiştir. EGİAD üyelerimizin ve Yönetim Kurulunun katıldığı yemekte öğrencilerle beraber öğle yemeğinde bir araya gelmiş ve okul müdürü Serdar Tüzemen'den okul ihtiyaçları ile ilgili bilgi alınmıştır.

20 Ocak 2010



Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu

Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu (TÜGİK) Genel Kurul toplantısı Ankara TOBB Ekonomi Üniversitesi'nde gerçekleştirilmiştir. EĞİAD delegelerinin ve tüm EGİFED delegelerinin katıldığı seçimli Genel Kurul sonucunda EGİFED (Ege Genç İşadamları Federasyonu) ve EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı **Cemal ELMASOĞLU** ile EGİFED ve EĞİAD Geçmiş Dönem Başkanı **Fatih DALAN** TÜGİK Yüksek İstişare Kurulu Üyeliklerine seçilmişlerdir. EGİFED'i TÜGİK Yönetim Kurulu'nda **Kenan DOĞAN** başkan vekili olarak temsil edecektir. TÜGİK seçimlerinde İç Anadolu Genç İşadamları Federasyonu (İÇGİAF) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan KARALAR ve Marmara Genç İşadamları Federasyonu (MARGİF) yönetim Kurulu Başkanı Erkan GÜRAL aday olmuşlar, seçimi Erkan GÜRAL kazanmıştır. EĞİAD, BAĞİAD, MAGİAD, AKGİAD, DEĞİAD, NAZGİAD ve MİĞİAD'dan oluşan EGİFED, Cemal ELMASOĞLU başkanlığında büyük bir üye çoğunluğu tarafından Ankara'da 2 yılda bir yapılan seçimlere katılmışlar ve bu vesile ile TÜGİK üyesi olan diğer genç işadamları dernekleri ile yakın temaslarda bulunmuşlardır.

23 Ocak 2010





EGİAD Happy-Hour

EGİAD Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından organize edilen EGİAD Happy-Hour Ege Palas Oteli'nde gerçekleştirilmiştir.

27 Ocak 2010

Yarını bugünden yaşamaya hazır mısınız?



 elmas
group
LOGISTICS
service beyond expectation...





kağıt,
özü doğadan...

enkaya®
Kağıt

Enkaya Kağıt Sanayi A.Ş.
Mithatpaşa Cad. No:312 K:I D:3 Karataş / İZMİR
Tel: 0090 (232) 425 28 19 - 441 85 49 - 482 23 92
Fax: 0090 (232) 441 85 49

www.enkayakagit.com - www.enkayakagit.com.tr



Cevher

1955

D ü n y a
o t o m o t i v
d e v l e r i n i n
t e r c i h i C e v h e r ,
5 5 y a ş ı n d a !

35'in üzerinde dev markaya hizmet veren Cevher Grubu, motor, aktarma organları ve askı donanım parçalarına jant ile katkı koyarak "powertrain"e alüminyum parça tedarikinde dünya liderlerinden biri olmayı amaçlıyor.



CEVHER

2010

www.cevher.com

