



EGİAD

# Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Ocak 2011 Sayı: 28



**Yeni  
dönem  
yeni bir yıl  
yeni umutlar**

**Sektör:  
Perakende**  
Türkiye  
AVM'nin yatırım  
üssü oluyor

ISSN 1304-3269



**Başarı  
Öyküsü**  
Gürcan ORAL

**Kuşaktan  
Kuşağa**  
Bedri - Yağız SERTER

**İzmir  
Penceresinden**  
Sancar MARUFLU

“ Hayat Buna Değer ”



## FOLKART bayraklı

200 metre yüksekliğinde 40 kattan oluşan;  
Bünyesinde alışveriş alanları,  
70 m<sup>2</sup> ile 1200 m<sup>2</sup> arası ofis,  
70 m<sup>2</sup> ile 250 m<sup>2</sup> arası residence ve  
doktor muayenehane standartlarına uygun  
özel alanlar barındıran

PRESTİJ PROJEMİZ ...

**ÇOK YAKINDA  
SATIŞA SUNULACAKTIR ...!**

Bilgi için : 0 332 444 2 278 – 444 2 ART



## FOLKART narlıdere

SINIRLI SAYIDA KALAN DAİRELERİMİZ  
İÇİN İNANILMAZ FİYAT  
KREDİ VE ÖDEME AVANTAJLARINI KAÇIRMAYIN

Satış Ofisi : 0 232 239 80 00

HAZİRAN  
2011  
teslim



## FOLKART mavişehir

ÖRNEK DAİRELERİMİZ ZİYARETİNİZE HAZIR

Satış Ofisi : 0 232 239 66 22

**VOLVO İLE YAŞANACAK ÇOK ŞEY VAR. SÜRPRİZLERLE DOLU BİR ŞEHİR TRAFİĞİ. DALGIN BİR YAYA. ANİDEN YOLDA BELİREN GÖZ ALICI BİRİ. OTOMOBİLİNİZİN SİZDEN ÖNCE ONLARI FARKEDİP DURACAĞINI BİLMENİN VERDİĞİ GÜVEN VAR. BU YÜZDEN OTOMATİK FRENLEME VE YAYA ALGILAMA SİSTEMİ İLE YENİ VOLVO S60 VAR.**

VOLVO'NUN TERCİHİ 



**VOLVO S60. ÇILGIN AMA NEREDE DURACAĞINI BİLİR!**  
**ÇILGINVOLVO.VOLVOCARS.COM.TR**

[volcar.com.tr](http://volcar.com.tr)

Volvo. for life



**VOLCAR**  
OTOMOBİL VE YEDEK PARÇA  
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İSTANBUL VOLCAR ALTUNIZADE (0216) 651 25 25  
İZMİR VOLCAR GAZİEMİR (0232) 264 84 84  
İZMİR VOLCAR KARŞIYAKA (0232) 361 03 00

# İçindekiler Ocak<sup>11</sup>

## 5 BAŞKAN

### 7 YAYIN YILDIZLARI

#### KAPAK KONUSU / TÜRKİYE EKONOMİSİ 2010-2011

- 8 Türkiye yeni yıldan umutlu
- 18 Akdeniz'in Yıldızı Yeniden Parlayacak mı?
- 22 DEMİRTAŞ: Ülkemiz krizi geride bıraktı, ancak dünya ekonomileri 2011 yılında da zorlanacak
- 23 YORGANCILAR: 2010 krizden toparlanma yılı oldu
- 24 KESTELLİ: Türkiye küresel bir aktöre dönüştü  
TÜRKMENÖĞLU: 2010 yılı krizin yaralarını sarmakla geçti, 2011'de etkilerini hissedeceğiz
- 26 MUTLU: Esnafın umudu 2011 yılına kaldı
- 30 TBB: 2010 yılında kredi hacmi büyüdü 2011'de de devam etmesi bekleniyor
- 32 YASED: 2011 yılı Türkiye için büyüme beklentisi 4,5
- 34 VOB: 2011 yılında opsiyon sözleşmelerinin de İşleme açılmasıyla daha önemli ve büyük bir borsa olacağız

#### SEKTÖR/PERAKENDE

- 36 Türkiye AVM'nin yatırım üssü oluyor
- 43 Teknoloji Marketler Türkiye'de büyük rekabet yaşıyor
- 46 PwC: "Türkiye'de AVM yatırımları 2011'de devam edecek"
- 50 AYD: Hedef; 2015'te 50 milyar \$'lık yatırım değerine ulaşmak
- 52 BMD: TL mi? Dolar mı? Euro mu? AVM kiralalarında döviz kuru bilmececi
- 58 Türkiye'nin Parlayan Yeni Yıldızı; Perakende Sektörü

#### ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ

- 68 Galleria
- 70 Selway Outlet Park
- 74 Ege Park Balçova
- 76 Forum Bornova
- 78 Alışveriş merkezlerinde yeni trend Yaşam Merkezi olmak

#### BAŞARI ÖYKÜSÜ / GÜRÇAN ORAL

- 82 'Simcity'i gerçeğe dönüştürdü, AVM'lere 'Odak'landı, 'Agora' ile büyüdü

#### KUŞAKTAN KUŞAĞA / BEDRİ VE YAĞIZ SERTER

- 90 "İzmir, Ankara'dan uzak yaşıyor"

#### TARİH

- 96 İzmir Ticaret Odası

#### İZMİR PENCERESİNDEN / SANCAR MARUFLU

- 104 İzmir'in vefa sembolü Sancar Maruflu

#### KAPAK KONUSU

8



#### SEKTÖR/PERAKENDE

36



#### BAŞARI ÖYKÜSÜ

82



#### İZMİR PENCERESİNDEN

104



**İmtiyaz Sahibi**

**EGİAD adına**

**Yönetim Kurulu Başkanı**

Temel Aycan Şen

**Yayın Yıldızı Gurubu**

Adnan Altuğ

Erol Duran Tantekin

Mahru Gürel

Nilgün Öztürk

Özüm İter Demirci

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**

**ve Yayın Koordinatörü**

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

**Yayın Danışma Kurulu**

Ahmet Yener Özkesen, Ahmet Kaplan,

Ali Ekber Yıldırım, Arda Küğükerçiyes,

Aydın Bilgin, Betül Elmasoğlu,

Bülent Zarif, Can Bosor, Cemal Sevgi,

Cemalettin Özdoğan, Çetin Gürel,

Deniz Sipahi, Erol Yaraş,

Gönül Soyoğlu, Hamdi Türkmen,

Hasan Ege Tütüncüoğlu, Hilmi Çınar,

İlhan Bilgehan, İlyas Özgüven,

İsmail Uğural, Kemal Ertan, Mehmet Akyar

Merih Ak, Muammer Başkan, Nazif Ulusoy,

Necati Bahçeci, Nedim Atilla, Nevzat Dönmez,

Orkan Sözer, Ömer Dinçer,

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, Reha Atakan,

Selim Türsen, Serap Zeybek İhlamur

Serdar Kızık, Sunay Akça Sun,

Şebnem Bursalı, Turan Gökşan,

Ufuk Türkyılmaz

**Yönetim Yeri**

Punta İş Merkezi 1456 Sokak No:10 Kat:8

Alsancak / İZMİR

Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx

egiad@egiad.org.tr

www.egiad.org.tr

**Röportaj ve Editoryal Hazırlık**

M. Cemal Tükel, Seda Gök, Esra Seyirden,

Nihal Özken, Kutay Gürocak

**Tasarım ve Baskı**

**Görsel Yönetmen**

Nefise YILDIZ TORUN

**Basım Yeri**

**Tükelmat A.Ş.**

1571 Sokak No:16 Çınarlı/İZMİR

Tel: (232) 461 96 42

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın

organıdır. Dergide yayınlanan

görüşler ilgili yazarlara ait olup

EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz.

İzinsiz alıntı yapılamaz.

ISSN 1304 – 3269

**Baskı Tarihi**

21 Ocak 2011

Yerel süreli yayın

**112 İNSAN KAYNAKLARI**

Günümüzde Yönetim ve Liderlik

**116 YENİ UFUKLAR**

Güney Afrika Türk işadamlarını bekliyor

**122 KÜLTÜR SANAT**

Sahne tozunu, bir yuttu, pir yuttu

**128 HUKUK**

İş sağlığı ve güvenliği ile ilgili yeni standartlar

**132 GEZELİM GÖRELİM**

Kula

**136 SPOR**

Buz pateni

**142 TEKNOLOJİ**

Blackberry

**146 FAYDALI BİLGİLER**

Incoterms 2010;

Uluslararası Ticaretin Temel Kuralları Değişti

**148 SPOR TARİHİ**

Karşıyaka Spor Kulübü

**154 FAYDALI BİLGİLER**

İş-Yaşam Dengesi

**156 MODA**

"Görüntü kokusu"

**158 ÜYELERİMİZİ TANIMALIM**

**164 FAALİYETLERİMİZ**



# VOB

VADELİ İŞLEM VE  
OPSİYON BORSASI

Daha rekabetçi ve  
sağlam ekonomi için  
etkin finansal risk yönetimi!

Etkin risk yönetimi için  
VOB!

[www.vob.org.tr](http://www.vob.org.tr)  
[www.vobnedir.org](http://www.vobnedir.org)

### **Değerli EGİAD Yarın Okuyucuları;**

Yeni bir EGİAD döneminde üstlenmiş olduğumuz görev için başta EGİAD'ın gerçek sahipleri üye dostlarımız olmak üzere destek veren herkese şükranlarımızı sunuyoruz.

11. Dönem Yönetim Kurulu olarak sorumluluklarımızın farkında olarak derneğimizin ulaştığımız başarı çitasını daha da yukarıya çıkarabilmek için var gücümüzle çalışacağız. Bu anlamda 20. yılını kutlayan derneğimizin bugünlere ulaşmasında payı olan, başta bayrağı devraldığımız Geçmiş Dönem Başkanımız Sayın Cemal Elmasoğlu ve 10. Dönem Yönetim Kurulu arkadaşlarımız olmak üzere, Yönetim Kurulu Başkanlarımız ve Yönetim Kurullarına, Danışma Kurulu Başkan ve üyelerine teşekkürü bir borç biliriz. Ekip olarak sahip olduğumuz iş ve dernek tecrübelerimize güveniyor, daha iyisini yapmak için başta üyelerimiz olmak üzere katkı koyacak tüm taraflarla işbirliği içinde olmaya çalışıyoruz.

6 Kasım 2010 tarihinde seçilen Yönetim Kurulumuz ilk iş olarak EGİAD'ın gururu olan Yarın Dergimizin hazırlıklarına başlamış ve bu amaçla Yayın Yıldızı Grubu'nu oluşturmuştur. Geçmiş dönemde bu görevi özeri ile yürüten Yayın Kurulu Başkanı üyemiz Sayın Reha Atakan, Nurten Akyazılılar ve SBA firması yetkilileri üyemiz Mustafa Köstepen, Emre Sarıgedik ve Bahadır Ülküsayar ile emeği geçen herkese teşekkür ederiz.

Şu anda elinizde olan dergimiz de yine bir ekip çalışmasının en güzel örneğidir. EGİAD Yarın, yeni yüzü ve zengin içeriği ile değerli üyemiz Cemal Tükel'in liderliğinde Tükelmat'ın usta haber, tasarım ve basım ekibinin eseri olarak ortaya çıkmaktadır.

İçerik ve reklam çalışması amatör ruhla profesyonel kaliteyi bir araya getiren çok dinamik bir ekip olarak EGİAD'ın içinden doğan Yayın Yıldızı Grubu'nun sorumluluğunda yürümektedir. Yönetim Kurulu üyemiz Nazif Ulusoy başta olmak üzere büyük bir özeri ve heyecanla çalışan üyelerimiz Nilgün Öztürk, Adnan Altuğ, Özüm İter Demirci, Mahru Gürel ve Erol Tante-kin arkadaşlarımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz.



Yayın Yıldızı Grubu'na destekleriyle dergimizin içeriğine önemli katkılar sağlayan üyemiz Hasan Ege Tütüncüoğlu'na da teşekkür ediyoruz.

### **Değerli EGİAD Yarın Dostları,**

Bu dönemde dergimizde İzmir'i ve Ege'yi daha çok bulacaksınız. Dönemimizdeki tüm söylem ve faaliyetlerde olacağı gibi, adımıza yakışır şekilde "Gençlik ve İş Adamlığı" ön planda olacak. Birbirinden değerli konuk yazarların görüşlerini; sektör analizlerini; önemli dosya konularını; kültür, spor ,sanat yazılarını ve derneğimizden haberleri bulacağınız EGİAD Yarın dergimizin üç ayda bir düzenli olarak hazırlanacak her sayısı yayınlandıktan sonra özel bir toplantı ile kamuoyuna tanıtılacaktır. Dergimizin yayın politikasının ana hatları her biri kendi alanında uzun yılların deneyimine sahip İzmir basın yayın dünyasının seçkin isimlerinin yer aldığı Yayın Danışma Kurulu tarafından belirlenmekte ve denetlenmektedir. Tarafsızlık, bilimsellik, etik değerlere saygı ve özgür düşünce temel ilkelerimizi oluşturmaktadır.

Her sayıda daha nitelikli bir dergi ile karşınıza çıkmaya çalışırken bizlere yapıcı eleştiri ve önerileri ile yön gösteren Yayın Danışma Kurulu en büyük katkı ve desteği sağlamaktadır. Kendilerine teşekkürü borç biliyoruz.

*2011 yılının size, ülkemize ve milletimize sağlık, mutluluk ve esenlikler getirmesi dileğiyle sevgi ve saygılar sunarım.*

**Temel Aycan Şen**  
Yönetim Kurulu Başkanı



# YOLCUSUNU EN ÇOK SEVEN HAVAYOLUYUZ

## Bu yüzden;

- 1 Bizde, koltuk seçtiniz diye ekstra 10 Lira ödemezsiniz. Atlasjet'te koltuk seçmek **Ücretsiz!**
- 2 Sırf üç beş kilo fazla bagajınız için ekstra 20 Lira ödemek zorunda bırakılmazsınız. Çünkü Atlasjet'te bagaj hakkınız **20 kg!**
- 3 Yolculuğunuzda size ikram edilen yiyecek ve içecek için sizden ekstra 10 Lira istenmez. Güler yüzlü hosteslerimizin nefis ikramları **Ücretsiz!**
- 4 Tüm bunların yanı sıra indiğiniz **Antalya, Adana, Bodrum, İzmir** havaalanlarından gideceğiniz yere kadar kullandığınız servis için 20 Lira ödemezsiniz. Biz, havaalanından gideceğiniz yere kadar sizi servislerimizle bırakırız. Hem de **Ücretsiz!**
- 5 Hangi fiyattan almış olursanız olun, biletinizi iptal ettirdiğiniz için hiçbir bedel ödemezsiniz. Uçuşunuza 12 saat kala bile biletinizi iptal ettirmek **Ücretsiz!**
- 6 Ayrıca eski, küçük uçakların sıkış tıkkış koltuklarında uçurmayız sizi. Atlasjet'in filosundaki tüm uçaklar Airbus ve Boeing, koltuk aralıkları **77 cm!**

Peki bunları neden mi yapıyoruz? Çünkü...

**Birincisi; biz yolcusunu en çok seven havayoluyuz.**

**İkincisi; ikinciyiz\*.**

\*Atlasjet, IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) üyeliğine kabul edilen ikinci Türk havayolu şirketidir.

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

7/24 TIKLAYIN UÇUN

444 3 387

7/24 ARAYIN UÇUN





### Değerli Okurlarımız,

Yayın Yıldızı ekibi olarak, 2002 yılı Temmuz ayından bu yana yayın hayatında yer alan EĞİAD Yayın Dergisi'nin, 28. sayısını sizlerle paylaşmanın heyecanını, mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Bugüne kadar gelen süreçte dergimizi, her seferinde birbirinden farklı ilgi çekici konular ve daha zengin bir içerikle kalitesinden ödün vermeden hazırlayarak sizlere ulaştıran Yayın Kurulu Başkanlarımız ve Yayın Danışma Kurulu üyelerimize ve özellikle geçmiş dönem yayın sorumluları Sayın Reha Atakan ve Nurten Akyazlılar ile emeği geçen tüm dostlarımıza şükranlarımızı sunuyoruz.

Yeni bir dönemle birlikte üstlendiğimiz görevi, en iyi şekilde yerine getirme arzusuyla, bundan sonraki süreçte de sizlerin ilgisini çekecek konu başlıkları ve içerikleri ile zevkle okuyacağınız nitelikte bir dergi hazırlamak üzere heyecanla yola koyulduk. Binlerce okuyucuya ulaşan dergimizin bugün geldiği nokta gerçekten çok önemli ve bunun bilinci ile bizler, emanet aldığımız dergimizin çitasını daha da yükseltmek için elimizden geldiğince uğraş veriyoruz. Daha önceki sayılarda yer almayan konulara ve konuk yazarlara yer vermek, tekrarlardan kaçınmak amacıyla, dergimizin bugüne kadar yayınlanan 27 sayısının hepsini detaylıca tekrar inceledik. Her alanda kalitenin artırılmasına ve iyileştirmeye yönelik bir politika yürüten derneğimizin bizlere kazandırdığı alışkanlıkla, dergimize gerek görsel ve gerekse içerik olarak daha neler katabileceğimizi araştırdık. Yayın Kurulu olarak amacımız, EĞİAD Yayın Dergisi'nin bundan sonraki süreçte de, bugüne kadar olduğu gibi çağdaş, tarafsız bir anlayışla, okuyucuların gereksinim ve beklentilerini karşılayan, Ege Bölgesi ve Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan gündeminde bulunan konuların ele alındığı, alanında yetkin kişilerin konuk edildiği, aynı zamanda renkli ve keyifli, görsel olarak rahat okunabilen, kaliteli ve profesyonel bir yayın olmasını sağlamaktır. Bu yolda siz okurlarımızın önerileriniz ve eleştirileriniz ile vereceğiniz katkılar bizlere ışık tutacaktır.

Dergimizin 28. sayısında ilgi göreceğini umduğumuz konular ve konuklarla karşınızdayız. "Sektör" konusunda Türkiye'de ve İzmir'de yatırım alanında hızla yükseliş gösteren, perakende sektöründeki önemi her geçen gün artan AVM'leri ele aldık.

Ayrıca dergimizin bundan sonraki sayılarında, "Tarih" konu başlığı altında, sizlerle İzmir'imiz ve bölgemizle ilgili olarak ilgi çekici tarihi olayları, kişileri ve önemli kurumların tarihi süreçlerini paylaşmak istiyoruz. Bu sayımızda bu kurumların en eskisi olması itibarı ile, kuruluşunun 125. yılını kutlayan İzmir Ticaret Cdası'na yer verdik.

Çte yandan "Spor Tarihi" konu başlığı altında İzmir'deki spor kulüplerimizi her sayıda sizlere tanıtmak istiyoruz. 28. sayımızda, İzmir'in ilk spor kulübü olması nedeniyle Karşıyaka Spor Kulübü'ne yer verdik. İzmir Penceresinden köşesinde, kentimizin simge isimlerinden Sayın Sancar Maruflu sizlere sesleniyor. Kendisiyle yapılan söyleşi ve ayrıca yine birbirinden değerli konuk yazarlarımızı, çok keyifle okuyacağınıza inanıyoruz.

Dergimizde bir yenilik daha yaparak sosyal sorumluluk adına, toplum yararına faaliyet gösteren; yardım dernekleri, kurumları ve vakıfları desteklemek amacıyla ilanlarını ücretsiz yayınlamaya karar verdik. Başlangıç olarak bu sayımızda 'Otizm Derneği'nin (CDER) ilanını yayınlıyoruz.

Kısacası bu sayımızda sizleri güzel bir yolculuğa çıkarıyoruz. Umarız keyif alırsınız.

Dergimizin bu sayısına hiçbir karşılık beklemeden katkı koyan tüm konuklarımıza, yıllardır olduğu gibi bu sayımızın hazırlanmasında da özveriyle çalışan, büyük emek veren Genel Sekreterimiz ve Hocamız Sayın Mustafa TANYERİ'ye teşekkürlerimizi sunuyoruz.

*Umutla girdiğimiz yeni yılda her şeyin gönlünüzce olmasını diliyoruz. Saygılarımızla.*

Enel D. Malru Nilgün Özüim Adnan  
Tantekin Gürol Özlürk Altu Domirci Altuğ

START



loading...



motion sensor activation

```
10100100100101  
10670110561201  
14710001010120  
01001011>>011
```

temperature 37



# Türkiye

## yeni yıldan umutlu

### Hedef, yaşayan ve gelişen bir yatırım ekonomisi

Peki, bu noktaya neden ve nasıl gelindi? Aslında bunun tek bir cevabı bulunmuyor. ABD finans sektöründe başlayan ve vatandaşın ismini bile söylemekte zorlandığı 'Mortgage' ile başlayan küresel kriz önce bankaları ardından da piyasaları etkilerken; yaşanan borç sarmalı ve hissedilen 'korku' havası yatırımdan istihdama ihracattan ithalata kadar birçok alanda kendini gösterdi. Bundan sonra ise serbest piyasa ekonomisini savunan en liberal ülkelerin bile yeri geldiğinde devletçi bir yaklaşım içinde ekonomi argümanlarını hayata geçirdiği bir döneme girildi. Tabi ki bu dönemde herkes kendi içine dönüp muhasebesini yaparken; Türkiye'de de sanayicisinden tüccarına esnafından memuruna kadar birçok kesim bu işten nasibini almış oldu. Aslında bu süreçte,

taşıyamayacakları kadar taşı eteklerine dolduranların olduğu global bir balonun var olduğu da ortaya çıkmış oldu. Bilge insan edasıyla ülkelere ve uluslar arası kurumlara kredi notu veren kurumların ne kadar güvenilir olduğu; buna göre yatırım kararı alan yatırımcıların da ne kadar yanıldığı yine bu noktada ortaya çıktı. Elbette ki, uzun uzadıya açıklamalar yapmak da olası ama yeni yıla girerken Türkiye ekonomisinin yeniden canlanmaya başladığı da bir gerçek. 2008 ve 2009 yıllarında uğradığı ekonomik kayıp ve zararları 2010 boyunca kapatmak için uğraşan Türkiye, 2011 yılını ise daha iyimser bir hava içinde geçirecek gözüküyor. Türkiye'nin yeni yıldaki beklenti ve hedeflerini, İzmir'in geleceğine ilişkin planlamaları siz değerli "EGİAD Yarın" okuyucuları için araştırdık.

#### EKONOMİDE PLANLAMA VE BEKLENTİLER

Türkiye, 2007-2013 yıllarını kapsayan ve Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından hazırlanan '9.Kalkınma Planı' ile sürdürülebilir bir büyümeyle ekonomisini güçlendirmeyi; yabancı yatırımları çekerek yeni istihdam olanakları yaratmayı, ihracat odaklı bir büyüme ile 2023 yılında dünyanın ilk 10 büyük ekonomisi arasına girmek için yol almayı hedeflemişti. Fakat yapılan kalkınma planının



Aslında dünya genelindeki ticaret hacminin artacağı yönündeki beklentiler bölgesel güç olma yolunda ilerleyen Türkiye için sevindirici gibi gözükse de; kriz öncesinde yaşanan pembe tablonun ortaya çıkması uzun yıllar alacağı benziyor.



hemen ardından yaşanan global kriz, her alanda olduğu gibi bu plandaki rakamları da bir nebze olsun revize etmeyi gerektirmiş; sıkı mali politikaların ve sektörel bazda teşvik ve paketlerin uygulanmasına çalışılmıştı. Bu süreçte 2001 yılında yaşadığı krizden kendine pay çıkartan ve dili yanan Türkiye, döviz kurunu sıkı şekilde baskı altına almış; özellikle ithalata dayalı ekonominin yavaşlamasını önlemek için iç tüketime hız vermeye çalışmıştı.

DPT'nin Dokuzuncu Kalkınma Planı'nın 2011 Yılı Programı'nda yaşanan süreçle ilgili olarak; gelişmekte olan ülkelerin, yaşanan krizden gelişmiş ülkeler kadar etkilenmediği belirtilerek; gelişmiş ekonomilerin yüzde 3,2 oranında küçüldüğü 2009 yılında yüzde 2,5 oranında bir büyüme performansı kaydettiği aktarılmıştı. Aynı planda bu farkın 2010 ve 2011 yıllarında da devam etmesi, gelişmiş ekonomilerin söz konusu yıllarda yüzde 2,7 ve yüzde 2,2 oranlarında büyüme kaydetmesi, gelişmekte olan ekonomilerde ise büyümenin yüzde 7,1 ve yüzde 6,4 ile yüksek seviyelerde devam etmesi beklendiğine dikkat çekilerek, "Dünya ekonomisinde canlanma büyük ölçüde beklentilerle uyumlu olarak devam etmekle birlikte, çeşitli risklerin varlığını koruduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde tüketim harcamaları, kriz sırasında alınan önlemlerle bir miktar canlanma göstermiş fakat söz konusu önlemlerin sona ermesi ile tekrar düşüşler



Gelişmiş ülkelerin tamamında işsizlikteki artış talebin canlanmasını ve büyüme hızını yavaşlatmaktadır. Bunun yanında işsizliğin gelmiş olduğu yüksek seviye nedeniyle, ekonomide gelir kaybına uyumun gecikmeli etkisinin talebe yansımaları ile talepte bir düşüş yaşanması ve büyümenin durması tehlikesi bulunmaktadır.

kaydetmiştir. Tüketici güveninin halen düşük seviyelerde seyretmesi ve düşen hane halkı gelirleri tüketimin artmasını engellemekte, gelişmiş ekonomilerde büyümenin pozitif fakat düşük seviyelerde gerçekleşmesine yol açmaktadır. Bu ülkelerin çoğunda kamu açıkları ve işsizlik yüksek seviyelerini korumaktadır. Söz konusu sorunlar, oluşturduğu sosyal baskının yanı sıra, yeni önlem alanını daraltmakta ve sürdürülebilir büyümeye geçiş için risk oluşturmaktadır. Bu ülkelerde büyümenin kalıcılığı için istihdam artış hızında bir yükselme yakalanması gerekmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerde ise yüksek büyüme ve istihdam artışları kaydedilmektedir. Bu ülkelerin finansal sistemlerinde ciddi sorunlar yaşamaması, krizden daha az etkilenmelerini sağladığı gibi, maliye politikası uygulamalarının daha rahat sonuca ulaşmasına imkan tanımıştır.

2009 yılında büyük düşüşler kaydeden petrol ve emtia fiyatlarının 2010 yılında artarak kriz öncesi düzeylerine yaklaşması, 2011 yılında ise küresel talebin bir miktar yavaşlaması ile yatay bir seyir izlemesi beklenmektedir. Petrol ve emtia fiyatlarındaki belirgin düşüşün yanı sıra talepte yaşanan daralma, 2009 yılında tüketici fiyat artışlarının tarihsel ortalamalarının oldukça altında gerçekleşmesine yol açmıştır. 2009 yılında gelişmekte olan ülkelerde tüketici fiyatları yüzde 5,2 oranında artarken, gelişmiş ülkelerde yüzde 0,1 gibi düşük bir oranda artmış, bazı gelişmiş ekonomilerde deflasyon riski ortaya çıkmıştır. Tüketici enflasyonunun, 2010 yılında ekonomik toparlanma ile 2009 yılına göre bir miktar artış gösterse de emtia ve petrol fiyatlarının enflasyonist baskı oluşturmaması, talebin düşük seyri ve atıl kapasitelerin varlığı nedeniyle uzun dönemli ortalamaların

altında kalması ve yıl sonunda gelişmiş ülkelerde yüzde 1,4 gelişmekte olan ülkelere ise yüzde 6,2 olarak gerçekleşmesi beklenmektedir. 2011 yılında ise büyümenin sürmesine karşın, talebin ılımlı bir seyir izlemesi nedeniyle dünya genelinde tüketici enflasyonunun 2010 yılına göre bir miktar yavaşlayacağı tahmin edilmektedir" ifadesine yer verildi.

## BEKLENTİLER ARTIŞ YÖNÜNDE

Aslında dünya genelindeki ticaret hacminin artacağı yönündeki beklentiler bölgesel güç olma yolunda ilerleyen Türkiye için sevindirici gibi gözükse de; kriz öncesinde yaşanan pembe tablonun ortaya çıkması uzun yıllar alacağına benziyor. DPT'nin bu planda dikkat çektiği en önemli başlıklardan birisi de bu oluyor. Şöyle ki, 2011 yılı programı için yapılan değerlendirmede, küresel ticarete canlanma olduğu belirtilerek, şu açıklamada bulunuluyor: "2010 yılında dünya ekonomisinde kaydedilen toparlanmanın en önemli sürükleyicisi olmuştur. 2009 yılında yüzde 11 oranında gerileyen dünya ticaret hacminin, 2010 yılında yüzde 11,4, 2011 yılında ise yüzde 7 oranında artması beklenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin ticaret hacimlerinin gelişmiş ülkelere göre 2009 yılında daha az gerilediği, 2010 yılında ise daha yüksek oranda arttığı görülmüştür. Söz konusu farkın 2011 yılında da devam edeceği ve gelişmekte olan ülkelerin daha yüksek ticaret hacmi artışı kaydedeceği öngörülmektedir. 2009 yılında belirgin düşüşler yaşayan ticaret fiyatlarının 2010 yılında söz konusu kayıpları bir ölçüde karşılamakla beraber kriz öncesi düzeylere ulaşamayacağı öngörülmektedir. 2009 yılında, ABD doları bazında yüzde 6,1 oranında gerileyen mamul mal fiyatlarının mevcut kapasite fazlası nedeniyle 2010 ve 2011 yıllarında sırasıyla yüzde 3,1 ve yüzde 1,4 gibi düşük oranlarda artması beklenmektedir. Gelişmiş ülkelerde 2009 yılında yüksek seviyelere ulaşan





işsizlik oranları 2010 yılında daha da yükselmiştir. 2009 yılında gelişmiş ekonomilerin tamamında yüzde 8 olarak gerçekleşen işsizlik oranının, 2010 yılı sonunda yüzde 8,4 olarak gerçekleşmesi Euro Bölgesi ve ABD ekonomilerinde ise sırasıyla yüzde 9,7 ve yüzde 10,1 ile yüksek seviyelere ulaşması beklenmektedir. Gelişmiş ülkelerin tamamında işsizlikteki artış talebin canlanmasını ve büyüme hızını yavaşlatmaktadır. Bunun yanında işsizliğin gelmiş olduğu yüksek seviye nedeniyle, ekonomide gelir kaybına uyumun gecikmeli etkisini talebe yansımaları ile talepte bir düşüş yaşanması ve büyümenin durması tehlikesi bulunmaktadır.”

#### **KAMU ve ÖZEL SEKTÖR HARCANABİLİR GELİRİ ARTIYOR**

Bu değerlendirmeler sonucunda özellikle ekonominin genel dengesi içinde kamu ve özel sektör harcanabilir gelirinin son üç yılda izlediği çizgi, ilginç bir tabloyu da ortaya koydu. Şöyle ki, Hazine Müsteşarlığı'nın Aralık ayı verilerine göre cari fiyatlarla kamunun harcanabilir geliri 2008 yılında 111 milyar 849 milyon TL iken; 2009'da 99 milyar 133 milyon TL'ye kadar geriledi. Aradan geçen bir sene içinde, yani 2010 yılı sonunda ise bu gelir 131 milyar 594 milyon TL; 2011 için ise 147 milyar 166 milyon TL olarak tahmin edildi. Özel sektörün ise son 4

yıllık harcanabilir gelirine bakıldığında 2008 yılında 830 milyar 677 milyon TL olan rakamın; 2009'da 844 milyar 372 milyon TL'ye yükseldiği görülürken; 2010 yılı sonunda bu rakamın 958 milyar 583 milyon TL olacağı öngörüldü. 2011 içindeki plan ise 1 trilyon 60 milyar TL olacağı yönünde. Peki Türkiye'nin kamu ve özel sektör harcanabilir gelirindeki son dört yıldaki tablosuna karşın dünyadaki durum nasıl? Aslında krizden çıkış için mali tedbirlerin alınması ve kamu açık ve borç stoklarının artması ciddi sıkıntıları da beraberinde getiriyor. Planda bu söz konusu artışların Yunanistan ve Portekiz gibi Avrupa ülkelerinde ulaştığı düzeyin AB ekonomisine ilişkin beklentilerin ciddi bir biçimde bozulmasına yol açtığı belirtilerek, “Kamu açıkları ABD ekonomisinde de oldukça yüksek düzeylere ulaşmakla birlikte, ABD ekonomisinde canlanmanın daha hızlı seyretmesi, kamu açığına ilişkin endişelerin arka planda kalmasını sağlamıştır. Gelişmiş ülkelerin genelinde 2011 yılında daha sıkı maliye politikalarının uygulanması beklenmektedir. Böylelikle, gelişmiş ekonomilerde, 2008 yılındaki yüzde 4,7 düzeyinden, 2009 yılında yüzde 10,1 düzeyine yükselen kamu açığının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla(GSYH)'ya oranının, gerçekleşmesi beklenmektedir. Söz konusu oranın 2010 ve 2011 yıllarında ABD'de yüzde 11,1 ve yüzde

9,7, Euro Bölgesi'nde ise yüzde 6,5 ve yüzde 5,1 olarak gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise, kriz öncesindeki güçlü mali yapıları nedeniyle kamu dengelerindeki bozulma oldukça sınırlı olmuş ve olumsuz ekonomik etkiler doğurmamıştır. Önümüzdeki dönemde gelişmiş ülkelerde kamu açıklarını azaltıcı politikalar öngörülmeyle birlikte, ekonomik canlanmayı yavaşlatmaması için açıkların tedrici bir biçimde azaltılacak olması, kamu borç stoklarının GSYH'ya oranlarının artmaya devam etmesine yol açacaktır. ABD'de 2008 yılında artmaya başlayan genel hükümet borç stokunun GSHY'ya oranını 2010 yılı sonunda yüzde 92,7'ye 2011 yılı sonunda yüzde 99,3'e, 2015 yılında ise yüzde 110,7 gibi yüksek bir orana ulaşması beklenmektedir. Söz konusu oranın Euro Bölgesinde ise 2010 yılında yüzde 84,1'e, 2011 yılında yüzde 87'ye ve 2015 yılında yüzde 89,3'e ulaşacağı tahmin edilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin kamu borç stoklarında önemli miktarda bir bozulma beklenmemekte ve önümüzdeki dönemde genel hükümet borç stokundaki artışın sınırlı kalacağı tahmin edilmektedir. Bütün bu veriler ışığında, dünya ekonomisinin 2010 ve 2011 yıllarında toparlanmayı sürdürmesi beklenmektedir. Gelişmiş ülkelerde tüketici ve yatırımcı güveninin düşük seyretmesini yanında, dünya



DPT'nin Dokuzuncu Kalkınma Planı'nın 2011 Yılı Programı'nda yaşanan süreçle ilgili olarak; gelişmekte olan ülkelerin, yaşanan krizden gelişmiş ülkeler kadar etkilenmediği belirtilerek; gelişmiş ekonomilerin yüzde 3,2 oranında küçüldüğü 2009 yılında yüzde 2,5 oranında bir büyüme performansı kaydettiği aktarılmıştı.



çapında krize karşı alınan önlemlerin oluşturduğu kamu dengelerindeki bozulmayı giderici uygulamaların hayata geçmesi ve parasal sıkılaştırmanın da başlamasıyla, 2011 yılında küresel büyümenin 2010 yılına göre bir miktar yavaşlayarak yüzde 4,2 oranında gerçekleşeceği tahmin edilmektedir" açıklamasında bulunuluyor.

### MALİ DİSİPLİN KORUNMALI

İş dünyasını tedirgin eden ve 2011 yılına ilişkin beklentileri artıran en önemli noktalardan birisi de seçim döneminin yaklaşmasıdır. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) '2010 Yılı Ekim Ayı Takvimi ve Öngörüler' başlıklı raporunda 2011 yılının bir değerlendirilmesi yapılarak, "Türkiye ekonomisinin küresel krizden en az hasarla ve hızlı çıkması ve yeniden büyüme sürecine girmesinin ardında yatan temel unsur sağlam kamu göstergeleri olmuştur. Bu nedenle ekonomik performansın sürmesi için mali disiplinin korunması önemli olacaktır. Mali kuralın uygulanmasından vazgeçildikten sonra kamu göstergeleri ve mali disiplin ile ilgili önemli araç bütçe olmuştur. 2011 yılı bütçesi ve makro ekonomik büyüklükleri seçim yılında uygulanacak mali disiplinin şiddetini yansıtacaktır. Hükümet muhtemelen sıkı mali disiplini sürdüren bir bütçe ile yerli yabancı ekonomik aktörlere güven verecektir. Böyle bir 2011 bütçesi faizlerin düşmesi ve TL'nin değerlenmesine katkı sağlayacak, ekonomik beklentilerde iyileşme süreci olacaktır." ifadesinde bulunulmuştur. Bu durum, yeni yılla birlikte sadece ekonominin değil, aynı zamanda politik argümanların Türkiye için önem kazanacağı olarak de yorumlanabilir.

### YURT İÇİ TALEP ARTIYOR

Yurt içi talebi ve üretimi artırmaya yönelik alınan önlemler, Türkiye ekonomisinin 2009 yılının ikinci çeyreğinden itibaren canlanma eğilimine girdiğini ortaya koyuyor. Bu eğilimin 2010 yılında zararlarını kapatmaya çalışan ekonomi için önemine dikkat çeken DPT 2011 planı, şu noktaların altını çiziyor: "Krizle karşı alanın mali ve parasal tedbirler sonucunda belirsizliklerin azalması, tüketici güveninin artması, kredi koşullarının iyileşmesi tüketim ve yatırım kararlarını olumlu yönde etkileyerek yurt içi talebi artırmıştır. Bu gelişmeler çerçevesinde 2009 yılının son çeyreğinde GSYH yüzde 6 oranında artmıştır. Böylece 2009 yılının tamamında GSYH'da daralma, beklentilerin altında kalarak yüzde 4,7 oranında gerçekleşmiş-

tir. Ekonomideki canlanma 2010 yılının ilk yarısında artarak devam etmiştir. Bu dönemde sanayi, inşaat, ticaret ve ulaştırma sektörlerinde yüksek oranda katma değer artışları kaydedilmiştir. Diğer taraftan talep yönünden canlanma, özel tüketim ve yatırımlardaki hızlı artıştan kaynaklanmıştır. Stoklardaki artış da büyümeye katkı sağlamıştır. Bunun sonucunda, yılın ilk yarısında GSYH yüzde 11 oranında artmıştır. Yurt içi talep ve üretimdeki artışın yılın ikinci yarısında hız kaybetmekle birlikte devam edeceği ve yılın tamamında GSYH'nin yüzde 6,8 oranında artacağı tahmin edilmektedir. Büyük ihtimalle büyüme hızı öngörülenin üzerinde gerçekleşecektir. 2009 yılında işsizlik oranı bir önceki yıla göre 3 puan artarak yüzde 14'e yükselmiştir. İşsizlik oranındaki hızlı artışta, sanayi sektörü istihdamında gözlenen yüksek oranlı daralmanın yanı sıra işgücüne katılım oranlarındaki yükselme neticesinde toplam işgücünün artması etkili olmuştur. Bu dönemde, tarım dışı istihdam yüzde 1 oranında azalırken; tarım istihdamının yüzde 4,5 oranında artması nedeniyle toplam istihdam yüzde 0,4 oranında artış göstermiştir. 2010 yılının ilk yarısında ise ekonomik aktivitenin öngörülenin üzerinde artış göstermesi, belirsizliklerin azalması ve istihdamın artırılmasına yönelik alınan tedbirler istihdam olanaklarını artırmış ve işsizlik oranını Temmuz dönemi itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre 2,2 puan azalarak yüzde 10,6 seviyesine gerilemiştir. İşsizlik oranındaki azalma, işgücüne katılma oranındaki artışa rağmen gerçekleşmiştir. 2010 yılı Temmuz dönemi itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre tarım dışı işsizlik oranı, 2,7 puan azalarak yüzde 13,6, genç nüfusta işsizlik oranı ise 3,7 puan azalarak yüzde 19,5 olmuştur. Aynı dönemler itibarıyla tarım dışı istihdam yüzde 5,8, ücretli ve yevmiyeli sayısı ise yüzde 7,8 oranında artış kaydetmiştir. İstihdam olanaklarındaki iyileşmeyle birlikte 2010 yılında işsizlik oranının yüzde 12, 2'ye gerilemesi beklenmektedir. Mevsimsel düzeltilmiş verilerle analiz yapıldığında küresel kriz öncesinde (2008 yılının ilk yarısında) yaklaşık yüzde 10 seviyesinde olan işsizlik oranının yüzde 14,8 ile 2009 yılının Nisan ayında en yüksek seviyesine çıktığı görülmektedir. Ancak yukarıda özetlenen nedenlerle işsizlik oranı bu zirve noktasından sonra sürekli bir düşüş göstererek 2010 yılının Temmuz ayında yüzde 11,7'ye gerilemiştir. Eylül ayında işsizlik oranı

# Tutkular mantıkla buluştu.



## 2.0 litre dizel otomatik 130 HP Opel Insignia, 69.200 TL.

Kalbinizin sesini dinleyin. Size Opel Insignia'nın nefes kesici tasarımından, heyecan verici performansından, şehir içi konforundan bahsedecek. Mantığınızı dinleyin. Size bütün üstün özellikleriyle Opel Insignia'ya sahip olmanın kolaylığından bahsedecek. Tutkularınızın peşinden gidin, sizi en mantıklı yere götürecek.



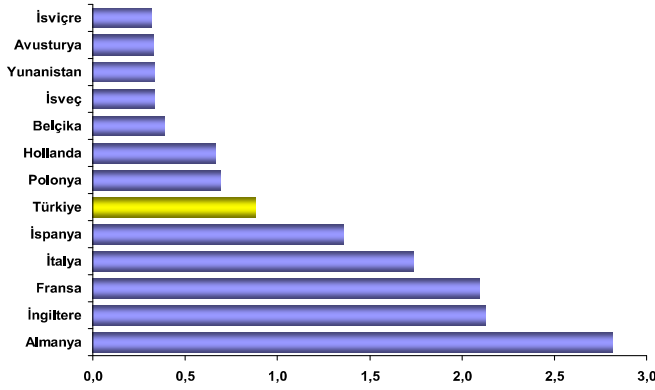
[www.opel.com.tr](http://www.opel.com.tr)

Ortalama yakıt tüketimi 5.9 lt/100 km. Ortalama CO<sub>2</sub> emisyonu 157 g/km.



Wir leben Autos.

## Avrupa'nın En Büyük Ekonomileri (2009 İtibarıyla Satın Alma Gücü Paritesine Göre GSYH, Trilyon Dolar)



Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü Raporu, Ekim 2010

geçen yılın aynı dönemine göre 2,1 puan düşerek yüzde 11,3'e indi. İşsiz sayısı 2 milyon 934'e geriledi."

### AZALAN CARİ AÇIK

Ekonomide başlayan canlanmanın bir sonucu olarak cari açığın finansmanında herhangi bir sorunun yaşanmadığına dikkat çekilen planda, yurt dışı kaynaklı belirsizliklerin azalması ile güven ortamının kendini göstermeye başladığına atıfta bulunuluyor. Planda, "2009 yılında ekonomideki daralmaya paralel olarak cari açığın milli gelire oranı bir önceki yıla göre 3,4 puan azalarak yüzde 2,3 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2010 yılının ilk aylarından itibaren yurt içi talep ve üretimdeki artışa paralel olarak ithalatın da hızlı bir artış eğilimine girdiği gözlenmiştir. İhracattaki artışın ise dış talepteki gelişmeler kapsamında sınırlı kalmasıyla cari açık artmaya başlamıştır. Uluslararası mal ve enerji fiyatlarındaki artış ve TL'nin reel olarak değerlendirilmesi de bu gelişmede etkili olmuştur. Ancak, bu dönemde cari açığın finansmanında herhangi bir sorunla karşılaşılacaktır. Ekonomideki canlanma, yurt dışı kaynaklı belirsizliklerin azalması ve güven ortamının tesisleriyle 2009 yılının Mayıs ayından itibaren tekrar başlayan rezerv hariç sermaye giriş 2010 yılının ilk sekiz ayında mevduat ve portföy yatırımları ağırlıklı olmak üzere artarak sürmüştür. 2009 yılında Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) yıllık artış hızı, 2008 yıl sonuna göre yaklaşık 3,5 puan azalış kaydederek yüzde 6,5 olarak gerçekleşmiştir. Bu gelişmede, küresel krizin etkileriyle iktisadi faaliyetteki yavaşlamanın belirginleşmesi ve emtia fiyatlarındaki düşüş belirleyici olmuştur.

Diğer taraftan, vergi düzenlemelerinin oluşturduğu fiyat artışının yanı sıra, işlenmemiş gıda fiyatlarındaki yükseliş nedeniyle 2009 yılının son çeyreğinde enflasyonda artış eğilimi başlamıştır. 2010 yılında gıda ve enerji fiyatlarındaki değişimlere bağlı olarak yıllık enflasyon dalgali bir seyir izlemiş ve Eylül ayı sonunda yüzde 9,2 seviyesine yükselmiştir. Buna karşın çekirdek enflasyon (I endeksi) Mayıs ayından itibaren azalma eğilimine girmiş ve Eylül ayı itibarıyla yıllık bazda yüzde 3,7 seviyesinde gerçekleşmiştir. Mevcut görünüm altında yıl sonunda tüketici fiyatları yıllık artış

oranının yüzde 7,5 olması beklenmektedir. Küresel krizin ekonomimiz üzerindeki etkilerini azaltmak amacıyla uygulamaya konulan canlandırma paketlerinin de etkisiyle, 2007 yılında yüzde 0,19 olan genel devlet açığının GSYH'ya oranı 2009 yılında yüzde 5,45'e yükselmiştir. 2008 yılına kadar sürekli düşüş gösteren kamu borç stokunun GSYH'ya oranı, kamu açığındaki artışa ve büyümedeki daralmaya bağlı olarak, 2009 yılında artış göstermiştir." ifadesine yer veriliyor.

### TÜRKİYE, YATIRIMCILARIN DİKKATİNİ ÇEKİYOR

Ekonominin öngörülenden daha erken toparlanması ile kamu maliyesi göstergelerindeki iyileşmenin 2010 yılında da sürdürüğünün vurgulandığı planda şu açıklamalarda bulunuluyor: "Ekonomik canlanmayla birlikte vergi gelirlerinin öngörülenin üzerinde artması, krize karşı alınan geçici tedbirlerin zamanında ve tedrici olarak kaldırılması sonucunda merkezi yönetim bütçesinde öngörülen iyileşmenin yansımalarıyla genel devlet açığının GSYH'ya oranının 2010 yılında yüzde 3,7'ye gerileyeceği tahmin edilmektedir. Yurt içi borçlanmada reel faizlerin yüzde 1'er seviyesine inmesiyle birlikte genel devlet borç stokunun GSYH'ya oranının 2010 yılında yüzde 42,3 seviyesine gerileyeceği tahmin edilmektedir. Küresel krize karşı izlenen politikalar ve ekonominin gösterdiği dayanıklılığın bir







sonucu olarak, ülke kredi notu dört farklı kredi derecelendirme kuruluşu tarafından çok kısa aralıklarla artırılmıştır. Türkiye'nin risk primi göstergeleri bazı gelişmiş ekonomilerin de altına inmiş ve Türkiye, yatırımcıların daha az riskli kabul ettiği bir ülke olmuştur."

### İZMİR VE HEDEFLenen SEKTÖRLER

Tüm bu bilgiler ışığında devletin iyimser bir tablo çizmesi, piyasalardaki kırılma eğilimi azaltmış ve uzun vadeli yatırım planlarına hem yerli hem de yabancı yatırımcı için öngörülebilirlik sağlandı. Böyle bir ortamda İzmir için hedeflenen yatırım imkânları yeniden masaya yatırılmış ve DPT'nin planına paralel olarak bölgesel çaplı programlar devreye alındı.

İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA) tarafından hazırlanan '2010-2013 İzmir Bölge Planı (İZBP) kapsamında İzmir'deki gelişme eksenleri ve anahtar sektörlerin belirlenmesi amacıyla niceliksel ve niteliksel analizler gerçekleştirildi.

Hazırlanan plan çerçevesinde, İzmir'de Yükselen ve Stratejik Sektörler Raporu ve İzmir Kümelenebilirlik Stratejisinin Geliştirilmesine Yönelik Araştırmalar Sonuç Raporu'nda sektörlerle ilgili analizler yapılarak, şu değerlendirmelerde bulunuldu:

"Sektörel analiz raporları ve mevcut durum analizi, niceliksel ve niteliksel analizleri içeren raporlar olarak İZBP çalışmalarına girdi. İzmir'deki sektörel yoğunlaşmalar çerçevesinde, katma değer değişimleri, ihracat ve ithalat oranları, teknoloji düzeyleri ve yenilik kapasiteleri değerlendirildi ve analiz edildi. Yapılan toplantı, çalıştay ve görüşmelerde niceliksel analizler sonucunda ortaya çıkan sektörler doğrulandı ve paydaşların İzmir'in gelişim sektörleri olarak gördüğü sektörler ortaya kondu. Bu bağlamda yapılmış olan Yükselen Sektörler Araştırması Mevcut Durum Analizi ve arama karar konferansları sonucu ortaya çıkan, İzmir'in ekonomik gelişimini destekleyici, bölge için rekabet yaratacağını düşünülen ve büyük bir potansiyel ile bölgede büyümeyi

## TÜRKİYE İHRACATI İZMİR'DEN ÖĞRENDİ

**Dünya genelinde yaşanan** küresel ekonomik kriz sonrasında Türk hükümetinin ve düşük kur yüksek faiz politikasını savunan ekonomist ve köşe yazarlarının ihracatın ve ihracatçının önemini kavrama yarışına girdi.

**Amerika Birleşik Devletleri'nden başlayan sonrasında Avrupa, Uzakdoğu ve son olarak tüm dünyayı etkisi altına alan küresel krizi Türkiye'de ihracat dünyasına karşı 6 yıldır uygulanan yanlış politikaların daha net görülmesini sağladı.**

Son dönemde yaşanan kriz süreci Türkiye'nin ihracata daha fazla önem vermesi gerektiğini bir kere daha ortaya koydu.

Türkiye kriz sürecini ihracat pazarlarını koruyarak çeşitlendirmesi gerektiğini öğrendiği bir dönem olarak değerlendirdi.

Cumhuriyetimizin ilk kuruluş yılı olan 1923 yılında Türkiye'nin 51 milyon dolar ihracatı bulunuyordu. Türk ihracatçısı Cumhuriyetimizin Kurucusu Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün, "Arkadaşlar, İthalattan Ziyade İhracattır ki, Memleketi Zengin Yapacak" sözünden hareketle, Türkiye'nin ihracatını 2 bin 600 kattan fazla artırarak, 2008 yılı sonu itibarıyla 132 milyar 35 milyon dolara çıkardı. Küresel ekonomik krizin en yoğun hissedildiği 2009 yılı sonu itibarıyla toplam 101.6 milyar dolar ihracata imza attık. EİB kayıtlarına göre Ege Bölgesi 2009 yılında 6,3 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. 2010 yılındaki hedefi ise 8.5 milyar doları yakalayabilmek. . .

Türkiye'de ihracatçıların bir çatı altında toplanması için Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün 04 Mart 1937 tarihinde İhracatçı Birlikleri Kuruluş Kararnamesini imzaladı.

Bu gelişmenin akabinde 1939 yılında Türkiye'de ilk ihracatçı birliği İzmir'de kuruldu. Bu da Ege Bölgesi'nin ve İzmir'in Türkiye ihracat karakterinde güçlü bir rol üstlenmesini sağladı.

Ege Bölgesi'nin, geleneksel ihracat ürünleri çekirdeksiz kuru üzüm, kuru incir, tütün, zeytin, zeytinyağı, pamuk ve narenciye'nin üretim ve ihracat merkezi olması, Türkiye'de ilk ihracatçı birliklerinin İzmir'de kurulmasıyla birleşince İzmir, Cumhuriyetimizin ilk kuruluş yıllarından itibaren Türkiye'nin ihracatında en önemli merkezi haline geldi.

Türkiye Cumhuriyeti'nin, ilk kuruluş yıllarından 1980'lere kadar yaptığı ihracatta Ege Bölgesi dolayısıyla İzmir oransal olarak çok büyük bir payı temsil etti.

1923 yılında Türkiye'nin yaptığı 51 milyon dolarlık ihracattan 43.4 milyon dolar gibi oldukça önemli kısım İzmir'den gerçekleştirildi. 1946 yılında Türkiye'nin ihracatı 215 milyon dolar iken

bu ihracatın 123.1 milyon dolarının İzmir'den yapıldı, 1970 yılında Türkiye'nin ihracatı 537 milyon dolar iken, İzmir'in ihracatı 200 milyon dolar seviyesindeydi. Rakamlarda gösteriyor ki Cumhuriyetimizin kuruluşundan bu yana Ege Bölgesi ve İzmir Türkiye'nin ihracatında önemli bir yere sahip. Diğer bir ifade ile Türkiye ihracatı İzmir'den öğrendi.

Türkiye'nin 1980 sonrasında sanayileşme ve ihracata dayalı büyüme modelini benimsemesi ile birlikte Ege Bölgesi'nin Türkiye ihracatındaki payında yüzdesel olarak bir gerileme yaşandı. Ege İhracatçı Birlikleri tarafından kayda alınan ihracat rakamlarına göre 1980 yılında 523 milyon dolar iken, bu rakamın her yıl sürekli artarak 1990 yılında 1 milyar 495 milyon dolara, 2000 yılında 2 milyar 606 milyon dolara, 2005 yılında ise ilk kez 5 milyar doları aşarak 5 milyar 173 milyon dolara yükseldi. 2006 yılı sonunda ise 5 milyar 946 milyon dolara ulaştı. 2008 yılını 7,9 milyar dolar olarak kapatan Ege Bölgesi, 2009 yılında 6,3 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. 2010 yılındaki hedefi ise 8.5 milyar doların üzerine çıkmak.

### TARIM ÜRÜNLERİNİN BAŞARISI

Türkiye'nin toplam ihracatında sadece yüzde 9.8'lik bir paya ulaşabilen tarım ürünleri ihracatı, Ege Bölgesi'nde daha başarılı bir performans ortaya koymakta. Türkiye'nin toplam tarım ürünleri ihracatının yüzde 24'ü Ege İhracatçı Birlikleri aracılığıyla gerçekleştiriliyor. Bölgeden diğer illerde yerleşik ihracatçı birliklerine kayda alınan tarım ürünleri ihracatında dikkate alırsak, Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatı içerisinde Ege Bölgesi'nin payının yüzde 30'u buluyor.

Ege Bölgesi'nin geleneksel ihracat ürünleri çekirdeksiz kuru üzüm, kuru incir, zeytin ve zeytinyağı, pamuk, tütün, narenciye Cumhuriyet tarihimiz boyunca Türkiye'nin ihracatında çok önemli yer tutmuş ve tutmaya da devam etmektedir.

### 2023'TE HEDEF 100 MİLYAR \$

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanan İhracat Stratejik Planı'na göre Türkiye'nin 2023 yılında bir başka ifade ile Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100. yıldönümündeki ihracat hedefi 500 milyar dolar. Ege Bölgesi ise bu hedefin 100 milyar dolarlık bölümünü gerçekleştirmeye odaklandı.





bekleyen anahtar sektörler şu şekilde belirlendi: "İleri Teknolojiye Dayalı Sanayiler, Yenilenebilir Enerji, Turizm, Lojistik, Tarım ve Tarıma Dayalı Sanayiler"

### MEVCUT KAYNAKLAR DEĞERLENDİRİLECEK

İzmir'deki mevcut kaynakların değerlendirilmesine yönelik yatırımların artırılması gereğine odaklanan İZBP'de beş anahtar sektörün başında İzmir'de katma değeri yüksek sektörlerin gelişiminin önünü açacak olan ileri teknolojiye dayalı sanayiler sektörü geldiği hatırlatıldı.

Toplam yedi üniversite barındıran bir bölge olarak bilim ve teknoloji altyapısına ve beşeri sermayeye sahip olan ve Türkiye'de sanayinin yoğunlaştığı ikinci bölge olan İzmir, bu sektörlerin gelişebilmesi için hem kurumsal hem fiziksel hem de doğal altyapıya sahip olduğunun anımsatıldığı İZBP'de şu değerlendirmelere yer verildi: "Dünya ölçeğinde, iklim değişimi ve enerji sektöründe yaşanan son gelişmelerle önemi giderek artan yenilenebilir enerji sektörü, İzmir'de gelişme potansiyeli taşıyan bir diğer anahtar sektör olarak öne çıkmaktadır. Özellikle rüzgar ve jeotermal kaynakları düşünüldüğünde, İzmir'in yenilenebilir enerji sektöründe büyük potansiyel taşıdığı görülmektedir. İZBP kapsamında belirlenen bir diğer anahtar sektör olan Turizm sektöründe de üretim ve hizmet kapasitesinin artırılması öngörülmektedir. İzmir'in birçok ilçesinde çeşitli turizm potansiyelleri bulunmaktadır. Bu sektörde elde edilen gelirin artırılması için turizmin çeşitlendirilmesi ve farklı turizm çeşitlerinin entegrasyonunu sağlanması yanında, turizmde hizmet kalitesinin de artırılması gerekmektedir. İzmir'in sahip olduğu turizm değerleri ve turizm olanakları etkin bir şekilde tanıtılmalıdır. Lojistik, İzmir'in üretim ve ticaret merkezi olma özelliğini güçlendirmek amacıyla geliştirilmesi gereken bir anahtar sektördür. Bu bağlamda, özellikle



liman kapasitesinin genişletilmesi ve bağlantı yollarının geliştirilmesi önem kazanmaktadır. Beşinci anahtar sektör olan Tarım ve Tarıma Dayalı Sanayiler sektörü (Gıda ve İçecek Sanayi ile Giyim Eşyası Sanayi), İzmir'de mevcut ve gelişme potansiyeli olan temel sektörlerdendir. Katma değeri yüksek ürünlerle birlikte, tarım ve sanayi entegrasyonunun sağlanması İzmir'de bu sektörlerin rekabet edebilirliği ve bölgenin kalkınması için önem taşımaktadır."

## TOBB, SOSYAL YIKIMLARA DİKKAT CEKTI

### Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

(TOBB) Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu 22 Mayıs 2010 tarihinde TOBB'un 65. Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada istihdama dikkat çekerken krizin büyük bir sosyal yıkım yarattığına vurgu yaptı. Hisarcıklıoğlu, bu konuşmasında çok zor bir yılın geride bırakıldığını aktararak, "2009 yılında dünya ekonomileri ortalama, yüzde 5 küçüldü. Dünyada üretilen mal ve hizmetlerin toplam değeri 3,3 trilyon dolar azaldı.

182 ülkeden 133'ünde ekonomik daralma yaşandı. Küresel ticaret hacmi 3,6 trilyon dolar, yani yüzde 25 geriledi. 27 milyon kişi işini kaybetti. Ekonomideki küçülmeyi sınırlandırmak üzere kamu harcamaları hızla artırıldı. Bütçe açıklarının milli gelire oranı 2007'de yüzde 1 iken, 2009'da yüzde 6'yı geçti. Gelişmiş ülkeler finansal piyasalarını ayakta tutabilmek amacıyla 1,1 trilyon dolar harcadılar. Bunun sonucunda bu ülkelerde kamu borcunun milli gelire oranı 2007 sonunda yüzde 75 iken, 2010 yılında yüzde 100'e ulaştı" diye konuştu. Hisarcıklıoğlu, 2010 yılında dünya ekonomilerinin ortalama yüzde 4,2 büyümesinin beklendiğini anımsatarak,

"Büyüme'nin ABD'de yüzde 3, Avrupa'da yüzde 1, gelişen ülkelereyse yüzde 6 civarında olacağı tahmin ediliyor. Ama kaybedilen üretim seviyesinin, istihdamın geri kazanılması yıllar alacak. Kısacası küresel kriz, arkasında büyük bir iktisadi ve sosyal yıkım bıraktı. Umuyorum ki tüm bu yaşananlar, üretmek yerine paradan para kazanma anlayışının nelere yol açtığını dünyaya gösterir ve herkese ders olur. Tüm bu yaşananlar, kazandığı her kuruşa alın terini akıtan sizlerin, cefakâr müteşebbislerin, hangi şartlar altında ayakta kalmaya çalıştığının da kanıtıdır. Bir dünya düşünün ki, sadece paradan para kazanan küçük bir grubun durumu iyi. Böyle adaletsiz bir yapı ayakta kalabilir mi? Kriz öncesinde küresel bazda günlük mal ticareti hacmi 40 milyar dolardı. Finansal piyasaların günlük işlem hacmiyse bunun 100 katına, 4 trilyon dolara ulaşmıştı. Ve sonunda bu balon patladı. Rüyadan sarıslarak uyandık. O yüzden şimdi, kontrolsüz küreselleşme sonucu ortaya çıkan olumsuz etkileri giderme, kurallı ve adil rekabete dayalı bir piyasa ekonomisine geçme dönemidir. Ürettiklerinden fazlasını kazanan finans kesimi dizginlenmelidir. Çalışanların ve üreticilerin adil bir şekilde paylarını alabildikleri yeni bir dönem başlamalıdır. Ve artık herkes şu gerçeği görmelidir: para ticareti yoksulluk ve yolsuzluk, mal ticaretiyse refah ve zenginlik getirir" şeklinde konuştu. ●

# çatılarda BTM Shingle estetiđi



btm®

shingle

*yapılara hayat veren çözümler*

Shingle çatı malzemelerinin üretimini Türkiye'de ilk defa gerçekleştiren BTM, dünya teknolojilerini yakından takip ettiği laboratuvarlarında, uzun süreli testlerle mükemmelere ulaşmayı başarmıştır.

BTM Shingle 6 değişik modeli ve her modeldeki 3 ayrı renk alternatifi ile çatıların değişmez tercihi olmuştur.

[www.btmpolpan.com.tr](http://www.btmpolpan.com.tr) • [www.btmshingle.com](http://www.btmshingle.com)

Tüketici hattı: 0 232 444 4 286 (BTM)

# Akdeniz'in Yıldızı YENİDEN PARLAYACAK MI?



Ege'nin başkenti İzmir, yıllardır kamudan destek görmeden özel sektör yatırımlarıyla diğer illere meydan okumaya çalışıyor. Limanıyla, organize sanayi bölgeleriyle, serbest bölgesiyle, yaşam standartlarıyla ve sosyal yapısıyla bir Avrupa şehri...

**İzmir, 50 yıl önce Türkiye'nin dış ticaretinin anavatanıydı. Sanayide ise hızla geliyordu. Organize sanayi bölgeleri 70'lerin sonu 80'li yıllarda kurulmaya başladı.**

İzmir, Osmanlı İmparatorluğu döneminde tarım ve ticaret hayatının önde gelen bir şehriydi. 1870'li yıllarda başlayan uluslar arası ticaret ilk başarılı bankaları beraberinde getirdi. Avrupa'nın birçok ülkesinden İzmir'e göçmüş olan yabancı asıllı aileler, şehrin Türk, Musevi, Rum ve Ermeni nüfusuyla tam bir kozmopolit yapıyı oluşturmaktaydı. Galyalar, Maniettiler, Reggiolar, Duthiller, Giraudlar, Arkaslar, Pağiler, Whittallar, Abajoliler, Verbekler, yaşamlarıyla,

iş tecrübeleriyle, dış temaslarıyla ve ilişkileriyle Türkler'e örnek olmuş, yol göstermişlerdi. Haydar Nazlı, Albayrak ve Mazhar İzmiroğlu dönemin büyük tüccarları olarak dikkat çektiler.

## **KİMLER GELDİ KİMLER GEÇTİ**

İzmir'de sanayicilik kültürünü Levanten kökenli aileler Türklere aşıladı. Özellikle tarım işletmeleri ve tekstil yatırımları ön plana çıktı. İzmir'de sanayi alanına, İstanbullular'dan önce adım atan ve ün yapan birçok aile ve bunların kurduğu geliştirdiği kuruluşlar vardı. Çolak Ailesi'nin ünlü Kula Mensucat Fabrikası, Yahya Kerim Onat'ların Altınyağ'ı Ulukartal'ların Kartal Makarna Fabrikası, Filibellerin bankaları, un fabrikaları, Bayraklı Boya Fabrikaları vardı. Özakat'ların Viking Kağıt, Karteks Fabrikası, BMC-Austin, Ege Endüstri Ege Fren, Adıgüzel'lerin Altınözü Yağ ve Sabun Tesisleri vardı. Sanayi hayatının önde gelen isimlerinden Tinaz Ailesi, Özsaruhan Ailesi ile Akgermanlar Batıçim'i, Çimentaş'ı ve daha sonra Türkiye'nin en büyük özel sektör demir çelik tesislerinden

biri olan Metaş'ı kurdular. Atilla Yurtçu ve Denizilli Sivri Ailesi, İzmir Demir Çelik'e hayat verdiler. Tatış'lar İzmir Elektronik Sanayii ile televizyon imalatına öncülük yaparken, aynı zamanda eğitimde bugün bir marka haline gelen Türk Koleji'ni ve sonrasında ise ilk özel üniversiteyi kurdular. Ege Biracılık, Efes Pilsen markası ile ilk olarak İzmir'de faaliyete geçti. Bunun kuruluşunda ise Özkardeş Ailesi'ni görebiliriz. Erdoğan ve Nevzat Özgörkey, Coca Cola'nın şişeleme tesislerini kurdular ve bir dünya markasını Ege'ye taşıdılar. Raks, bant ve elektrikli alet sanayiinde adını duyurdu...

BMC tesisleri, bölgede motor ve kamyon üretimi konusunda Türkiye'de ilk ve ciddi yatırıma girişen kuruluşu oldu. Böylece İzmir ve çevresinde otomotiv yan sanayinin gelişmesi için ilk temeller atıldı.

Ticaret hayatında önemli bir yere sahip Durmuş Yaşar ve oğulları Selçuk ve Selman Yaşar, başta DYO Boya Fabrikası olmak üzere Türkiye'nin birçok ilklerine imza attılar. Altınyunus turizmde ilk bin yataklı tesis olma özelliğini taşıırken,



yabancı turist bakımından da ilk tatil köyü kavramını Türkiye ile tanıştırdı. Pınar Süt, Türk halkını hijyenik süt kültürü ile tanıştırdı. Peynir başta olmak üzere alternatif süt ürünlerini tüketiciye sundu. Pınar Et, Türkiye'nin ilk entegre et tesisi olarak büyük zorluklarla kuruldu. Tuborg Bira ile de sektörde yeni bir marka ile rekabet ortamının oluşması sağlandı. Yaşar Holding kültür balıkçılığından madencilığe, bankacılıktan perakende dağıtım sektörüne kadar birçok alanda ilkleri imza atmasını sürdürdü.

### SANAYİ TESİSLERİ EL DEĞİŞTİRDİ

Sonrasına baktığımızda İzmir'in önde gelen ailelerinin kurduğu Şirketlerin yavaş yavaş gerilediği ve birçoğunun başta İstanbullu olmak üzere farklı sermaye gruplarının eline geçmesi süreci yaşandı. Piyale, Sabancı Grubu'na geçti. Kartal Makarnacılık Koç'un bünyesine Pasta Villa'ya dönüştü. Egebank Bayraktar Grubu'na geçti. Metaş, Demaş, Betontaş gibi 3 sanayi devi Uzan Grubu'na devredildi. İzmir'in geleneksel ihraç ürünlerinin başında gelen tütün devleri çekilerek yerini ağırlıklı olarak yabancılara bıraktı. İzmir'in üç bankası Tarihbank, EGS Bank ve Yaşarbank'da avuçlarımızdan kaydı gitti. Kısacası İzmiriler batılı anlamda rekabeti sevediler. Ancak bu dönemde Bakıoğlu Grubu, CMS Grubu, İnci Holding gibi yeni devler de İzmir'den çıktı.

### BİRLEŞMELERE MODEL OLDU

1990'lı yılların başında İzmir'de yatırımlarda birleşme rüzgarı esti. Başta KİPA olmak üzere, EGS (Ege Giyim Sanayicileri) Holding, Güçbirliği Holding, Enda Enerji Holding, Elda çok ortaklı girişimcilik için önemli birer model oldular. EGS'deki yapısal sıkıntılar, Güçbirliği'nde yapılan imar engellemeleri, Elda'da elektrik dağıtımında çok başarılı olamayınca rakı üretimine girdiler. Bugün ise sadece Enda Enerji çok ortaklı yapısını yeni yatırımlarıyla sürdürürken, KİPA İngiliz Tesco Grubu'na satıldı. İzmiriler büyüme yerine satma politikasını benimsediler.

### SORUMLU KİM?

İzmirli işadamları, 1983'te Turgut Özal'ın Anavatan Partisi'ne çıkan desteğin 'sınırlı' kalması yüzünden İzmir'in 'adeta cezalandırıldığını' savunuyorlar. Bu tarihten sonra da İzmir'in ihtiyaç duyduğu yatırımların devamlı ertelendiğini belirtiyorlar. İzmir, öteden beri sol partilerin güçlü olduğu bir kent. Ancak gerek AP (Adalet Partisi) gerek ANAP (Anavatan Partisi) gerekse DYP (Doğru Yol Partisi) bu şehirden belediye başkanı

ve Büyükşehir Belediye Başkanı çıkarma başarısını gösterdi. Bir ANAP'dan bir DYP'den olmak üzere Burhan Özfatura burada iki defa seçim kazandı. Bu da İzmir'in seçim sürecinde parti kadar aday olan isimlere gösterdiği güven ve desteği ortaya çıkarıyor.

Genelde dönemin iktidarları ile ortak hareket etmeyen İzmir, bunun sonucunu kamu yatırımlarından yeterince pay alamamak olarak gördü. Özellikle altyapı konusunda İzmir'in geri kalmışlığı her geçen gün biraz daha gün ışığına çıktı.

### İZMİR YÖNETİCİ VE İŞADAMI İHRAÇ EDİYOR

Uyuyan dev İzmir'in işadamları ve yöneticileri soluğu İstanbul'da alıyor. Aralarında Sabah ve Yeni Asır'ın Sahibi Dinç Bilgin, Eczacıbaşı Yönetim Kurulu Başkanı Nejat Eczacıbaşı, Özgörkey Grubu'ndan Armağan Özgörkey, Dünya Bankası eski Başkanı Atilla Karaosmanoğlu, Profilo Genel Müdürü Gökseken Körezlioğlu, Finansbank Kurucusu Hüsnü Özyeğin bulunuyor. Öte yandan farklı sektörlerde önemli noktalarda bulunan birçok yönetici ve işadamların, hukukçu ve doktorların da İzmir'den ayrıldığını ve merkezlerini İstanbul'a taşıdığını görüyoruz. Artık bu beyin göçünün önüne geçmenin zamanı gelmedi mi?

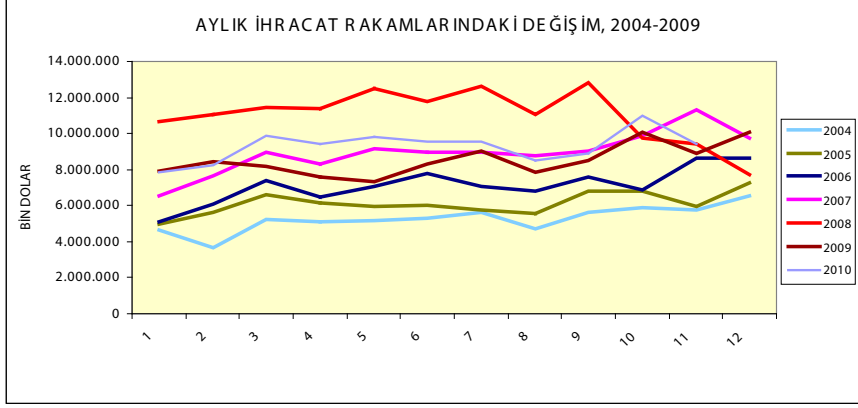
### 80'DEN SONRA ZORLU GÜNLER BAŞLADI

1980'li yılların sonunda başlayan aşırı ithalat ve dumpingli mallar nedeniyle haksız rekabete uğrayan İzmirli sanayiciler zor günler geçirdi. 1963-1979 yılları arasında Ege Bölgesi'nde 17 büyük ölçekli sanayi şirketi kapandı. Yine 1999'da 353, 2000'de 431, 2001'de 565, 2002'de 669 firma kapısına kilit vurdu. Ekonomik krizin yaşandığı 2009 yılında ise sadece İzmir'de 999 firma tasfiye olurken, 805 firma kapandı. İzmirli işadamları nerede hata yaptı diye bakıldığında ise modern şirketler kurmalarına rağmen aile şirketi imajını aşamadılar ve profesyonelleşemediler. Hükümetlerle ilişkilerde etkin bir lobi oluşturulamadı. Seçim dönemlerinde iktidara gelen partilerin desteklememeleri de yatırımlardan pay alamamalarına neden oldu. Türkiye birçok alanda ve özellikle müteahhlik konusunda hızlı bir gelişme trendi içinde bulunurken İzmirli işadamları iktidarlara yeterince yakın temas kuramayarak, başta yurtiçi olmak üzere gelişen pazarlardaki ülkelere de açılmadılar.

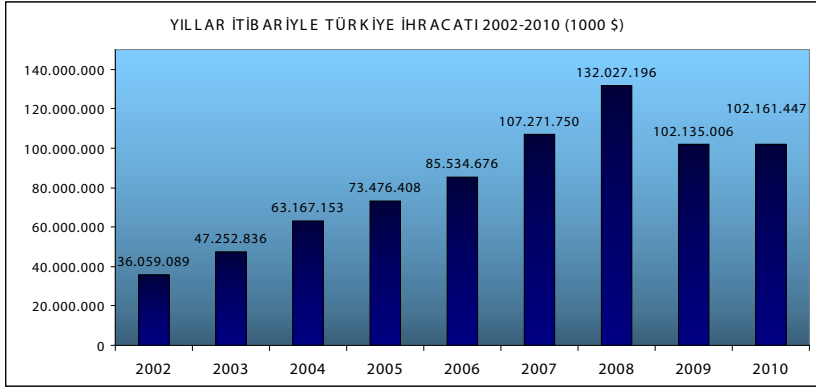


Sonuç, özelleştirmesi yapılmış ama sahibinin alması için 34 aydır bekleyen limanı, tamamlanmamış çevre yolu, turizmi için kongre merkezi olmayan, toplu taşımada Metro yapımında sorunlar yaşayan ve tüm bu yatırımlar için yatırımcı bekleyen İzmir ile karşı karşıyayız.

Bu yıldızın artık parlama vakti gelmedi mi?



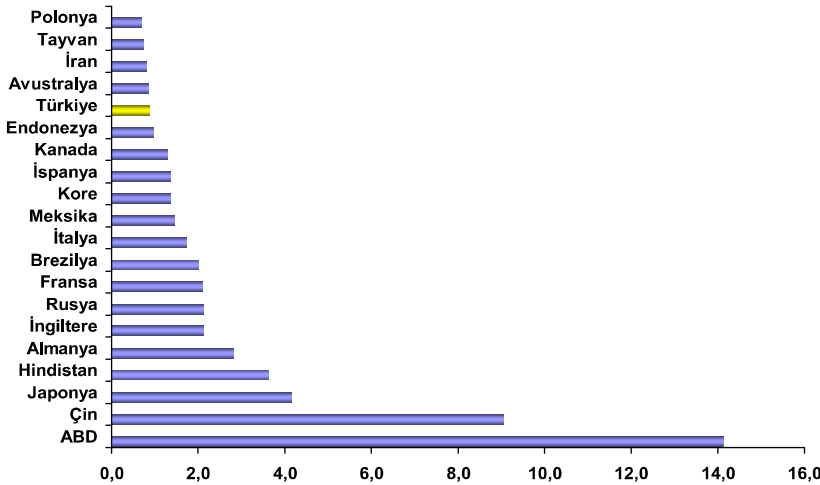
\* Kaynak: Türkiye İhracat Meclisi- Kasım Ayı İhracat Rakamları



\* Kaynak: Türkiye İhracat Meclisi- Kasım Ayı İhracat Rakamları

\* Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü Raporu, Ekim 2010

## Dünyanın En Büyük Ekonomileri (Satın Alma Gücü Paritesine Göre GSYH, Trilyon Dolar, 2009)



\* Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü Raporu, Ekim 2010



## İHRACATTA SON İKİ YIL TOPARLANMA İLE GEÇTİ

Krizin başladığı 2008 yılında, Türkiye'nin toplam ihracatı 132 milyar dolar seviyesinde iken; özellikle Avrupa pazarlarında yaşanan daralmaya paralel olarak 2009'da bu rakam 102 milyar 135 milyon dolara kadar geriledi. Bu ihracat tutarı Türkiye'nin 2007 yılında yaptığı ihracatın bile aşağısında kalmasına karşın, yaşanan düşüşün ardından ihracatı artırmak için formül arayışına giren iş dünyası yeni pazar arayışına girdi. Bu dönemde devletin verdiği teşvik ve destekler ile yeniden toparlanmaya başlayan ihracat yine de 2010 yılını bir önceki yıla yakın bir seviyede yani 102 milyar 161 milyon dolar ile kapattı. Son iki yılın krizden çıkış yılları olduğu düşünüldüğünde 2011 yılında bu rakamın daha da artması bekleniyor.

### Kaynaklar:

- Devlet Planlama Teşkilatı/ Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)
- Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği/2010 Yılı Ekim Ayı Takvimi ve Öngörüler
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği [www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)
- İzmir Kalkınma Ajansı/ 2010-2013 İzmir Bölge Planı
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)
- Hazine Müsteşarlığı/Türkiye Ekonomisi-Aralık

**Dünyanın 16. büyük ekonomisi olan Türkiye'nin yıldızı hızla parlarken, büyük hedeflere ilerliyoruz.**

Küresel güç hedefine giden yol **İZMİR**'den geçer

Cumhuriyetimizin 100. yılı olan 2023'de "Küresel Güç" olma hedefine giden yol; ihracatıyla, tarımıyla, sanayisiyle, ticaretiyle, turizmiyle büyük potansiyeli olan İzmir'den geçecektir.

Ülkemiz ekonomisinin itici gücü olan İzmir'in köklü kuruluşu İzmir Ticaret Odası, üyelerini bu hedefe taşımak için çalışıyor.



İZMİR TİCARET ODASI

[www.izto.org.tr](http://www.izto.org.tr) • [info@izto.org.tr](mailto:info@izto.org.tr) • 444 92 92



## DEMİRTAŞ: ÜLKEMİZ KRİZİ GERİDE BIRAKTI, ANCAK DÜNYA EKONOMİLERİ 2011 YILINDA DA ZORLANACAK



İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem DEMİRTAŞ

Tüm dünyanın 2010 yılında krizin etkilerini hissettiği bir yıl olmasına rağmen, Türkiye'nin krizi geride bıraktığını ve yüksek büyüme sürecine geçiş yaptığını söyleyen İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, "Dünya ekonomileri için 2011'in zorlu bir yıl olacağı ifade edilmesine karşın, Türkiye ekonomisiyle ilgili olumlu beklentilere sahibiz. 2011 yılında ekonomideki en büyük riskin dış kaynaklı olacağı düşüncesindeyiz" dedi. Türkiye ekonomisinin göstergelerine bakıldığında Avrupa Birliği verilerinden daha iyi konumda olduğunu belirten Demirtaş, "2010 yılının ilk üç çeyreği itibarıyla ülkemiz ekonomisi

yüzde 8,9 büyüdü. Sağlam bankacılık yapısı ile bütçe açığı ve kamu borç stokunun milli gelire oranı gibi daha birçok göstergede Türkiye ekonomisi AB'den daha iyi konumda. Faiz oranları Türkiye tarihinin en düşük seviyelerinde" diye konuştu. Genel büyümesi sıcak paraya emanet. Olası portföy yatırımlarının ülkemizi terk etmesi durumunda ülkemiz ekonomisine vereceği zarar oldukça büyük olacaktır. Ayrıca ara mali ithalatının toplam ihracattan fazla olması da yerli üreticiyi oldukça zor durumda bırakıyor. Bu nedenle 2011 yılında döviz kurlarındaki değişim, cari açığın finansmanı ve sanayi stratejisindeki değişim önemli gündem maddeleri olacak. İhracat, ithalattan bağımsız olarak, yukarı yönlenebilir. Bunun da temel koşulu, TL'nin aşırı değerlenmesinin önlenmesi. 2023 yılında 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmemiz için; ihracatımızın dünya ticaretinden aldığı pay yüzde 1,5'a çıkarılmalı ve Türkiye'nin GSMH'sından aldığı pay dünya ortalaması olan yüzde 25'e yükseltilmeli. Bunun için sanayide dönüşüm sağlanmalı ve bütçeden

ihracatın desteklenmesi için ayrılan kaynak artırılmalı. 2011 yılında ülkemiz ekonomisindeki büyüme sürecinin ve ekonomik istikrarın devam edeceği beklentilerimiz arasında. Ancak hala kriz etkilerini atamamış ve işletme aktiflerine krizden çıkış yansımayan işletmelerimiz bulunuyor."

### KRİZDEN ÇIKIŞ MİKRO ANLAMDA OLMADI

Krizden çıkış makro anlamda olduğunu ama mikro anlamda olmadığını kaydeden Demirtaş, konu hakkında şunları söyledi: "Krizden mikro anlamda çıkmak için Hükümetimizin KOSGEB kredi desteği ve kamu borçlarının yeniden yapılandırılması çalışmalarını memnuniyetle karşılıyoruz. Ancak, reel kesimin daha rahat bir nefes alabilmesi için önerilerimizi başta Sayın Başbakan olmak üzere tüm yetkili mercilere iletiyoruz. Düzenlemenin uygulama tarihi, yasanın çıktığı tarih olarak belirlenmesi gerekiyor. Büyük borcu olan firmalar için vade, 18 adet maksimum 36 ay yerine, 30 adet 60 aylık ödeme olarak düzenlenmeli. Hatta 120 aya kadar vade yapılmalı." ●

Umudumuz ve dileğimiz siyasi istikrarın ve buna bağlı olarak ekonomik istikrarın korunması. 50 yılı aşkın bir süredir bekleyen ve çağın gerisinde kalan Türk Ticaret Kanunu'nun revize edilmesine iş dünyasının şiddetle ihtiyacı var.



## YORGANCILAR: 2010 KRİZDEN TOPARLANMA YILI OLDU

Ekonominin 2010 yılının ikinci yarısından itibaren canlandığını ve 2010 yılını krizden toparlanma yılı olarak değerlendiren Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar, “2011 yılında ekonomi, ülkemizin çözüm bekleyen konuları içerisinde ilk sıralara taşınmalı” dedi.

EGİAD Yarın için 2010 yılını değerlendiren ve 2011 yılı beklentilerini açıklayan Ender Yorgancılar, “2010 yılı ikinci yarısından itibaren ekonominin genel anlamda canlandığı, sanayicinin finansal kaynaklara erişiminin kolaylaştığı, üretimin yeniden başladığı, yatırım planlarının yapıldığı, protesto senetlerin azaldığı, güven ortamının oluştuğu bir sene geçirdik. Toparlanma sürecinin, krizin ortaya çıkardığı yapısal sorunlar sebebiyle, yavaş olacağını geçtiğimiz sene de ifade etmiştim. Tüm bu değişimi, olan kapasite kullanım ve işsizlik oranları, sanayi üretim endeksi, büyüme ve dış ticaret gibi temel ekonomik veriler çerçevesinde irdelememiz yerinde olacaktır” dedi.

Türkiye geneli kapasite kullanım oranlarının yükseldiğini söyleyen Yorgancılar, “2009’un ilk ayında Türkiye geneli kapasite kullanım oranı 61.6 olarak gerçekleşirken, 2010’un ilk ayında 68.6’ya, Kasım ayı itibariyle 75.9 seviyesine yükseldi. Sanayi üretim endeksi rakamlarını inceleyecek olursak, 2010 yılının Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9.8 yükseliş kaydedip 128.9 seviyesine gelen endeksin, daha ekim ayından 2007 ve 2008’in ortalamalarını ulaştığını görmekteyiz. Türkiye genelinde işsizlik oranları 2009’un ilk ayında yüzde 15.5 iken, 2010’un ilk ayında 14.5 seviyesine; 2010’un Eylül ayı itibariyle işsizlik oranı yüzde 11.3 seviyesine inmiştir. Büyüme rakamlarına bakacak olursak 2009 yılında eksi 4.7 olan büyüme oranımızın, 2010 yılı 9 aylık

dönemde 8.9 seviyesine yükselmiştir. Dış ticaretimizi de bu kapsamda değerlendirmemiz gerekmektedir. On aylık dönemde inceleyecek olursak, ihracatımızın 2009-2010 yılları arasında yüzde 11.4 oranında arttığını, ithalatımızın ise aynı dönem içerisinde yüzde 30.5 oranında arttığını görmekteyiz” diye konuştu. Temel göstergeler çerçevesinde, 2010 yılının bir toparlanma yılı olduğunu söyleyen Yorgancılar şunları kaydetti: “Ancak unutulmaması gereken nokta, krizden ve yapılan hatalardan ders alınması; geliştirilecek plan ve programların kriz sürecinde bizi zorlayan yapısal problemlerin giderilmesinde kullanılmasının gerekliliğidir.

Dünya çapından finansal piyasaların krizi olarak ortaya çıkan global ekonomik krizin, ülkemizde, reel sektörü etkisi altına alması uzun bir zaman almamıştır. Bunun sebebi de reel piyasaların süregelen yapısal sorunlarının çözüme kavuşturulamamasıydı. Ancak bugün elimizde çok önemli bir deneyim ve bilgi birikimi mevcut. 2010 yılında da çözüm aşamasında önemli adımlar atıldı.

Bu adımların sıklaştırılarak dünyanın öncü ekonomileri arasında hak ettiğimiz pozisyona ulaşmamız için 2011 yılının verimli bir yıl olmasını diliyorum.

2011 yılında ekonominin ülkemizin çözüm bekleyen konuları içerisinde ilk sıralara taşınması gerekmektedir. 2010 yılında yaşadığımız krizden çıkış sürecinde ülke gündeminde yer alan referandum ve diğer siyasi konular, zaman zaman ekonominin önüne geçmiştir. Bilindiği gibi dünyanın her yerinde sosyal sorunların, iç karmaşaların temelinde ve çözümünde de ekonomi yer almaktadır.

Ekonomiye önem veren ülkeler, bölgelerinde güç ve dünyada öncü ekonomiler arasında yer almaktadırlar. Türkiye’nin de bu ekonomiler arasında yerini alması için ekonominin tartışılan, çözüm aranan bir



Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ender YORGANCILAR

numaralı gündem maddesi olması hususunu, yeniden ifade etmek istiyorum.” Dünya çapında 2011 yılını değerlendiren Yorgancılar sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Dünya çapında 2011 yılı için büyümede kısmi azalmaların gözleneceği beklenmektedir. BM’nin 2010 yılı Türkiye için büyüme tahmini yüzde 7.4 olurken, 2011 yılı için beklentiler yüzde 4.6 civarındadır. 2010 yılı içerisinde ekonomi çevrelerince krizden çıkışın devam edeceği 2011 yılında, ekonomik deneyimlerimizi ortaya koymanın, hedeflenen büyüme ve dünyada söz sahibi olma idealini harekete geçirmenin zamanı olduğunu düşünüyorum. Sanayinin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak 2011 yılı içerisinde çözüme kavuşturulması gereken bir diğer konu da enerji olacaktır. Dünyada ve Türkiye’de hızla ilerleyen enerji verimliliği konusu, enerji kaynaklarının gitgide azaldığı ve daha az ham madde ile daha çok enerji üretilmesi kapsamında yeşil enerjilerin çevresel perspektifte önümüze sunulduğu bir döneme girmiştir. Türkiye’nin enerji üretimi konusunda önemli adımlar atması gerekecektir.

2011 yılı bir seçim yılı olacaktır. Seçim ekonomilerinin ülkemiz ekonomisine kattığı yükü hepimiz bilmekteyiz. Buna karşın, umarım ki, önümüzdeki seçimlerin ülkemizin refahı ve kalkınması açısından katkısı büyük olacaktır.

2011’in ülkemiz ve dünya için huzurlu ve barış dolu bir yıl olmasını diliyorum. Yeni yılın, ülkelerin ve insanların çok ağır faturalar ödediği bir sürecin ardından, ülkemizde temel sosyal, siyasal ve ekonomik sorunların artık aşıldığı, işbirliği ve diyalog ortamı içerisinde gelişim ve ilerleme yolunda yeni plan ve programların tartışıldığı bir yıl olmasını temenni ederim.”

Kestelli, "2011 yılında küresel krizin etkilerinden kurtulduk gibi görünse de, istikrarın sürdürülebilirliği için ekonominin güçlenmesi önemli"

## KESTELLİ: TÜRKİYE KÜRESEL BİR AKTÖRE DÖNÜŞTÜ



İzmir Ticaret Borsası (İTB) Yönetim Kurulu Başkanı İzzet KESTELLİ

Türkiye için 2010 yılının önemli değişimlerin gerçekleştiği bir yıl olarak değerlendiren İzmir Ticaret Borsası (İTB) Yönetim Kurulu Başkanı İzzet Kestelli,

2011 yılında küresel krizin etkilerinden kurtulduk gibi görünse de, istikrarın sürdürülebilirliği için ekonominin güçlenmesi büyük önem taşıdığını belirtti.

Kestelli, ekonomide dikkat edilmesi gereken en büyük sorunun cari açık olduğunu da bildirdi. Türkiye'nin 1980'lerden sonra dünya ekonomisine hızla entegre olarak, küresel bir aktöre dönüştüğünü ifade eden Kestelli, Türkiye'nin 2000'li yıllara kriz antrenmanı ve daha güçlü bir özel sektör olarak girdiğini söyledi. Kestelli, "2008 yılının ikinci yarısında tüm dünya ile birlikte bir finansal kriz yaşamaya başladık. 2009 yılında dünya ekonomileri ortalama yüzde 5, ülkemiz ise yüzde 4,7 oranında küçüldü. 2010 yılını

geride bıraktığımız şu günlerde ise büyümenin %6,8 civarında gerçekleştiğini, işsizlik oranının ise %14 oranından ancak yüzde 13,1'e gerilediğini görüyoruz. Son dönemde ekonomide "Avrupa'nın Çin'i", dış politikada ise "Dış Politika Devi" olarak tanımlanan ülkemiz için 2010 yılı önemli değişimlerin gerçekleştiği bir yıl oldu. 2010 yılının 2. çeyreğinde en hızlı büyüyen OECD ülkesi olan Türkiye, bu büyümeyi güçlü özel tüketim ile imalat ve inşaat sektörlerindeki büyümeye borçludur. Dış ticarete çok taraflı bir stratejinin izlenmesi ve yeni pazarlara yönelmesi, riski azaltarak, özellikle ihracatımızdaki keskin düşüşlerin gerçekleşmesini engelledi. Bu şekilde, 2011 hedefi olan 127 Milyar Dolarlık ihracata ulaşılması ihtimali artmaktadır. Ancak ithalatın ihracattan daha hızlı büyümesi, cari açığın daha da derinleşmesine yol açmaktadır. Sıcak para girişi, döviz rezervlerimize olumlu olarak yansısı da, paranın ekonomimizle güçlü bir entegrasyonu sağlanamamaktadır. Daha fazla yabancı sabit yatırıma ihtiyacımız var" dedi.

Son yıllarda özellikle dünya nüfusunun hızla artması ve gıda fiyatlarında yaşanan küresel artış, tarım sektörünün önemini dünyaya tekrar hatırlattığını söyleyen Kestelli, "Gelecekteki tarımsal üretim yöntemlerinin

terk edilerek, teknolojiye dayanan tarımsal üretime geçiş ve tarım sektöründe Ar-Ge yatırımlarının artması, küresel krizden de başarıyla çıkan tarım sektörünün günümüzde önemli bir yere taşıdı. Bununla birlikte tarım sektörünün, istihdama katkısı da arttı. Temmuz 2007 – Temmuz 2010 arasında tarım istihdamında %13 oranında artış olduğunu görüyoruz. Kamu-özel sektör ortak finansmanının tarım sektörüne yönlendirilmesi ile daha verimli ve aktif olacak tarım sektörü, ekonomimizin en önemli sorunlardan biri olan işsizliğin azaltılmasında büyük rol oynayacaktır" diye konuştu.

Ekonomimiz için önemli bir sorun olan cari açığın 2011 yılında daha da artacağı yönünde tahminlerini açıklayan Kestelli şunları kaydetti:

"Küresel krizin etkilerinden kurtulduk gibi görünse de, istikrarın sürdürülebilirliği için ekonominin güçlenmesi büyük önem taşıyor. Bunun için de, Türk ekonomisini mali disipline, güçlü bir sosyal güvenlik sistemine, yüksek istihdam oranına kavuşturacak, kayıt dışılığı ve enerjide dışa bağımlılığı azaltacak politikalara ve siyasi istikrara ihtiyacımız bulunmaktadır.

119 yıldır tarım sektöründe faaliyet gösteren İzmir Ticaret Borsası olarak, dünyanın içerisinde bulunduğu değişimi yakından izleyerek, ülkemiz ekonomisi ve tarım sektörünün gelişmesi için çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Türkiye'nin ilk Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'nın kurulmasına öncülük ederek özel sektörümüzün kur dalgalanmalarından doğan risklerden korunmasını sağlayacak bir liman oluşturduk. Ayrıca bölgemizin ilk lisanslı deposunun kuruluş çalışmalarına da öncülük etmekteyiz. Tarım konusunda büyük avantaja sahip olan ülkemize büyük fayda sağlayan bu girişimlerimiz 2011 yılında da sürecektir. Bu vesile ile 2011 yılının bol kazançlı, verimli ve üreten bir yıl olmasını diliyorum. Daha çok genç ve yeni girişimcinin iş dünyamıza katıldığı bir yıl olması temennisini paylaşıyorum." ●



# Mutfak bir sanattır

*Hazır yemek sektöründe, donanımlı kadromuz, kaliteli üretimimiz, mutlu müşterilerimiz ile sektöre yön vermeye devam ediyoruz.*



Seçkin Gıda  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Ömer Tevfik Kuyaş,  
EGİAD kurucu üyesidir.

**Seçkin Gıda San. Tic. Ltd. Şti.**  
Çanakkale Caddesi 7100 Sokak No:5 Pınarbaşı / İzmir  
T. 0 (232) 478 55 88 F. 0 (232) 478 55 99



## TÜRKMENOĞLU: 2010 YILI KRİZİN YARALARINI SARMAKLA GEÇTİ, 2011'DE ETKİLERİNİ HİSSEDECEĞİZ



Ege İhracatçılar Birliği Koordinatör Başkanı  
Mustafa TÜRKMENOĞLU

Türkiye 2010 yılını, 2008 yılının son çeyreğinde ortaya çıkan ve 2009 yılında tüm dünyayı kasıp kavuran küresel ekonomik krizin yaralarını sarmakla geçirdiğini söyleyen Ege İhracatçılar Birliği Koordinatör Başkanı Mustafa Türkmenoğlu, küresel mali krizden en çok ihracatçıların etkilendiğini belirtti. Türkmenoğlu, “Krizden çıkış için ihracatçılar dünya haritası üzerinde bir çoğumuzun yerini dahi gösteremeyeceği, adını duymadığı ülkelere mal satarak, ülkemize bir önceki yıla göre yaklaşık 10 milyar dolar daha fazla döviz kazandırdı.

Ancak Türkiye, 2008 yılında ortaya çıkan ve 2009 yılında

da dünya ekonomileri üzerinde büyük tahribatlara yol açan küresel mali krizin izlerini 2011 yılında da hissedecektir” dedi.

Ege Bölgesi'nin de 2010 performansını krizden ayrı düşünmenin mümkün olmadığını kaydeden Türkmenoğlu, “Ege İhracatçı Birlikleri 2010 yılında 01 Ocak–15 Aralık döneminde 8 milyar 194 milyon dolarlık ihracat kaydı gerçekleştirdi. Bu rakam 2009 yılı aynı dönemine göre yüzde 37'lik bir artış anlamına geliyor. Birliğimiz 2009 yılı sonu itibarıyla Türkiye Genel İhracatının yüzde 6.3'ünü gerçekleştirirken bu rakam ilk 11.5 ay sonunda yüzde 7,6'ya çıkmıştır. Türkiye toplam ihracatında Ege Bölgesi'nin payı yaklaşık yüzde 12-14 aralığında bulunuyor” diye konuştu.

Dünya genelinde 2008 yılının son çeyreğinde ortaya çıkan ve halen etkileri devam eden küresel ekonomik



kriz, en yoğun olarak Avrupa Birliği üyesi ülkelerde hissedildiğini söyleyen Türkmenoğlu, “Bu gelişmenin doğal sonucu olarak Türkiye'nin ihracatında AB'nin payı yüzde 48'den, yüzde 46'ya gerilemiştir. Ancak buna karşılık Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından uzun yıllardan beri başarıyla sürdürülen Dış Ticaret İhracat Stratejisi'nde hedef pazar olarak belirlenen coğrafyalara ise Türkiye'nin ihracatında sürekli artışlar olmuştur. İhracatçılar, dünya haritası üzerinde bir çoğumuzun yerini dahi gösteremeyeceği, adını duymadığı ülkelere mal satarak, ülkemize bir önceki yıla göre yaklaşık 10 milyar dolar daha fazla döviz kazandırmıştır. DTM ve TİM tarafından yürütülen “İhracat Stratejisi” çalışmalarında 34 adet ülke masası oluşturulmuş ve yapılan çalışmalar sonrasında Türkiye'den 2006 yılında 232 ülkeye yapılan ihracat, 2009 yılında 237 ülkeye çıktı” dedi.

### DEĞERLİ TL SORUNU, KANGRENE DÖNÜŞTÜ

Türk ihracatçısı yaklaşık 8 yıldır değerli TL ile mücadele verdiğini söyleyen Türkmenoğlu, “Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından yapılan ve kısa süre



önce kamuoyu ile paylaşılan 3. Çeyrek eğilim anketinde Türk ihracatçıların yüzde 80'i en büyük sorun olarak düşük döviz kurunu gördüğünü ifade etmektedir. 2. Çeyrek eğilim anketinde bu oranın yüzde 73 olduğunu dikkate alırsak sorun artık kangren olmuştur. Girdi maliyetlerinin yüzde 100'e yakını yerli girdiden oluşan Tarım ürünleri ihracatçılarında döviz kurunu en büyük sorun olarak görme oranı, yüzde 100'e ulaşmıştır. Yerli girdi ağırlıklı üretim ve ihracat yapan sektörlerimiz, istihdam yükünün büyük kısmını üstlenmelerine karşın, maalesef değerli TL'den en fazla olumsuz etkilenen sektörler olmaktadır" ifadelerini kullandı.

### KRİZ 2011 YILINDA HİSSEDİLECEK

2011 yılı hedefleri hakkında da açıklama yapan Türkmenoğlu şunları kaydetti: "İhracatımızdaki gelişmeler, 2010 yılının dördüncü çeyreğinde ve yılın tamamında kuvvetli bir büyüme olacağını göstermekte. Türkiye, 01 Ocak - 15 Aralık 2010 döneminde 106 milyar 222 milyon dolarlık ihracata imza attı. Türkiye 2010 yılını 112-113 milyar dolar aralığında tamamlayacak ve hedef olan 111 milyar 700 milyon doları aşacaktır. Ancak 2008 yılında yaptığı 132.1 milyar dolarlık ihracatın yaklaşık 20 milyar dolar gerisinde kalacaktır. 20 milyar dolarlık farkın 2011 yılında da kapanması zor görünmektedir. 2011 yılı Orta Vadeli Program Hedefi Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye İhracatçıları Meclisi ve İhracatçı Birlikleri'nin ortak çalışması

sonucu 127.5 milyar dolar olarak belirlenmiştir. Türkiye, 2008 yılında ortaya çıkan ve 2009 yılında da dünya ekonomileri üzerinde büyük tahribatlara yol açan küresel mali krizin izlerini 2011 yılında da hissedecektir."

Türkiye 2011 yılında genel seçim ortamına gireceğini ve bu ortamın Türk ekonomisine olumsuz sonuçlar doğuracak kararların alınmasına neden olmaması dileklerini de kaydeden Türkmenoğlu, şunları kaydetti:

"Türkiye, 2011 yılının ilk yarısında yapacağı genel seçimlerden piyasalara güven veren bir sonuçla çıktığı takdirde faiz, döviz ve borsa üçgenindeki verilerin 2010 yılına paralellik göstereceğine inanıyorum. İç piyasada ve ihracattaki canlanmaya paralel olarak büyüme rakamlarının 2011 yılında da artacağına inanıyorum.

2010 yılının yüzde 7.5-8 aralığında bir büyüme ile tamamlanacağını, 2011 yılının ise yüzde 5.5-6 arasında bir büyüme ile tamamlanabileceğini öngörüyorum. Ekonomistler tarafından, 2011 yılında döviz kurlarında Euro'nun Amerikan dolarına karşı değer kazanacağı öngörülürü dillendiriliyor. Bu öngörüler gerçekleştiği takdirde Türkiye'nin AB ülkelerine olan ihracatının olumlu bir seyir izlemesini bekliyoruz.

İzmir Limanı'na yapılacak yeni yatırımlarla İzmir, önümüzdeki süreçte Türkiye'nin batıya açılan penceresi olmaya devam edecektir. Dünya ekonomisinin 2011 yılında stabil ve üretmeyen bir yapı içerisinde olacağını öngörüyoruz. Küresel mali krizin en çok etkilediği ABD ve Avru-

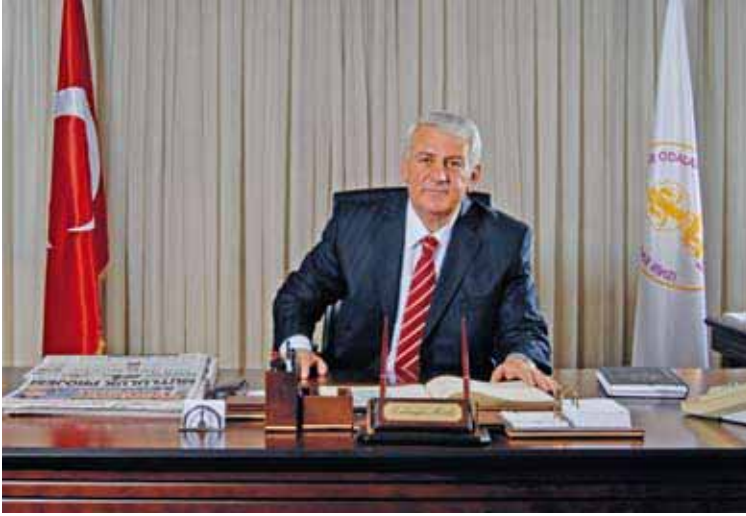


pa ülkelerindeki durgunluğun 2011 yılında da 2009 ve 2010 yıllarındaki gibi olmasa da devam edeceğini öngörüyoruz. Türkiye, küresel krizden daha az etkilenen pazarlarda aktif ve agresif pazarlama yaptığı takdirde 2011 yılında hem ihracatını arttırabilir, hem de dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme hedefinde emin adımlarla ilerleyebilir. Türk ihracatçısı olarak Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100'üncü yıldönümü olan 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak ve hedef pazarlara ihracatımızı arttırmak için çalışmaya devam edeceğiz." ●

"İhracatımızdaki gelişmeler, 2010 yılının dördüncü çeyreğinde ve yılın tamamında kuvvetli bir büyüme olacağını göstermekte."



## ESNAFIN UMUDU 2011 YILINA KALDI



İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (IESOB) Yönetim Kurulu Başkanı Zekeriya MUTLU

İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (IESOB) Yönetim Kurulu Başkanı Zekeriya Mutlu, esnaf için bu yılın sıkıntılı geçtiğini, umutların 2011 yılına kaldığını bildirdi.

Mutlu, EĞİAD Yarın dergisi için yaptığı açıklamada, Esnaf ve sanatkarlar açısından ekonomik tabloya bakıldığında, 2010 yılının oldukça sıkıntılı geçtiğini söyledi.

Küresel krizin etkileri nedeniyle durgunluk yaşayan Türk ekonomisinin, henüz tam anlamıyla zor günleri atlamadığını savunan Mutlu,

özellikle 2010 yılının ilk yarısında piyasalara hakim olan olumsuz psikolojinin, yatırımların aksamasına, zincirin devamında genel üretimin ve istihdamın düşmesine, piyasalardaki nakit akışının durmasına yol açtığını belirtti. 'Piyasaları, özellikle esnaf sanatkarları boğan ekonomik durgunluğun bir başka nedenini de, üç dört yıl önce çekilen uzun vadeli krediler oluşturduğunu anlatan Mutlu, "Enflasyonun tek haneli rakama inmesiyle kredi faizlerinde de önemli düşüşler görülmüştür. Bu ortamdan yararlanmak isteyen insanlar, uzun vadeli araç, tüketici, konut kredileriyle gelececeklerini adeta ipotek altına

almışlardır. Bunun yanında, geliri orta veya alt seviyede olan insanlar da dahil olmak üzere, toplumun çoğunluğu farklı bankalardan, ikişer üçer kredi kartı kullanmaya başlamıştır. Kredi kartlarının hesapsızca kullanılması, geri ödemelerin sağlıklı yapılamamasına, yüksek faizli kart borcundan kurtulmak isteyenlerin de yeni borçlanmalara gitmesine neden olmuştur. Bu gelişmeler, Türkiye'de insanların aylık gelirlerinin önemli kısmını banka borçlarına ayırmasına neden olmuştur. Rakamlar, bugün toplumu oluşturan her üç bireyin ikisinin bankalara kredi borcu bulunduğunu göstermektedir. Geleceğe güvenle bakamayan insanların tüketimlerini kısması, zorunlu ihtiyaçları dışında harcamadan kaçınmaları, memur, emekli, köylü gibi kesimlerin satın alma gücünün düşmesi, doğrudan halka mal ve hizmet sunan esnaf sanatkarları da iş yapamaz hale getirmiştir."

Zekeriya Mutlu, 2008 bütçesinde 222 milyar lira harcama yapılırken, bütçe gelirlerinin 204 milyar lira olduğunu, bütçe açığının 18 milyar lira olarak gerçekleştiğini ifade etti. 2009 yılında bütçe giderinin 267 milyar, bütçe gelirinin 215 milyar, bütçe açığının ise 52 milyar lira olduğunu hatırlatan Mutlu, 2010 yılınday ise tüm çabalara rağmen bütçe açığının 70 milyar lira olarak gerçekleşmesinin beklendiğini ifade etti. Mutlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"İŞKUR rakamlarına göre, Türkiye'de 2010 yılının ilk 7 ayında kapanan iş yeri sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 83 artışla 27 bini aşarken, İzmir'de Esnaf Sicil Müdürlüğü verilerine göre 2010 Ekim sonu itibarıyla 5862 esnaf sanatkar kaydını

Toplum vicdanını rahatsız etmeyen, haksız rekabet ortamı yaratmayan adaletli kanunlar çıkararak reel sektörün 2011 yılına daha güvenli bakabilmesi sağlanmalıdır.



kapamak zorunda kalmıştır. Aynı dönemde 9860 yeni iş yerinin açıldığı görülmektedir. Yeni iş yeri açılışlarında kayıt yaptırma yasal bir zorunluluktur. Öte yandan avantajlı kredi kullanmak isteyen esnaf sanatkarın da kayıt yaptırması gerekmektedir. Bunun yanı sıra kayıt sildirmenin yasal bir zorunluluğu yoktur ve ayrı bir maliyeti bulunmaktadır. Özetle, bahsi geçen dönemde açılışların lehine olan fark, ekonominin iyi olmasından, piyasalarda canlılık yaşanmasından değil, yasal zorunluluklardan kaynaklanmaktadır.”

2010 yılı genelinde yaşanan sıkıntılı durum, yılın son döneminde hükümetin arka arkaya yaptığı açıklamalar ve çalışmalarla bir nebze olsun azalmıştır. Emekli maaşlarında yapılan iyileştirmeler, KOSGEB tarafından yeni kredi imkânları tanınması, kanunlaşması artık an meselesi olan geniş kapsamlı borç yapılandırma tasarısı ve istihdam paketi çalışmaları, reel sektöre nefes aldıracak girişimler olmuştur. Bu noktada umutlar 2011 yılına kalırken, esnaf sanatkarların da uzun vadeli, dövize endeksli aşırı borçlanmalardan kaçınmaları, bilgi ve teknolojiyi kullanarak kendilerini geliştirmeleri önem kazanmaktadır.”

Zekeriya Mutlu, hükümetin, yılın son çeyreğinde arka arkaya yaptığı açıklamalarla reel sektöre umut aşıladığını, borç yapılandırma tasarısı ve istihdam paketi çalışmalarının bir an önce kanunlaşmasının, ülkedeki ekonomik çevrelerin ortak beklentisi haline geldiğini söyledi.

### EN FAZLA KOBİLERİN DESTEĞE İHTİYACI VAR

Hükümetin, meslek örgütlerinin görüşlerini de dikkate alarak tasarı çalışmalarında eksik kalan yönleri tamamlamasını beklemediklerini bildiren Mutlu, şöyle dedi:

“Toplum vicdanını rahatsız etmeyen, haksız rekabet ortamı yaratmayan adaletli kanunlar çıkararak reel

sektörün 2011 yılına daha güvenli bakabilmesi sağlanmalıdır. 2011 yılının yaz aylarında yapılması beklenen genel seçimler öncesi, ülke yöneticilerinin ekonomi politikaları da büyük önem kazanmaktadır. Gerek yapılandırma yasası, gerek istihdam paketi, gerekse yeni dönemde hayata geçirilecek diğer çalışmalarda ayaklar yere sağlam basmalı, genel seçimler düşünülerek popülist yaklaşımlarda bulunmaktan özenle kaçınılmalıdır. Yeni yılın ilk çeyreğinde, 2010’un son döneminde yapılan çalışmaların meyvelerini vereceği, ekonomide bir canlanma yaşanacağı beklenmektedir. Reel sektörün eski ritmini yakalamaya çalışacağı bu dönemde, ülke yöneticilerinin de son derece dikkatli hareket etmeleri gerekmektedir.

Zira, bu kritik süreçte seçim ekonomisini çağrıştıran politikaların izlenmesi, uzun vadede piyasalarda yeni tikanık-

lıkların yaşanmasına yol açabilecektir. Ekonomi kurmayları, mali disiplini kaybetmeden, üreten ve yatırım yapan kesime desteklerini sürdürmelidir. Alınacak kararlarda ekonomik zincirin en zayıf halkası esnaf sanatkarlara pozitif ayrımcılık yapılmalı, esnaf teşkilatının yöneticilerinin görüşleri doğrultusunda üyelerimize yönelik özel destek programları hazırlanmalıdır. Yeni önlemler planlanırken, desteğe en fazla ihtiyaç duyan küçük işletmelerin sıkıntılarını gidermek öncelikli olmalıdır.”



## TBB: 2010 YILINDA KREDİ HACMİ BÜYÜDÜ 2011'DE DE DEVAM ETMESİ BEKLENİYOR



Dünya ve Türkiye genelinde küresel ekonomik krizin olumsuz etkilerinin hafiflediğini belirten Türkiye Bankalar Birliği (TBB), EĞİAD Yarın Dergisi için hazırladığı yazıda diğer gelişmekte olan ülkeler gibi Türkiye'ye de yoğun sermaye girişiyle birlikte ekonomik faaliyetlerin canlandığını bildirdi. Küresel kriz ve bankacılık sektörü ile ilgili TBB'nin değerlendirmesine göre, "Dünya genelinde 2010 yılının ilk yarısında küresel krizin olumsuz etkilerinin hafiflemeye başladığını, yılın ikinci yarısında ise, gelişmiş ülkelerde kamu veya finans kesiminin borç stoklarının olumsuz etkilerini sınırlandırmak ve ekonomik faaliyeti artırmak amacıyla miktarsal gevşeme politikalarına yeniden ağırlık verildiği görülmekte."

Gelişmiş ülkelerin para birimlerinin değer kaybetmesine neden olan bu politikalar, gelişmekte olan ülkelere sermaye akımlarını hızlandırmış ve gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında bir ayrışmaya neden olmuştur. Dış kaynak kullanımı sayesinde, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik canlanma görülürken; gelişmiş ülkelerde artan riskler, ekonomik iyileşmeyi yavaşlatmıştır. Bu nedenle, gelişmiş ülkeler genişlemeci; gelişmekte olan ülkeler ise daraltıcı politikalara yöneldi" ifadeleri kullanıldı.

2010 yılında diğer gelişmekte olan ülkelere benzer şekilde ülkemizde de, yoğun sermaye girişi paralelinde ekonomik faaliyet canlanmaya başladığını belirten TBB, bu canlılığın, cari işlemler açığının büyümesine neden olduğu kaydedilirken, "Cari işlemler açığının finansmanında ise, doğrudan yatırımlar gibi borç yaratmayan işlemlerin azaldığı; buna karşılık portföy hareketleri gibi kısa vadeli ve borç yaratan işlemlerin artmakta olduğu görülmekte. Öte yandan yoğun sıcak para kullanımının yol açabile-

ceği finansal balon ve enflasyon gibi ihtimaller; Merkez Bankası'nı zorunlu karşılık oranlarını artırmak, bu karşılıklara ödenen faizleri sıfırlamak gibi faiz dışı araçlarla müdahalede bulunmaya yöneltti.

2011 yılında ekonomik canlılık düzeyi, bu müdahalelerin sıcak para kullanımını üzerinde etkili bir kısıt oluşturup oluşturmayacağına bağlı olarak belirlenecektir. Bu önlemlerin etkili olması durumunda, 2011 yılında kredi arzında büyüme hızının düşmesi paralelinde, ekonomik faaliyetteki artışın da sınırlı olması beklenmektedir" şeklinde açıklamalarda bulunuldu.

### AKTİF BÜYÜKLÜK 900 MİLYAR TL'Yİ AŞACAK

Bankacılık sektörüne baktığımızda, Aralık 2010 itibariyle sektör aktif büyüklüğünün 900 milyar TL'yi aşarak; Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'nın yüzde 85'i civarında gerçekleşmesi ve bu aktif büyüklüğünün yaklaşık yarısının kredi stokundan oluşmasının beklendiğini açıklayan TBB sektörün beklentileri hakkında şunları kaydetti: "Öte yandan, 2010 yılının büyük bölümünde kredi arzının hızlı bir şekilde büyüdüğü ve bu durumun hem ekonomik faaliyeti, hem de bankaların karlılığını olumlu etkilediği görülmektedir. Öte yandan bu durumun 2011 yılı için devam etme ihtimali yüksek bulunmamaktadır.

Başta Merkez Bankası olmak üzere, kamu kesimi tarafından alınan kararların, 2011 yılı içinde kredi arzındaki büyümeyi sınırlayıcı etki yaparak; bankacılık sektörünün karlılığı üzerinde bir kısıt oluşturması beklenmektedir. Ayrıca, sektörde pazar payına dönük yoğun bir rekabetin olması, net faiz marjının düşük düzeyde gerçek-

leşmesinin beklenmesi ve finansal aracılık maliyetlerinde yaşanan artışlar nedeniyle, 2011 yılında sektör karlılığı kısıtlanabilecektir.

Öte yandan, bankacılık sektöründe, Eylül 2010 itibariyle 9.338 adede ulaşan şube sayısı ve 177.369 adede ulaşan personel sayısının 2010 yılının son çeyreği ve 2011 yılında artmaya devam edeceği tahmin edilmektedir. Benzer şekilde, internet bankacılığı aktif müşteri sayısı, toplam kredi kartı, banka kartı, POS cihazı ve ATM cihazı gibi, bankacılık hizmetlerinin sunumunda alternatif dağıtım kanallarına ilişkin göstergelerde de, 2011 yılında artış yaşanacağı ve bu kanallar aracılığıyla gerçekleştirilen işlem hacminin yükseleceği tahmin edilmektedir." ●

"1" Mevduat, kalkınma ve yatırım bankaları

2011 yılı içinde kredi arzındaki büyümeyi sınırlayıcı etki yaparak; bankacılık sektörünün karlılığı üzerinde bir kısıt oluşturması beklenmektedir.



# Doğadan Sofranıza

“Sağlıkla, Güvenle”



ILDAS Creative

# orkide®



KÜÇÜKBAY YAĞ SANAYİ A.Ş.

Ankara Caddesi No: 102 Bornova - İzmir / Türkiye • Tel: +90 (232) 388 25 57 (Pbx) • Faks: +90 (232) 388 97 92  
e-mail: webform@orkide.com.tr • web: www.orkide.com.tr

## YASED: 2011 YILINDA TÜRKİYE'NİN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMINDA ÖNEMLİ ARTIŞ BEKLENMİYOR

### 2011 YILI TÜRKİYE İÇİN BÜYÜME BEKLENTİSİ 4,5



Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Genel Sekreteri Mustafa ALPER

Türkiye'de 2005 yılından itibaren artan ve 20 milyar doların üstüne çıkan uluslararası doğrudan yatırımın krizle birlikte 10 milyar doların altına düştüğünü söyleyen Alper, "Doğrudan Yabancı Yatırımlar için 2011 yılı içinde büyük miktarda anlaşmalar gerçekleşmediği takdirde, önemli bir artış yaşanmayacak doğrudan yabancı yatırımların 10 milyar dolar seviyesinin altında kalacağını öngörüyoruz" dedi.

2010 yılında dünya ekonomisindeki hızlı büyümeye rağmen, devam eden ülke riskleri ve yüksek seviyelerini koruyan işsizlik oranları hala bir tehdit olarak görüldüğünü söyleyen Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Genel Sekreteri Mustafa Alper, bankacılık sektöründeki risklerin kısmen azalmış olsa da bu risklerin yakından izlenmesi gerektiğini söyledi. Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) 2010'a ilişkin dünya büyüme tahminini yüzde 4,8'e çıkardığını söyleyen Alper, 2011 büyüme tahmini ise yüzde 4,2 olarak öngöründüğünü kaydetti.

#### BANKACILIK SİSTEMİ REGÜLASYONLARI EN ÖNEMLİ GÜNDEM MADDESİ OLACAK

IMF'ye göre küresel sistemin sürdürülebilir ve sağlıklı toparlanması için ve dış yeniden dengeleme ile mümkün olabileceğini söyleyen Alper, "İç dengelemenin gelişmiş ülkelerde özel sektör talebinin güçlendirilmesi ve mali dengenin sağlanması yoluyla, dış dengelemenin ise dış ticaret açığı veren ülkelerde net ihracat fazlasının, fazla veren ülkelerde ise dış ticaret açığının sağlanması ile mümkün olabileceği belirtiliyor. Önümüzdeki dönemde finansal piyasalar ve bankacılık sektörünün regülasyonu ve gözetimi en önemli gündem maddelerinden biri haline gelecek. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, bankacılık sektörü üzerindeki regülasyonları sıkılaştırırken, ekonomiye kredi akışının kesintiye uğramamasını sağlamak. Düzenleyici otoritelerin bu hassas dengeyi gözeterek, ekonomilerin tekrar toparlanmasını için çok ihtiyaç duyulan kaynakların hane halkları ve şirketler kesimine güvenli bir şekilde akmasına yardımcı olması son derece hayati bir konu olarak öne çıkıyor" dedi.

#### 2011 YILI BÜYÜME BEKLENTİSİ YÜZDE 4,5

Türkiye'de 2010 ilk yarıyılında milli gelirin kriz öncesi seviyesine döndüğünü söyleyen Alper "İlk yarıyılıda görülen

yüzde 11 büyümeye özel sektör harcamaları yüzde 5,4, özel yatırım harcamaları yüzde 4,6 puan katkı yapmıştır.

Orta Vadeli Program'da (OVP) Türkiye'de büyümenin 2010 yılında yüzde 6,8, 2011 yılında ise yüzde 4,5 beklendiği açıklanmıştır. YASED olarak büyüme beklentimiz, 2010 yılı için yüzde 7-8 bandında, 2011 için ise OVP'ye paraleldir. Büyümeye ilişkin riskler açısından dış talebin seyri en büyük belirsizlik faktörü olarak karşımıza çıkmakta.

Gıda ve emtia fiyatlarındaki yüksek seyir ve yapılan vergi artışları enflasyon tahminlerini güçleştirmekte. Tahminlerimize göre, yüksek seyreten gıda fiyatları ile ulaşım ve alkollü içecekler gelen vergi artışlarının etkisiyle yılsonunda enflasyonun yüzde 7,5 - 8, 2011 yılında ise yüzde 6-7 bandında olması muhtemel gözükmemekte" diye konuştu.

#### YURTDIŞI RİSKLERE DİKKAT

Önümüzdeki dönem için riskler ağırlıkla yurt dışı kaynaklı olduğuna dikkat çeken Alper, "Bu riskler arasında sermaye akımlarının tersine dönmesi ve gelişmiş ülkelerdeki büyümenin beklendiği gibi istikrar kazanmaması öne çıkmakta.

Kriz sonrası dönemde gelişmekte olan ülkeler hem daha yüksek getiri sunuyorlar, hem de büyüme açısından daha sağlam bir görünüme/potansiyele sahip olmaları nedeniyle daha az risk içermekteler. Ancak, sermaye girişinin verimli alanlarda yatırımlarda kullanılması kritik bir konu olarak öne çıkıyor. Rekabetin yoğunlaştığı ve benzer ürünlerin birçok gelişmekte olan ülkelerde imal edildiği ortamda verimlilik artışını sağlamak daha çok önem kazandı" şeklinde konuştu.

#### DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM 10 MİLYARIN ALTINDA KALIR

Türkiye'de 20 milyar doların üstüne çıkan uluslararası doğrudan yatırımın krizle birlikte 20 milyar doların üstüne

çıkışını ancak krizle birlikte 10 milyar doların altına düştüğünü söyleyen Alper, hedeflerinin yine bu düzeyde olduğunu belirtti. Alper, konu hakkında şunları kaydetti:

“Türkiye’ye uluslar arası doğrudan yatırım (UDY) girişleri, 2005 yılında ilk kez 10 milyar dolar seviyesine ulaşmış, takip eden üç yıl boyunca da 20 milyar dolar seviyesine yakın seyretmiş; 2009 yılında ise küresel finansal ve ekonomik krizin etkilerinin hissedilir hale gelmesi ile 10 milyar dolar seviyesinin altına-8,4 milyar dolara- gerilemiştir.

2008 ve 2009 yıllarında Türkiye’ye UDY girişlerindeki düşüş, global ortalamasının da üzerinde seyretmiştir.

2010 yılında dünyada ciddi bir toparlanma gözlenmemekte, global UDY girişlerinin 2009 yılı ile aynı seviyede veya çok az üzerinde olması beklenmektedir. Türkiye’de ise 2010 yılında girişler, 2009 yılında da altında kalacak görünmektedir. İlk üç çeyrekte ulaşılan 5,2 milyar dolar rakamının yıl sonu itibari ile ancak 7 milyar dolar civarında tamamlanabileceği tahmin edilmektedir. 2011 yılı için de güçlü bir toparlanma için sinyaller zayıftır. Bu yıl ortasında Türkiye’de YASED tarafından açıklanan UNCTAD 2010 Dünya Yatırım Raporu da 2011 yılı için mütevazı bir artış, 2012 yılında ise daha güçlü bir toparlanma beklemekte.

Türkiye’de 2005 yılında ulaşılan 10 milyar dolar seviyesi ve 2006-2008 döneminde ulaşılan 20 milyar dolar seviyesi henüz bir trend olmaktan uzak. Büyük çaplı birleşme-satın alma anlaşmalarının etkisi ile ulaşılan bu seviyeler, küresel finansal ve ekonomik krizin de etkisi ile kesintiye uğramış; son iki yılda yine bir oranda geçmiş dönem anlaşmaların ödemelerinin de etkisi ile 7-8 milyar dolar seviyelerinde seyretmiştir. 2011 yılı için de büyük miktarda anlaşmalar gerçekleşmediği takdirde, önemli bir artış yaşanmayacağı, 10 milyar dolar seviyesinin altında kalacağı öngörülmekte.” ●

## ÇELİŞKİLİ MESAJLARDAN ARINMAK

Lafı uzatmadan konuya girelim. Hükümet, 2011 için 3 aylık bir denge kurmaya çalışıyor. Yıllık yüzde 5 düzeyinde bir büyüme, yüzde 5 ile 6 arasında değişen bir enflasyon oranı ve GSMH’nin yüzde 5-5.5 arasında bir cari açık. Hükümetin hedefi bu dengeyi sağlayarak, rating notunu bir kademe daha yükselmesini sağlamak. Böylece, Türkiye 17 yıl aradan sonra ‘yatırım yapılabilir’ kategoriye geri dönmüş olacak. Bu dengeyi kurmak için de bankacılarla toplantı yaptı, kendilerince ciddi mesajlar verdi.

En önemli mesaj neydi?  
Kredilerin kısın. Zaten hükümet, kredilerin kısılması için kendince birtakım önlemler aldı. Merkez Bankası’nın araştırma ekibi tarafından yapılan ve kredilerdeki büyümenin cari açığı büyüttüğüne dair tez, hükümet tarafından da kabul gördü.  
Nitekim, Başbakan Yardımcısı Ali Babacan’ın verdiği mesajlar bu yönde.

“Bankalar, reel sektöre kredi vermiyor” söyleminin mürekkebi henüz kurumadı. Bunu defalarca Başbakan Erdoğan gibi, çok sayıda bakanımız hem meydanlarda, hem kabullerde hem de yaptıkları açıklamalarda dile getirdiler. Şimdi de tam tersi mesaj veriliyor. Hatta, sopa da aba altından değil, alenen gösteriliyor. “Krediler

kısılmazsa, her türlü önlemi almaya hazırız” mesajı verildi bile. Bu kadar kısa sürede verilen, birbiriyle çelişen mesajlardan nasıl sonuç çıkarmak gerekiyor?

Bankacılar şaşkın, ama ne yapacaklarını çok iyi bilecek kadar da iyi yetişmiş profesyonellerden oluşuyor. Daralan marjlara karşılık, kredi hacmini büyütme zorundalar. Bir taraftan hükümetin baskısı, bir taraftan kar edebilme mücadelesi. Sizce hangisi galip gelecek?

Bankalarımız, bankacılarımız, 2001 krizinde yaşadıkları acı deneyimleri unutmuş değil. Zaten bu nedenle de dünyada bankaların kamu desteği almadığı 3 ülkeden birisiyiz. Diğerlerinin Kanada ve Avustralya olduğunu anımsatayım.

Bankacılarımızın bir çıkış yolu bulacaklarından şüphem yok. Yeni şubeler açılmaya devam edilecek, yeni istihdam olanakları yaratmaya da... Kredilerini de büyütecekler, ama maliyetler konusunda daha ciddi adımlar atacakları ortada. Örneğin, bankalara şube kiralayan mülk sahiplerinin, kira gelirleri konusunda hesaplarını yeniden yapmalarında yarar var. Özellikle sözleşmesi biten veya bitecek olanların...

Şirketleri daha fazla ziyaret edecekler... 21 milyar liraya dayanan sorunlu krediler rakamını büyütmemek için daha özen göstereceklerinden emin olabilirsiniz. Bazı koşullarda daha katı da olacaklardır. Bence buna da hazır olmak gerekiyor. Onları suçlamayalım. Unutmayalım ki, eğer bankacılık



Ekonomist Dergisi Yazı İşleri Müdürü  
Talat Yeşil

sektörümüz, kriz döneminde ayakta durmasaydı, kriz algısı, bu kadar çabuk atlamazdı. 2011’de kamunun adımlarına odaklanalım. Dengeleri bozacak gelişmelere daha fazla ses verin ki, rating artışı yerine, daha farklı senaryoların içinde olmayalım... İyi bir yıl dilekleriyle... ●

## 2011 YILINDA OPSİYON SÖZLEŞMELERİNİN DE İŞLEME AÇILMASIYLA DAHA ÖNEMLİ VE BÜYÜK BİR BORSA OLACAĞIZ

2010 yılı genel olarak hem ülke ekonomisi hem de Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası (VOB) açısından iyi geçtiğini söyleyen VOB Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Çetin Ali Dönmez, 2011 yılında hem ABD hem de bazı Avrupa ülkelerindeki kamu borçlarının milli gelire oranındaki yüksek artışların dünya piyasasına olan etkilerine dikkat edilmesi gerektiğini söyledi. VOB açısından 2010 yılını değerlendirerek, 2011 yılı beklentilerini EGİAD Yarın okurları için açıklayan Dönmez, "2011 yılında Borsamızda opsiyon sözleşmelerinin de işleme açılmasıyla yerli ve yabancı yatırımcılar için çok daha önemli ve büyük bir borsa haline geleceğimizi düşünüyorum" dedi.

Genel olarak hem ülke ekonomisi hem de VOB açısından 2010 yılının iyi geçtiğini ve özellikle Türkiye ekonomisinin 2010 yılı büyüme hızının iyimser beklentileri de aştığını söyleyen Dönmez, 2010 yılı son çeyreğine ise değerlendirilmiş Türk Lirası ve cari açık kaygıları ile girildiğine dikkat çekti. Dönmez, "Aslında 2009 yılının son çeyreğinde bu seneye ilişkin ipuçları vardı. İlk üç çeyrek itibarıyla ülkemiz ekonomisinin büyüme hızı yüzde 9'a yakın bir seviyede gerçekleşti. 2010 yılı son çeyreğine değerlendirilmiş Türk Lirası ve cari açık kaygıları ile girildi. Özellikle Kasım ayından itibaren T.C. Merkez Bankası, esas görevi fiyat istikrarını sağlamak ve dolayısıyla enflasyonu düşürmek olmasına karşın, yüksek cari açık ve düşük kur sarmalına duyarsız kalamadı ve bence doğru bir kararlar gecelik faiz oranlarını düşürdü, bu arada ekonomiyi de biraz soğutmak amacıyla artan kredi hacmini azaltmak ve bir türlü uzatılmayan mevduat vadelerini uzatmak amacıyla bir dizi karar uygulamaya konuldu. Bunun sonucunda bu yılın son çeyreği itibarıyla kurlarda yak-



VOB Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Çetin Ali DÖNMEZ

laşık yüzde 10 kadar yukarı hareket ile birlikte hisse senedi fiyatlarında yaklaşık aynı oranda düşüş yaşandı, ancak bono faizlerinde önemli bir artış yaşanmadı. Ülkemiz ekonomisini yöneten siyasi ve bürokratik kadroların son derece iyi hesaplanmış ve piyasaya da danışılarak doğru adımlar attığı kanaatindeyim. Geline nokta kurlardaki yukarı hareket ve kredi hacmindeki artışın biraz frenlenmesiyle cari açık oranının 2011 yılında bu seneye göre daha az olacağını tahmin ediyorum" dedi

### 2011 YILINDA ABD VE AB KAMU BORÇLARINA DİKKAT

2010 yılı Dünya ekonomilerindeki kırılganlığın da teyit edildiği bir yıl olduğunu söyleyen Dönmez, özellikle Amerika Birleşik Devletleri Hazinesinin yoğun bir şekilde piyasaya likidite enjekte etmesi ve buna kısmen Avrupa Birliği'nin de katılması ile

bazı ülkelerin hisse senedi piyasaları krizin başladığı 2008 yılı seviyelerine ulaştığını kaydetti. Bu tabloya karşın, hem ABD hem de bazı Avrupa ülkelerindeki kamu borçlarının milli gelire oranındaki yüksek artışlara dikkat edilmesi gerektiğini kaydeden Dönmez, "Bu yüksek artışların olumsuz etkisi olarak iki senaryo üretiliyor. Birinci senaryo yüksek kamu borcu olan ülkelerin kamu harcamalarını kısması ve /veya vergileri arttırması şeklinde gerçekleşebilir. Bu senaryonun gerçekleşmesi halinde büyüme hızları yavaşlayacak, ABD ve Avrupa'daki tüketici talebi olumsuz etkilenecektir. İkinci senaryo ise piyasaya sunulan yüksek para arzı ile birlikte ABD ve Avrupa ülkelerinde yüksek enflasyon dönemine girilmesi şeklinde gerçekleşebilir. Özellikle altın ve kıymetli maden fiyatlarındaki artış ile kısmi olarak diğer emtia fiyatlarındaki artışın sanki piyasaların bu ikinci senaryoyu daha olası gördüğünün ya da ikinci senaryo gerçekleşmeden önce birinci senaryonun yaşanabileceğine daha fazla ihtimal verilmesinin bir göstergesi olduğunu düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Her iki ihtimalde de ülkemiz ekonomisi açısından dikkatli olmak gerektiğine dikkat çeken Dönmez, şunları kaydetti: "Yıllar boyunca yüksek enflasyon yaşamış ve bundan da zarar görmüş bir ülke olarak önümüzdeki dönemde yurtdışı kaynaklı enflasyondan etkilenmemiz ihtimal dahilindedir, bu nedenle yurtdışındaki para arzı genişlemelerine paralel olarak rehavete kapılıp para arzını arttırmamakta fayda vardır, diye düşünüyorum. Eğer ABD ve Avrupa ekonomilerinde alınacak bazı tedbirler ile harcamaları kısıcı yönde gelişmeler olursa da bu defa ihracatımızda önemli yeri olan bu ülkelere mal ve hizmet satmakta zorlanacağımız da bir gerçek. Bu bağlamda son yıllarda ülkemiz açısından alternatif başka pazarlar başka ülkeler bulma yönündeki çabaları da takdirle karşıladığımı ifade etmek isterim."

## DÜNYA VADELİ İŞLEM VE OPSİYON BORSALARINDA, İŞLEM HACİMLERİ ÇOK BÜYÜDÜ

2010 yılının dünya borsaları açısından da yeniden yüksek işlem hacimlerine ulaştığı bir yıl olduğunu belirten Dönmez, "Vadeli işlem ve opsiyon sözleşmelerinin işlem gördüğü borsalara bakıldığında elimizdeki veriler 2010 yılının özellikle Çin, Güney Kore, Hindistan, Brezilya ve Rusya borsalarındaki türev sözleşme işlem hacimlerinde büyük artışlar olduğunu göstermekte. Örneğin Hindistan Emtia Borsası'nda (Multicommodity Exchange of India) 2010 yılı ilk altı ayında bir önceki yılın ilk altı ayına nazaran işlem hacminde yüzde 300'den fazla artış yaşanmıştır, keza yine Çin'de Zhengzhou Emtia Borsası'nda yüzde 150'ye yakın, Şanghay Vadeli İşlemler Borsası'nda yüzde 100'e yakın işlem hacmi artışı yaşandı" dedi.

## VOB İŞLEM HACMI YÜZDE 30 ARTTI

2010 yılında Borsamız işlem hacminde Türk Lirası ve Dolar bazında yüzde 30'a yakın artış yaşandığını söyleyen Dönmez, "VOB'daki bu artışa karşın dünya türev borsaları arasındaki sıralamada 2009 yılının ilk altı ayına göre 2010 yılının ilk altı ayı itibarıyla üç basamak gerileyerek 22. Sıradan 25. Sıraya düşmemiz bizim VOB olarak memnun olacağımız bir tablo değildir. Ancak Borsamızda işlem gören endeks vadeli işlem sözleşmesinin dünya endeks vadeli işlem sözleşmeleri arasındaki yeri 2009 yılında olduğu gibi 2010 yılında da 8'incilik olarak gerçekleşti. Dolayısıyla en azından endeks vadeli işlem sözleşmemizin yerini korumuş olduk. Umuyorum 2011 yılında başta endeks vadeli işlem sözleşmemiz olmak üzere tüm sözleşmelerimizde işlem hacmimiz yüksek oranda artacak ve dünya sıralamasında daha yüksek sıralara yerleşeceğiz" diye konuştu. VOB işlem hacmindeki bu

Yıllar boyunca yüksek enflasyon yaşamış ve bundan da zarar görmüş bir ülke olarak önümüzdeki dönemde yurtdışı kaynaklı enflasyondan etkilenmemiz ihtimal dahilindedir, bu nedenle yurtdışındaki para arzı genişlemelerine paralel olarak rehavete kapılıp para arzını arttırmamakta fayda vardır...

görece durağanlığın özellikle opsiyon sözleşmelerini 2011 yılında açılmasının ardından yerini hızlı bir ivmelenmeye bırakacağını düşündüklerini açıklayan Dönmez şunları kaydetti: "Borsamız açısından 2010 yılı rakamlarına baktığımızda hesap sayımızdaki artışın devam ettiğini ve 65 bine yaklaştığını görüyoruz. Üye sayımızdaki artış da devam ediyor ve Aralık 2010 itibarıyla üye sayımız 9 adet aracı kuruluşun daha Borsamıza üye olmasıyla birlikte 98'e ulaştı. İşlem hacmimiz geçen sene toplam 335 milyar TL civarında gerçekleşmişti, bu seneki işlem hacmimizi toplamda bu rakamın yaklaşık 100 milyar TL üzerinde 430 milyar TL civarında bekliyoruz." 2010 yılını sadece işlem hacmi artışı açısından değerlendirmenin VOB'da yapılan işlerin anlaşılması açısından yetersiz olduğunu söyleyen Dönmez sözlerini şu şekilde noktaladı. "2010 yılında VOB'da Uygulama Programlama Arayüzü (Application Programming Interface- API) devreye alındı ve üyelerimizin Borsamıza çok daha rahat ve güvenli emir iletimi sağlanmış oldu. 2010 yılının ikinci yarısında Amerika Birleşik Devletleri Vadeli İşlem Piyasaları düzenleyici otoritesi olan CFTC'den (Commodities Futures Trading Commission) VOB'un ve VOB endeks vadeli işlem sözleşmelerinin Amerikalı tüm yatırımcılar için yatırım yapılabilir olduğunu onaylayan No-Action Letter belgesini aldık. Son olarak da 2010 yılının Aralık ayında VOB tarihinde ilk

defa Türk Lirası dışında başka bir para birimi (Amerikan Doları) üzerinde işlemler yapılabilmesine imkan veren Euro/Dolar sözleşmesi ve Dolar/Ons Altın sözleşmesini işleme açtık. Bu adımlar ile birlikte VOB'da ürün çeşitliliği artmış oldu. 2011 yılında opsiyon sözleşmelerinin de işleme açılmasıyla yerli ve yabancı yatırımcılar için çok daha önemli ve büyük bir borsa haline geleceğimizi düşünüyorum. Ancak 2010 yılında ülkemiz rekabet gücü açısından çok önemli olduğunu düşündüğümüz döviz vadeli işlem sözleşmelerinin işlem hacminde ve ihracatçı nezdinde bilinirliğinin artırılması konusunda çok da başarılı olduğumuz söyleyemeyeceğim. Bu konuda biraz daha uzun soluklu ve sabırlı bir çalışmaya ihtiyaç olduğu görülüyor. VOB olarak 2010 yılı bizim açımızdan genel olarak başarılı geçti diyebilirim, daha iyisini inşallah 2011 yılında başaracağız. Teknolojik olarak önemli adımlar atacağımız 2011 yılının Borsamız ve ülkemiz açısından çok daha iyi bir yıl olmasını temenni ediyorum." ●





# Türkiye

## AVM'nin yatırım üssü oluyor

**Sektörün 2015'deki hedefi:  
50 milyar \$'lık yatırım**

Türkiye, özellikle son 25 yılda yaşadığı hızlı değişim sürecinde sadece ekonomik anlamda değil, siyasal, sosyal ve kültürel anlamda da köklü dönüşümler yaşadı. Dünya genelinde hızla yayılan 'modern perakendecilik' anlayışı, ihracat ile büyümeyi hedefleyen fakat hala içine kapanık bir ülke için bu dönüşümün parçası oldu.

**Türkiye**, özellikle son 25 yılda yaşadığı hızlı değişim sürecinde sadece ekonomik anlamda değil, siyasal, sosyal ve kültürel anlamda da köklü dönüşümler yaşadı. Dünya genelinde hızla yayılan 'modern perakendecilik' anlayışı, ihracat ile büyümeyi hedefleyen fakat hala içine kapanık bir ülke için bu dönüşümün parçası oldu.

Buram buram devletçilik anlayışı ile yoğrulmuş karma ekonomiden 1980'li yıllarda daha liberal ve her alanda yeniyi kendine adapte etmeye çalışan ekonomiye geçiş; beraberinde birçok farklı unsuru da getirdi. İthalattaki yerli malını koruma anlayışı yerini serbestliğe bırakmış; tüketici kredilerinden kredi kartlarına, yüksek faiz getirilerinden döviz kurlarına ka-

dar ekonominin birçok yeni argümanı sosyal hayatın birer parçası olmaya başlamıştı.

İşte böyle bir ortamda perakende sektörüne konu olan hem ithal hem de yerli pek çok ürün hayatımıza girmeye başlamış, bunun doğal sonucu olarak tüketici alışkanlıkları ve davranışları da hızla değişmeye başlamıştı. Bakkalda, manavda, kasapta ya da köşe başındaki tuhafiyecide gördüğümüz ürünler çeşitlenmiş; reklam sektörünün de gayretiyle yeni ihtiyaçlar gözler önüne serilmişti.

Tabi 1990'lı yılların başında, yani AVM'lerin yeni yeni ortaya çıkmaya başladığı dönemde, Türkiye nüfusu yaklaşık 55 milyon kişi iken cari fiyatlarla kişi başına düşen gelir 2 bin 600 dolar seviyelerindeydi.





Kabaca ifade edersek; Türkiye'de AVM'ler olası potansiyeli açısından nüfus anlamında geniş; derinlik yani gelir bakımından verimsiz bir dönemi yaşıyordu. Buna karşın Türkiye ekonomisinin önemli yükünü çeken, istihdam ve iş olanakları nedeniyle hızla göç alan İstanbul, Ankara ve İzmir gibi iller, hem kişi başına düşen gelirin arttığı hem de AVM'lerin ilk olarak kurulmaya başladığı kentler olmaya başladı.



Günümüzde milyar dolarlık yatırımları, yüz binleri bulan istihdam yapısı ve yarattığı katma değer ile gelişimini sürdüren AVM'ler, yeni yılda da en popüler yatırım fırsatları arasında görülüyor. Bu **ARAŞTIRMA DOSYASI**'nda, siz değerli **"YARIN"** okuyucularımız için birçok sosyal dönüşüm yaşayan ve ekonomisinde köklü yapısal dönü-

şümler geçiren Türkiye'de Alışveriş Merkezleri'nin dünü, bugünü ve geleceğini ele aldık. Bunu yaparken AVM'ler ile ilgili istatistik verilerin yanı sıra alışveriş ve tüketim kültüründe yaşanan değişim, sektörün temel yapısına neden sonuç ilişkisi içinde odaklanarak gelinek noktayı özetlemeye çalıştık.

#### **TEMEL İHTİYAÇLAR BİLEŞKESİ**

AVM'lerin ortaya çıkışındaki en temel unsur, farklı sektörlerdeki birçok unsuru bir araya getirmek ve bunları modern perakendecilik anlayışı ile harmanlamaktır. Bunun için organize perakendecilik olarak tanımlanan, müşterilerin istek ve ihtiyaçlarının yanı sıra sosyal buluşma ortamını oluşturacak yapılar inşa etmek gerekiyordu. Türkiye'de 1987 yılında İstanbul'da Galeria Alışveriş Merkezi'nin açılması ile bu süreç de başlamış oldu. Geçen zaman içinde çocuk eğlence parkından temel sağlık hizmetine;

hipermarket ve fast food zincirinden uluslararası giyim markalarına kadar birçok yapıyı bünyesinde barındıran AVM'ler, önemli birer yatırım olarak değer kazanmaya başladılar. Özellikle büyük şehirlerde birçok noktada inşa edilen bu merkezler, hem perakendecilik sektörünün büyümesine hem de istihdam olanaklarının artmasına sebep oldu. Özellikle

inşaat sektörünün Türkiye'de hızlı bir gelişim göstermesi, bu alanda da kendini gösterirken; birçok yerli firma AVM inşaatı konusunda uzman hale geldi.

Müşterisinden bünyesinde yer alan markasına; katma değerinden yarattığı iş potansiyeline kadar çok geniş bir yelpaze içinde faaliyetini sürdüren AVM'ler, günümüzde Türkiye'nin birçok kentinde yer alıyor.

#### **35 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM**

Organize perakende sektöründe 35 milyar doların üzerinde bir yatırım olduğunu belirten Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği (AYD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Kodal yaptığı açıklamada, sektörde 46 şehirde aktif 260 AVM'nin faaliyet gösterdiğini vurguladı.

Türkiye'de 6.3 milyon metrekarelik kiralanabilir alan olduğuna işaret eden Kodal, toplam yatırım değerinin 11 milyar dolardan fazlasının yabancı yatırım olarak gerçekleştiğini açıkladı. Kodal, 2015 yılında toplam yatırım değerinin 50 milyar dolar, bu yatırımda yabancı sermayenin payının ise 20 milyar dolar olarak öngörüldüğünü anımsatarak, "Ekonomik katma



değer ve istihdam sağlayan AVM Yatırımlarının bugün toplam değeri 35 milyar doların üzerindedir ve 300 bin istihdam yaratılmaktadır. 2015 yılında AVM yatırımlarının yaratacağı



istihdam 500 bin kişi olarak öngörülmektedir. AVM yatırımcıları; özellikle global krize rağmen yatırımlarını tamamlayarak hizmete açmakta, AVM'lerin vazgeçilmez toplumsal avantajları yanında bölgeye ve ülkeye ekonomik katma değer yaratmakla birlikte insanlara kaliteli bir ortamda çalışma imkanı sağlamaktadır" dedi.

### "YATIRIMLAR HIZLA DEVAM EDİYOR"

Alışveriş merkezi yatırımlarının bugüne kadar hızla devam ettiğini ifade eden Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Yılmaz Yılmaz ise krizle bağlantılı olarak 2009 yılında bir yavaşlama veya erteleme söz konusunu belirtti. Bu dönemde açılması planlanan alışveriş merkezlerinin önemli bir bölümü, açılışlarını daha ileri tarihlere kaydırıldığını hatırlatan Yılmaz, "2010 yılındaki toparlanmayla beraber artık AVM yatırımcıları da her şehirde, her yerleşim biriminde bir AVM açmaya çalışmanın doğru bir yol olmadığını algılamış görünüyorlar. Yatırımın geri dönüşü için eskiden 3-5 yıllık öngörülerde bulunan AVM yatırımcıları artık bu sürenin 10-12 yıla kadar uzadığı gerçeğinden hareketle yatırım planlaması yapmalıdır" dedi.

### YEREL KALKINMA ARACI

Kriz dönemlerinde AVM yatırımlarının inşaat sektörüne hareket getirdiğini belirten Kodal, birçok yeni AVM yatırımının açılmadan önce bölgesine yol ve modern toplu ulaşım imkanlarını kazandırdığını aktardı. Kodal, "O bölgede yeni bir AVM açılması veya planlanması bile gayrimenkul fiyatlarının yükselmesi ile de sonuçlanabiliyor. AVM'ler şehrin topyekun gelişimine olumlu etki ediyor. Konut projelerinin standartlarının yükselmesi genel yaşam standartlarının yükselmesi ile paralel gidiyor bildiği-



niz gibi" ifadesinde bulunarak, AVM kültürünün günlük hayatta yarattığı değişime dikkat çekti. AVM yatırımları modern bir hayatın simgesi olduğunu söyleyen Kodal, "Ziyaretçilerin içeride hissettiği güvenlik, temizlik, havalandırma-iklimlendirme, aydınlık, alışveriş kolaylığı ve olumlu atmosfer tüm hayatlarına etki etmeye başladı. Dolayısıyla bu durum beklentilerin değişmesine yol açtı. Bu olumlu değişiklikleri şehrin her yerinde ve hatta evlerinde de aramaya başladılar. Bu durum giderek daha da fazlaşacak. AVM'lerde açılan yeni mağazalarda birçok yeni teknoloji, dekorasyon ve hizmet elemanları ile karşılaştılar ve bunları satın almaya, yenilerini talep etmeye başladılar" şeklinde konuştu.

Ziyaretçilerin içeride hissettiği güvenlik, temizlik, havalandırma-iklimlendirme, aydınlık, alışveriş kolaylığı ve olumlu atmosfer tüm hayatlarına etki etmeye başladı. Dolayısıyla bu durum beklentilerin değişmesine yol açtı.



## SANAL TİCARETTE CİRO YÜZDE 200 ARTACAK

İnternet çağımızın pazarlama açısından olmazsa olmaz unsurlarından biri ve hatta en önemlisi.

Firmalar, artık interneti sadece bir tanıtım mecrası olarak değil aynı zamanda bir pazarlama platformu olarak çok sık kullanıyor. İnteraktif pazarlamaya imkan veren internet sayesinde, düşük maliyetlerle geniş bir kitleye ulaşabiliyor, ulusal ve uluslararası pek çok marka, fiziksel ortamdaki mağazalarının yanı sıra artık sanal satış noktaları oluşturabiliyor. Gerçek

yaşamdaki alışveriş alışkanlığını internet ortamına adapte etmenin şu andaki en uygun çözümü de 3 boyutlu (3D) uygulamalardan geçiyor.

Artan internet ve kredi kartı kullanımı ile kullanıcıların yoğun ilgi gösterdiği online alışveriş siteleri rekora koşuyor. Özellikle kriz sonrası yoğun ilgi ile karşılaşan e-ticaret platformları, yüzde 200'lere varan ciro artış hedefleri koyarken, sektördeki rakamlar da bu alandaki patlamayı gözler önüne seriyor. Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre, 2003'te Türkiye'de yerli ve yabancı kartlarla 262.43 milyon TL'lik e-ticaret işlemi gerçekleşirken, bu rakam geçtiğimiz yıl 11 milyar TL'ye yükseldi. E-ticaret işlemlerinin toplam kartlı işlemler üzerindeki payı ise yüzde 6'ları buluyor. Şu anda 898'i aktif, bin e-ticaret platformu bankalara kayıt yaptırmış durumda. Arabadan elektronik eşyaya, giyimden gıdaya kadar geniş bir yelpazede hizmet veren e-ticaret platformlarının aylık görüntülenme sayısı milyarları buluyor. Ürün bazında en büyük ilgiyi ise elektronik eşya grubu görüyor. Bu alandaki hızlı büyümeyi gören pek çok teknoloji perakendecisi online satışlara başladı. E-ticaret işlemlerinin yaklaşık yüzde 30'unun büyük peraken-

decilerin online sitelerinden elde edildiği tahmin ediliyor. Moda ve perakende siteleri de hızlı büyüme trendinde.



## BÖLGESEL AVM'LER DİKKAT ÇEKİYOR

Aslında AVM sayısının artması ve rekabet ortamının sertleşmesi yatırımcıları, projelerde ciddi anlamda farklılıklar yaratmaya itiyor. Bazıları en büyük AVM'yi yaptı, bazıları en merkezi AVM'yi... Mimarisiyle göz dolduranlar, konsept AVM'ler derken son dönemde bölgesel AVM'ler dikkat çekmeye başladı. Butik AVM ya da semt AVM'si olarak da adlandırılan bu projeler belli bir bölgenin tüketicisini hedeflemesiyle diğer AVM'lerden ayrılıyor. Özellikle İstanbul gibi şehirlerde örneğine rastlanan butik AVM'ler, yerleşik profilin yüksek gelir grubuna dahil olduğu semtlerde konumlandırılıyor. Tercih edilmelerinin en büyük nedeni ise artık hiçbir şeye yeteri kadar zaman ayıramayan şehirliliğin birkaç adım uzağında olmaları. Gerek kültür sanat aktiviteleri, gerek mağaza karması gerekse eğlence alanlarıyla büyük ölçekli AVM'leri aratmayan butik AVM'ler, alışverişe giderken trafikte saatlerini geçirmek istemeyenlerin rotasında yerini alıyor. "1990'lı yıllarda nereye AVM yapsanız iş yapıyordu" fakat özellikle 2001 yılından sonra, artan AVM'lerin de etkisiyle lokasyon, mağaza karması, doğru işletme gibi unsurlar ön plana çıktı. Bu doğrular olmayınca AVM'lerin başarı sağlamayacağına ortaya çıkmasıyla, bazı bölgelerde ihtiyaçtan fazla proje yapılmasının başarısızlığı getirdi. Ancak artık yatırımcılar daha bilinçli. Kimi lokasyonlarda 'AVM yığılmasının' önüne geçilemedi buna çözüm olarak ise konseptte farklılık yaratmak ön plana çıktı. Bu anlamda semt AVM'si iyi bir örnek. Özellikle büyük şehirlerde, insanlar kısa zamanlarında uzaktaki büyük AVM'lere gitme fırsatı bulamadıklarını anlatıyor. Böyle zamanlarda küçük, bölgesel AVM'ler tüketici için iyi bir alternatif. Bölgesel AVM'lerin yerine, belirli konulara odaklanmış AVM'lerin de olması gerekiyor. Semt AVM'leri ilerleyen zamanlarda daha

çok tercih edileceğine dikkat çeken sektör temsilcileri arasında 'AVM'ler arasında uzmanlaşma başarı getirir' anlayışı yaygın.

Butik AVM'lerin tüketiciye sunduğu avantajlar da şöyle sıralanıyor: "Bölgede yaşayan tüketicilere evlerinden rahatlıkla ulaşabildikleri bir alışveriş ortamı sunuluyor. Bunun yanında, sinema ve tiyatro keyfini de bir arada yaşamalarına fırsat tanınıyor. Ayrıca herkesin damak zevkine uygun restoranların bulunduğu food-court alanı bulunuyor."

## AVM'LERİN YENİ ROTASI SINIR BÖLGELERİ

Türkiye dış ticaret hacminin yüzde 40'ının kara sınır kapılarından gerçekleştiği dikkate alındığında sınır bölgelerinin potansiyeli daha iyi anlaşılıyor. Sınır kapıları bugüne kadar genellikle verimsiz işlemlerle gündeme geldi ama Sarp'ta açılan AVM'nin ardından verimlilik konusunda bazı çalışmalar yapılmaya başlandı. AVM sayısının her geçen gün arttığı ülkemizde her AVM kendi pazarını yaratarak ayakta kalabiliyor. Özellikle, Suriye, Irak, Bulgaristan'a yakın sınır bölgelerinde bu tip AVM'ler açılabilir mi sorusu Sarp'ta açılan AVM'nin ardından gündeme geldi. Piyasa yetkilileri, sınır ticareti ile bölge ekonomisine canlılık geldiğini bürokratik işlemlerin azaltılması yoluyla dış ticaret hacminin genişlediğini, mal kaçakçılığının her türlü sınırın asgariye indirilebileceğini söylüyor. Türkiye'nin önemli bir moda ve tekstil ülkesi olması dolayısıyla tekstil ve hazır giyim başta olmak üzere bu ürünlerin sınır komşularıyla paylaşılması ekonomiye önemli bir katkı sağlıyor. Türkiye'de sınır ticareti yapmaya yetkili 13 sınır ilinin tamamında kişi başına gelir ülke ortalamasının altında. Çoğunlukla tarım ve hayvancılıkla geçim sağlandığı için alternatif gelir kaynakları ve istihdam alanlarının oluşturulması açısından sınır ticareti bölge halkı için önemli bir geçim kaynağı oluşturuyor.



## AVM'LER HUKUK AÇISINDAN KENDİ İÇLERİNDE GELİŞTİ

Türkiye'deki kiracı mal sahibi kontratları yurtdışındaki gibi birbir bağlayıcı ve güvenilirliği olan seviyeye ulaşmadı. AVM'ler hukuk açısından kendi içlerinde gelişti. Daha iyi kontratlar yapıyor. Hem kiracı ve kiralayana için halen bir çok boşluk var. Şu an kiraclar daha şanslı durumdadır. Her iki tarafı da dengeye getirecek bir kanun getirilmesi halinde iki taraf da mutlu olur. Şu anda böyle bir taslak yok. AB süreci ile böyle bir kanunun hazırlanması gerekiyor. Mal sahibinin gelecek yıl kiracının olup olmayacağı sıkıntısı olmamalı.

Suriye ile vizelerin kalkmasından sonra halk alışveriş için sınıra yakın şehirlere akın etti. Özellikle İskenderun, Gaziantep ve Hatay'daki AVM'ler Suriye'den alışveriş yapmaya gelenlerle doluyor. Bunda, gelenlerin sadece birkaç saatlik bir yolculukla istediği AVM'de olması en büyük etken. Daha önceleri vize ücreti ödememek için gününbirlik turlarla gelip alışveriş yapan ve akşamında da ülkesine geri dönen Suriyeli turistler, artık birkaç gün konaklamalı tur paketleriyle AVM'lerin ve otellerin de kazanmasını sağlıyor. AVM'ye gelen konaklamalı turistlerin günde kişi başına 140-150 dolar civarında para harcadıkları belirtiliyor.

### AVM'LERDE KİRA KRİZİ AŞILDI

Küresel mali kriz nedeniyle, satışların durgunlaşması ve bu dönemde artan döviz kurları nedeniyle özellikle geçen yıl alışveriş merkezleri ile perakendeciler arasında kira tartışmaları yaşandı. Küresel mali krize karşı çeşitli önlemler alan alışveriş merkezlerinin yöneticileri, bu kapsamda AVM'lerin içindeki işletmelere kira indirimi, öde-

melerde döviz kurunun sabit tutulması ve ciro üzerinden kira alınması gibi kolaylıklar sağlandı.

AVM'de yaşanan kira krizini sektör temsilcileri şöyle yorumluyor: "Ülke içinde ticaret TL cinsinden yapılırken, AVM'lerde yıllarca yabancı para cinsinden kira ödemeleri yapıldı.

Ticaretin gelişmesi, ekonominin sağlıklı temeller üzerine kurulması için daha uygun olan yol, kiraların da TL olarak ödenmesidir. Biz markalar olarak yurtiçinde ürünümüzü TL cinsinden alıp satarken, tedarikçimize TL ile öderken, müşteriye bize TL ile ödeme yaparken, AVM'lerin yabancı para cinsinden kiralama ile sürdürmekte ısrarcı olmaları ticaretin gerçeklerine aykırıdır.

AVM'lerde USD ile yapılan kiralama EURO'ya dönüşmüş olması da önemli bir sorundur. Hatta bunu, sözleşme yenileme dönemi baha-nesiyle sözleşme devam ederken yapan AVM'ler de olmuştur. Böylece markalar bir de pariteden kaynaklanan fark nedeniyle adil olmayan bir uygulamayla karşı karşıya kalmışlardır. Bunu geçmişte markalara karşı haksız olarak kullanan AVM yönetimleri olmuştur. Son dönemde artık bu anlayışların değiştiğini görüyoruz.

USD ve EURO cinsinden kira sözleşmelerinde ısrar etmenin bir anlamı olmadığı ortaya çıktı." ●

### BUTİK AVM'LERİN DİĞER AVM'LERDEN FARKLARI

Butik AVM'ler, küçük ölçekli, AVM'lerin aksine yerleşimin çok olduğu bölgelerde konumlanmıyor. Herdef kitesisi tüm şehir değil bulunduğu semt sakinlerinden oluşuyor. Diğer AVM'lerden daha küçük metrekareye ve daha az mağaza sayısına sahip. Birçoğunda büyük ölçekli AVM'lerde olduğu gibi kültür sanat ve eğlence alanları bulunmuyor.

# Çevremiz varsa biz de varız!

## Çevre Politikamız

Sürekli gelişmeyi temel alan

bir çevre yönetim sistemi dahilinde çevre dostu ürünler üretmek.

Temiz ve sağlıklı bir çevrenin gelecek nesillere aktarılması.



**YÜCEL BAYSAL**  
DAYANIKLI TÜKETİM MAMÜLLERİ  
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Şair Eşref Bulvarı No.69/1-A Alsancak İzmir • Tel. 0.232.465 00 35 • Faks: 0.232.244 53 91  
Polat Caddesi No.74/C Yeşilyurt İzmir • Tel. 0.232.244 55 44 • Faks: 0.232.244 53 91

[www.yucelbaysal.com.tr](http://www.yucelbaysal.com.tr)  
[info@yucelbaysal.com.tr](mailto:info@yucelbaysal.com.tr)

# Teknoloji Marketler Türkiye'de büyük rekabet yaşıyor

Dünya'nın dört devi olan, Amerika'dan Best Buy, Fransa'dan Darty, Almanya'dan Media Markt, İngiltere'den Elektro World pazarda birbiri ile yarışıyor. Teknosa da dünya devleri ile büyük bir rekabet içinde bulunuyor.



**Avrupa ve Amerika'nın** dört büyük teknoloji marketinin bulunduğu Türkiye pazarında, sektör kıran kırana rekabet yaşıyor. 2010 yılını yüzde 6'lık bir büyümeye kapatacağı düşünülen pazarın büyüklüğü 9 milyar Euro'ya ulaştı.

Dünya'nın dört devi olan, Amerika'dan Best Buy, Fransa'dan Darty, Almanya'dan Media Markt, İngiltere'den Elektro World pazarda birbiri ile yarışıyor. Teknosa da dünya devleri ile büyük bir rekabet içinde bulunuyor. Tüketiciler rekabette avantaj sağlarken, promosyon, indirim ve fiyat takip etmekte zorlanıyor. Türkiye'de ilk mağazasının İzmir'den açan Best Buy fiyat odaklı değil müşteri odaklı hizmet anlayışını geliştirmeyi hedeflerken, Almanya

merkezli Media Markt fiyat odaklı yaklaşıyor. Bu rekabette en öne çıkan krize rağmen pazarın büyümesi ve tüm markaların mağaza sayılarındaki artış hedefleri.

## **BEST BUY, AVRUPA PAZARINA İZMİR'DEN AÇILDI**

Uluslararası tüketici elektroniği konusunda Amerika'nın önde gelen markalarından olan Best Buy, İzmir'de açtığı mağazası ile Avrupa pazarına açıldı.

Dünya çapında 13 ülkede bulunan Best Buy, "**lokal**" olmaya büyük önem veriyor.

Türkiye'deki rekabet anlayışında bir yanlışlık bulunduğu dikkat çeken Best Buy Türkiye Başkanı Ruşen Korkmaz, kendilerinden önce

gelen uluslararası markaların tüketici elektroniği konusunda fiyat ve fiyat etrafında dönen yanlış bir kısır döngü yarattığını ifade ediyor. Sadece fiyatı değil müşteri odaklı hizmet anlayışını da yerleşmesi gerektiğini söyleyen Korkmaz, "Best Buy olarak illa İstanbul, Ankara ya da İzmir'de olalım diye bir şey düşünmedik. Fakat uzun vadeli plan yaptığımız zaman bütün Türkiye'de olacağınız için bu şehirlerde olmadan ülke çapında olamazsınız. Firma olarak Türkiye'ye şu kadar para ayırdık diye bir şey yok. Biz ülke çapında çalışabilecek bir model geliştirerek mağazalar kurmak istiyoruz" şeklinde konuştu.

#### 4 BÜYÜK TEKNOLOJİ MARKETİN BİR ARADA OLDUĞU TEK ÜLKE TÜRKİYE

Türkiye'de teknoloji marketler arasında muazzam dinamizm olduğunu söyleyen Darty Türkiye CEO'su Nedim Esgin, uluslararası faaliyet gösteren dört teknoloji marketinin bir arada olduğu tek ülkenin Türkiye olduğunu söyledi.

Darty Türkiye CEO'su Nedim Esgin, tüketici marketlerinin dünyayla birlikte aynı hızda Türkiye'de yayıldığını belirterek, "Daha önce senetle yapılan alışveriş, kredi kartına döndükçe elektronik perakende ürünleri alışverişini teknoloji marketlerinden yapılmaya başladı. Sektörümüzün 2010 yılını yüzde 6'lık bir büyümeyle kapatacağını düşünüyoruz" dedi. Esgin, Darty mağazalarının Türkiye'de bu yıl 20 mağazaya ulaşarak yüzde 30'un üzerinde fiziksel bir büyüme kaydettiğini de vurguladı. Dünyada son 12 yılda klasik bayilerin pazar paylarının yüzde 50 azaldığını belirten Esgin, dünyada 13 bin 500 teknoloji marketinin açıldığını kaydetti. Türkiye'de de yaşanan gelişmelerin dünyayla paralel olduğunu ifade eden Esgin, "Türkiye'de 9 milyar Euro'luk pazar hızla büyüyor, politik sorun olmadığı sürece bu büyüme gelecek yıl da devam edecek" diye konuştu.

#### 1,4 MİLYAR LİRALIK CİROYA ULAŞAN TEKNOSA, 2011'DE YÜZDE 20 BÜYÜYECEK

Türkiye'nin 68 ili ve 39 ilçesinde 230 mağaza ile hizmet veren Teknosa, 2011 yılında minimum yüzde 20 oranında büyüyecek. Türkiye pazarında 10 yıldır bulunan Teknosa, 10 milyon adet malı tüketiciyle buluştururken, yılda 60 milyon kişi tarafından ziyaret ediliyor. Teknoloji market alanında dünyanın en büyük 4 kuruluşunun Türkiye'de olmasına rağmen sektö-



rün öncüsü ve lideri olduklarını söyleyen Teknosa Genel Müdürü Mehmet Nane, "10 yılı geride bıraktığımız bu dönemde yüzde 40 pazar payı ile sektörün açık ara lideriyiz. 2010 yılında 25 bin metrekare net yeni satış alanı bünyemize kattık. Ciromuz KDV hariç 1,4 milyar lira olacak. 2011 yılında ise 20 bin metrekare alanı daha satış alanını bünyemize katmak istiyoruz. Hedefimiz minimum yüzde 20 daha büyümek." diye konuştu.

#### MEDIA MARKT 16 MAĞAZAYA ÇIKTI

Tüketici elektroniği mağazacılığının Almanya merkezli devi olan Media Markt, 15 ülkede 50 bin'e yakın çalışanı ve 600'den fazla mağazasıyla hizmet veriyor. Türkiye'de ilk mağazasını 2007 Eylül ayında İstanbul Ümraniye'de açan Media Markt, 2010 yılında da Bursa Anatolium mağazasının açılışı ile Türkiye'deki mağaza sayısını 16'ya yükseltti. Media Markt İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Eskişehir, Adana ve Mersin olmak üzere 7 ilde faaliyet gösteriyor. 2011 yılında Anadolu'daki büyük şehirlerde olmak hedefini açıklayan Media Markt, Kayseri, Konya ve Gaziantep'ten Anadolu'ya açılmayı planlıyor. Bunun yanı sıra şirket, hali hazırda bulunduğu İzmir, Ankara ve İstanbul'daki mağaza sayılarını da çoğaltmayı düşünüyor.

#### ELECTRO WORLD 2011 'DE 14 YENİ MAĞAZA PLANLADI

Türkiye'de, Dixons International Group (DSGi), Esas Holding ve Odesa ortaklığıyla faaliyet gösteren elektronik perakende zinciri Electro World'ün Genel Müdürü Bahadır Özbek, Türkiye'de bu yıl elektronik perakende sektörünün yüzde 20 kendilerinin ise yüzde 75 büyüdüğünü söyledi. 2011 yılında yüzde 80 büyüme hedefi koyduklarını açıklayan Özbek, "6 şehirde 16 mağazamız bulunuyor. 2011 yılında 14 mağaza

Türkiye'de ilk mağazasının İzmir'den açan Best Buy fiyat odaklı değil müşteri odaklı hizmet anlayışını geliştirmeyi hedeflerken, Almanya merkezli Media Markt fiyat odaklı yaklaşıyor. Bu rekabette en öne çıkan krize rağmen pazarın büyümesi ve tüm markaların mağaza sayılarındaki artış hedefleri.

açarak 20 ilde olma ve yüzde 80 büyüme hedefi koyduk. Bu yıl 20 mağaza ve 58 bin metrekarelik satış alanı ile kapatacağız. Hedefimiz İstihdamı da 1000 kişi daha arttırarak 2 bin 500'e çıkarmak" dedi. Bahadır Özbek, franchise vermeye başladıklarını ve iki iş modeliyle de büyümeyi sürdüreceklerini kaydederek, şunları söyledi: "2011'de açılacak mağazalarımızın yarısından fazlası franchise modeli olacak. Şu ana kadar tüm Türkiye'den 500'ün üzerinde franchise başvurusu aldık. 2011'de İzmir, Gaziantep, Adana ve Antalya gibi birçok ilde olacağız. En çok büyüme gösterdiğimiz iller arasında Konya ve Bursa geliyor. Konya'da yüzde 40 büyüdük. İzmir'de de olmak istiyoruz." BİMEKS 40 ŞUBE HEDEFLİYOR Türk sermayeli firma olan Bimeks, 31. şubeye ulaştı. 2011 sonuna kadar minimum 40 şubeye ulaşacakları bilgisini veren Arif Bayraktar, geçen yıl 250 milyon liraya yakın hâsılatla kapatıklarını belirtti. 2010 yılının ilk 6 ayında geçen yılın ilk 6 ayına göre gelirlerini dolar bazında yüzde 40 artırdığını kaydeden Bayraktar, Bimeks'in yurtdışına açılmadan önce Türkiye'deki potansiyelini değerlendirerek 100 şubeye ulaşacaklarını söyledi. ●

*kaçan gol!*



\*2010 Kırmızı Bölge Ödülleri,  
**Basında En İyi Moda, Tekstil & Kişisel Aksesuar Reklamı**  
**Kırmızı Ödülü**

Gözlerinizi, gördüklerinizi ihmal etmeyin, siz de bir uzmana danışın.  
**Reçete değerlerinde sıfır hata teknolojisi Berk Optik'te!..**



[www.berkoptik.com.tr](http://www.berkoptik.com.tr) • **Danışma hattı:** 0232 465 06 00

AGORA AVM • ALSANCAK • KARŞIYAKA • GÖZTEPE • KONAK • BUCA • ALAÇATI • BODRUM



## PwC Perakendecilik ve Tüketim Ürünleri Sektörü Lideri Adnan Akan:

# “Türkiye’de AVM yatırımları 2011’de devam edecek”

Türkiye, bugün küresel modern perakendeciliğin aradığı tüm koşullara sahiptir. Yüksek, artan ve genç nüfus, şehirleşen demografik yapı, artan satın alım gücü, lojistik avantajlar ve güçlü altyapı. Bununla birlikte Türkiye perakende sektörünün organize olması ve modernleşmesi sürecinde ne yazık ki henüz çok geri safhada bulunmaktadır.

Pricewaterhouse Coopers (PwC) Türkiye ve Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği (AMPD) işbirliğiyle hazırlanan **“Parlayan Yıldız - Perakende Sektörünün Türk Ekonomisine Etkileri”** raporu geçtiğimiz aylarda bir basın toplantısıyla sunulmuş ve oldukça ilgi çekmişti.

PwC Türkiye’nin perakende sektörünün hafızasını oluşturmak ve gelecek dönemlere ışık tutmak amacı ile birlikte hazırladığı **“Parlayan Yıldız - Perakende Sektörünün Türk Ekonomisine Etkileri”** başlıklı rapor; potansiyel yatırımcılara, düzenleyicilere, perakendecilere ve diğer paydaşlara da kapsamlı veriler sunuyor.

Türkiye’deki geleneksel ve modern perakende sektörünün mevcut durumunu ve sektör hakkında geleceğe yönelik öngörülerini analiz ediyor. Türkiye’nin modern ve organize perakende sektörünün ekonomik, sosyal ve kültürel altyapısının incelendiği rapor, yerel ve küresel oyuncular için yatırım fırsatlarına da işaret ediyor.

Biz de buna istinaden PwC Perakendecilik ve Tüketim Ürünleri Sektörü Lideri Adnan Akan ile bir görüşme yaptık. Akan, Türkiye’de AVM yatırımlarının da 2011’de devam edeceğini ve özellikle yılın ikinci yarısında yapılacak genel seçim sonuçlarına paralel olarak ivme kazanacağını altını çiziyor. Yılın 2. yarısında Türkiye’nin arttırılması beklenen derecelendirmesi ve düşen faizler, yatırımları son derece olumlu etkileyeceğini ifade eden Akan ile sektörün gelişim öyküsünü konuştuk.





### Türkiye perakende sektörünün geçmişi, şu anki yeri ve büyüklüğü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Fatih Sultan Mehmet'in 1453 yılında İstanbul'u fethinden kısa bir süre sonra yapımını başlattığı ve dünyanın ilk alışveriş merkezi olarak adlandırılan Kapalı Çarşı geleneğinden gelen Türkiye'deki perakende sektörünün, bunca yıla yayılan deneyimini ağırlıklı 1990'lı yıllardan itibaren modernleşme doğrultusunda kullanmaya başladığı hepimiz tarafından bilinmektedir. 1990'a kadar, Türkiye'de perakende sektörü geleneksel mağazalardan oluşmakta, gıda ve meşrubatla ilgili olarak bu sektör, bakkallar ve açık kasaba pazarlarını, giysi söz konusu olduğunda ise butikleri kapsamakta ve hepsi de kent merkezleri içinde yoğunlaşmaktaydı.

1990'dan sonra süpermarketlerin açılmaya başlaması bir ölçüde modern perakende sektörünün başlangıcının habercisi olmuş bunun ardından, birçok büyük perakendeci öncelikle İstanbul'da, daha sonra tüm Türkiye çapında ticarete başlamıştır ve bugün Türkiye organize perakende sektörü, AB'de 7., dünyada ise 10. büyüklüğe ulaşmış durumdadır.

Nüfusun her bir bireyini her gün en az bir defa etkileyen perakendecilik, halkla yani tüketicisi ile yoğun bir etkileşim içinde faaliyetini yüzyıllardır sürdürmektedir.

Türkiye, bugün küresel modern perakendeciliğin aradığı tüm koşullara sahiptir. Yüksek, artan ve genç nüfus, şehirleşen demografik yapı, artan satın alım gücü, lojistik avantajlar ve güçlü altyapı. Bununla birlikte Türkiye perakende sektörünün organize olması ve modernleşmesi sürecinde ne yazık ki henüz çok geri safhada bulunmaktadır. Genel olarak günümüz Türk perakende sektörü yaklaşık % 40 oranındaki modern organize perakende pazar payıyla, 1970'lerin Avrupa perakende pazarına çok benzemektedir. Buna karşın, Avrupa Birliği'nde modern perakendecilerin pazar payı her geçen gün artmış ve 1980'de % 49 iken 2002'de bu oran % 83'e çıkmıştır.

Öte yandan, Avrupa Birliği ülkelerinde her bir milyon nüfusa ortalama 15 hipermarket ve 150 süpermarket düşerken, bu rakam Türkiye'de henüz 3 hipermarket ve 17 süpermarket civarındadır.

Bağımsız verilere göre, 2013 yılında Türkiye'de tüketici harcamalarının 948 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir. Perakende satışları 1998 yılında 23 milyar TL iken 2003 yılında



#### Adnan Akan

PwC Türkiye Denetim Hizmetleri

1993 yılında PwC Türkiye'ye katılan Adnan Akan, 2002 yılından bu yana Denetim Hizmetleri Ortağı olarak görev yapmaktadır. PwC Türkiye Perakendecilik ve Tüketicilere Yönelik Ürünler Sektör liderliğini de yürüten Adnan Akan bunun yanı sıra sigortacılık, Otomotiv ve Endüstriyel Ürünler sektörlerinde de geniş tecrübeye sahiptir.

YASED Kurumsal Yönetim Çalışma Grubu Başkanı ve TÜSİAD Kurumsal Yönetim Çalışma Grubu üyesi olan Adnan Akan, aynı zamanda Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği (AMPD) ile Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD)'nin denetim komitesi üyesidir.

128 milyar TL ve 2008 yılında 329 milyar TL olmuştur. 2009 yılı itibarıyla ise bu tutar 317 milyar TL'ye ulaşmıştır. GSYH'deki artışa paralel olarak perakende satışlarının 2013 yılında 448 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir. Organize perakende sektörü yatırımları 2007 yılında %25, 2008 yılında %21 metrekare artışı sağlamıştır. Sektör, 2009 yılında her gün ortalama 13 mağaza açılabilen bir tempoya ulaşmıştır. Buna göre, organize perakende sektörü her ay yaklaşık 100-120 milyon ABD Dolarlık yatırım gerçekleştirmektedir. 2008 yılı sonunda 71'i İstanbul'da olmak üzere, Türkiye'de toplam 210 adet AVM bulunmaktadır ve toplam kiralanabilir

alan 4.858.280 m<sup>2</sup>'ye ulaşmıştır. 2009 yılında açılan toplam 26 AVM ile birlikte Türkiye'deki AVM sayısı 41 ilde 236'ya yükselmiş, toplam kiralanabilir alan ise 838.000 m<sup>2</sup> artış ile 5.696.000m<sup>2</sup>'yi bulmuştur. Tüm bu unsurlar dikkate alındığında son 10 yılda yaşanan AVM sayılarındaki hızlı artış ile birlikte 10 milyon m<sup>2</sup>'lik satış alanına ulaşan ve son üç yıl içinde 450 bin kişiye iş olanağı sunan organize perakende sektörünün önümüzdeki yıllarda da Türkiye ekonomisi içindeki öneminin giderek artacağı ve yerli ve yabancı yatırımlar için cazibe merkezi olma konumunu devam ettireceğine hiç şüphe yoktur.



### Perakende sektöründe 2010 yılında öne çıkan eğilimler neler oldu?

2010 yılı Türkiye'de 2009 yılındaki durgunluğun ardından hızlı bir geri dönüş ve büyümeye geçiş yılı oldu. Dünya'da ise değişik coğrafyalarda farklı seyir izlendi. Asya ve Latin Amerika'daki gelişmekte olan pazarlar göreceli olarak daha pozitif bir seyir izlediler.

Gelişmiş ülkelerde de toparlanma sinyalleri görüldü. İnternet perakendeciliği dünyada en hızlı büyüyen alan oldu ve önümüzdeki dönemde ağırlıklı büyümenin bu kanaldan geleceği herkes tarafından kabul edilir hale geldi.

Sosyal iletişim ve paylaşımın giderek artması ile birlikte üretici ve ürün etrafında ilgi gruplarının etkisi daha yoğun hissedilir hale geldi. Mağazalarda yapılan alışverişte ise en az ürün kadar alışveriş tecrübesinin belirleyici olduğu anlaşıldı.

Küresel ısınma giyim perakendeciliğini olumsuz etkilemeye devam etti. Elektronik perakendeciliği ise I-Pad gibi yeni geliştirilen ürünler sayesinde göreceli daha hızlı büyümesini devam ettirdi. Gıda perakendeciliğinde indirim mağazacılığına 2009 yılında başlayan kayma devam etti, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de

## TÜRKİYE'DE PERAKENDE SEKTÖRÜNDEKİ FIRSATLAR...

**Demografik yapı:** Yüksek nüfus, artan nüfus, genç nüfus, artan şehirde yaşayan nüfus ve hem büyük hem de büyümekte olan şehir adedi

**Gelir düzeyi:** ekonomik büyüme, artmakta olan kişi başı milli gelir, gelir dağılımında farklı segmentler olması

Liberal ticaret ve ekonomik koşullar, gümrük birilikleri

Coğrafi konum, lojistik avantajlar

Geleneksel perakendenin toplam perakende içindeki payının göreceli olarak fazla olması (Türkiye'de yaklaşık %60, AB ortalaması yaklaşık %15 - 20)

Sınır ülkeleri ile artan ticari, ekonomik ilişkiler, vizesiz seyahat kolaylıkları.



özel markalı ürünler pazar paylarında önemli artış gösterdiler.

Türkiye'de en hızlı büyüyen perakende kanallarının başında restaurant ve kafe zincirleri geldi. Özellikle yabancı sermayenin bu alana ilgisi artarak devam etti.

Türkiye uluslararası perakende pazarları arasındaki öncelikli yerini genel ülke ekonomisinin de olumlu seyri ile daha da pekiştirdi ve öncelikli yatırım yapılacak perakende pazarları arasına dahil oldu.

### **2011 yılının nasıl geçeceğini tahmin ediyorsunuz? Perakende sektöründe 2011'de öne çıkmasını beklediğiniz eğilimler neler?**

2011 yılının Türkiye'de gerek GSYH gerekse de perakende sektörü açısından önemli bir büyüme yılı olacağını tahmin ediyoruz. Dünyada ise bölgesel olarak farklı seyirlerin devam edeceğini, gelişmekte olan pazarlarda büyümenin göreceli olarak daha yüksek ve belirgin olacağını öngörmekteyiz. Organize perakende-

denin halen % 40'larda bulunduğu Türkiye'de modern perakendecilikteki büyümenin artan turizm ve "İstanbul Shopping Fest" gibi aktiviteler sayesinde ülke ekonomisindeki büyümeden daha yüksek olacağını düşünüyoruz. Burada yine elektronik perakendeciliğin, restaurant ve fast food zincirlerinin başı çekmesini, aynı şekilde küresel ısınma ve değişen iklim koşullarına uyum sağlamış giyim perakendeciliğinin de bunlara katılmasını bekliyoruz. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de gelişen teknoloji ve artan internet kullanım oranlarına paralel olarak internet perakende kanalları göreceli olarak daha büyük büyüme oranları gösterecektir. Tüketicilerin kaplama alanı artan sosyal paylaşım ve ilgi gruplarının üretici ile doğrudan temas yoluyla ürün geliştirme aşamasında daha fazla müdahil olmalarını bekliyoruz. Mağazalardaki alışveriş deneyiminde de teknolojik gelişmenin yararları tüketici tarafından daha fazla hissedilir hale gelecek, etkin CRM burada yine

başrolü oynayacak. Türkiye'de AVM yatırımları da 2011'de devam edecek, özellikle yılın 2. yarısında yapılacak genel seçim sonuçlarına paralel olarak ivme kazanacaktır. Akabinde yine yılın 2. yarısında Türkiye'nin artırılması beklenen derecelendirmesi ve düşen faizler, yatırımları son derece olumlu etkileyecektir.

### **AVM'lerin ekonomiye katkısını değerlendirilebilir misiniz?**

AVM'leri istihdama ve yatırım ortamına yaptığı katkılar ülke ekonomisi için önemli bir yer tutmaktadır. AVM'ler yatırım başına istihdam yaratma açısından sanayi sektörüne göre yüksek bir oran taşımaktadır. AVM yatırımları sanayi yatırımlarının çok üzerinde bir sermaye-istihdam oranına sahip olduğu aşikar olup orta büyüklükte bir AVM'nin yatırım maliyeti 100-150 milyon ABD doları civarında iken, 2,000-2,500 kişilik doğrudan, 4,000 kişilik dolaylı istihdam yarattığı tahmin edilmektedir. Öte yandan, 200-250 milyon ABD doları yatırım gerektiren

bir otomotiv fabrikasının istihdamı yaklaşık 1,000 kişide kalmaktadır. Benzer şekilde, demir çelik sektöründe yapılan 1 milyar ABD dolarlık yatırım ile yaklaşık 2,500 kişiye istihdam sağlanmakta yani çalışan başına yatırım 400 bin ABD doları düzeyinde olmaktadır. Öte yandan organize perakende sektöründe bu miktar çalışan başına 50-75 bin



ABD dolarına kadar inmektedir. Yeni yatırımlarla beraber, 2011 yılı sonu itibariyle AVM sayısının 304'e ulaşması öngörülmektedir. Her AVM yatırımının bölgede ortalama 1,500 kişilik istihdam yarattığını düşünecek olsak, 2009-2011 döneminde, salt AVM yatırımlarına bağlı olarak yaklaşık 135 bin kişiye iş imkanı doğacağı tahmin edilmektedir. Buna organize gıda ve gıda dışı perakende sektörlerinin istihdam yaratma kapasitesi de eklendiğinde, sektörün potansiyeli ve önemi anlaşılmaktadır. Yapılan araştırmalarda 2011 yıl sonu itibariyle organize perakende sektörünün toplam istihdamının 650 bin kişiye ulaşması öngörülmektedir. Organize perakende sektörü metre-kare başına ortalama 300-500 ABD doları değerinde yatırım yapmaktadır. Gıda perakendeciliği (ortalama 500 bin ABD doları) ile AVM yatırımlarının (ortalama 80-120 milyon ABD doları) hacimleri daha yüksektir. Gıda dışındaki bazı kategorilerde de, örneğin teknoloji ve yapı market peraken-

de formatlarında, bu hacimlere ulaşıldığı gözlenmektedir. Sektör, 2009 yılında her gün ortalama 13 mağaza açabilen ciddi bir tempoya ulaşmıştır.

Buna göre, organize perakende sektörü her ay yaklaşık 100-120 milyon ABD dolarlık yatırım gerçekleştirilmektedir.

### Sizce AVM'lerin sayısı Türkiye şartları için fazla mı?

Avrupa'daki AVM'lerin getirileri düşerken gelişen pazarlara ilginin kuvvetli kalması, Türkiye'nin ekonomik büyüme potansiyelini koruması ve yeni yatırımların gerçekleştirilmesi ile Türkiye'de yatırım maliyetleri artarken kira artışlarının yavaşlayacak olması Türkiye'deki alışveriş merkezi yatırımlarının 2008-2015 yılları arasında nasıl seyredeceğini tespit edecek 3 temel unsur olduğunu düşünüyoruz.

Öte yandan, 2008 yılı itibariyle, kişi başına düşen metrekareler incelendiğinde Norveç 1,000 kişiye 640 m<sup>2</sup> ile ilk sırada yer almaktadır. İsveç 389 m<sup>2</sup> ile Norveç'i izlerken, İrlanda 355 m<sup>2</sup> ile üçüncü sıradadır. Türkiye 68 m<sup>2</sup> ile son sıralarda yer almaktadır.

Bu durum da göstermektedir ki Türkiye'de kişi başına düşen alışveriş merkezinin artırılması açısından büyük bir potansiyel vardır ve mevcut durum yabancı yatırımcıların Türkiye'yi potansiyel büyüme bölgesi olarak görmelerine neden olmaktadır.

Bunlara ek olarak Türkiye'de en üst gelir grubu, en alt gelir grubunun yaklaşık 6 katı gelire sahiptir. Üst iki gelir grubu, toplam gelirin yaklaşık üçte birine sahiptir. Dolayısıyla, Türkiye'deki müşteri yelpazesinin genişliği ve bu yelpazenin farklı tüketim ihtiyaçlarına hitap edecek perakendeciler ve bunları barındıracak AVM'lerce doyurulması yatırımcıların iştahını kabartan önemli bir özelliktir. 2008 yılında dünyada açılan alışveriş merkezleri incelendiğinde Rusya, yeni açılan yaklaşık toplam 1,65 milyon metrekare büyüklüğündeki alışveriş merkezleri ile hızlı gelişenler listesinin ilk sırasında yer almış olup aynı dönemde Türkiye, yeni açılan 1,1 milyon metrekare hacmindeki alışveriş merkezleri ile cazibe merkezi olduğunu ve yabancı yatırımcıların önemli bir hedef marketi olduğunu ispatlamıştır. ●

### Günümüzde internet ortamından alışverişin ve teknolojinin hızla yaygınlaşmasının perakende sektörüne olan etkilerini değerlendirir misiniz?

2015 yılında perakendenin görünümünün hızlı teknolojik gelişmelere paralel olarak tamamen değişmiş olacağını düşünüyoruz. Alışveriş yapanlar için alışveriş tecrübesi, mevcut perakende kavramlarının raf ömürlerini doldurmasından sonra değişmeye devam edecektir.

### Her gün yenilenen dijital ortam tüketicilere yeni seçenekler sunduğu için perakendecilik sektörü kendini devamlı olarak yenilemek zorunda.

Onlarca yıldır perakende düşüncesine egemen olan Baby Boom (2. Dünya savaşı sonrasında doğan kuşak) nesli artık 70'lerine yaklaşmaktadır ve bayrak Y (1980'lerde doğan kuşak) jenerasyonuna geçmekte, bu da teknolojinin daha fazla hayatımıza gireceğinin en önemli göstergesi. Alışveriş yapanlar, perakendeciler ve tedarikçilerle hiç olmadıkları kadar etkileşim kuracak, internet olanakları ve topluluklar bu ilişki içerisinde büyük rol oynayacaklardır.

Türkiye'de ise e-ticaret son yıllarda önemli bir gelişme yaşamıştır. Firmaların web sitelerine uğrayan ziyaretçi sayılarını artırmaya yönelik promosyonlar yürütmesi, internet üzerinden kredi kartıyla yapılan harcamaların güvenliğinin yükseltilmesi ve internet üzerinden dolandırıcılıkların azalması gibi gelişmeler ile tüketici güveni artmıştır. Web sitelerine ve online işlemlere güven sağlandıkça Türkiye'de e-ticaret sektörü gelişimini sürdürecektir.

Türkiye'de internet perakendeciliği 1,3 milyar TL'lik satışa ulaşarak 2008 yılında % 22 cari büyüme değeri göstermiştir. İnternet ve bilgisayar kullanımının artışı internet perakendeciliğinin büyümesini kamçulamıştır. Harcanabilir gelir düzeyindeki artış ile daha çok insan bilgisayar ve internet erişiminin bedelini ödeyebilmektedir. Euromonitor tarafından yapılan tahminlere göre Türkiye'deki e-ticaretin büyüklüğünün 2013 yılında 2,461 milyon TL'ye ulaşması beklenmektedir. Türkiye'de 2008 yılı itibariyle bilgisayar kullanım oranı %38, internet kullanım oranı ise %36 seviyesindedir. Bu oranlar kentlerde sırasıyla %45 ve %43 seviyesine çıkmaktadır. Ancak, Türkiye'de nüfusun üçte ikisi hala hiç bilgisayar ve internet kullanmamış olduğu bilgisinin araştırmaların neticesi olduğunu söylersek sanırım siz de bizim gibi çok şanslısınız. Öte yandan, kentlerde yaşayan kadınların %67'sinin hiç internet kullanmamış olduğu yapılan araştırmaların gösterdiği başka şaşırtıcı bir durumdur. Bu noktadan hareketle bilgisayar ve internet kullanımının artmasına paralel olarak e-ticaretin daha güvenli ve yaygın hale gelmesi kaçınılmaz olacaktır.

## Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği (AYD) Başkanı Hakan Kodal, "AVM'lerin Pazar günü kapalı olması kabul edilemez"

# Hedef; 2015'te 50 milyar \$'lık yatırım değerine ulaşmak

Türkiye'de 46 ilde aktif 260 AVM ve 6.3 milyon metrekare kiralanabilir alan olduğunu belirten Kodal, "toplam yatırım değeri 35 milyar doların üzerinde, bunun 11 milyar dolardan fazlası yabancı yatırımcı tarafından gerçekleştirildi." diyor.



Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği (AYD) Başkanı Hakan KODAL



### "HALA AVRUPA'NIN GERİSİNDEYİZ"

Türkiye'de kişi başına düşen kiralanabilir alan olarak hala Avrupa'nın gerisinde olduğuna dikkat çeken Kodal, özellikle son dönemde yatırımların Anadolu ve sınır bölgelerine yöneldiğini söyledi. Kodal, "AYD'nin her ay yayınlanan AVM Endeksi'nde alışveriş merkezlerine yönelik taleplerin hızla Anadolu'ya doğru kaydığı görülürken, cirolarda da bu oranda artışlar gözlemlendi. Anadolu'da geçtiğimiz yıla oranla ciro artışında yüzde 20'lik bir artış yakalandı. 2009 yılı sonu itibarıyla ciro rakamı 21 milyar TL seviyesinde iken, 2010 yılı sonunda 25 milyar TL'lik satış rakamlarına ulaşılması hedefleniyor. 2010 yılının ilk altı ayında ise 12.6 milyar TL ciro rakamı elde edildi" diye konuştu.



**Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği (AYD) Başkanı Hakan Kodal**, alışveriş merkezlerinin(AVM) Pazar günü kapalı olmasının kabul edilemeyeceğini söyledi. Türkiye çapında yapılan Tüketici Algı Araştırması'na göre ziyaretçilerin yüzde 43'nün Pazar günü olmak üzere yüzde 74'ü hafta sonları AVM'ye gitmeyi tercih ettiğine dikkat çeken Kodal, "Dolayısıyla AVM'lerin Pazar günleri kapalı olması kabul edilemez. Hafta sonlarında ziyaretçilerin yüzde 80'i 14:00 – 20:00 saatleri

arasında gelmeyi tercih ediyor. 18:00'de kapanması halinde büyük bir müşteri kaybı olacaktır. Çünkü 18:00 –20:00 saatleri arasında gelen yüzde 20'ye yakın müşteri gerçek tüketici, yani direkt alışveriş yapmaya geliyor, bunlar verimli müşteriler. AVM'lerin kısmen açık kısmen kapalı olması da uygun değil. Sinema, yemek herşeyin iç içe olması AVM'lerin en önemli özelliği, zaten cadde – sokak mağazacılığından müşteriler adına yarattığı en önemli avantajı burada" diye konuştu.

## İSTİHDAM DESTEĞİ GÖZARDI EDİLMEMELİ

AVM yönetim ve AVM içinde yer alan perakendeciler bünyesinde çalışan personel hem kalifiye hem de yasal çerçevede çalıştırılan, tüm yasal haklarını kullanan personel olduğuna değinen Kodal, AVM çalışma saatlerinin kısıtlanmasının zaten işsizlik sorunu yaşanan ülkemiz için daha büyük sorunlar açılmasına neden olacağına altını çizdi. Kodal, "Ayrıca Avrupa'da bile Pazar günü AVM'leri kapalı olan veya kısıtlı saatler çalışılan ülkelerde ekonomik durgunluğu aşmanın çarelerinden birisi olarak AVM'leri Pazar günü açma uygulamaları başlarken bizim böyle bir durum yaratmamıza bir anlam veremiyoruz" dedi.



## 46 İLDE 260 AVM İLE 35 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM

Türkiye'de 46 ilde aktif 260 AVM ve 6.3 milyon metrekare kiralana-bilir alan olduğunu belirten Kodal, toplam yatırım değerinin 35 milyar doların üzerinde, bunun 11 milyar dolarından fazlasının yabancı yatırım olarak gerçekleştiğini söyledi. Kodal, 2015 yılında toplam yatırım değeri 50 milyar dolar, bu yatırımda yabancı sermayenin payı ise 20 milyar dolar olarak öngörüldüğünü bildirdi. Kodal, AVM'lerin ekonomiye katkısı hakkında ise şu bilgileri verdi: "Ekonomik katma değer ve istihdam sağlayan AVM Yatırımlarının bugün toplam değeri 35 milyar doların üzerindedir ve 300 bin istihdam yaratılmaktadır. 2015 yılında AVM yatırımlarının yaratacağı istihdam 500 bin kişi olarak öngörülmektedir. AVM yatırımcıları; özellikle global krize rağmen yatırımlarını tamamlayarak hizmete açmakta, AVM'lerin vazgeçilmez toplumsal avantajları yanında bölgeye ve ülkeye ekonomik katma değer yaratmakla birlikte insanlara kaliteli bir ortamda çalışma imkanı sağlamaktadır. AVM işletmecileri, kurumsal bir anlayışla İK yönetimine de büyük önem vermektedir. AVM çalışanları eğitimleri kadar kişisel beceri ve gayretleri çerçevesinde işlerinde ilerleme şansına sahip olabilmekte, işbaşı eğitimler vasıtasıyla da kendilerine gelişme olanağı bulmaktadırlar."



nı da kazandırdığını vurguladı. Kodal, "O bölgede yeni bir AVM açılması veya planlanması bile gayrimenkul fiyatlarının yükselmesi ile de sonuçlanabiliyor. AVM'ler şehrin top yekün gelişimine olumlu etki ediyor. Konut projelerinin standartlarının yükselmesi genel yaşam standartlarının yükselmesi ile paralel gidiyor bildiğiniz gibi" dedi.

AVM kültürünün günlük hayatta yarattığı değişimi de değerlendiren Kodal, bu konuda şunları söyledi: "AVM yatırımları daha modern bir hayatın simgesi. Ziyaretçilerin içeride hissettiği güvenlik, temizlik, havalandırma / iklimlendirme, aydınlık, alışveriş kolaylığı vb. olumlu atmosfer tüm hayatlarına etki etmeye başladı, beklentilerinin değişmesine yol açtı. Bu olumlu değişiklikleri şehrin her yerinde ve hatta evlerinde de aramaya başladılar. Bu durum giderek daha da fazlalaşacak. AVM'lerde açılan yeni mağazalarda birçok yeni teknoloji, dekorasyon ve hizmet elemanları ile karşılaştılar ve bunları satın almaya, yenilerini talep etmeye başladılar. AVM'lerde kendilerini daha rahat, güvende, özgür hissederek, kurallı yaşam ve insanların birbirlerine saygı duymaları gerektiği kavramları ile karşılaştılar."



**AVM sektörüne sorumlu liderlik yapmak amacı ile ilk tohumları Ekim 2008'de atılan ve resmen Şubat 2009'da kurulan Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği (AYD) kuruluşunun 2.yılında 120'yi aşkın üyesiyle sektördeki kiralana-bilir alanın yüzde 50'sinden fazlasını temsil ediyor. Sektördeki bilgi paylaşımını ve fikir alışverişini arttırmak için AYD'nin yürüttüğü pek çok faaliyet ve çalışmalar var. Bunlardan bazıları;**

- AVM Databank Çalışmaları
- Her ay yayınlanan AVM Endeksi
- Her yıl yapılan AVM Tüketici Algı Araştırması
- Her yıl yapılan AVM'lerde en çok Tercih Edilen Perakende Markaları Araştırması
- Bu yıl 3. gerçekleştirecek olan AVM Yatırımları Konferansı
- Benchmarking projeleri
- Uluslararası study tour'lar
- Üyeleri arasında her ayın son Salı günü gerçekleştirilen sohbet toplantıları

## BÖLGESEL GELİŞİME AVM KATKISI

Özellikle ekonomik kriz sürecinde inşaat sektörü için AVM yatırımlarının önemli bir hareket getirdiğini belirten Kodal, birçok yeni AVM yatırımının açılmadan önce bölgesine yeni yol ve çeşitli modern toplu ulaşım imkanları

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)  
Başkanı Yılmaz Yılmaz, “**AVM’ler artık markaları stratejik partner olarak görmeye başladı**” diyor

# TL mi? Dolar mı? Euro mu? **AVM kiralarında döviz kuru bilmeceşi**

2010 yılındaki toparlanmayla beraber artık AVM yatırımcıları da her şehirde, her yerleşim biriminde bir AVM açmaya çalışmanın doğru bir yol olmadığını algılamış görünüyorlar. Yatırımın geri dönüşü için eskiden 3-5 yıllık öngörülerde bulunan AVM yatırımcıları artık bu sürenin 10-12 yıla kadar uzadığı gerçeğinden hareketle yatırım planlaması yapmalı.



**Alışveriş merkezlerindeki** kira bedelleri özellikle ekonomik kriz sürecinde en fazla tartışılan konu başlıklarından birisi olmuştur. Bazı Alışveriş Merkezi (AVM) yönetimleri bu konuda özel indirimler yaparak, bünyelerindeki mağazalara sahip çıkma eğilimi gösterdi. Ancak son dönemde metrekare fiyatlarının yükseldiği yönündeki eleştiriler gene gündemde yerini almaya başladı. Öte yandan AVM içindeki markaların TL cinsinden satış yapmalarına karşılık kira bedellerini dolar ve Euro cinsinden ödüyor olması da sıkıntıları arttırdığı ifade ediliyor. Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Yılmaz, AVM'lerin yabancı para cinsinden kiralamaları sürdürmekte ısrarcı olmalarının ticaretin gerçeklerine aykırı olduğunun altını çiziyor. TL cinsinden satış yapmalarına rağmen kira bedellerinin dolar ve son dönemde Euro cinsine dönmesini eleştiren Yılmaz, "Bizim açımızdan sorunun bir yönü, ülke içinde ticaret TL cinsinden yapılırken, AVM'lerde yıllarca yabancı para cinsinden kira ödemeleri yapmak durumunda kalmamızdır. Ticaretin gelişmesi, ekonominin sağlıklı temeller üzerine kurulması için daha uygun olan yol, kiralaların da TL olarak ödenmesi. Biz markalar olarak yurtdışında ürünümüzü TL cinsinden alıp satarken, tedarikçimize TL ile öderken, müşterimiz bize TL ile ödeme yaparken, AVM'lerin yabancı para cinsinden kiralamaları sürdürmekte ısrarcı olmaları ticaretin gerçeklerine aykırı" diyor. Öte yandan AVM'lerde USD ile yapılan kiralamaların Euro'ya döndüğünü de vurgulayan Yılmaz, "Hatta bunu, sözleşme yenileme dönemi bahanesiyle sözleşme devam ederken yapan AVM'ler de olmuştur. Böylece markalar bir de pariteden kaynaklanan fark nedeniyle adil olmayan bir uygulamayla karşı karşıya kalmışlardır. Bunu geçmişte markalara karşı haksız olarak kullanılan AVM yönetimleri oldu. Son dönemde artık bu anlayışların değiştiğini görüyoruz. USD ve Euro cinsinden kira sözleşmelerinde ısrar etmenin bir anlamı olmadığı ortaya çıktı. Önemli olan markanın kendisini ticarete odaklaması ve başında Demokles'in kılıcı gibi duran tehditlerden uzak kalması" diye konuşuyor.



Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Yılmaz YILMAZ

Alışveriş merkezi yatırımlarının krizle bağlantılı olarak 2009 yılında bir yavaşlama dönemine girdiğini ve açılması planlanan alışveriş merkezlerinin önemli bir bölümünün açılışlarını ileri tarihlere kaydırıldığına değinen Yılmaz, "2010 yılındaki toparlanmayla beraber artık AVM yatırımcıları da her şehirde, her yerleşim biriminde bir AVM açmaya çalışmanın doğru bir yol olmadığını algılamış görünüyorlar. Yatırımın geri dönüşü için eskiden 3-5 yıllık öngörülerde bulunan AVM yatırımcıları artık bu sürenin 10-12 yıla kadar uzadığı gerçeğinden hareketle yatırım planlaması yapmalı. Önceden ciddi bir fizibilite yapılmadan açılan AVM'ler kriz nedeniyle sıkıntı yaşadılar, artık daha ciddi araştırmalar yapıyorlar. En önemlisi de, markaları stratejik partner olarak görmeye başladılar" bilgilerini veriyor. Yılmaz Yılmaz ile BMD'nin sektördeki kuruluş öyküsü, Türkiye pazarını gelişim süreci, pazarı bekleyen yeni trendler üzerine konuştu.

#### **BMD'nin kuruluş öyküsünü bizimle paylaşır mısınız? Bugün itibarıyla üye sayısıyla sektörel olarak ne kadarlık bölümünü temsil ediyorsunuz?**

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD), Eylül 2001'de, başta hazır giyim olmak üzere, perakende sektöründen firmaların katılımıyla kurulmuştur. BMD yıllar içinde iletişim, optik, mobilya, ayakkabı, küçük mutfak ürünleri, kozmetik, aksesuar, ev tekstili ve

dekorasyonu, çok katlı mağazacılık gibi alanlardan firmalarla üyelerinin sektörel dağılımını çeşitlendirmiştir. BMD üyelerinin, 2010 yılı sonu itibarıyla sektörel dağılımına baktığımızda ise, hazır giyim ve ayakkabı, derinin % 65'lik bir orana sahip olduğunu görüyoruz. Bunun ardından %7 oranla çok katlı mağazacılık gelmektedir.

BMD, 150'ye yakın ticari firmanın ve bunlara bağlı 500 kadar markanın oluşturduğu bir dernek. Yapısı itibarıyla BMD, Türkiye'nin en cazibeli derneği çünkü önde gelen, tanınmış, tüketicilerin tercihlerinde hep ön sıralarda yer alan markaları bünyesinde





de barındırıyor. Moda olan ne varsa bunları BMD markalarında bulmak mümkün.

BMD üyesi markaların 2009 yılı ciro-su 24 milyar USD olarak hesaplandı. 2010 yılında bu cironun 26-27 milyar USD' ye ulaşmasını bekliyoruz. BMD markaları, ciro anlamında modern perakendenin %35'ini oluşturmaktadır. İstihdam büyüklüğü bakımından ise BMD markaları, modern perakendenin içinde % 40'lık bir payı oluşturmakta, 2 milyon 300 bin m2 satış alanı üzerinde 230 bin kişiye iş olanağı sağlamaktadır.

### **İşlem hacmi, istihdamda sağladığınız destek açısından bakarak BMD üyelerinin ekonomiye katkısını anlatmısınız? Ekonomik kriz sürecinin yatırım kararlarına olan etkilerini değerlendirir misiniz?**

2010 yılının sonunda tüm perakende sektörünün cirosu 200 milyar USD sınırına dayanmıştır. 2007 yılının rakamlarının çok üstünde bir rakam söz konusudur. 2010 yılının artış rakamları 2009'daki artış oranlarından çok daha fazla gerçekleşmektedir. Ciro dışındaki sayısal verilere baktığımızda BMD üyelerinin 2010 yılı sonunda yaklaşık 2 milyon 500 bin metrekareye yakın bir satış alanı üzerinde faaliyet gösterdiğini görüyoruz. Bu da yaklaşık olarak 50 bin satış noktası anlamına gelmektedir. Tüm perakende sektöründe ise 2010 yılında satış alanı büyüklüğü 20 milyon metrekarenin üzerindedir. Buna göre, 300 bin'e yakın satış noktası olduğu tahmin edilmektedir. Türk perakende sektörünün bütününde 2010 yılında yaklaşık 3 milyon kişi istihdam edilmektedir. BMD üyelerinin istihdam rakamı ise aynı dönem itibarıyla 230 bin kişiye yaklaşmaktadır. BMD'nin ekonomiye istihdam bakımından önemli katkısı bulunmaktadır. 2010-2023 dönemi arasında açılması planlanan alışveriş merkezlerini ve cadde mağazalarını da göz önüne aldığımızda, her yıl yaklaşık 150 bin civarında yeni elemana ihtiyaç duyulacağı hesaplanmaktadır. Böylece, 2011 yılında perakendenin genelinde 3 milyon 150 bin civarında bir istihdam öngörülmektedir. BMD üyelerinin ise 300 binlerle ifade edilen bir istihdam seviyesi yakalayacağını öngörüyoruz.

Yurtdışı mağazalaşma konusunda BMD ve markaları lokomotif görevi görmektedir. BMD'nin hedefi 10 yılda 20 bin yurtdışı mağazaya ulaşmaktır. Bu, BMD markaları için bir hayal değil, gerçekleştirilebilir bir hedeftir.

Cumhuriyet'in 100. yılında yurtdışında 20 bin mağazayı aşmak en büyük amacımızdır.

Bu hedefe ulaşmak amacıyla 2011 yılı bizim için önemli bir atılım yılı olacaktır. Böylece, 2010 yılı sonu itibarıyla 65 BMD üyesi firmanın yurtdışında 80 kadar ülkede 2 bin'e yakın mağazasını, başlangıç olarak 2011 yılı sonunda 80 üye firmanın 90'a yakın ülkede 3 bin mağaza sayısına ulaştırmayı hedefliyoruz. Bu sayıyı 2023'e kadar yıllar içinde kademeli şekilde arttıracamız.

### **YILMAZ'DAN MARKALARA ÖNERİLER...**

Dünyada yaşanmakta olan genel krizin etkileri, döviz kurlarındaki aşırı dalgalanma ve tüketicinin alımlarını ertelemesinden kaynaklanan satış gerilemesiyle başlayan süreç, Türkiye'de de yoğun olarak hissedildi. Yılmaz Yılmaz "Yeni ekonomik ortam" olarak adlandırılan bu süreçten markaların en az şekilde etkilenmesi için önerilerini ise şöyle anlatıyor:

"Türk markalarının karlılığı yakalamayı başardığını söyleyebiliriz. Perakende sektörü, tüketicinin ilgisini ve güvenini yakalama konusunda takdir edilecek bir çaba sarf etmiştir. Özellikle sağlanan büyüme dikkat çekicidir.

Bu dönemde optimum envanter yönetimi, maliyet analizleri, risk yönetimi, iş yapış şekilleri, tedarik ve lojistik faaliyetleri, iş süreçleri gibi alanlara özel önem verilerek verimlilik artışı sağlanmış, böylece fiyat yoluyla kaybedilen karlılık bu alanlardaki çabalarla telafi edilmeye çalışılmıştır.

Bu aşamada, markalarımızın, yönelmeleri gereken temel yolun yeni hedef pazarlar olduğunu düşünmekteyiz. Türkiye dışındaki yeni pazarlar, sundukları sayısız fırsatla, markalara daha fazla sayıda tüketiciye ulaşma, yatırım yapma ve satışlarını artırma olanağı tanımaktadır. Artık temel stratejimiz, hedef pazar olarak Türkiye'nin komşularını ve yakın coğrafyadaki ülkeleri seçmektir. Avrupa ülkeleri yıllardır Türkiye'nin en önemli ticari partneri olmuştur. Ancak son iki yıldır, Ortadoğu, Balkanlar ve Afrika ülkelerine de özel bir önem verilmektedir."



# BU GÜZELLİK HER KADININ HAKKI!

İstikbal Regina'nın 2011 modellerini gördüğünüzde, ona hemen sahip olmak isteyeceğinizden eminiz. Çünkü İstikbal kalitesi ve İtalyan estetiğine sahip İstikbal Regina mutfaklar, fonksiyonel dolap ve aksesuarları, kullanım kolaylığı sağlayan tarzı ile her kadının hakkı. Bu hakkınızı kullanın!



Nemo Mutfak



**EGEDOR.LTD. ŞTİ.**

Yeşillik Cad. No: 465/A Karabaşlar İZMİR  
Tel: 0232 253 77 77 Faks: 0232 253 77 40



**AVM'lerdeki kira bedelleri özellikle ekonomik kriz sürecinde en fazla tartışılan konu başlıklarından birisi olmuştur. Bazı kuruluşlar bu konuda özel indirimler yaparak, bünyelerindeki mağazalara sahip çıkma eğilimi gösterdi. Ancak son dönemde metrekare fiyatlarının yüksek olduğu yine gündeme geliyor. Bu konudaki tespitlerinizi bizimle paylaşmısınız?**

Bizim açımızdan sorunun bir yönü, ülke içinde ticaret TL cinsinden yapılırken, AVM'lerde yıllarca yabancı para cinsinden kira ödemeleri yapmak durumunda kalmamızdır. Ticaretin gelişmesi, ekonominin sağlıklı temeller üzerine kurulması için daha uygun olan yol, kiralaların da TL olarak ödenmesidir. Biz markalar olarak yurtiçinde ürünümüzü TL cinsinden alıp satarken, tedarikçimize TL ile öderken, müşterimiz bize TL ile ödeme yaparken, AVM'lerin yabancı para cinsinden kiralamaları sürdürmekte ısrarcı olmaları ticaretin gerçeklerine aykırıdır. Sorunun bir diğer yanı ise, AVM'lerde USD ile yapılan kiralama- ların EURO'ya dönüşmüş olmasıdır. Hatta bunu, sözleşme yenileme dönemi bahanesiyle sözleşme devam ederken yapan AVM'ler de olmuştur. Böylece markalar bir de pariteden

kaynaklanan fark nedeniyle adil olmayan bir uygulamayla karşı karşıya kalmışlardır. Bunu geçmişte markalara karşı haksız olarak kullanan AVM yönetimleri olmuştur. Son dönemde artık bu anlayışların değiştiğini görüyoruz. USD ve EURO cinsinden kira sözleşmelerinde ısrar etmenin bir anlamı olmadığı ortaya çıktı. Önemli olan markanın kendisini ticarete odaklaması ve başında Demokles'in kılıcı gibi duran tehditlerden uzak kalmasıdır. Alışveriş merkezi yatırımları bugüne kadar hızla devam etmiştir. Ancak krizle bağlantılı olarak 2009 yılında bir yavaşlama veya erteleme söz konusu olmuş, açılması planlanan alışveriş merkezlerinin önemli bir bölümü, açılışlarını daha ileri tarihlere kaydırmışlardır. 2010 yılındaki toparlanmayla beraber artık AVM yatırımcıları da her şehirde, her yerleşim biriminde bir AVM açmaya çalışmanın doğru bir yol olmadığını algılamış görünüyorlar. Yatırımın geri dönüşü için eskiden 3-5 yıllık öngörülerde bulunan AVM yatırımcıları artık bu sürenin 10-12 yıla kadar uzadığı gerçeğinden hareketle yatırım planlaması yapmalıdır. Önceden ciddi bir fizibilite yapılmadan açılan AVM'ler kriz nedeniyle sıkıntı yaşadılar, artık daha ciddi araştırmalar yapıyorlar. En önemlisi de, markaları stratejik partner olarak görmeye başladılar.

**Farklı zamanlarda verdiğiniz demeçlerde AVM'lerle olan ilişkilerinizde en sıkıntı başlığını genel giderlerin şeffaflaşması idi. Bu konuda nasıl bir çalışma yapılabilir? Önerileriniz neler?**

AVM'lerle olan ilişkilerimizde "yan giderler" veya "genel giderler" önemli bir ihtilaf alanı oldu yıllarca. Bugün Türkiye'de, genel giderler bir kazanç kalemi olarak görülmemelidir. Normal koşullarda, o ay yapılan ve kiracıya yansıtılabilecek ödemeleri kapsayan harcamalar, AVM'de bulunan mağazaların metrekareleri oranında hesaplanarak bir sonraki ay kiracılar- dan alınmalıdır. Oysa bazı AVM'ler, birçok şeyi genel gider olarak kabul etmekte, genel gideri kirayla birlikte peşin olarak almakta, şeffaflıktan ve denetim konusunda işbirliğinden uzak bir noktada bulunmaktadır. Genel giderler artık neredeyse kira kadar yüksek oranlara ulaşmıştır. Burada önemli bir nokta da, AVM'lerin özellikle büyük metrekareli mağazalara kiralama yaparken, bu mağazaların genel giderlerini sınırlamaları, ancak sınırın üstünde kalan miktarı da mal sahibi veya yatırımcının karşılaması yerine, diğer küçük kiracılara yansıtılmalarıdır. Bu uygulama, rekabet gücümüzü elimizden alan haksız bir uygulamadır. Artık diyalog ortamının da ortaya

**İstanbul'da, 18 Mart – 26 Nisan 2011 tarihleri arasında düzenlenecek olan İstanbul Shopping Fest Projesi ile 2 milyar dolar olan perakende ticaret hacminin, 2023 yılında 10 milyar dolar değerine ulaşma hedefiyle yola çıkıldı. Bu projenin sektöre etkilerini değerlendirir misiniz?** İstanbul'da 18 Mart - 26 Nisan 2011 tarihleri arasında düzenlenecek olan İstanbul Shopping Fest, şehrin dört bir yanına yayılan 90 modern alışveriş merkezinin yanı sıra; Taksim, Nişantaşı, Şişli, Bakırköy, Fatih, Bahariye ve Bağdat Caddesi gibi birçok ünlü markaya ev sahipliği

yapan cazibe noktalarında, birbirinden renkli etkinlikler yaratacak. Yüzbinlerce ziyaretçinin ağırlanacağı festival süresince sokak şenlikleri, konserler, gösteriler, çocuklara özel oyunlar ve oyuncaklar, müzik etkinlikleri, partiler, yarışmalar, moda gösteriler ve defileler ile İstanbul, Shopping Fest ile bölgesinin tek cazibe merkezi olacak. 18 Mart 2011' de açılış etkinlikleri ile başlayacak olan İstanbul Shopping Fest kapsamında, yüzlerce yerli ve yabancı markanın yanı sıra Kapalıçarşı, Mısır Çarşısı gibi geleneksel alışveriş noktalarının da katılacağı etkinlikte, yeni sezon ürünlerinde yüzde 50'lere varan indirimler,

kampanyalar ve çekilişler yapılacak. Sunulacak indirim ve avantajlar sayesinde, turist başına 580 dolar olan harcamanın, ortalama 1000 dolara çıkması hedefleniyor. Bu sayede İstanbul'un potansiyeli göz önüne alındığında yaklaşık 2 milyar dolar olan perakende ticaret hacminin ilk yıl 3 milyar dolara, Cumhuriyetimizin 100. yılında 4 milyar doları yabancı turistlerden gelmek üzere toplam 10 milyar dolara çıkması öngörülmüyor. Shopping Fest ile İstanbul, alışveriş ve eğlencenin yeni merkezi olurken yabancı turistlerin yaptığı harcamaları da 5 yılda 5 kat, 12 yılda ise 13 kat artırmayı hedefliyor.

çıkmasıyla bu tür sorunları konuşarak ve karşılıklı anlayış birliği içinde çözebileceğimize inanıyoruz.

**Son dönemde outlet ve butik AVM'lerin ön plana çıktığını görüyoruz. Siz önümüzdeki dönemde AVM'lerde nasıl bir eğilim öngörüyorsunuz? Yatırımcı üyelerinizin tercihleri hangi yönde ilerliyor?**

Bugün yapılan her şey tüketicinin lehine olmalıdır. Outlet'ler de rekabet ortamında kullanılan yöntemlerdir. AVM'ler müşteri taleplerini izleyerek, kendi faaliyetlerini bu yönde planlamaktadırlar. Bu bir arz-talep ilişkisidir, pazar koşulları içinde outlet AVM'ler ve tüketiciler için fırsatlar bulunmaktadır. Marka için doğru olan yöntem, gerçekten ihtiyaç kadar outlet AVM içinde yer almaktır, her outlet'te yer alırsa tüketici markayı o fiyat gamında konumlandırır, marka da bir sonraki sezon mal satmakta sorun yaşar.

Günümüzde outlet olmayan AVM'lerin de outlet'lerle benzer uygulamalar içine girdiği dikkat çekiyor. Kampanyalar, promosyonlar normal AVM'lerde de uygulanabiliyor. Burada önem taşıyan husus, normal AVM'nin outlet algısı yaratma konusunda çok dikkat etmesi. Eğer siz yatırımcı olarak kendinizi baştan outlet olarak konumlandırdıysanız merkezi buna göre tasarlamakta ve müşteri kitlesini belirlemekte fayda var. Siz normal bir AVM olarak açıldıysanız ancak uygulamalarınız, promosyonlarınız, içinizdeki kiracı firmalar outlet konseptli ise tüketicideki algınız değişebilir ve siz artık isterseniz de normal AVM algısını tekrar oturtamazsınız.

O nedenle, bir AVM yatırımı yapılırken bunun baştan konseptini belirlemek fayda var. Merkezin bulunacağı bölge, potansiyel müşteri kitlesi, gelir düzeyi, ihtiyaç duyulan veya satış yapma kapasitesinin daha yüksek olacağına inanılan sektörler gibi kriterlerle daha en başta o AVM'nin

outlet mi normal mi olacağı belirlenmelidir.

Biz bu konuda yatırımcılara yardımcı olabiliyoruz. Markalarla önceden konuşularak, bir AVM'nin konsepti kararlaştırılabilir. Çünkü bizim de amacımız kazanmaktır. Doğru yatırımla hem yatırımcı kazansın hem biz kazanalım hem de tüketici işine yarayacak, doğru bir alışveriş ortamına kavuşsun.

Kanımcıca, önümüzdeki dönemde projelendirilecek veya açılacak olan AVM'ler, outlet veya butik tarzda inşa edilmekten çok "temalı AVM'ler" olarak yer alacaklar. Bu tarz AVM'ler artık tüketicilerin daha fazla ilgisini çekiyor. Bu AVM'ler, ailelerin uzun zaman geçirebilecekleri yerler ve alışverişin yanında eğlenceyi de sunuyor ziyaretçilere. Perakendenin yakın gelecekteki konseptinin mağaza ve AVM içi eğlenceye dayalı olacağını düşünüyorum.

**Türkiye'de ilk kez düzenlenen Fashion's Night Out (FNO) beklenin de üzerinde büyük ilgi gördü. Bazı markaların satışlarını yüzde 20-530 arasında artırdığı belirtildi. Kriz döneminde tüketiciyi harekete geçiren bu etkinlik perakende sektörüne ilaç gibi geldi. Bu projenin ekonomik ve sosyal getirisini değerlendirir misiniz? Önümüzdeki dönemde sürekliliği sağlanacak mı?**

İlk kez 10 Eylül 2009 tarihinde ekonomik daralmanın olumsuz etkisini kırabilmek için 13 ülkede düzenlenen etkinlik İstanbul'da da büyük bir başarıyla yaşama geçirildi. Biz bu etkinliğe büyük önem verdik ve gelecekte de vereceğiz. BMD, markaların oluşturduğu cazibeli bir dernek. Kendisi bir marka. O nedenle, markaların bu organizasyonda yer almaları çok doğal. BMD'nin büyük destek verdiği bu etkinlik, New York, Paris, Londra ve Milano'nun ardından İstanbul'da da düzenlenmekle, İstanbul'un moda – marka algısı daha da güçlendirilmiş oldu. Etkinlikte 500'den fazla marka

yer aldı ve bu markaların neredeyse tamamına yakını BMD üyesi. Fashion's Night Out (FNO) kapsamında neredeyse her mağazada farklı uygulamalar oldu. Bir bölümü çeşitli ikramlarla müşteriyi çekerken, bir bölümü ünlü DJ'lerle tüketicilere müzik şöleni yaşattı. Kimisi ünlü tasarımcıları mağazalarında konuk etti, kimisi çok az sayıda satışa sunulan özel tasarımlı ürünleri tasarımcısının imzasıyla müşterisine sundu. Temel etkinlik ise 6 saat için sağlanan çok avantajlı fiyatlar ve indirimlerdi. Stilistler, tasarımcılar, modeller, oyuncular, spor ve cemiyet hayatından ünlü isimler FNO'da Bağdat Caddesi, Nişantaşı ve İstinye Park'ta buluştu. BMD markaları bu etkinlik için özel hazırlıklar yaptılar. Markalarımızın bu tür etkinlikler için ayırdıkları reklam-tanıtım bütçeleri her zaman vardır. Ayrılan bu bütçelerden sağlanan katkılarla FNO beklenin de üzerinde büyük ilgi gördü. Markalarımız satışlarını yüzde 530'a kadar artırırken, tüketiciyi harekete geçiren bu etkinlik perakende sektörüne büyük fayda sağladı.

Moda ve perakende sektörünü canlandırmak amacıyla düzenlenen etkinliğin markalara, tüketiciye ve sektöre olumlu etkileri oldu. Bir bakıma "ilaç gibi geldi" diyebiliriz. Kamuoyunda büyük yankı uyandıran FNO, mağazaların satışlarında diğer günlere kıyasla önemli artış sağladı. Bu üç noktada yaklaşık 1000 mağaza tüketicilerin taleplerini karşılamaya çalıştı ve 6 saat içinde yaklaşık 50 milyon dolar ciro gerçekleşti. Markalarımız arasında yaptığımız değerlendirmede etkinliğin geçerli olduğu zaman diliminde yüzde 500'lere varan oranda arasında satışların arttığını gördük. Gördüğümüz ilgiden son derece memnunuz. Biz BMD olarak bu etkinliğe gelecekte de destek vereceğiz. Bu ve benzer etkinliklerle İstanbul yaşamına renk katarken, kentimizin marka gücüne de katkı sunmayı sürdüreceğiz. ●



Perakende sektörü 2,7 milyon kişiye sağladığı istihdam ve 190 milyar dolarlık cirosu ile Türk ekonomisinin parlayan yıldızı olmaya devam ediyor...

# Yeni Yıldızı; Perakende Sektörü

Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği (AMPD) ve Pricewaterhouse Coopers (PwC) Türkiye, istihdamdan kayıtlı ekonomiye, tarım sektöründen vergi gelirlerine yaptığı katkısı ve 190 milyar dolara ulaşan cirosu ile Türk ekonomisinin kalkınmasında büyük etkisi olan perakende sektörünün gösterdiği gelişimi ortaya koyan bir rapor hazırladı.

**Enerji, eğitim ve sağlıktan** sonra Türkiye'nin dördüncü büyük sektörü olan perakende, günümüzde yaklaşık 2,7 milyon kişiyi istihdam ediyor. Türkiye'nin 28,5 yaş ortalamasına sahip genç nüfusu, artan gelir düzeyi ve lojistik avantajları sonucu perakende 190 milyar dolarlık bir ciroya ulaşırken geleneksel perakendenin sektörde halen çoğunluğu teşkil etmesi, sektörün hem ekonomi üzerindeki mevcut etkilerinin hem de büyüme potansiyelinin göstergesi. Türkiye'nin son yıllarda en hızlı büyüyen sektörü olan perakendede son 10 yılda büyük hareketlilik yaşanmakta. Yerli ve yabancı perakendecilerin büyüme trendinde olan Türkiye'ye ilgisi her geçen gün artarken, sektördeki büyüme potansiyeli ve rekabet yeni satın alma ve birleşmeleri gündeme getirmekte. Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği (AMPD) ve PricewaterhouseCoopers (PwC) Türkiye, istihdamdan



## Planet Retail raporuna göre,

2013 yılında Türkiye'de tüketici harcamalarının 948 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir. Perakende satışları 1998 yılında 23 milyar TL iken 2003 yılında 128 milyar TL ve 2008 yılında 329 milyar TL olmuştur. 2009 yılı itibarıyla ise bu tutar 317 milyar TL'ye ulaşmıştır. GSYH'deki artışa paralel olarak perakende satışlarının 2013 yılında 448 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir.

kayıtlı ekonomiye, tarım sektöründen vergi gelirlerine yaptığı katkısı ve 190 milyar dolara ulaşan cirosu ile Türk ekonomisinin kalkınmasında büyük etkisi olan perakende sektörünün gösterdiği gelişimi ortaya koyan bir rapor hazırladı.

AMPD ve PwC Türkiye işbirliğiyle hazırlanan "**Parlayan Yıldız - Perakende Sektörünün Türk Ekonomisine Etkileri**" başlıklı rapor, geçtiğimiz Eylül ayında AMPD Başkanı Mehmet T. Nane, AMPD Yönetim Kurulu Üyeleri ve PwC Türkiye Perakendecilik ve Tüketiciye Yönelik Ürünler Sektörü Lideri Adnan Akan'ın katıldığı basın toplantısında kamuoyu ile de paylaşıldı.

AMPD ve PwC Türkiye'nin perakende sektörünün hafızasını oluşturmak ve gelecek dönemlere ışık tutmak amacı ile birlikte hazırladığı "Parlayan Yıldız - Perakende Sektörünün Türk Ekonomisine Etkileri" başlıklı rapor; potansiyel yatırımcılara, düzenleyicilere, perakendecilere ve diğer paydaşlara da kapsamlı veriler sunuyor. Türkiye'deki geleneksel ve modern perakende sektörünün mevcut durumunu ve sektör hakkında geleceğe yönelik öngörülerini analiz ediyor. Türkiye'nin modern ve organize perakende sektörünün ekonomik, sosyal ve kültürel altyapısının incelendiği rapor, yerel ve küresel oyuncular için yatırım fırsatlarına da işaret ediyor. AMPD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet T. Nane, rapor kapsamındaki sektöre ilişkin tespitlerini şöyle paylaşıyor:

"Türkiye, yüksek kentleşme oranına sahip bir ülke ve her yıl ış gücüne ka-

tilan yaklaşık 900 bin kişiye iş bulma, istihdam yaratma sorumluluğu var. Hizmet sektörünün öncüsü konumundaki perakende ticaret sektörü, dinamik istihdam politikasıyla tam da bu noktada öne çıkıyor. Organize perakende sektörünün çalışan sayısı 2005 yılında 280 bin kişi iken, 2010 Haziran ayı itibarıyla 490 bin kişiye ulaşmıştır. 5 yılda yaşanan yüzde 75'lik artış, sektörün büyüme potansiyeli kadar uzun vadeli istihdam politikasını da yansıtmakta. Organize perakende sektörü kayıtlı ekonominin ayrılmaz bir parçası olarak, çalışanın özlük haklarını gözetilen ve kayıtlı istihdam sistemlerinin gelişimini de güçlendirmekte. Perakende sektöründeki kayıtlı istihdam bugün 2,1 milyon kişi iken, kayıt dışı istihdam rakamı eklendiğinde bu sayı 2,7 milyon kişiye yükselmekte. Organize perakende sektörü ise, kayıtlı istihdam yaratma hızı ile geleneksel perakendeye de örnek olmakta, çağdaşlaşmasını sağlamakta. Sektörümüzün ekonominin barometresi olduğu gerçeği, bu rapor ile bir kez daha net bir şekilde ortaya konmuştur. Raporda görüleceği gibi özellikle şeffaflık, hesap verilebilirlik ve kaçınılmaz olarak gelen genişleme ile artan cirolar bunun ufak bir göstergesi." PwC Türkiye Perakendecilik ve Tüketiciye Yönelik Ürünler Sektörü Lideri Adnan Akan ise şu bilgileri veriyor: "Ekonomik alanda genel anlamda yaşanan bu olumlu gelişim, belli sektörlerde daha da yoğun hissedilmiştir. Bu sektörlerin başında perakendenin geldiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. 2000'li yılları başlarına kadar halen oldukça geleneksel yapıdaki Türkiye perakende sektörünün modernleşme evresinin 2000'lerden itibaren ivme kazanarak devam etmesi, şüphesiz ülke ekonomisine büyük ve olumlu etkiler yapmıştır. Bu gelişimde Türkiye'nin modern perakendenin gelişimi için hali hazırda sunduğu ortam ve avantajlar çok önemli rol oynamıştır, doğru politikalar izlenirse 2010'lu yıllarda da sunmaya devam edecektir. Dünyanın 16. büyük ekonomisi ve 16. yüksek nüfusa sahip ülkesi konumundaki Türkiye'nin, potansiyelini daha etkin değerlendirmesi ve ekonomisini tamamen kayıt altına alabilmesi durumunda ekonomik büyüklük açısından daha yüksek sıralara gelmesi kuvvetle muhtemeldir. Bu doğrultuda en büyük katkıyı yapacak sektörlerin başında organize perakendecilik gelecektir. Modern perakendeciliğin Türk ekonomisine olumlu katkısı giderek artan bir ağırlıkla ekonomik ve

Sektörlere Göre Perakende Satış Tahminleri: 2008-2013 (Milyon TL)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Perakende	194.236,1	207.993,2	223.102,7	240.538,9	259.986,5	280.005,4
Mağaza bazlı perakende	189.812,6	203.183,4	217.877,2	234.927,4	253.991,8	273.622,0
Mağaza dışı perakende	4.423,5	4.809,7	5.225,4	5.611,5	5.994,8	6.383,4

Kaynak: Euromonitor- 2009 (tahmini)

### E-ticaret

Mağaza dışı perakendenin önemli bir ayağı da e-ticarettir. %19'luk pazar payıyla D-Market Elektronik Hizmetleri (hepsiburada), internet perakendeciliğinde liderdir.

İnternet Perakendesi Şirketleri Pazar payları % : 2004-2008

Şirket	2004	2005	2006	2007	2008
D-Market Elektronik Hizmetler A.Ş.	7,0	8,4	11,0	12,8	18,5
Biletix Bilet Dağıtım Basım ve Tic. A.Ş.	4,6	7,2	9,5	9,6	9,9
Elektronik Tic. ve Sanal Mağaza Hizm. A.Ş.	1,8	2,7	4,1	5,5	6,6
GittiGidiyor A.Ş.	1,3	1,5	2,9	3,7	4,1
Enucuz Pazarlama Turizm Reklam Telekomünikasyon Tic. Ltd. Şti.	0,6	0,9	1,1	1,6	2,6
Dell Dağıtım(EMEA) Ltd Türkiye	5,1	4,5	3,8	2,7	2,5
Genpa Telekomünikasyon ve İletişim Hizmetleri San Tic A.Ş.	0,5	0,8	0,8	1,2	1,5
Netsa İnternet Hizmetleri Ltd Şti.	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Diğer	79,1	73,9	66,8	62,7	54,2
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: Euromonitor- 2009 (tahmini)



sosyolojik açılardan hissedilecek, bu sayede Türk perakende sektörü doğrudan yabancı yatırımları cezbetmeye devam edecek." Kayıtlı ekonomi, vergi gelirleri, kredi kartları, istihdam, yatırımlar ve tüketici başta olmak üzere 14 alt rapor özetini EĞİAD Yarıyıl raporları için derledik.

### KAYITLI EKONOMİ

Türkiye'de toptan ve perakende ticaretin toplam ekonomi içindeki payı, AB'deki ekonomilerle paraleldir. Öte yandan, AB ülkelerinde modern perakende sektörünün payı, toplam perakende sektörünün %80-90'ına yakın iken, Türkiye'de bu oranın %40-42 aralığında seyrettiği tahmin

edilmektedir. Kayıtdışı ekonomi nedeniyle, perakende sektörü ciro hesaplamaları farklı değerler vermektedir. 3 ayrı referans veri ile hesaplanan 2008 yılı toplam perakende ticaret cirosu içinde organize perakende sektörünün payı da doğal olarak değişmektedir. Buna göre; Türk perakende sektörü 2008 yılı cirosu, TÜİK ticaret ciro verileri baz alınarak yapılan hesapla 161 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir1. Kayıtdışı ekonominin payı ciro hesabına dahil edildiğinde, toplam perakende sektörü cirosu 190 milyar ABD dolarına yükselmekte, organize perakendenin payı ise %35'e gerilemektedir. Bildirilen cirolar yerine, hanehalkı tük-

etimin harcamaları açısından sektörün büyüklüğü hesaplandığında ise, toplam perakende sektörü 252 milyar ABD dolarlık bir hacme ulaşmaktadır. Tüketim harcamaları üzerinden değerlendirildiğinde, organize perakende sektörünün payı %27'ye gerilemektedir. Planet Retail raporuna göre, 2013 yılında Türkiye'de tüketici harcamalarının 948 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir. Perakende satışları 1998 yılında 23 milyar TL iken 2003 yılında 128 milyar TL ve 2008 yılında 329 milyar TL olmuştur. 2009 yılı itibarıyla ise bu tutar 317 milyar TL'ye ulaşmıştır. GSYH'deki artışa paralel olarak perakende satışlarının 2013 yılında 448 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir.

### 2009 - İI Bazında AVM Sayıları

İl	AVM	Alan	İl	AVM	Alan
İstanbul	80	2.250.777	Zonguldak	2	28.000
Ankara	28	876.710	Elazığ	2	23.861
İzmir	15	409.062	Karabük	2	14.800
Antalya	14	196.947	Malatya	2	65.295
Bursa	8	243.526	Erzurum	1	32.000
Kocaeli	7	112.637	Kahramanmaraş	1	11.000
Konya	6	178.476	Şanlıurfa	1	14.801
Mersin	6	131.765	Kırkkale	1	10.106
Tekirdağ	6	87.528	Kastamonu	1	10.036
Muğla	6	61.792	Bitlis	1	10.000
Gaziantep	5	170.190	Sivas	1	10.000
Denizli	4	112.221	Karaman	1	9.589
Adana	3	122.378	Manisa	1	9.500
Eskişehir	3	89.000	Giresun	1	8.582
Diyarbakır	3	53.020	Aksaray	1	8.456
Aydın	3	49.090	Kırklareli	1	7.800
Kayseri	3	47.632	Afyon	1	7.500
Balıkesir	3	38.400	Bolu	1	6.700
Trabzon	2	54.500	Çanakkale	1	6.682
Sakarya	2	41.500	Edirne	1	5.500
Samsun	2	31.458	Nevşehir	1	25.000
Uşak	2	13.043	<b>TOPLAM</b>	<b>236</b>	<b>5.696.758</b>

Kaynak: JLL, AMPD

### VERGİ GELİRLERİ

Organize perakende sektörünün 2008 yılı sonunda aylık ortalama 629 TL metrekare başına ciro yarattığı bilinmektedir. Kriz öncesi ve yoğun yatırım dönemi olan 2007 yılında ise bu miktar 664 TL seviyesinde gerçekleşmiş; ancak takip eden dönemde metrekare artışları ve kampanyaların neden olduğu fiyat düşüşleri yaşanmıştır. Bu gelirler sayesinde ise her ay metrekare başına 63-66 TL değerinde KDV-ÖTV'den kaynaklı vergi geliri yaratılmaktadır. Türkiye'deki AVM'lerin 5 milyon metrekareye, cadde mağazalarının ise yaklaşık 2,5 milyon metrekareye ulaşan satış alanı, her ay yaklaşık 473-495 milyon TL KDV-ÖTV geliri anlamına gelmektedir (AMPD). 2011 yıl sonu itibarıyla, planlanan AVM'lerin açılması ve cadde yatırımlarının da sürmesi ile eklenen yeni satış alanları ile birlikte, sektörden her ay yaklaşık olarak 725 milyon TL KDV-ÖTV geliri sağlanabileceği öngörülmektedir.

### KREDİ KARTLARI

Organize perakende sektörünün AVM yatırımlarıyla hız kazanan gelişimi, kredi kartı kullanımının yaygınlaşmasına destek vermiştir.

Alışveriş Merkezleri:  
Metrekareye Göre Sıralanmıştır

Sıra	Alışveriş Merkezi Adı	Konsolide Ciro 2008 (TL)	Konsolide Ciro 2007 (TL)	Ziyaretçi Sayısı (Yıllık)	Otopark Kapasitesi	Kapalı Alan (m <sup>2</sup> )	Mağaza Sayısı	Cafe - Restaurant Sayısı
1	İstanbul Cevahir Alışveriş Merkezi	---	---	---	2.500	348.299	343	22
2	Kentpark A.V.M.	---	---	---	3.500	285.000	206	8
3	Palladium Alışveriş Merkezi	---	---	---	2.250	262.500	160	29
4	212 İstanbul Outlet Power	---	---	---	3.300	235.000	180	15
5	Anteras Alışveriş ve Yaşam Merkezi	---	---	12.000.000	5.000	220.000	207	32
6	Korupark Alışveriş Merkezi	---	---	11.000.000	2.500	169.000	196	26
7	Optimum Outlet ve Eğlence Merkezi (İstanbul)	30.000.000	---	933.574	1.600	138.000	163	29
8	Profilo Alışveriş Merkezi	---	---	10.000.000	1.300	117.000	209	---
9	Malatya Park Alışveriş ve Yaşam Merkezi	---	---	---	2.000	113.000	176	18
10	Agora Alışveriş Merkezi	---	---	8.150.000	2.100	89.000	178	14
11	İstinyepark	---	---	---	3.200	85.250	276	45
12	Carousel Alışveriş ve Yaşam Merkezi	---	---	12.775.000	750	76.500	116	16
13	Capitol Alışveriş ve Eğlence Merkezi	---	---	12.000.000	1.148	72.440	140	26
14	Armoni Park Outlet Center	98.530.624.000	---	6.362.838	1.000	71.000	91	22

2008 yılında ülke genelinde POS makinelerinin yaygınlığı %12, kredi kartlarıyla yapılan işlem hacmi ise %31 artmıştır. 2008 yılında alışveriş merkezleri ve marketlerde POS makinesi ile 497 milyon adet işlem gerçekleştirilmiştir. Bu işlemlerle yapılan yaklaşık 45 milyar ABD doları tutarındaki tüketim, organize perakende sektörü cirosunun %73'üne, toplam perakende sektörü cirosunun (TÜİK ticaret verilerine göre 161 milyar ABD doları) ise %27'sine denk gelmektedir.

Türkiye, POS makinesi sayısında Avrupa birincisi olduğu halde, 252 milyar ABD dolarlık özel tüketimden yola çıktığında harcamalardaki kredi kartı kullanımının çok düşük düzeyde olduğu (%17) da dikkate alınması gereken önemli bir veridir.

### İSTİHDAM

TÜİK verilerine göre, %65'i 15-64 yaş arasında olan 72,5 milyonluk nüfusa sahip Türkiye, 2002 yılı son-

rasındaki reformlarla istikrarlı para ve maliye politikaları yürüterek yüksek büyüme oranları yakalamıştır; ancak genç nüfusun iş gücüne katılımı

**Türkiye genelindeki doğrudan yabancı yatırım girişi 2009 yılında 2008 yılına oranla %14 daralırken, organize perakende sektörüne yönelik doğrudan yabancı yatırımların aynı dönemde %12 artması kayda değerdir.**

sonrası gerekli verimi sağlamakta sıkıntı yaşamaktadır. Türk ekonomisi kayıt dışı istihdamla mücadelede olumlu bir yol katetse de, kayıtdışı istihdam oranları halen çok yüksek seviyededir. Türkiye ekonomisinin ciro bakımından önde gelen sektörlerindeki istihdam hareketine bakıldığında, organize perakende sektörü öncü konumdadır. Organize perakende sektörünün tamamen kayıtlı istihdam sağladığı toplam çalışan sayısı 2006 yılında %24, 2007 yılında %26, 2008 yılında ise %10'luk bir artış kaydet-

miştir (AMPD Perakende Endeksi by Nielsen). 2008 yılında 408 bin kişiye ulaşan istihdam miktarı, 2009 yıl sonu itibarıyla 450 bin kişiye yükselmiştir. 2. Organize perakende sektörü, toplam perakende istihdamı içinde %19.8'lik bir pay sahibidir. Her

AVM yatırımının bölgede ortalama 1.500 kişilik istihdam yarattığından hareketle, 2009-2011 döneminde, salt AVM yatırımlarına bağlı olarak yaklaşık 135 bin kişiye iş imkanı doğacağı tahmin edilmektedir. 2011 yıl sonu itibarıyla organize perakende sektörünün toplam istihdamının 650 bin kişiye ulaşması öngörülmektedir.

### YATIRIMLAR

Organize perakende sektörü yatırımları 2007 yılında %25, 2008 yılında %21 metrekare artışı sağlamıştır. 2009 yılının ilk 6 ayında ise %14 metrekare artışı gerçekleşmiştir (AMPD Perakende Endeksi - Nielsen).

Sektör, 2009 yılında her gün ortalama 13 mağaza açabilen bir tempoya ulaşmıştır. Buna göre, organize perakende sektörü her ay yaklaşık 100-120 milyon ABD dolarlık yatırım gerçekleştirmiştir.

Türkiye genelindeki doğrudan yabancı yatırım girişi 2009 yılında 2008 yılına oranla %14 daralırken, organize perakende sektörüne yönelik doğrudan yabancı yatırımların aynı dönemde %12 artması kayda değerdir. Jones Lang LaSalle (JLL) verilerine göre, 2008 yılı sonunda 71'i İstanbul'da olmak üzere, Türkiye'de toplam 210 adet AVM bulunmaktadır ve toplam kiralanabilir alan 4.858.280 m<sup>2</sup>'ye ulaşmıştır. 2009 yılında açılan toplam 26 AVM ile birlikte Türkiye'deki AVM sayısı 41 ilde 236'ya yükselmiş, toplam kiralanabilir alan ise 838.000 m<sup>2</sup> artış ile yaklaşık 5.696.000 m<sup>2</sup>'yi bulmuştur.



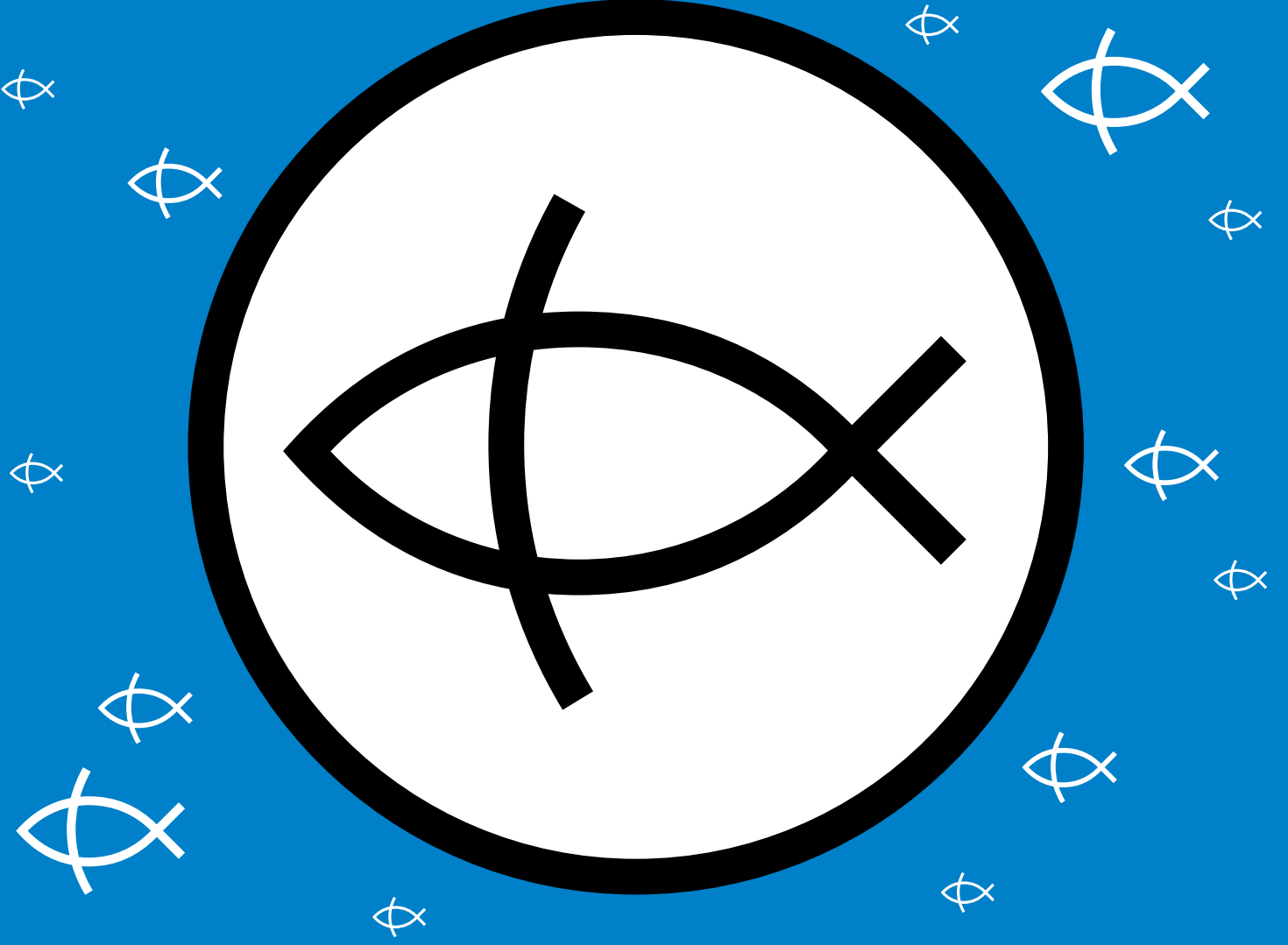
### TÜKETİCİ

Sosyo-ekonomik gruplar açısından bakıldığında, AB grubunun gelire bağlı yüksek harcama potansiyelinin yanında, Türkiye'de en fazla harcamayı C1 grubunun yaptığı görülmektedir. Yüksek Sosyo Ekonomik Statü (SES) grupları AVM'leri tercih ederken, cadde alışverişçileri arasında Alt Orta-Alt SES ağırlıktadır (IPSOS-KMG).

Farklı gelir gruplarının hızlı tüketim



# Dünya balık burcunda, ya siz?



Artık insanoğlu sağlıklı beslenmenin öneminin farkında...

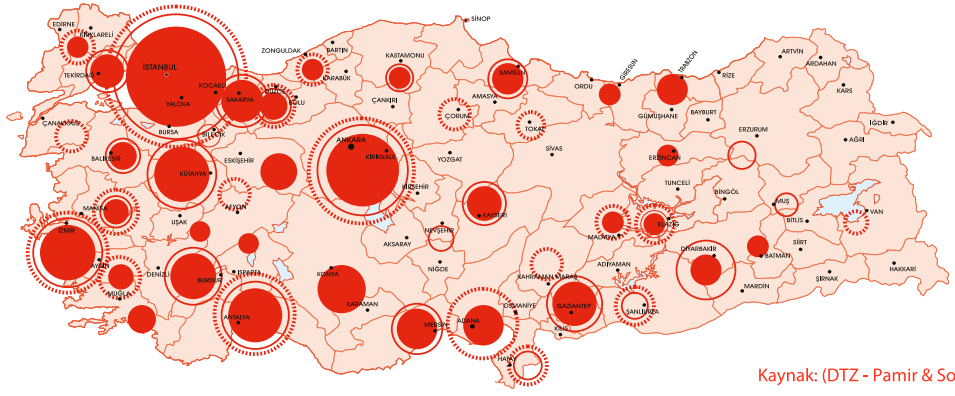


**MoRE**  
AQUACULTURE

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

### Mevcut, inşa halinde ve planlama aşamasındaki alışveriş merkezlerinin illere göre dağılımı (2008-2012)

- Mevcut
- İnşa halinde
- ⊙ Planlama



Kaynak: (DTZ - Pamir & Soyuer)

ürünleri (HTÜ) harcamaları içindeki payına baktığımızda, ilk iki gelir grubunun toplam gelir içindeki payı üçte ikiye yakınken, HTÜ harcamaları içindeki payları %51 civarındadır. En alt iki gelir grubunun toplam içindeki payı %17 iken, HTÜ harcamaları içindeki payı %30'a yükselmektedir. Tüketici güveni, 2008 yılı içerisinde, kayıtların tutulduğu yıllar içindeki en düşük değerleri görmüştür. Her ne kadar son çeyrekteki düşüş ekonomik krizle ilişkilendirilse de,

Türkiye'deki politik istikrarsızlıklar da 2008 yılı Nisan ayında olduğu gibi bu dönemde de tüketici güvenini etkilemiştir. Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ile Tüketici Güveni hareketi kıyaslandığında ise 2009 yılına kadar paralel bir seyir izleyen endeksler arasında bu dönemde makasın açıldığı görülmektedir. Tüketici güveni artarken, TÜFE inişini sürdürmüştür. Bu da organize perakende sektörünün yıl boyunca sürdürdüğü etkin kampanyalarla hem tüketicinin genel güvenini artırdığının hem de enflas-

yonu düşürücü bir etki yarattığının en önemli kanıtıdır.

### İMALAT SEKTÖRÜ

Eurocommerce tarafından yapılan perakende- imalat sanayii kıyaslamalı karşılaştırma çalışmasına göre, perakendeciler genel olarak fiyat rekabetine odaklanırken; büyük ve orta boy üreticiler ise marka, ürün özellikleri gibi stratejilere odaklanmaktadır. Tüketicinin düşük fiyata yüksek kaliteli ürün talebine cevaben ortaya çıkmış olan market markalı ürünler (private label), KOBİ'lerin organize perakende sektörüyle en önemli bağlarından biridir. KOBİ'lerin ürün ve hizmet standartlarının yükselmesinde, kurum olarak kalıcı olmalarında ve dışa açılmalarında bu tür deneyimlerin payı büyüktür. İmalat sektöründeki KOBİ'lerin en önemli fonksiyonlarından biri de fason üretimdir.

Türkiye AB arasındaki Gümrük Birliği özellikle gıda dışı sektörlerde fason üretimin gelişimine büyük katkı sağlamıştır. Şimdi benzer bir süreç Türkiye'deki perakende firmaları ile imalatçı KOBİ'ler arasında yaşanmaktadır.

### TARIM

Tarım sektörü 2008 yılında 72.1 milyar TL büyüklüğe ulaşmıştır<sup>3</sup>. Toplam istihdamın %23,7'sine sahiptir ve Türk ekonomisinin %8,9'unu oluşturmaktadır<sup>4</sup>.

Tarımdaki verimsiz yapıyı oluşturan temel unsurlardan biri Türk çiftçilerinin ölçek ekonomisine erişmekte yetersiz kalması olup modern tarım donanımına sahip olarak ölçek ekonomisine erişilmesi, kayda değer yatırım ve mülkiyet gerektirmektedir. Dünyadaki uygulamalara bakıldığında, organize perakendeciler, edindikleri bilgi ve deneyimle üretim sürecine müdahale etmekte, çiftçilere eğitim ve gerektiğinde donanım sağlamakta; bunun karşılığında hasat edilen ürünleri doğrudan çiftçilerden satın almaktadır. Türkiye organize

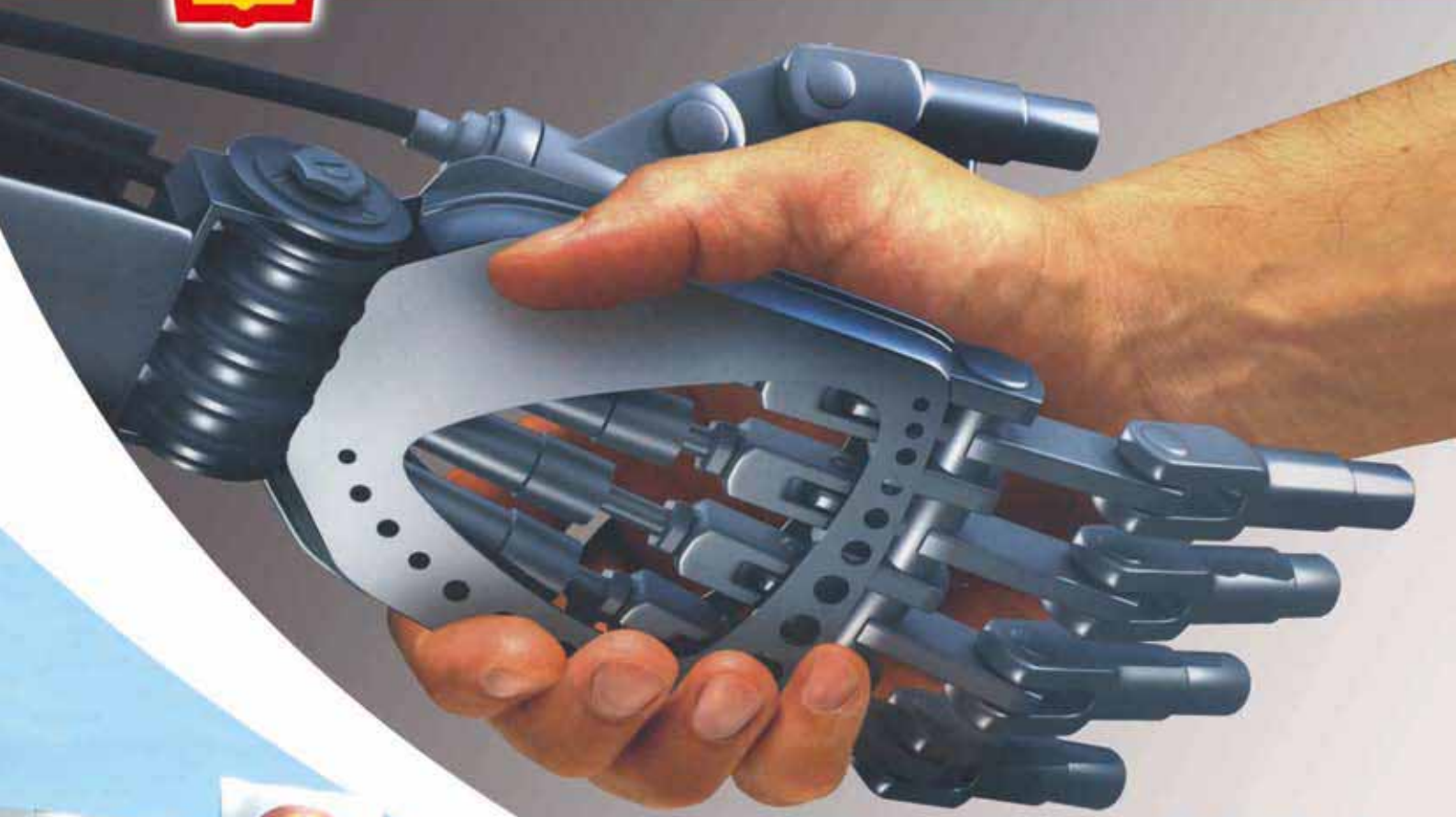
#### 2009'da Faaliyete Geçen Önemli Alışveriş Merkezi Yatırımları

Üstlenen Firma	Proje Adı	TKA (m <sup>2</sup> )	Şehir
Multi Turkmall	Forum İstanbul	175.000	İstanbul
Maya-Corio	Anatolium	84.000	Bursa
Megaturk	Kentpark	80.000	Ankara
Edip Gayrimenkul	212 İstanbul Power Outlet	70.000	İstanbul
Rönesans Gayrimenkul	Sankopark	55.500	Gaziantep
Redevco	Gordion	50.000	Ankara
Rönesans Gayrimenkul	Malatyapark AVM	46.900	Malatya
Özdilek	Antalya Özdilek Park	40.000	Antalya
Via İnşaat	Via Life Fashion Outlet	36.000	Ankara
KREA	Neomarin Pendik	36.000	İstanbul
Redevco	Erzurum Meydan AVM	32.000	Erzurum
TSKB Gayrimenkul	Pendorya	31.000	İstanbul
Metro MAM	M1 Merter	30.000	İstanbul
Hasan Sever İnşaat	Lapis Outlet Centre	30.000	Gaziantep
ADESE	Parksite Adese AVM	30.000	Ereğli
7 ortak (Katal İnş, M.Ç.K. Tekstil, Özdemirkol İnş, Rodi-Yars-Graniser, Kerem Özcan İnş, Erişen İnş.)	Silion AVM	25.000	İzmir
Multi Turkmall	Forum Kapadokya	25.000	Nevşehir
CarrefourSa	Carrefour Bahçelievler AVM	19.000	İstanbul
Demir Madencilik	Demirpark	17.000	Zonguldak
Sinpaş Gayrimenkul Yatırım	Flatofis Outlet Center	15.000	İstanbul
Park Yapı ve İnşaat A.Ş.	Mozaik Centre	14.800	Şanlıurfa
İlsa	Arasta Park	13.000	Kocaeli
Garanti Koza	Koza Plaza	11.000	Ankara
Farsan A.Ş.	Arnelia AVM	11.000	K.Maraş
AA Grup İnşaat Sanayi ve Tic. A.Ş. - Emlak GYO	Dream Centre	10.000	Tekirdağ
TOKİ ve Kuzu Grup	Keyf-i Divan	8.000	Ankara
Ekinciler	Ekinoks Beylikdüzü	7.500	İstanbul
Tümay Yapı ve Proje Ltd Şti.	Soli Center	5.500	Mersin

Kaynak: JLL, AMPD



**SHELL MADENİ YAĞLAR BÖLGE DİSTRİBÜTÖRÜ  
ÇINARLI SHELL AKARYAKIT İSTASYONU**



***Tüm yağlama çözümleri  
için beraber çalışıyoruz***

**İnteryağ**

Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.





perakende sektörü için tedarik zincirinin vazgeçilmez bir ögesi olan ve ayrıca Türkiye'den yapılan ihracatta da önemli bir yer tutan tarım sektörü, kayıtdışılık ve verimsizlik sebebiyle kayıplar yaşamaktadır. Organize perakendeciler, bu verimsizlikleri gidermek amacıyla, tarım ürünlerini doğrudan ürünün üretildiği yerlerde işleme sokmak ve buradan dağıtım yapılacak yerlere en son teknoloji ile donatılmış lojistik sistemleri ile ulaştırmak talebindedirler.

### ENERJİ VERİMLİLİĞİ

Organize perakende sektöründe özellikle yeni yatırımlarda verimlilik standartları giderek yükselmektedir. Eurocommerce verilerine göre AVM'ler ve diğer organize perakende sektörü yatırımlarının enerji verimliliğini %20 artırma potansiyeli mevcuttur. Organize perakende sektöründeki enerjide %20'ye varan verimlilik artışı potansiyelinin kullanılması halinde, yaklaşık 300 milyon ABD dolarlık bir tasarruf yaratılacaktır. Burada dikkate alınması gereken önemli konu, Türkiye'deki AVM'ler ile organize perakende zincirlerinin, tek başlarına yaptıkları harcamanın 2,81 milyon hane ve 13.450 sanayi işletmesine denk düşmesidir. Nihai enerjinin %79,80'inin mal ve hizmet üretiminde kullanılmış olması, perakende sektörünün tedarik zinciri açısından önem taşımaktadır. TÜİK verilerine göre, toptan ve perakende ticaret sektörlerindeki nihai enerji kullanımı, %43 ulaştırma, %41 mal ve hizmet üretimi ve %16 alan ısıtma olarak dağılmaktadır.

### ÇEVRE

Türkiye'de 2007 yılında yayınlanan Ambalaj Atıkların Kontrolü Yönetmeliği, AB'deki mevzuat örnek alınarak hazırlanmıştır. Öte yandan, AB'deki en yüksek geri kazanım oranı %70 ile Norveç'te iken, aynı yıl Türkiye'nin %114 oranında geri kazanım gerçek-

leştiği olması dikkat çekmektedir. Bu yanıltıcı verinin gerçek nedeni ambalaj piyasaya sürülenlerin (70 bin firma) kayıt altına alınmasında yaşanan sıkıntılardır. Gerçekleşen geri kazanımın piyasaya sürülen ambalaj atığına oranı hesaplanırken, piyasaya sürülen kayıtlı miktar gerçekleşen miktarın çok altında kalmaktadır. Türkiye bugün özellikle atık yönetimi konusunda KOBİ'lere yönelik iletişim, denetim ve yaptırımlarda sorun yaşamaktadır. Geleneksel perakende sektörünün organize perakende sektörünün tabi olduğu standartlarda hizmet vermesi, haksız rekabetin giderilmesi noktasında önemli dayanaklardan biridir. Türkiye'de şu anda organize perakende üzerinden çevre denetimi yapılan KOBİ sayısı 7 bin civarında iken, TOBB'da kayıtlı ve aynı denetime tabii olması gereken KOBİ sayısı ise yaklaşık 70 bindir.

### Hijyen ve Güvenlik Standartları

Organize perakendeciler, hijyen ve güvenlik standartlarını en üst düzeyde tutarak tüketicinin korunmasına azami dikkati göstermektedirler. Bu amaçla tüm tedarikçilerden hijyen ve güvenlik sertifikaları talep edilmekte, çiftçiler ve imalatçılarla işbirliği içinde çalışılmaktadır. Öte yandan, organize dışı perakendedeki hijyen konusu son derece önemli bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'de kent merkezlerinde her gün kurulan 570 adet açık pazarda alım-satımı yapılan, ayrıca 200 bin satış noktasında el değiştiren gıda ürünlerinde hijyen denetimi yok denecek kadar azdır. Bu durumun da Sağlık Bakanlığı, Tarım ve Köyüş-

leri Bakanlığı ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ele alınıp çözümlenmesi kaçınılmazdır.

### SEKTÖRDE PAZAR PAYLARI

Halihazırda Türk perakende sektörünün yaklaşık % 60'ının geleneksel, % 40'ının ise modern (organize) perakende sektörüne ait olduğu tahmin edilmektedir. Öte yandan, Planet Retail'in tahminlerine göre, sektördeki en büyük 5 oyuncunun pazar payı % 20'nin altındadır.

AB ülkelerinde her bir milyon nüfusa ortalama 15 hipermarket ve 150

süpermarket düşerken, bu rakam Türkiye'de henüz 3 hipermarket ve 17 süpermarket civarındadır (Planet Retail). Tüm bu unsurlar dikkate alındığında son on yılda yaşanan AVM sayılarındaki hızlı artış ile birlikte 10 milyon m<sup>2</sup>'lik satış alanına ulaşan ve son üç yıl içinde 450 bin kişiye iş olanağı sunan organize perakende sektörünün önümüzdeki yıllarda da Türkiye ekonomisi içindeki öneminin giderek artacağına ve yerli ve yabancı yatırımlar için cazibe merkezi

olma konumunu devam ettireceğine hiç şüphe yoktur. Ancak yatırımların, 2009 yılındaki artan işsizlik ve yurtiçi kredi kısıtlamaları yüzünden düşen müşteri güveni dolayısıyla azaldığı da bir gerçektir.

### FIRSATLAR

Türkiye'de daha iyi ekonomik şartlar, artan nüfus, daha çok kentleşme ve daha yüksek harcanabilir gelirlere bağlı olarak perakendecilik büyümeye devam edecektir. Modayla ve teknolojiyle yakından ilgilenen genç nüfusun varlığı perakendeciliğe modern ve dinamik bir nitelik ver-

Halihazırda Türk perakende sektörünün yaklaşık % 60'ının geleneksel, % 40'ının ise modern (organize) perakende sektörüne ait olduğu tahmin edilmektedir. Öte yandan, Planet Retail'in tahminlerine göre, sektördeki en büyük 5 oyuncunun pazar payı % 20'nin altındadır.



Yatırım Matrisi	Üç Büyük İl	Gelişmiş İller	Gelişen İller	Az Gelişmiş İller
Yüksek Yatırım Potansiyeli 100.000 m <sup>2</sup> +	İzmir	Bursa Konya Kocaeli Mersin	Hatay Manisa	
Yatırım Potansiyeli 30.000 - 100.000 m <sup>2</sup>			Aydın Diyarbakır Edirne Samsun Trabzon Zonguldak Muğla Balıkesir	Afyon Elazığ Erzurum Ordu Kütahya Urfa Tokat Uşak Van Isparta
Sınırlı Yatırım Potansiyeli 10.000 - 30.000 m <sup>2</sup>		Adana Denizli Gaziantep Eskişehir	K.Maraş Sakarya	Erzincan Nevşehir Çanakkale Karaman
Doymuş Pazarlar	Ankara İstanbul	Antalya	Tekirdağ Kayseri	

Sonuç olarak Türkiye'nin son yıllarda en hızlı büyüyen sektörü olan perakende sektöründe son 10 yıl içerisinde büyük bir hareketlilik yaşanmaktadır. Yerli ve yabancı Perakendecilerin büyüme trendinde olan Türkiye'ye ilgisi, her ne kadar küresel krizden sonra görece azalsa da, her geçen gün daha da artarken sektörteki rekabetten dolayı satın alma ve birleşmeler gündeme gelmektedir.

mekte olup doğrudan yabancı para girişini teşvik etmektedir. Kentler arası rekabetin yoğun olarak yaşandığı sektörde, turistlerin güvenli, kaliteli ve rahat alışveriş yapacakları AVM'lerin zaten mevcut olması bir avantajdır. Bunun yanı sıra alışveriş turizmi için gerekli olan altyapının kurulması, belirli kentlerimizin cazibe merkezi haline gelerek diğer dünya kentleri ile rekabet edebilmesi son derece önemlidir. Sonuç olarak, Türkiye'nin sahip olduğu büyük potansiyel iyi değerlendirilip fırsata dönüştürülerek, ülke ekonomisine kazandırılmalı ve Türkiye'nin markalaşarak, alışveriş turizmi denince ilk akla gelen ülkeler arasındaki yerini alması sağlanmalıdır.

## TRENLER

Dünyadaki yatırımların küresel krizin etkisiyle azalmasına paralel olarak Türkiye'de de 2009 yılında Uluslararası Doğrudan Yatırımlarda ("UDY") bir gerileme olmuştur. 2009'un ilk 9 ayı itibarı ile UDY girişleri 6 milyar ABD doları olmuştur. UNCTAD 2009 Dünya Yatırım Raporu'na göre 2008 yılında dünyada en fazla UDY çeken 20. ülke olan Türkiye, gelişmekte olan ülkeler arasında da 9. olmuştur. 2009 yılı Ocak-Haziran döneminde; ülkemizde 1.426 adet uluslararası sermayeli

şirketin, başta toptan ve perakende ticaret sektörü olmak üzere, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri ile imalat sanayi sektörlerinde faaliyette buldukları görülmektedir. Toptan ve perakende ticaret, her ne kadar krizden olumsuz etkilense de, gelecek için sunduğu potansiyel nedeniyle yabancı yatırımların dikkatini çeken sektör olarak ön plana çıkmaktadır. Yatırımlar sürerken, 2015 yılında perakendenin görünümü hızlı teknolojik gelişmelere paralel olarak önemli ölçüde değişmiş olacaktır. Her gün yenilenen dijital ortam tüketicilere yeni seçenekler sunduğu için perakendecilik sektörü kendini devamlı olarak yenilemek zorundadır. Onlarca yıldır perakende düşüncesine egemen olan Baby Boom (2. Dünya savaşı sonrasında doğan kuşak) nesli artık 70'lerine yaklaşmaktadır ve bayrak Y (1980'lerde doğan kuşak) jenerasyonuna geçecektir. Alışveriş yapanlar, perakendeciler ve tedarikçilerle hiç olmadıkları kadar etkileşim içinde olacak, internet olanakları ve topluluklar bu ilişki içerisinde büyük rol oynayacaklardır. 2010'dan itibaren dünya genelinde ekonominin büyüme trendine yeniden girmesine paralel olarak henüz geçiş döneminde olan Türkiye perakende sektörüne olan ilginin tekrar

artması beklenmektedir. Türkiye'nin sosyo-ekonomik koşulları da dikkate alındığında ertelenmiş olan yatırım kararlarının yeniden yürürlüğe konacağı konusunda hiç şüphe yoktur. AT Kearney'in 2009 yılı küresel perakende gelişim indeksinden de görüleceği üzere Türkiye piyasa potansiyeli ve makul ülke riskiyle yatırım yapılması için önemle takip edilmesi gereken ülkeler arasında yer almaktadır. Sonuç olarak Türkiye'nin son yıllarda en hızlı büyüyen sektörü olan perakende sektöründe son 10 yıl içerisinde büyük bir hareketlilik yaşanmaktadır. Yerli ve yabancı perakendecilerin büyüme trendinde olan Türkiye'ye ilgisi, her ne kadar küresel krizden sonra görece azalsa da, her geçen gün daha da artarken sektörteki rekabetten dolayı satın alma ve birleşmeler gündeme gelmektedir. PwC'nin yayımlanmış olduğu "Glimmers amid the Gloom (2009)" raporuna göre önümüzdeki dönemde sektörteki büyüme devam edecek ve özellikle indirim mağazalarındaki gelişmeler sektörü etkileyecektir. Geleneksel perakendecilerin pazarın hala büyük kısmına sahip olması nedeniyle organik büyüme bundan sonra sektörde paylarını artırmak isteyen oyuncuların en önemli stratejisi olacaktır. ●



# Alışveriş Merkezleri



# Türkiye'nin ilk büyük alışveriş merkezi



# Galleria

Galleria, hem en deneyimli hem de yenilenen yüzü ile en genç...



**Türkiye'nin ilk büyük** alışveriş merkezi olarak modern alışveriş kavramını ülkeye getiren Galleria, dünya markalarını ve kaliteyi Türk halkı ile buluşturuyor. Yenilen yüzü ile en genç, 22 yılı ile en deneyimli olan Galleria, tüketiciler için bir yaşam merkezi oluşturmaya devam ediyor. Galleria, kurulduğu yıldan bugüne alışveriş ve eğlence merkezi olmasının yanı sıra, sektöre kazandırdığı bilgi birikimi ve deneyim açısından da önemli bir yer tutuyor. Ekim 1988 yılında kurulan Galleria, 2010 yılında 15 milyon dolar yatırım yaparak dekorasyonunu yenilerken, marka karmasına uluslar arası güçlü markayı ekledi. Müşteri ve ziyaretçilerin talepleri doğrultusunda AVM'de

renovasyon yapıldığını söyleyen Galleria Genel Müdürü Hasan Ardıç, "Türkiye'de ilk kez mağaza açacak olan dünya markaları da Galleria'da yerini aldı" dedi.

Armani Jeans'ir ilk mono brand mağazasını burada açtığını söyleyen Ardıç, diğer markalar hakkında şunları söyledi; "Dünyaca ünlü Hooters ilk mağazasını Galleria'da açarken, Versace Jeans gibi markalar da yeni gelen markalar arasında bulunuyor. Hem en deneyimli hem de en genç olacağız demiştik.

Mevcut kiracılarımızdan, ziyaretçilerimizden ve yeni gelen markalardan aldığımız geri dönüşler neticesinde sözümüzde durduğumuza inanıyorum. Her zaman söylediğimiz gibi Galleria, Galleria'dır" dedi.

Genç, dinamik, deneyimli ve trendleri yakından takip eden yeni Galleria'da özellikle dünya markaları büyük ilgi çektiğini söyleyen Ardıç, "Armani

Jeans, Armani çocuk, Versace Jeans, Calzedonia, Intimissimi, Karaca, Regina Accessoria, Trussardi Jeans, Saray Muhallebicisi gibi pek çok markayı bünyemize ekledik. Galleria, konuklarını yenilenen alışveriş karması ile karşılıyor.

Aileye yeni eklenen 4 bin metrekare ile bölgedeki tek Tepe Home, bin 200 metrekare Teknosa, 600 metrekare Linens, Samsung, Sony, Bosch, Fakir ve İşbir Yatak ev tekstili ve elektro market katında yer alan markalar arasında bulunuyor. Elektronik marketlerin bulunduğu alana gelen tüm ziyaretçiler Galleria'nın sunduğu bedava wireless hizmetinden de faydalanabiliyorlar.

Dünyaca ünlü restaurant zinciri Hooters ilk kez Galleria'da Tüm dünyada renkli ve keyifli hizmetiyle öne çıkan restoranlardan biri olarak kabul edilen Hooters, Türkiye'de ilk şubesini Galleria'da açtı. Büyük ilgi gören restaurant zincirinin 29 ülkede 455 şubesi bulunuyor" diye konuştu. Galleria'nın yenileme süreci hakkında da bilgi veren Ardıç şunları kaydetti:



"Tabanlıoğlu Mimarlık tarafından hazırlanan proje, Yapıt İnşaat tarafından hayata geçirildi. Bu süre zarfından

tüm detayların projenin uzmanları tarafından hesaplandığı değişim sürecinde mevcut mağazaların alabileceği olası zararlar telafi edildi. Birinci etap sonunda Galleria, tavanından tabanına, elektrik sistemlerinden mekanik düzeneklerine, aydınlatmasından sütunlarına, camlarından korkuluklarına kadar yenilendi Türkiye'nin ilk büyük alışveriş merkezi olan Galleria, yıllarca İstanbul'un her noktasından ziyaretçi kitlesine ev sahipliği yaparak, Türkiye'de alışveriş merkezlerinin ve tüketici alışkanlıklarının gelişmesine öncülük ettiğini söyleyen Ardıç, AVM hakkında şunları kaydetti: "Galleria, 1989 yılında Amerika - Las Vegas'ta yapılan ve 78 alışveriş merkezinin iştirak etmiş olduğu uluslararası alışveriş mer-

kezleri fuarındaki yarışmada "En iyi mimari tasarım", "Detaylı düşünülmüş proje", "Hızlı inşaat ve farklı özellikler taşıyan merkez" ve "En iyi shop mix" ödüllerini almıştı.

77 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulu Galleria, dünya markalarından oluşan mağaza karması, farklı lezzet yelpazesi, spor ve eğlence seçenekleri ve özel hizmetleri ile ziyaretçilere bir yaşam merkezi sunuyor ve çarpıcı dekorları, özel günlerdeki etkinliklerinin yanında ilklerin düzenlendiği kültür ve sanat aktiviteleri ile yarattığı hoş atmosferle ziyaretçilerine kendilerini özel hissettirmekte.

Ayda ortalama 1 milyon kişinin ziyaret ettiği Galleria'yı, haftanın her günü 10.00 ile 22.00 saatleri arasında ziyarete açık".

## Selway Outlet Park 15 milyon dolarlık ek yatırımla iki katı büyüklüğüne çıkıyor

# Selway Outlet Park



Barış Er, İzmir'de ikinci AVM yatırımının Bornova'da gerçekleştirileceğini söyledi...

Selway Outlet Park 2009 yılından itibaren, Amerika merkezli yatırımcılar ile beraber kurulan NARE Gayrimenkul Yatırım, Danışmanlık ve Yönetim şirketi tarafından yönetiliyor.

İzmir Çevre Yolu Balçova giriş güzergahı üzerinde bulunan Selway Outlet Park, 15 milyon dolarlık ek yatırım ile İzmir'in en büyük Outlet Parkı olmaya hazırlanıyor. Selway Outlet Park 2009 yılından itibaren, Amerika merkezli yatırımcılar ile beraber kurulan NARE Gayrimenkul Yatırım, Danışmanlık ve Yönetim şirketi tarafından yönetiliyor. Şirket, Selway Outlet Park'ın ek yatırımı ile birlikte İzmir ve İstanbul'da toplam 200 milyon dolarlık üç alışveriş merkezi yatırımı daha gerçekleştirmeyi planlıyor. Ortaklık İzmir'de ikinci AVM yatırımı Bornova'da gerçekleştirilecek.

NARE Gayrimenkul Yatırım, Danışmanlık ve Yönetim'in alışveriş merkezleri konusunda yatırım danışmanlık ve yönetim hizmeti veren İzmir'de tek şirket olduğunu söyleyen Genel Müdür Barış Er, Amerikalı 6 büyük şirketin kurduğu bir fondan oluşan JT



firması ile ortak olan firmalarının İzmir ve İstanbul'da alışveriş merkezleri sektörüne 200 milyon dolarlık yatırımı hedeflediğini söyledi.

İzmir'de Alışveriş Merkezleri sektörüne 2004 yılında yine bir başka Amerikalı ortak ile girdiklerini ve büyük bir alışveriş merkezinin yönetimini ve satışını üstlendiklerini söyleyen Er, "Geçen yıl ortaklığımızı bu şirket ile bitirdik. Amerikalı 6 büyük şirketin kurduğu bir fondan oluşan JT firması ile ortaklık yaptık. Selway'da yüzde 95 bu fonun, yüzde 5 oranında da NARE'nin ortaklığı var. ABD'li yatırımcı grubunun ise Türkiye ve İzmir'deki ilk test yatırımı. Grup Türkiye'de sektörde büyük yatırımlar yapmak istiyor. JT'yi İzmir'e getirdik ve İzmir'e yapacağımız yatırımlar ile bu kentin bir adım daha ileri gitmesini istiyoruz. İzmir'in özellikle alışveriş merkezi pazarında daha her şeyin yapılmamış olduğunu görüyoruz. İzmir'e önümüzdeki beş yıl içinde daha da büyük yatırımlar gelecek. Özellikle Salhane Bölgesi'nin İzmir'in çehresini değiştireceğine inanıyorum" dedi.

Selway Outlet Park'a yapacakları 15 milyon dolar yatırım ile 2011 sonunda İzmir'in metrekare bazında en büyük Outlet'i haline getireceklerini söyleyen Er, "Selway Outlet Park şu anda İzmir Çevre Yolunun Balçova girişi yönünde kurulu bulunuyor. Yapacağımız ek yatırım ile Selway Outlet Park'ı Çevre yolunun Balçova çıkış yönündeki alanına da taşıyacağız. Karşı alanda dolgu çalışması yaparak 18 bin metrekarelik inşaat alanı yaratacağız. İzmir'in en güzel manzaralarından birine sahip bu alanda manzaradan daha çok yararlanılması için bu alan üzerinde 5 bin metrekare açık 13 bin metrekare kapalı alan inşa edilecek. 2011 yılının sonunda bu alanda inşaatı tamamlayarak mağaza sayımızı 35'ten 75'e kiralanabilir alanımızı da 7 bin 500'den 20 bin metrekareye çıkarmış olacağız" dedi.

### OTOYOLUN İKİ YAKASINDA DA OLACAĞIZ

Otoyolun iki yakasında da kurulu olarak müşteri sayısını iki katına çıkarmayı hedeflediklerini söyleyen Er, "Hem gidiş hem de dönüş istikame-



Selway Outlet Park Genel Müdürü Barış ER

tinde seyredenler alışveriş merkezine girme şansına sahip olacak. Karşı tarafta şu andaki mağazalardan farklı markalar getiriyoruz. İki tarafta da asansörlü ve yürüyen merdivenli yaya köprüsü ile geçiş sağlanacak. Yeni yatırımla birlikte ziyaretçi müşteri sayımızı iki katına çıkarmasını hedefliyoruz. Alışveriş merkezinin önündün geçen çevre yolunda araç sayısı yılbaşına yüzde 40 artış gösteriyor. 2009 yılı rakamlarına göre bu yolda ayda 2 milyon araç geçiyor. En büyük avantajımız kentte emsalimizin olmaması.

Türkiye'nin en kaliteli markalarından oluşturduğumuz marka karmamızla İzmir'in en uygun bütçeli alışverişini sunuyoruz" diye konuştu.

### İKİNCİ YATIRIM BORNOVA'YA OLACAK

İzmir'e yapacakları ikinci alışveriş merkezi yatırımlarının son aşamaya geldiğini söyleyen Er, "Diğer yatırımlarımız Bornova'ya olacak. 2011 yılının Mart ya da Nisan ayında bunun duyurusunu yapacağız. Bundan sonraki yatırım İstanbul'a olacak. Ancak İzmirli bir firma olduğumuz için 200 milyon doların büyük bir kısmının İzmir'e harcanması yönünde çalışacağız" dedi.

### AVM'LERDE BÜYÜK METREKARE DÖNEMİ BAŞLADI

AVM'lerde trendin değiştiğini büyük metrekarelerin arandığını söyleyen Er, "Artık firmalar mağazalarında çok büyük metrajlar arıyorlar. Bu nedenle ek yatırım yaparak ihtiyaçlara

cevap vermek durumdayız. İzmir'in en büyük Outlet Parkı konumuna getiriyoruz. Alışveriş merkezi bittiğinde 60 bin metrekare kullanılabilir alanda 20 bin metrekare kiralanabilir alanımız olacak. Şu an Park Bornova ile büyüklüğümüz şu an aynı. 2013 sonlarına doğru Optimum alışveriş merkezi bir outlet açacak, onun kiralanabilir alanı daha büyük olacak ancak arazi büyüklüğü olarak en büyük biz olacağız" dedi.

### OUTLET KAVRAMI 2 YILDIZ OTURUYOR

Outlet kavramının son iki üç yıldır daha iyi oturduğunu söyleyen Er, "Bugüne kadar Outlet merkezlerinde herkes ihraç fazlası ya da defolu ürün satıldığını zannediyordu. Ama aslında dünyada durum öyle değil. Artık perakende piyasası değiştiği için büyük firmalar her ay ya da iki ayda bir koleksiyon değiştiriyor. Örnek verirse. Firmalar Ağustos ayı koleksiyonunu Eylül ayında raflardan ve Outlet'e gönderiyorlar. Outlet kavramını iki üç yıldır Türkiye'de doğru şekilde uyguluyor ve tüketici de bunu doğru anlamaya başladı. Bundan önce yazlık ürünler kışın, kışık ürünler yazın alınırdı. Outletler sayesinde buradan alınan hemen giyiliyor. İklimler değiştiği için firmalar da çok hızlı sezon değiştiriyorlar. Ulusal ve uluslar arası bir çok firma Türkiye çapında mağaza sayısını 200'ün üstüne çıkarmış durumda. Çok fazla mağaza olduğu için sezon değiştiğinde ellerinde çok fazla mal oluyor. Bu sebepten dolayı Outlet merkezler daha popüler olmaya başladı" diye konuştu.

### OUTLETLER KRİZDEN KARLI ÇIKTI, CİROLAR YÜZDE 50 ARTTI

Son iki yılda yaşanan krizin perakendeci müşterinin yönünü outletlere yönelttiğini söyleyen Er, "İki yıl önce



başlayan ve halen yavaş yavaş sonlanan kriz tüketicinin harcama stilini de değiştirdi. Outletler popüler olmaya başladı. Bu nedenle Outletler krizden karlı çıktılar. Normal zamanda, müşteri sayısı 10 olarak baz alırsak ise krizden sonra baz müşteri sayısı 20'ye çıktı. Müşteri sayısında yüzde 100 artış oldu. Bu artış cirolara da en az yüzde 50 oranında yansıdı. Perakende piyasasında AMPD verilerine bakıldığında outletlerin pastadan daha fazla pay aldığını görüyoruz. Krizde outletler bir adım daha öne çıktı. Outlet mağazalarda ürünler sezon mağazalarına oranla yüzde 50 ile 70 oranında daha ucuz almaya başladı. 2009 2010 krizlere rağmen yükseldiği için 2011 yılının daha da iyi geçeceğini bekliyoruz" şeklinde konuştu. Otoban üstü alışveriş merkezi olarak yüksek gelir grubuna hitap ettiklerini söyleyen Er, "Diğer alışveriş merkezleri gibi değil. Diğer AVM'ler her zaman kalabalıktır. Ama ellerinde poşet yoktur. Bizim ise araç ile gelen, belli bir gelir grubu müşterilerimiz var. Bize gelen kitle, alışverişe nokta atışı yaparak geliyor. Genellikle de alışveriş yaparak dönüyor. Bu nedenle perakendeci tabiriyle, bizim alışveriş merkezimizde poşet maliyetimiz bizim daha yüksektir. Belli gelir ve kültür seviyesinin üstündeki müşterilerimiz alışveriş merkezinden daha fazla para bırakarak gidiyorlar"

### İZMİRDE HENÜZ ÇOK İYİ AVM YOK

İzmir'de henüz çok iyi AVM olmadığını ve perakendede ve AVM sektöründe açıklar olduğunu söyleyen Er, "İzmir'de görüntü itibarıyla önümüzdeki 5 yıl içinde daha büyük alışveriş merkezi yatırımları gelecek. Şu an yatırım şirketleri ve perakendeciler yeni yatırımlara hazırlanıyor. Semt semt değerlendirirsek, Balçova bir yada iki tane daha AVM kaldırılabılır. Şu anda o bölgede sadece bir popüler AVM var. Bornova ve Karşıyaka'da yeterince AVM yok. Bayraklı, Buca çok büyük nüfusu var ama alışveriş merkezi yok. Bunlara Güzelbahçe ve Narlıdere'yi de ekleyebiliriz. Tüm bu lokasyonlar önümüzdeki 5 yıl içinde yoğun bir şekilde alışveriş merkezi yatırımı alacak. Bayraklı yeni kent merkezi olacağı için en az oraya 5 tane alışveriş merkezi yapılacak. İzmir'deki alışveriş merkezleri sayısı 5 yıl içinde 3 katına çıkacaktır. Artık yurtdışından feyz almaya gerek yok. Ankara ve İstanbul'a bakarsanız İzmir'in çok geride olduğunu görürsünüz. Ankara ve İstanbul'da semt bakkalı gibi acayip çoğalmış

durumda. Ancak her biri farklı ihtiyaçları karşıladığı için bir şekilde hepsi tutunuyor" şeklinde konuştu.

### SOKAKTAN ALIŞVERİŞ KALKTI

Sokaktan alışveriş mantığı yavaş yavaş kalktığını söyleyen Er, "AVM'lerin belli bir gelişmişlik seviyesine geldikten sonra alışveriş kültürü de değişiyor. Sokaktan alışveriş mantığı yavaş yavaş kalkıyor. AVM bir yaşam merkezi olduğu için tüketici hem alışverişini yapıyor hem de çocuğun eğlence ihtiyacını karşılıyor. Bununla da kalmıyor karnını doyuruyor ve sinemaya gidiyor. Bu durumda iki taraf da karşılıklı kazanıyor. Hem perakendeci tüketiciyle daha kolay buluşuyor hem de tüketici istediklerini tek bir merkezden karşılıyor. Alışveriş merkezleri önümüzdeki yıllarda daha fazla popüler olacak" şeklinde konuştu. AVM'lerin artışına paralel olarak outlet ihtiyacının da artacağını söyleyen Er, "AVM'ler ve markalar çoğaldıkça outletlere de ihtiyaç duyulacak. Ana firmanın mağazası çoğaldıkça outlet açılması gerekecek. Ne kadar fazla AVM açılırsa ona paralel olarak birkaç tane daha outlet açılacaktır. 3 tane AVM açılırsa 1 tane de outlet açılmak zorunda kalacak" dedi. Tüm Türkiye'yi yatırım alanı olarak düşündüklerini ve Türkiye'de AVM pazarını değerlendiren Er, şunları kaydetti: "İzmir, İstanbul, Ankara ve Antalya gibi büyük şehirlerde hareket edeceğiz. Diğer illerde yapılanlar o illere yeterli geliyor. Örneğin Eskişehir'de nüfusa oranlandığında İzmir'den daha çok alışveriş merkezi var. Eskişehir genç nüfusu en fazla olan en büyük şehir. Perakende sektörünü ayakta tutan genç nüfustur. Bu nedenle Eskişehir'de bu kadar gelişmiş AVM olması doğal. Kışık nüfusu sayarsanız. Kentin nüfusunun iki katı çıkacaktır. Türkiye pazarında AVM'lerdeki asıl yoğunluk 6 yıl önce başladı. 10 yıl önce AVM'ler parmak hesabı ile sayılırken Ankara ve İstanbul'da bugün yüzlerce AVM var. Bu alandaki yatırımlar İstanbul, Ankara, Antalya ve İzmir'de hızlanacak. Adana, Bursa ve Konya'da güçlü yatırımlar başlayacak. Nüfusu 1 milyona yakın olan şehirler de AVM ile tanıştı. Aydın, Uşak, Denizli gibi. Uluslararası firmalar şu anda Hatay, Mersin, İskenderun ve Diyarbakır'a yatırımlarını açıkladı. Önümüzdeki beş yıl içinde her kente nüfusu oranında AVM'ler yapılacak." Ekonomik krizlerden önce hesapsız bir şekilde AVM yatırım yapıldığını ve bu neden-

le buralarda kira indirimine gidildiğini söyleyen Er, outletlerin yapısı itibarıyla bu durumdan etkilenmediğini söyledi. Er, "Krizlerin öncesinde AVM'ler daha da popülerdi ve kiralara çok yüksekti. Hesapsız yapılan alışveriş merkezleri kiralalarında indirimleri yapmak durumunda kaldı. Outletlerde kira dezavantajını yaşamadık. Kriz döneminde cirolar arttığı için bizde kiracılar mutlu oldu. Bu nedenle kiracı ile yatırımcı arasındaki kavga outletlerde yaşanmadı" dedi.

AVM'lerin pazar günü kapalı olması yönündeki tasarıyı eleştiren Er, "Bu taslak yasalaşırsa şehir içindeki yatırımcıyı çok üzecek. Tüketiciyi de yaralayacak. Hem de ekonomide bir eksiklik yaratacak. Pazar günü AVM'lerin bir günlük kapalı olması çalışanların maaşından tutun, ticari hacmin eksilmesine kadar etkileyecek. Bence uygun bir karar değil. Bir gün AVM'ler kapatıldığında ekonomiyeye etkisi çok büyük olacak. En küçük AVM'de en az bin kişi çalışıyor. Bu kişilerin geliri azalacak. Dış hizmet sağlayan on bin kişi var. Bunun yaratacağı ekonomik eksiklik göz ardı edilmemeli.

Şu anda yarım gün açık kalacak şekilde düzenlenmesi düşünülüyor. Ancak bu da olumsuzluğu gidermeyecektir" şeklinde konuştu. Alışveriş merkezleri yatırımcıları için en büyük sorun ilk yatırım maliyetlerinin yüksekliği olduğunu söyleyen Er, bu nedenle sektörün yabancı yatırımcı bulmak zorunda olduğunu kaydederek, "Arazi ve inşaat maliyetleri çok yüksek. Yatırımcı dış finansman bulunmak durumunda kalıyor. Bizim Amerikan ortaklığımız var ülkeye döviz kazandırıyoruz. En önemli gider emlak vergisi ve elektrik maliyetleri. Perakende sektörü gelişmeye açık olduğu için büyük bir sıkıntı yok" dedi.

Alışveriş merkezlerinde hukuk konusunda boşluk bulunduğunu söyleyen Er şunları kaydetti:

"Türkiye'deki kiracı mal sahibi kontratları yurtdışındaki gibi birebir bağlayıcı ve güvenilirliği olan seviyeye ulaşmadı. AVM'ler olarak hukuk açısından kendi içlerinde gelişti. Daha iyi kontratlar yapılıyor.

Hem kiracı ve kiralayan için halen bir çok boşluk var. Şu an kiracılar daha şanslı durumdadır. Her iki tarafı da dengeye getirecek bir kanun getirilmesi halinde iki taraf da mutlu olur. Şu anda böyle bir taslak yok. AB süreci ile böyle bir kanunun hazırlanması gerekiyor. Mal sahibinin gelecek yıl kiracının olup olmayacağı sıkıntısı olmamalı" ●



# ESENPLASTİK

## GENİŞ ÇAPLI DÜŞÜNÜRÜZ

### Neden Esen CTP boru ?

Çünkü; Toprak altı veya toprak üstü temiz su iletiminde ve deşarj hatlarında kolay ve pratik kullanım, deniz suyu alma veya petrol ya da kimyasal madde hatlarında, HES santralleri doldurma ve deşarj hatlarında güvenle kullanılabilir. Standart koşullarda 50 yıl ömrü vardır, minimum sürtünme ile beton ya da çelikten çok daha hafiftir, koc dayanımı ve basınç darbe limiti yüksektir, koruyucu kaplama ve astar istemez. Boru yüzeyinde korozyon oluşmaz. Orthoptalic veya Vinylester malzemeler ile sistem -40 ve +50C arasında çalışır. AWWA, ISO ve ASTM standartları CTP boruları için geçerlidir. Esen CTP boruları tüm standartlara cevap verecek şekilde tasarlanıp üretilmiştir.

**Tüm bunlar geniş çaplı düşünmek değil de nedir?**



TS 4355, ASTM D3262, ASTM D3754, AWWA C950, BS 5480, DIN 16869 standartlarını karşılar. 1 BAR-40 BAR arası basınçlarda çalışır. SN 1250 N/m<sup>2</sup>- SN 10000 N/m<sup>2</sup> rijitlik sınıflarına dayanır.

Tüketici Danışma Hattı | 0800 415 44 55



## ESENPLASTİK

"Bu işte bizim borumuz öter"

# Ege Park Balçova

**65 Mağazası ile 7'den 70'e AVM keyfi sunuyor...**

Amerika Birleşik Devletleri merkezli dünyanın en büyük tüketici elektronik marketi Best Buy'ın Avrupa'daki ilk şubesini Türkiye'ye getiren Ege Park Balçova, Best Buy mağazası ile Mağaza tasarımı ödülünü de aldı.



Ege Park Balçova Halkla İlişkiler ve Tanıtım Müdürü Deniz PIRLANT

**İzmir'in ilk alışveriş merkezle-**  
**rinden** biri olan Ege Park'ın ikinci şubesi olan Ege Park Balçova Moda ve Alışveriş Merkezi 65 mağazası ile 7'den 70'e tüketicilerin tüm ihtiyaçlarını karşılıyor. Amerika Birleşik Devletleri merkezli dünyanın en büyük tüketici elektronik marketi Best Buy'ın Avrupa'daki ilk şubesini Türkiye'ye getiren Ege Park Balçova, Best Buy mağazası ile Mağaza tasarımı ödülünü de aldı. Ziyaretçilerin kuyumdan güzelliğe, elektronikten gözlüğe, giyimden aksesuara, eğlenceden restorana tüm ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen Ege Park Balçova'da diğer mağazalar arasında YKM, Intersport ve Planet Bowling de bulunuyor.

Ege Park Balçova'nın İzmir'in ilk alışveriş merkezlerinden olan Ege Park Mavişehir'in ikinci şubesi olarak toplam 55 bin metrekare inşaat alana sahip olduğunu söyleyen Ege Park Balçova Halkla İlişkiler ve Tanıtım Müdürü Deniz Pırlant, "Alışveriş merkezi ve otel olarak tasarlanan merkezin

Alışveriş Merkezi bölümü 19 Aralık 2009 tarihinden itibaren **"Best Buy"** ile 19 Haziran 2010 tarihinden itibaren ise bir bütün olarak müşterilerine hizmet vermeye başladı. Yapının otel kısmı için yatırımcılar ile görüşmeye devam ediyoruz" dedi. İzmir'de ziyaretçilerine her aradıklarını tek bir çatı altında sunan bir çizgi yakaladıklarını söyleyen Pırlant, "Bu çizgiyi sürekli olarak yukarıya taşıyoruz ayrıca AVM'miz farklı mimarisi ile insanların uğrak mekanı oldu. Alışveriş merkezimizde 7'den 70'e ziyaretçilerimizin kuyumdan güzelliğe, elektronikten gözlüğe, giyimden aksesuara, eğlenceden restorana tüm ihtiyaçlarını bulabilecekleri 65 işletme bulunmakta" diye konuştu. Best Buy'ın Türkiye'de ilk yatırımını İzmir'de Ege Park Balçova'ya getirdiklerini söyleyen Pırlant, "Amerika Birleşik Devletleri merkezli dünyanın en büyük tüketici elektronik marketi olan Best Buy'ın Avrupa kıtasındaki ilk mağazası alışveriş merkezimiz çatısı altında en büyük mağazamız



olarak hizmete açılmıştır ve bu mağaza ile A.R.E. (Association for Retail Environments) tarafından 2010 yılında 39'uncusu düzenlenen Uluslararası Perakende Mağazaları Tasarım Yarışması'nda Best Buy - Ege Park Balçova Moda ve Alışveriş Merkezi mağazası tasarımıyla "Store Fixture 2010" (Mağaza Tasarımı 2010) ödülüne layık görüldü" dedi. Türkiye'de çok katlı büyük mağazacılığın temelini atıp en büyük mağazalar zincirine uzanan YKM Mağazası'nı iki katlı olarak Best Buy Alışveriş Merkezi'nin çatısı altında hizmet verdiğini söyleyen Pırlant, "37 ülkede 5500'den fazla mağazası ile dünyanın en büyük spor perakendecisi olan Intersport da İzmir'deki ilk şubelerini alışveriş merkezimiz çatısı altında açmıştır. Alışveriş merkezimizde federasyon standartlarında 16 bowling hattına sahip Türkiye'de sektörünün liderlerinden Planet Bowling' ta hem bowling sporunu hem de oyun alanları ile eğlenceyi birlikte sunuyoruz. Damak zevkinize hitap eden dünya mutfaklarından yiyecek ve içecek alternatifleri sunan fastfood, Cafe ve Restoranlarımızda keyifli sohbetlerinize deniz manzarasının da eşlik ettiğini belirtmek istiyoruz. Alışveriş Merkezimiz tüketiciye ve ziyaretçilerine konforu ve kaliteyi sunuyor. Birbirinden iyi markalarımızdan elektronikten tekstile, kuyum mücevherden optiğe, gıdadan kozmetiğe alışveriş ederken, açık ve kapalı alanlarımızda rahatlıkla vakit geçirebilmelerini ve eğlenmelerini sağlıyoruz. Alışveriş Merkezimiz her yaş grubundan ziyaretçileri misafir etmektedir.

**Alışveriş Merkezimiz tüketiciye ve ziyaretçilerine konforu ve kaliteyi sunuyor. Birbirinden iyi markalarımızdan elektronikten tekstile, kuyum mücevherden optiğe, gıdadan kozmetiğe alışveriş ederken, açık ve kapalı alanlarımızda rahatlıkla vakit geçirebilmelerini ve eğlenmelerini sağlıyoruz. Alışveriş Merkezimiz her yaş grubundan ziyaretçileri misafir etmektedir.**

etmektedir. Ancak içinde bulunduğumuz bölgede genç nüfusun biraz daha fazla olması nedeniyle 18-25 arasında ki müşteri trafiğimiz biraz daha yoğundur" şeklinde konuştu. İzmir ve Ege Bölgesi'nin AVM konusunda yatırım potansiyelinin olduğuna dikkat çeken Pırlant, "Öncelikle İzmir'de ve daha sonra ise Ege Bölgesi genelinde hala yatırım yapılabilecek yerler olduğunu düşünüyoruz. Alışveriş Merkezleri

yatırımları özellikle son 5 yılda hız kazandı ve sürecin devam edeceğini tahmin ediyoruz. Bölgesel ayırım olmaksızın artık tüketici tüm ihtiyaçlarını tek bir çatı altında bulmak istiyor bu nedenle Anadolu'da Alışveriş Merkezleri yatırımı hız kazanmış durumdadır ancak grubumuzun yakın dönem için Anadolu'da yatırım planı yok" şeklinde konuştu. Alışveriş Merkezi yatırımımızı tüm dünya ekonomisinin zorlandığı ve global kriz

dönemi olarak adlandırılacak bir süreçte yaptıklarını söyleyen Pırlant, şunları kaydetti: "Alışveriş merkezimiz açılışı kısmen de olsa, global kriz sürecine denk geldi. Ancak Alışveriş Merkezimiz bu süreci zararsız atlattı. Yine bu sürecin devamında da mağazalarımız ile birlikte hareket ederek hazırladığımız yeni yıla özel aksiyon planlarımızla 2011 yılının Alışveriş Merkezimiz için çok daha verimli geçeceğini ön görüyoruz. Yapılacak her yeni yatırım rekabeti getirdiği gibi bir sinerjiyi de beraberinde getirerek Alışveriş Merkezi kültürünün de oluşmasını sağlıyor. Her yatırım kendine özgü farklılıklarıyla ön planda bulunuyor

bu da sektördeki firmalar ve tüketici için büyük bir avantaj oluşturmaktadır." Grubun ilk yatırımı Ege Park Mavişehir Moda ve Alışveriş Merkezi hakkında da bilgi veren Pırlant, "EGS Gayrimenkul tarafından 1999 yılında açılan EGS Park'ı 2005 yılında Ege Park olarak satın aldık. Ege Park Mavişehir 18 bin metrekare taban alanına kurulu olarak 44 bin metrekare kullanım alanına sahiptir. İzmir'in ilk Alışveriş Merkezlerinden birisi olarakta bu kültürün yayılmasında öncü rol üstlendi. 120 işletmesi ve yüzde 100 doluluk oranı 7' den 70' e her yaş grubunun her aradığını bulduğu komple bir alışveriş merkeziyiz" dedi.



## MULTİ DEVELOPMENT TÜRKİYE, ANADOLU'DA BÜYÜK AVM YATIRIMLARI YAPACAK

# Forum Bornova

Multi Development Türkiye, 9 kente 2.1 milyar Euro AVM yatırımı yaptı. 2012 yılında AVM sayısı 17'ye çıkaracak...

Forum Bornova, Türkiye'nin ilk açık hava konseptli alışveriş merkezi...

**Türkiye'nin ilk açık hava konseptli** alışveriş merkezi olan Forum Bornova'nın yatırımı gerçekleştiren Multi Development Türkiye, 9 kente 2.1 milyar Euro AVM yatırımı yaptı. Multi Development'in hedefi 2011 yılında bu sayıyı 10'a, 2013 yılında ise 17'ye çıkarmak. Multi Development Türkiye'nin Gaziantep, Elazığ, Adana, Diyarbakır, Çanakkale, Çorum ve Antalya'da inşa ve geliştirme aşamasındaki projeleri var. Önümüzdeki

dönemde Güneydoğu Anadolu ve Orta Anadolu kentlerinde AVM yatırımlarının gerçekleştirmeyi hedefliyor. Multi Development Türkiye'nin, ilk Forum AVM yatırımının 2006 yılının Ekim ayında açılan Forum Bornova olduğunu söyleyen Forum Bornova Alışveriş Merkezi Müdürü Doğan Alpan, EGİAD Yarın okurları için AVM yatırımlarını ve sektörünü değerlendirdi. Avrupa'da perakende



Forum Bornova Alışveriş Merkezi Müdürü Doğan ALPAN





sektöründe lider konumda yer alan Multi Development'ın, 14 Avrupa ülkesinde gerçekleştirdiği 176 gayrimenkul projesi ve yönettiği 41 alışveriş merkezi olduğunu söyleyen Doğan Alphan, firmanın Türkiye'deki yatırımlarını yüzde 100 iştiraki olan Multi Development'ın Türkiye aracılığıyla hayata geçirdiğini söyledi. Multi Development Türkiye'nin, yalnızca Türkiye'de yatırımlar yaptığını ve bu yatırımların büyük kentleri ve Anadolu'yu kapsadığını söyleyen Alphan, "Multi Development Türkiye, Kentlerin ve bu kentlerde yaşayan tüketicinin ihtiyaçlarını göz önüne alınarak yatırımlar gerçekleştiriyor. Bugüne kadar Anadolu'nun çeşitli kentlerinde alışveriş merkezi açan şirketimizin, Türkiye'nin Gaziantep, Elazığ, Adana, Diyarbakır, Çanakkale, Çorum ve Antalya'da inşa ve geliştirme aşamasındaki projeleri var. Önümüzdeki dönemde Güneydoğu Anadolu ve Orta Anadolu kentlerinde AVM yatırımlarının gerçekleştirileceğini düşünüyorum" dedi.

Forum Bornova'nın Türkiye'nin ilk açık hava konseptli alışveriş merkezi olduğunu söyleyen Alphan, "2006 yılının Ekim ayında açılan Forum Bornova, kentin Kuzey Doğu'sunda, Ege Üniversitesi'nin yanında yer alan 200 bin m<sup>2</sup> alan üzerine kurulu. Forum Bornova yalnız Ege'nin değil, Türkiye'nin açık hava konseptli ilk alışveriş merkezi. En önemli özelliği ise bulunduğu kentin yani İzmir'in tarihi dokusuna, sosyal yapısına ve İzmirliğin alışveriş ve yaşam alışkanlıklarına göre tasarlanması. 60 bin m<sup>2</sup> kiralanabilir alanda kadın, erkek, çocuk giyiminden ayakkabı çanta-ya, mücevherden takı aksesuara, teknolojiye dekorasyona, yöresel ve dünya mutfaklarından seçmeler sunan kafe ve restoranlarına kadar birbirinden seçkin 126 marka bulunuyor.

Alışveriş merkezimiz açıldığı günden bu yana değişimin, eğlencenin, sanatın, yeniliğin merkezi oldu. Fırv Time 5 D sinema salonu, çocuk

eğlence ve oyun alanlarının yanı sıra engelli hizmetleri, bebek bakım odası, bebek arabası, ücretsiz otopark, müşteri servisi ve ilk yarıım ünitesiyle de hayatı kolaylaştırıyor" diye konuştu. Multi Development Türkiye'nin 2005 yılından bu yana İzmir, Mersin, Denizli, Trabzon, Aydın, Ankara, İstanbul, Kapadokya ve Kayseri olmak üzere toplam 9 kentte 2.1 milyar Euro'luk yatırım yaptığını söyleyen Alphan, Türkiye'nin çeşitli kentlerinde açtığı "Forum" adlı alışveriş merkezlerini, 2011 yılı ilk çeyreğinde 10'a, 2013 yılında ise 17'ye çıkaracağını söyledi. İzmir'de AVM sektörünün sağlıklı büyüdüğünü söyleyen Alphan, "Bildığınız gibi İzmir, gelişmiş kara, deniz ve hava yol ağı, iletişim imkanları, modern altyapı olanaklarına sahip organize sanayi bölgeleri ve Türkiye'nin en büyük yüzölçümüne sahip, en çok üretimin yapıldığı, en fazla döviz girdisini sağlayan ve yabancı firmaların bulunduğu serbest bölgeleriyle Türkiye ekonomisi içerisindeki önemi giderek artan bir kent. Son 20 yılda kentin nüfusu önemli ölçüde gençleşti, dinamikler değişti ve buna paralel olarak tüketici talepleri de çeşitlendi. İzmir'de tüketim alışkanlığı son derece yüksek, İzmirli tüketiciler de son derece seçici. AVM sektörünün İzmir'de birkaç lokasyon haricinde sağlıklı büyüdüğünü ve İzmirli tarafından da kabul gördüğünü düşünüyorum. İzmir'de fazla olmamakla birlikte yatırım yapılacak doğru bölgeler mevcut" diye konuştu. Forum Bornova'nın yakaladığı ivmenin devamını sağlamak için yeni yatırımlar yapacaklarını da sözlerine ekleyen Alphan, Ege mimarisinden esintiler taşıyan mimarisini bozmadan ve kasaba havasını koruyarak Forum Bornova'yı geliştirmeye devam edeceklerini kaydetti. Forum Bornova, açıldığı günden bugüne sadece İzmir değil, komşu şehirlerde yaşayan ziyaretçiler için de çekim merkezi olduğunu belirten Alphan, toplam müşteri sayısının neredeyse yüzde 30'luk kısmı komşu şehirler-

den geldiğini ifade ederek şunları kaydetti: "Tüketicinin AVM'ye gelmesi için bir sebep olmalı... Tüketiciler artık alışveriş yaparken, eş zamanlı olarak buldukları ortamdan zevk almak istiyorlar. Keyifli bir yaşam alanı olarak tasarlanan Forum Bornova, bunu başarılı bir şekilde hayata geçirdi. Bugüne kadar İzmir'in sosyal ve kültürel hayatının bir parçası olmayı hedefledik ve bunu da gerçekleştirdik." 2010 yılı boyunca ziyaretçi sayısında yüzde 25 artış sağladıklarını belirten Alphan, 2009 ve 2010, Türkiye ve dünyada ekonomik krizin etkilerini en fazla hissettirdiği bir yıl olduğu için arttırıcı kampanyaları biraz daha ön planda tuttuklarını söyledi. Forum Bornova'nın görsel güzelliğini daha etkin tanıtımlarla mevcut ve potansiyel ziyaretçilerimize anlatmaya çalıştıklarını söyleyen Alphan, sözlerini şu şekilde sürdürdü.

"Buna kiraçılarımızın yaptığı ciddi pazarlama faaliyetlerini de ekledik. 2010 yılını iyi geçirdiğimizi söyleyebilirim. Verilerimizi bir önceki senelerin verileri ile mukayese ettiğimizde metrekare verimliliğinde reel %13'lük bir büyüme sağladık. 2011 yılı pazarlama ve aktivite anlamında diğer yıllardan farklı olmayacaktır. Forum Bornova olarak müşterilerimizin kendilerini tatil köyünde hissetmelerini sağlayacak çalışmalarını hayata geçireceğiz."

Alışveriş Merkezi sayısı arttıkça hem perakendeciler hem de tüketiciler için tercih yapma şansının olduğunu söyleyen Alphan diyerek sözlerini şu şekilde noktaladı. "Hem perakendeci hem tüketicinin lehine gelişen son derece sağlıklı bir durum aslında. Bu rekabet ortamı hizmet kalitesinin ve yaratıcılığın artmasını sağlıyor. Uluslararası bir networkun parçası olan Forum Bornova bu rekabet ortamı öngörülerek kuruldu. Kuruluşundan itibaren de hem yüksek hizmet kalitesi hem zengin alışveriş seçeneklerinin yanı sıra gerçekleştirdiği sosyal ve kültürel etkinliklerle bu rekabete hazır." ●



## Alışveriş merkezlerinde yeni trend

# “Yaşam Merkezi”

olmak

**Son döneme kadar alışveriş** ve eğlence merkezi olarak tasarlanan ve AVM'ler artık yaşam merkezi olmak için projelendiriliyor. Özellikle yeni trend kalıp gibi birbirine benzeyen kapalı alanlar yerine açık alanlar ile kapalı alanların iç içe geçerek birbiri ile buluştuğu mekanlar. Bazı örneklerde caddeler, pazar yeri ve bulvarlar yaratılmış. Kentin sokaklarında dolaşır gibi AVM'lerde alışveriş dönemi yaşanıyor. Bu konseptle Multi Turkmall'ın projelerinin yanında İstinyePark ve Kanyon gibi de açık alan ile kapalı alanı bütünleştiren büyük projeler hayata geçiyor. AVM konsept olarak ilk etapta ortaya büyük farklılıklar koyan İstinye Park ve Kanyon örnekleri dikkati çekiyor. Kanyon mimari tasarım açısından farklılık getirerek, doğal kanyonunu yapay olarak AVM'de projesinde yansıtır. İstinye Park ise açık ve kapalı

alanları ve bulundurmasının yanında kaliteli markaları ile çok başarılı projeler arasında yer alıyor.

### MİMARİ TASARIMI İLE FARKLI BİR AVM, “KANYON”

Eczacıbaşı Topluluğu ve İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı tarafından İstanbul - Levent'te hayata geçirilen Kanyon, Beşiktaş, Şişli ve Levent'in kesiştiği noktada yer alıyor. Mimarisi ile farklı olan Kanyon AVM, sanki doğal olarak akarsuyun yarattığı bir kanyon havası ile inşa edilmiş durumda. Bu farklı mimarisinin yanında Kanyon AVM, açık alanda sanki kentin sokaklarında yürürcesine alışveriş yapma imkanı sunması açısından da fark yaratıyor. Her yönüyle insana değer veren, yaşam kalitesini öne çıkaran bir mekan olmak hedefini taşıyan Kanyon'da yer alan markalar, mağaza tasarımları,







ortak alan konseptleri, sanat eserlerinin kullanımı, düzenlenen gösteri ve etkinlikler de bu deneyimi destekliyor. Tüm katlarda farklı bir konsept sunan Kanyon, her yaştan, her kesimden insana hitap ediyor.

37 bin metrekare alanda 4 katlı olan Kanyon AVM'de 160 mağaza, 9 sinema salonu, sağlık ve spor kulübü ile 2 bin 200 araçlık otopark da yer alıyor. TeknoSa, Sony, Apple gibi elektronik mağazaları, Mandarina Duck, Accesorige, Paşabahçe, Mothercare, Natalys, Conbipel, Mango, Fornarina, Gas, Guess, Ottoman Empire, Pilgrim, Harvey Nichols, Vakko, Bally, Network, Tiffany&Co, George Jensen, Machka, Max Mara, Intersport, D&R, Mars Cinema, Midpoint, Sosa, Konyalı, Num Num Kanyon AVM'nin mağazalarının sadece bazıları... Teknolojiye yakın, kent yaşamını seven, profesyonel

iş yaşamının dışında da kendine özgü uğraşları olan, dünyayı tanımak isteyen ve yaratıcılığa önem verenler de Kanyon'un hedef kitlesi olarak tanımlanıyor.

### **İSTİNYEPARK İLKLERİ İÇİNDE BARINDIRIYOR**

Açılışı 2007 yılında gerçekleşen İstinye Park, mağaza karması açısından kaliteli alışverişin adresi olarak kendini konumlandırıyor. Ödüllü bir AVM olan İstinye Park, genel olarak alışveriş merkezlerine açık ve kapalı alanı bir arada sunmanın yanında pazaryeri kavramını getirerek iki önemli katkıda bulunuyor. İstinye Park'ta süpermarket konsepti yerine, her biri konusunda uzmanlaşmış perakendecilerin yer aldığı "pazaryeri" bulunuyor. Kapalı alanda da cam tavanlar ve dev cam kubbe vasıtasıyla güneş ışığını içeri alarak, ziyaretçilerini kapalı alanda

açık alan ışığını da yaşamlarını düşünmüş. İstinye Park, 87 bin metrekarelik mağaza alanında 300 mağaza ile hizmet veriyor. 270 bin metrekare inşaat alanı üzerinde kurulu bulunan merkezin, 3 bin 600 araçlık otoparkı da bulunuyor.

Alışveriş Merkezlerine getirdiği bir yenilik olan Pazar Yeri kavramını içinde ise, 20 küçük dükkan bulunmakta. Biri IMAX 3 boyutlu teknolojiye sahip 12 salonlu sineması, Hillside City Club tarafından işletilen 3 bin 500 metrekarelik spor ve yaşam merkezi, dünya mutfaklarının en seçkin örneklerinin bulunduğu restoranları ile İstinye Park, eğlenceyi, sporu ve alışveriş tek çatı altında birleştirmekte. Ödüllü bir AVM olan İstinye Park, "2008 yılında dünyanın en büyük gayrimenkul ve perakende fuarı Mapic'ten "Yılın Alışveriş Merkezi



Geliştiricisi", 2009 yılında Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi olan ICSC'den Maxi Ödülleri kapsamında Grand Opening, Expansion & Renovation ve Maxi Silver ödüllerini aldı. Ardından yine ICSC tarafından Avrupa'nın "En İyi Alışveriş Merkezi" seçildik. Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği AMPD'ye ait "Yılın Alışveriş Merkezi" ödülüne layık görüldü."

### İZMİR'İN EN BÜYÜK OUTLET'İ "OPTIMUM OUTLET İZMİR"

İzmir'in en büyük outleti olmak hedefiyle 2008 yılında temeli atılan Optimum Outlet ve Eğlence Merkezinin yapımı, inşaat alanında bulunan Tümülüs nedeniyle gecikme yaşıyor. Tümülüsün olduğu alanın sit alanı ilan edilmesi nedeniyle proje yeniden değerlendirme safhasında bulunuyor. Bu proje ve sonrasında yapılacak yatırımlar ile 1 milyon dolarlık yatırımlar yarım kaldı.

Rönesans Alışveriş Merkezleri'nin İzmir'de yapacağı Optimum Outlet ve Eğlence Merkezi'nin, farklı bir mimarisi olacak. Sigara içme yasağı sebebiyle tiryakiler için daha fazla açık alan planlanan Optimum Outlet

ve Eğlence Merkezi, 36 bin 500 metrekare arsa üzerinde kurulacak. 150 bin metrekarelik inşaat alanı, 57 bin metrekare kiralabilir alanı bulunan Optimum Outlet ve Eğlence Merkezi, hizmete girdikten sonra 2 bin 500 kişiyi istihdam etmesi planlanıyor. İzmir'in iklimini de göz önünde bulundurarak, merkezin mimarisine özel önem verilmiş. Proje benzer iklim koşulları nedeniyle bu tür merkezler konusunda uzman Los Angeles merkezli bir firma tarafından hazırlandı. AVM, merkezin açık ve kapalı alanların bir arada kullanıldığı merkezin, teraslarla süslü mimarisi ile dikkat çekmesi planlanıyor.

### TÜRKİYE'NİN EN İYİ AVM'Sİ KOZZY

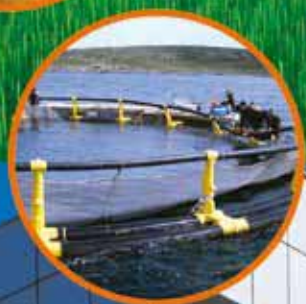
Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği 2010 yılının En İyi AVM'si kategorisinde KOZZY Alışveriş ve Kültür Merkezi, birincilik ödülü ALDI. Açılışının üzerinden çok zaman geçmemesine rağmen kültürel ve sınırsal aktiviteleri, AVM içi etkinlikleri ve sosyal sorumluluk projelerine verdiği desteklerle günden güne büyüyen Kozzy Alışveriş ve Kültür Merkezi istikrarı yükselişine Türkiye'nin En İyi

AVM'si seçilerek devam ediyor. Kozzy Alışveriş ve Kültür Merkezi, 65 mağaza, yüzlerce marka, kapalı otoparkı, 400 kişilik Gazanfer Özcan Tiyatro Salonu, 9 salonlu Avşar Sinemaları, sergi alanları, açık hava konseptli restoran ve kafeleri ile temiz ve güvenli bir ortamda huzurlu alışveriş imkanı sağlıyor.

### ÖDÜL NASIL ALINIYOR?

ICSC, NRF, Euro Commerce ve FAPRA'nın katkıları ve ödül kriterleri dikkate alınarak Türkiye'den ve dünyadan sektörün önden gelen isimlerinden oluşan kalabalık bir jüri ile; gelecek trendlere ve sektöre örnek oluşturulabilecek ana kriterlere sahip olmaları, alışveriş merkezinin tasarımı konsepti, yerleşimi, performansı, sürdürülebilirliği ve sunum kalitesi dikkate alarak değerlendiriliyor. ●

# 41 yıldır her gün adım adım geleceğe yürüyoruz



# ABALIOĞLU



ABALIOĞLU YEM-SOYA VE TEKSTİL SANAYİ A.Ş.

Kemalpaşa Mah. 412 Sokak No: 4 Pınarbaşı - İZMİR • Tel: 0.232.488 40 00 • Faks: 0.232.479 01 69 • www.abalioglu.com • www.lezita.com.tr • www.abalioglu.yem.com

# 'Simcity' i gerçeğe dönüştürdü, AVM' lere 'Odak' landı, 'Agora' ile büyüdü





Aslen Ankaralı olan Gürcan Oral, İzmir'i alışveriş merkezi (AVM) kültürü ile tanıştıran isim olarak tanınıyor. Ancak Gürcan Oral, Türkiye ve Rusya'da gerçekleştirdiği başarılı inşaat hizmetleri, katı yakıt ithalatı ve kozmetik sektöründeki çalışmalarıyla da isminden başarı ile söz ettiriyor. İş hayatına 1979 yılında İzmir'de başlayan ve bu şehre gönül bağı olan Gürcan Oral, alt müteahhitlik ve proje bazlı çalışmalarda tecrübesini günümüzde sadece Türkiye'de değil Rusya'da da sürdürüyor. Kemer Country'nin birinci etap ve Metro Gross Marketleri'nin Türkiye'nin farklı yerlerindeki bina yapım sürecinde yer almasıyla iş hayatı değişen Oral, bu projelerde elde ettiği tecrübeyi sonrasında Rusya'da üstlendiği projeler ve İzmir'deki Agora Alışveriş Merkezi Projesi'yle devam ettiriyor. Tataristan'ın Kazan şehrini 'Simcity' oyunundaki gibi yeniden inşa eden Gürcan Oral, Rusya'da Cumhurbaşkanı Vladimir Putin tarafından teşekkür beratıyla onurlandırılarak emeğinin karşılığını görüyor. Gürcan Oral, 2018 yılında olimpiyatlara hazırlanan Rusya'da yeni projelere de imza atmayı hedefliyor. Agora markasını ilk olarak Rusya'da bir AVM yatırımı için kullanan Gürcan Oral, 2000 yılında ise İzmir'deki Agora AVM'yi açıyor. Önümüzdeki dönemde İskenderun Agora'yı açmak için kolları sıvayan Gürcan Oral, İzmir'de şartların oluşması halinde ikinci bir Agora AVM yatırımı yapmayı da planlıyor. Bu yatırımlara karşılık sosyal sorumluluğunu da unutmayan Gürcan Oral, Seferihisar'daki Teos Antik Kenti'ndeki Agora'nın günışığına çıkması için destek veriyor. Türkiye'deki alışveriş merkezi yatırımlarında trendin sigara yasağı ile birlikte değişim süreci yaşadığına değinen Gürcan Oral, bundan sonraki projelerde açık alanların miktar olarak daha fazla olacağını çiziyor. Öte yandan önümüzdeki 10 yıl içinde Türkiye'de 500 bin nüfusa 1-2 tane AVM yatırımının olabileceğine inandığını ve yatırımların daha çok Anadolu'ya kaydığını ifade eden Gürcan Oral, ekonomik kriz sürecindeki dönemi ise "AVM'lerde önemli bir kriz olmadı. Ayakta kalmayı başardı. Tüketici AVM'ye gitme alış-

kanlığından vazgeçmedi. Türkiye'de GSMH artışı ile perakende sektöründe canlılık AVM yatırımlarını doğal olarak hızlandırıyor. Türk insanının artık AVM'yi bir sosyal etkinlik olarak görme alışkanlığı var" diye değerlendiriyor. Odak Group Yönetim Kurulu Başkanı İnşaat Yüksek Mühendisi N. Gürcan Oral ile iş hayatındaki öyküsünü, AVM'ler ile tanışma süreci, hedefleri, Türkiye'deki AVM pazarının gelişimi, yaşanan sıkıntılar ve çözüm önerileri üzerine konuştuk.



### Gürcan Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

Aslen Ankaralıyım. 30 seneyi aşan iş hayatım var. Başlangıç noktası; babadan dededen kurulan işten çok, "Biz ne yapabiliriz" diyerek yola çıktığımız iş hayatı tecrübesidir. İlk, ortaokul, lise ve üniversite eğitimimi Ankara'da tamamladım. Master döneminde kısa süreli Ankara'da iş tecrübem oldu. O süreçte her şeyi öğrendiğime kanaat getirdim. 1980'lerin başında Ankara'da o yıllarda hava kirliliği çok fazla idi. İzmir'i tamamen coğrafi nedenlerden tercih ettim. 1979 yılında İzmir'e geldim. Alsancak'ta inşaat-proje işleri götürmek için küçük bir ofis açtım. Şirketimiz adı Odak Proje İnşaat idi. 1979 yılından 1984 yılına kadar alt müteahhitlik şeklinde ve proje bazlı bazı projelerde yer aldım. Turgut Özal ile başlayan Türkiye'deki serbestleşme hareketi ve özel sek-

törün devletteki iş kollarında daha fazla yer almasıyla bizde yavaş yavaş gelişmeye başladık. O dönemde PETKİM ve Aliğa'daki diğer yatırımlar buradaki mimar ve mühendisler için son derece yararlı oldu. Aslında biz diğer bölgelerden daha fazla yatırımın olduğu bir bölgede olmanın getirdiği avantajları yaşadık. Dolayısıyla bizde Foça ve Aliğa'da yüksek vasıflı çelik fabrikası, ham petrokimya tesisleri, Aliğa Rafinerisi'nin tevsi yatırımlarında küçük ölçekli de olsa görev aldık. 1980'lerin ortalarında İzmir'de orta ölçekli bir müteahhitlik şirketi haline geldik. O dönemde yine özellikle kooperatiflere ait toplu konut işlerinde yol almaya başladık. Şirketin ilk 8-9 yılında ise önemli bir tecrübe yakaladık. O dönemde bir ortak ile çalışmadım. Mesleğimin mühendis olmasının yararlarını gördüm. 90'lı



## GÜRÇAN ORAL KİMDİR?

1953 yılında Ankara'da doğmuştur. İlk orta ve lise öğrenimini 1970 yılında TED Ankara Koleji'nde tamamlamıştır. 1975 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. 1978 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünde, su ve kanalizasyon sistemleri optimizasyonu konusunda M. Sc derecesini almıştır. 1975 ve 1979 arasında Ankara'da muhtelif inşaatlarda şantiye şefliği yapmıştır. 1979 yılında İzmir'de bugünkü Odak Group'un kurulmasında girişim sahibi olmuştur. 1979 senesinden günümüze kadar Odak Group Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütmektedir. 1980 senesinde Gülay Tosun ile evlenmiş, kızı İrem (1981) oğlu Kerem (1988) dünyaya gelmiştir.

yılların ortasında yine mühendis olan kardeşlerim Sabri Oral ve Soner Oral'ın da katılımıyla şirketleştik.

### Belli bir konuda uzmanlaşma var mıydı?

Hayır. Ancak sanayi tesislerinde faaliyet göstermeyi daha çok seviyordum. O dönemde sanayi tesislerinde kullanılan malzemeler ithal yollarla geliyordu. Nitelikli yerli ürünler çok azdı. İthal ürünler o dönemde fuarlarda yeni yeni takip edilmeye başlanmıştı. Sektörde ise yeni yeni tanınıyordu. Biz bu nitelikli malzemeleri ön plana çıkaran projeler hazırladık. Çatı kaplamaları, cephe kaplamaları gibi... Bizde sektörün konvansiyonel inşaat sürecinden ziyade nitelikli inşaat geçiş sürecini yaşadık. Projelerde bu tarz ürünlerin kullanılmasını teşvik ettik. Önemli tecrübe yakaladık ve bir hayli yol aldık. Bu tarz projelerde aranan bir firma haline geldik.

### İlk üstlendiğiniz proje nerede idi?

İzmir'de Foça'da yüksek vasıflı çelik fabrikasının taşeronluk işi idi. Daha sonra, Petkim'e iş yapan müteahhit firmalara taşeronluk yaptık. Şirketlerin büyüme süreçlerinde önemli atlama taşları vardır. Hayatınızda değişiklik olmadan seneler geçer ama önemli bir olay yaşamınızda değişime neden olur. Önünüze bazen özel imkânlar çıkarır. Bu dönemde hayatımda iki önemli atlama taşı oldu.

### Bu önemli atlama taşları dediğiniz olaylar nelerdi? Bizimle paylaşır mısınız?

Birincisi İstanbul Kemerburgaz'daki Kemer Country. Bu projenin ilk bölümünde bir İzmirli firma olarak yer aldık. Bugün bu proje çok gelişti. Odak olarak böyle bir projeyi almak önemli sıçrama noktası oldu. İkincisi ise, Türkiye'de ilk alışveriş merkezleri yatırımı yapmaya gelen yabancı grup Alman Metro Gross Grup idi. İlk projesini İstanbul Güneşli'de yaptı. Binanın yapım işini bir Alman firmasına ihale etmişti. İkinci projesi Ankara Etlük'te idi. O projenin yapımında Gama, Enka ve Tekfen gibi önemli kuruluşları davet etmişti. Bu ihaleye tamamen tesadüf eseri davet edildik. Projenin başına Ankara'dan bir arkadaşım geçmiş. Bana telefon açtı ve "İzmir'den bu tarz bir projeyi üstlenebilecek firma var mı? Sadece İstanbullu değil İzmirli ve Ankaralı bir firmayı da davet etmemiz istendi" dedi. "İzmir'de bu işi yapacak en iyi isim benim" dedim. Ancak teknik raporları 3 ay önce dağıtmışlardı ve bu raporlar Almanca idi. Süre ise 2 gün idi. Teknik raporları göndermesini istedim. Sabah aldık. 3-4 klasör Almanca yazılmış teknik

şartname. Ertesi sabah uçağa teslim etmemiz lazım. Tercüme ettirecek vakit yok. Almanca bilen bir arkadaşımı yanıma aldım. O tercüme ediyor, bende kimseye rakam sormadan, tamamen tecrübe ve tahmin ile 200 kalemlik işi fiyatlandırdım ve teklifi gönderdik. Birkaç gün sonra bir telefon, "Gürçan, Almanlar seni tanımak istiyor" dedi. O kadar büyük firmalar katılmış olmasına rağmen ben onlardan yüzde 15 daha aşağıda fiyat vermişim. "İşi bu adam yapabilir mi" diye düşünmüşler. Almanlarla toplantılar yaptık, onları Kemer Country Projesi'nin şantiyesine götürdüm ve çok etkilendiler. Böylece Metro'nun Ankara Etlük'teki projesini almayı başardım. Bu proje hem AVM'leri tanımamız açısından, hem de yabancılarla iş yapma açısından önemli bir atlama taşı idi. Türkiye'de Bayındırlık Bakanlığı'nın şartnamelerine göre iş yapmak başka bir ustalıktı. Yabancılarla proje yapmak ise ayrıydı. Bu işin bitirme süresi ise 3,5 ay idi. 16 bin metrekarelik bir proje idi. Bu sürede projeyi teslim ettik.

### Metro hayatınızı değiştirmiş...

Evet. Kendimize olan güvenimizin artmasını sağladı. Sonrasında ihale bile edilmeden Metro İstanbul Koz-yatağı, Adana, Bursa, İzmir projelerini üstlendik. Bu projeleri yaparken o tarz AVM'lerde kullanılacak soğutma, ısıtma, cephe kaplamaları, zemin kaplamaları, çatı izolasyonlarını doğru normlarda yapmayı öğrendik. Metro zincirinin tesisleri yapılırken, dolayısıyla o standartlar birçok deneme yanılmaya yoluyla bulunmuştu. Böylece nitelikli yapı yapan firmalar arasına girmeyi başardık. O dönemde Metro'nun perakende sektöründe yapmış olduğu faaliyetleri de yakından tanıma fırsatı bulduk. Mal getiren herkes ile birebir temas halinde idik.

### Metro sizin için referans oldu. Bu tarz ihalelere girip devam etmek yerine siz kendi markanızı yaratmayı tercih ettiniz. Bu süreç nasıl gelişti?

Metro'nun gross marketlerini yapmam ile Agora Projesi'ne geçiş arasında 5 yıllık bir süreç var. 1994 yılında en son Metro'yu tamamladık. Eş zamanlı o dönemde Rusya'da inşaat alanında faaliyet göstermeye başladık. Tansu Çiller Dönemi'nde Türkiye'de Türk Lirası ile iş yapan firmalar sıkıntılı günler yaşadı. Firma olarak en az etkilenenlerden biriydik ama buna rağmen Türk Lirası'ndaki değer düşüşünden etkilendik. Rusya pazarına açıldık. Ama orada tanıdığımız hiç kimse yoktu. Burada yeni bir atlama taşı yaşandı. Bu arada da eşime, "İstanbul'a taşınalım. İzmir'de az iş



imkânım var. İstanbul'a gidince artık daha az seyahat edeceğim" diye söz vermişim. Evi 1994 senesinde İstanbul'a taşıdım. Ama düşündüklerimiz olmadı. Bu sefer İstanbul-Rusya hattında gidip gelmeye başladım. Orada sadece Enka ve Tekfen vardı. Moskova'da bir otele yerleştim. İş alana kadar dönme-yeceğim dedim. 2 ay içerisinde de kontrat yaptım. İlk yaptığım kontrat bir banka inşaatı idi. 10 bin metreka-relik alana sahipti. İlk defa giydirme cepheli, klimalı bir tesis idi. Rusya'nın Tataristan Özerk Bölgesi'nde idi. O projeyi bir yıl içinde tamamladık. O bize çok önemli bir güven kazandırdı. Tataristan aslında 4-5 milyon nüfuslu bir yer. O dönemde oranın Cumhurbaşkanı bize devletin gayri resmi müteahhidi olarak iş vermeye başladı. Simcity oyununu bilirsiniz. Metrosunu, camisini, hipodromunu, operasını, stadyumunu yaparsınız. İşte bu oyun gibi Kazan şehrinin önde gelen bütün binalarının yüzde 90'ını yaptım. Kazan şehri tanıtım kataloğu bastırılmış. Katalogdaki tanıtılan binaların yüzde 80 binasını ben yapmışım. Hala devam ediyor. Büyük çaplı 15, daha küçük çaplı 50 projeye imza attık.

Bu projelerin mali portresini çıkar-mak istediğinizde nasıl bir rakamla karşılaşıyoruz? 2000-2006 yılında bu çalışmaların en hızlı dönemi idi. Tesislerin yüzde 70'ini bu tarihler arasında yaptık. 2005 yılında işler biraz yavaşladı. Önemli dediğim projelerin her biri yaklaşık 50-150 milyon dolarlık pro-jelerdi. Küçük ölçekli 50 projenin her biri 15-20 milyon dolar değerinde idi. O dönem içinde bu projeler tamam-landı. Opera binası benim halen keyif alarak yaptığım ve hala içine girdiğimde büyük keyif aldığım bir proje durumunda. Dünyada opera binası yapan müteahhit sayısı son derece azdır. Sadece binası değil, kullanılan heykelleri bile yaptık. Azeri Türk heykeltıraşlar ile çalıştık. Alt ve üst sahne dekor otomatik sistemleri ve 50 tane sahneyi yapabilecek de-

kor enstrümanları ve onların elekt-ronik düzenlemelerini yaptık. Alman, Fransız taşeronlar ile çalıştık. Onlarla Rusya'da iş yaptırmak çok da kolay olmadı. Sonuçta bunu da başarı ile bitirdik. Putin bize özel başarı Teşekkür Plaketi ve bir Sertifika verdi. Bu da bizim için 2. önemli bir taşıtı. Moskova'da, Tiver'de, Rusya'da Ufa şehrinde işler yaptık. Alışveriş Merkezi Projesi yaptık. Ama sonra orada kriz patladı orada işler çok ağır geliyor. 2011 yılında düzeleceğini umuyoruz.

2018 Dünya Kupası'nın Rusya'da yapılacak olması Türk müteahhitler için de önemli olanaktır. Bu bir çok spor tesislerinin orada yapılmasına neden olacak.

#### **Bu spor tesislerinin yapımı sürecinde bir iddianız olacak mı?**

Evet. Rusya'nın en büyük hipodromunu yaptık. Atların koşu alanı dışında her yeri kapalı bir hipodromdu. Kazan Basket Takımı'nın 8 bin kişilik kapalı spor salonunu yaptık. Bunlar bizim için önemli referanslardır.

#### **Türkiye'nin farklı şehirlerinde değil de İzmir'de AVM yatırımı yapmaya karar verme nedeniniz ne idi?**

İzmir'e gönülden bağlandık. Çocuklarımız burada büyüdü. İş hayatına burada atıldık. Aslında çok özel bir nedeni yoktu. Çevremizdeki birçok insan İzmir'e yatırım yapmaya çekiniyordu. Ancak İzmir'in ve İzmir'inin en önemli özelliği seçici olması, bilgili olmasıdır. Bu nedenle buradaki yatırımın nitelikli ve rekabetçi olması gerekiyordu. Agora yatırımına başlarken amacımız da buydu. İzmir'in iyi olana talep göstereceğini de biliyorduk.

#### **İzmir'in AVM konusunda aç bir Pazar olması avantajlı değil miydi?**

Biz bu projeye 1998 yılında başladık. Hatta 2000 yılında açmak istiyorduk ama o dönemde ekonomik kriz patladı. O dönemde sadece KİPA böyle bir projeye ön ayak olmuştu.

Ankara'da sadece Karum İş Merkezi, İstanbul'da Galeria ve Akmerkez açılmıştı. Metro Grossmarketler ise toptan satış noktaları idi. Aslında İstanbul'da, Ankara'da aç'tı. Dolayısıyla aynı yatırımı bu şehirlerde de yapabiliirdik. Ama İzmir'i tanı-mamız buna neden oldu ve pratik geldi. Bu işe İzmir'de karlı olduğu için kalkışmadık. Agora'daki 180 tane mağaza, 180 tane işletme demektir. Kriz ortamında bunların yatırımcı olarak yer alması çok zordu. 1,5 yıl gecikmeli açtık. İstanbul'daki perakende şirketlerine burada yer açmaları için ciddi tavizler verdik. Çünkü çoğu İzmir'de demoralize olmuşlardı. Hepsisiyle birebir görüş-melerim oldu.

#### **Proje sonrasında büyüme süreci yaşadığı diye hatırlıyorum. Yola çı-karken daha küçük değil miydi?**

Evet, haklısınız. Burada şu anda 4 parsel var. Balçova Belediyesi İmar Yönetmeliği'ne göre buradaki her parsel 10 bin metrekare her birinde de bir emsal var. Biz şu anda 40 bin metrekare olan alanın ilk etapta 10 bin metrekaresinde yapmak istedik. Projelerimizi alıp, İstanbul'a gittim ve firmalarla görüşmeye başladım. Ancak görüşmeler sonrasında bizim projenin hiçbir şey ifade etmediğini anladım. "İçinde ana grup yani Tansaş, KİPA gibi gruplar var mı" diye soruluyordu. O gruplara yer versek sadece 5 bin metrekaresi bu şekilde gidiyordu. Kimse ilgi duymadı. Yan parseldeki mal sahipleri ile görüşme-yeye başladık. Onlara AVM'yi anlattık. Hepsi 10 toplantıdan sonra bana güvendiler.

#### **Yani burada işi bilmekte yeterli değildi. Türkiye şartlarında yatırımcıyı ikna etmekte önemliydi...**

Çoğu bana inandı. Bir parselde 10 ortaklı yapı vardı. Yurtdışı görmüş insanlardı. Onlara hayalimi anlattım. Bu iki parselin sahiplerini de birbir-leriyle ikna etme yoluna gittim. Bu Türkiye'de bir ilk'ti. Kat karşılığı yani herkesin her yerde hissesi olduğu



İzmir'e gönülden bağlandık. Çocuklarımız burada büyüdü. İş hayatına burada atıldık. Aslında çok özel bir nedeni yoktu. Çevremizdeki birçok insan İzmir'e yatırım yapmaya çekiniyordu. Ancak İzmir'in ve İzmir'linin en önemli özelliği seçici olması, bilgili olmasıdır.



bir yapıyı oluşturduk. 2007 senesine kadar da bu haliyle devam etti. Ama ihtiyaçlar bitmiyor. Bizim o zaman zorla getirmeye çalıştığımız perakende sektöründeki firmalar 'Bize de yer yok mu' demeye başladı. O dönemde biraz hırslıydık. Bizim AVM'nin yanında da Koçtaş vardı. Ama onunda arsa sahipleri başka kişilerdi. Onun yanında başka bir parsel var satılıyordu. Ben o satılan araziye aldım. Ondan sonra da Koçtaş'a gittim. Genel müdürü Alp Bey'e konuyu açtım, "Benim sizin arazinize ihtiyacım var. Ben size yeni bir arazi bulacağım ve orada size binanızı yapacağım" dedim. Prensipite anlaştık. Hemen iki yan parselimizde Koçtaş'a nitelikli bir bina yapmasına destek verdik. Böylece Agora'yı 4 parselde yerleştirmiş olduk. Sonuçta Agora ite ite büyümüş oldu. Otopark ile birlikte 90.000 m<sup>2</sup>'ye ulaştı. Sonrasında bizim hemen yanımızda şimdi Media Market'in olduğu arsanın ihalesine girdik. Ancak kazanamadık. Oraya elektronik mağaza açma hedefindeydim. Açılan da bir elektronik mağazası oldu. O da bize başka bir değer kazandırdı. Farklı sektörlerdeki AVM'ler birbirlerine olumlu etki yaptılar. Balçova Bölgesi'nde birbirini tamamlayan projeler oldu.

#### **Agora isminin yaratıcısı kim?**

1994 senesinde Rusya'ya gittim. Orada da alışveriş merkezi yatırımı yoktu. Banka projesini yürütürken, bu bankanın başında Viladimir isimli bir bankacı vardı. Komünist dönemde yetişmiş ama ileri görüşlü bir işadamı idi. 'Kazan şehrinde beraber alışveriş merkezi yatırımı yapalım' dedi. Yer

bulmaları halinde yapabileceğimizi söyledim. Yer buldular. Ortaklık için iki tane şirket kurulması gerekiyordu. Biri inşaatı yapacak, ikincisi işletecek olan şirketti. Viladimir, 'Siz işletecek şirketin ismini bulun, bizde inşaat şirketinin ismini' dedi. İnşaat şirketinin ismini Feride koydu.

#### **Neden Feride?**

Çünkü Çalıkuşu'nu okumuş ve Feride karakterinden çok etkilenmiş. O ismi koydu ve çok hoşuma gitti. Ben de şehrimizi anımsatacak bir isim düşündüm. Agora, İzmir'in özelliğini taşıyordu, çarşı, pazar anlamına geliyordu, Latince kökenli idi ve Rus alfabesinde hoş bir sunuş oluyordu. Aslında bizim Agora markasıyla yaptığımız ilk projemiz Kazan şehrindeki alışveriş merkezidir. Biz ortaklığımızı devrettik ama aynı isimle devam ediyor. İzmir'de bu projeye başladığımda aynı ismi kullandım. Son olarak Teos Antik Şehri'nin kazılarını sponsor olduk. Oradaki Agora'nın ortaya çıkmasına da destek olacağız. Bu markayı Türkiye'nin farklı noktalarında görmek mümkün olacak mı? Evet, göreceksiniz. İskenderun'da bir projemiz var. Suriye sınırını açıldı. Liman o bölge için çok önemli. Anne tarafından oraya gönül bağımız var. 120 bin metrekarelik bir alanda İskenderun Agora AVM yapıyoruz. Şehir merkezinde olacak. İskenderun çok hızlı geliyor. Bizde orası için iddialı bir proje hazırlıyoruz. İskenderun'da levanten kültürü var. Benim büyüdüğüm yıllarda Ankara'da bir tek Kavaklıdere'de tenis kulübü vardı. O zaman İskenderun'da özel tenis kortları vardı. Ama terör nedeniyle sıkıntılı günler yaşadı. Ancak ön-



müzdeki yıllarda gelişimi hızlı olacak. İstanbul ve Ankara gibi yerlerde AVM yapmak için çok geç.

### **Bu şehirlerde pazar doydu mu?**

İstanbul'da sürekli nüfus artıyor, ne zaman doyar bilmiyorum. Ama Ankara pazarının doyduğu doğru. İzmir'de yeni bir proje yapabiliriz. Uygun bir yer bulursak neden olmasın? Türkiye'ye AVM yatırımı yapmak için gelen yabancı yatırımcılar var. Bunların arkasında önemli fonlar var. Biz kendi imkanlarımızı zorlayarak yatırım yapıyoruz. Onlar bizim gibi düşünmüyorlar. Biz evimizi yönetir gibi düşünüyoruz. Biz her şeyi ile ilgileniyoruz, onlar ise profesyonel bir yöneticiye bırakıyorlar. Buradaki kiraclarımızı iş ortağı olarak görüyoruz. Herkes bu sorumluluğu üslenmeli.

### **Kriz döneminde birçok AVM kira bedellerinde indirim uyguladı. Siz ortaklarımız dediğiniz bu perakende mağazalar için nasıl bir politika benimsediniz?**

Biz 2001 krizinde zaten çok önemli bir kira avantajı vererek yola çıkmıştık. İndirim yapmamıza gerek kalmadı. 2008 krizinde ise kur sabitlemesi yaptık. Dolayısıyla çok önemli bir indirim yapmak gibi çalışma içine girmedik. Agora krizden etkilenmedi.

### **Son yıllarda 'Outlet AVM', 'butik AVM' gibi kavramlarla karşılaşıyoruz. Önümüzdeki yıllarda AVM'lerdeki eğilim ne yönde gelişecek?**

Bundan sonraki AVM'ler birbirine çok benzeyecek. Türkiye'nin her yerindeki kapalı, iyi klimatize edilen, güvenliği sağlanan AVM'ler var. Ancak dış mekana açılan AVM'ler yok. Bunun Türkiye'deki sigara yasağı ile birlikte değişmeye başladığını görüyoruz. Türkiye'de ciddi bir kesim sigara içiyor. İnsanları çok uzun süre AVM'lerin içinde tutamıyorsunuz. Bugünden sonra mevcut projelerin üstünün, sağının soluğunun açılması mümkün değil. Mevcut şartlarla idare etmek zorundalar. Agora'da biraz da imarın verdiği rastlantılardan dolayı, parsellerimiz arasında yeşil alanlar yarattık. Bundan sonraki projelerde mutlaka kapalı alanlar olacak ama açık alanların oranlarında ciddi artış olacak. Gerek alışveriş mağazaları gerekse kafeler açık alanlarda da yer alacak. Yeni projelerde de açık alanı fazla olan projeler ön plana çıkacaktır.

### **İZMİRDEKİ YATIRIMCI CESUR OLMALI**

İzmir-Bayraklı Liman arkası bölgesi gökdelen bölgesi olarak kabul edildi.

Bu da inşaat sektörünün hareketlenmesi ve iddialı projelerin ön plana çıkabileceği bir yer anlamına geliyor. Siz bu süreç için ne düşünüyorsunuz?

İzmir'de uzun zamandır arsa arz edilmiyor. Bayraklı'nın imara açılmasıyla büyük parsellerdeki yatırımlar İzmir'e hareket getirecek. Bu projelerin bazılarını görme fırsatım oldu. Belki konsept projeler ama güzel projeler. İş merkezi, alışveriş merkezi projelerinin bulunduğu bir bölge olacak. İzmir buna aç. Yeni bir yapının girmemesinin sıkıntısını yaşıyor. Burada biz de yer almak istiyoruz. Görüşmelerimiz sürüyor. Şehre güvenimiz tam. İnancımız da yüksek. Agora'yı yaparken, buradaki diğer AVM sahipleri arkadaşlarıma şunu söylemiştim. "Biz hapisten kaçan Daltonlar gibi ayrı ayrı kendi kaçış tünellerimizi kazmayalım. Farklı projeler yapalım, birbirimizi tamamlayalım". Yatırımlar aşamasında bu mümkün olmadı. Ancak zamanla doğal seleksiyonla bakınca birbirini tamamlayan farklı projeler çıktı.

Aynı şey imara açılacak yeni bölgeler için de geçerli. Ancak ülkemizde imar planları sadece gabari açısından bazı kısıtlamalar getiriyor. Dolayısıyla aynı bölgelerde birbiriyle rekabet eden aynı cins benzer projeler ortaya çıkıyor. Umarım, Bayraklı'da farklı uygulamalar oluşur. İzmir'de her yerde olduğu gibi yatırım için sadece hayal gücü yetmiyor. Cesaret de gerekli. Her yatırımın da kar getireceği beklentisi içinde değiliz. Bu bizim girişimciliğimizi artırıyor.

Mimari özellikleriyle de Agora doğru bir konsepttir. Türkiye'nin her yerinde enerji fiyatları çok yüksek. Ne kadar klimatize alan fazla olursa, mağaza sahiplerine çok büyük elektrik faturaları geliyor. Bu kiralara zorlaştırıyor. Tamamen açık projelerde ise, yaz aylarında özellikle sıcak olan şehirlerde gündüz saatlerinde insanlar için cezbedici bir ortam yaratamıyorsunuz. Burada açık-kapalı oranını çok iyi kullanmak gerekiyor.

### **Bir de perakende bileşeni var. O açıdan baktığımızda nasıl bir süreç yaşanacak?**

Uzmanlık mağazalarının olduğu AVM'ler Türkiye'de nedense çok fazla tutulmadı. Sadece elektronik satıldığı ya da sadece çocuk kıyafetinin satıldığı mağazalar ya da AVM'ler cezbetmiyor.





AVM aslında bir şehrin içindeki bütün dokuları barındırmak zorunda.

Sinema, eğlence yeri, tekstil mağazaları, aktivitenin olduğu yerler olmak zorunda.

Dolayısıyla bu tarz projeler büyüyor. Artık 100 bin metrekareden başlayan projeler konuşuluyor. İzmir'de bir proje yapmaya kalksam en az 100 bin metrekare alana sahip bir proje ile yola çıkarım. Bugün Agora'nın olduğu yere baktığımızda biz birbirimize rakip değiliz. Birbirimizin tamamlayıcısı durumundayız. Yatırım rakamları çok büyük. Marketler ve büyük mağazalar göreceli olarak düşük kira bedelleri ödüyor. AVM'lerde yer almaları halinde de ortalama kira bedellerini aşağıya çekiyor. Bu durumlar yatırımcıları düşündürüyor. Yatırımların kendisini amorti etme süreci uzuyor. Türkiye çok hızlı büyüyor. Orta ölçekli AVM'ler Türkiye'nin farklı şehirlerinde kurulabilir. İnsanlar otopark sorunu olmadan AVM'ye gitmek istiyor. Türk insanının artık AVM'yi bir sosyal etkinlik olarak görme alışkanlığı var.

#### **O zaman Türkiye'de Pazar günleri AVM'ler kapatılamaz...**

Bunun bir örneğini sizinle paylaşmak isterim. İki yıl önce Yunanistan'ın Larissa kentinde bir yatırımcı AVM yatırımı yapmış. O dönemde Yunanistan'da krize girmenin ilk işaretleri var. Bize bu yatırımlarını devretmek istediler. Bir hafta sonu Pazar günü Selanik'ten 1,5 saat uzaklıktaki Larissa'ya gittim. Pazar günü gördüğüm tabloda bundan daha olumsuz

olamazdı. Ölü bir kent. İnsanların gideceği yer yok. Sadece kafeler açık. Diğer bütün dükkanlar kapalı. Terk edilmiş kovboy kasabası gibiydi. 'Pazar günü kapatılsın' diyenlerin gidip burayı görmelerini isterim. Ailenin bir araya geldiği gün Pazar günüdür. Alacaklarınızı birbirinize göstereceksiniz. Bunu hafta içi yapmak daha zor... Yasaklarla insanları kısıtlarsınız. Bir AVM'yi sinema ile yaşıtamazsınız. Bizim ülkemizde küçük mağaza işletmeciliği çok başarılı buna karşın birden çok markayı barındıran departman store bulmak çok zor. Türkiye bunun için küçük işletmeler için çekici bir pazar. Avrupa pazarında AVM alışkanlığı ABD'ye göre çok az. Rusya'da ise AVM yatırımları çok fazla.

#### **AVM'ler sayı olarak artmalı mı?**

Türkiye'de AVM'lerin belli bir sayıda yukarı çıkmayacağına bir göstergesi, bizde sokak arası dükkanlar var. Mahallenin butiği, şarküteri ya da kasabı var. Sadece mahalle sakinlerine hizmet veriyor. AVM'ler belli bir orana kadar artar. Önümüzdeki 10 yıl içinde Türkiye'de 500 bin nüfusa 1-2 tane AVM'lerin olabileceğine inanıyorum.

#### **Kriz döneminde AVM'lerin cirolarının yüzde 20 arttırdığı belirtiliyor. AVM'ler neden krizden etkilenmediler?**

AVM'ler de önemli bir kriz olmadı. Ayakta kalmayı başardı. Tüketici AVM'ye gitme alışkanlığından vazgeçmedi. Türkiye'de GSMH artıyor.

AVM'lerde buna paralel artıyor. Krizde cirolar arttı demek doğru değil.

#### **Siz grup olarak ayrıca nitelikli kömür ithalatçısı durumundasınız. Bu konudaki çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

1983 yılında Türkiye'de özellikle demir-çelik sektöründe kullanılan nitelikli sanayi ve kömür ithalatı ile sektöre girdik.

#### **Üretim var mı?**

Hayır üretmiyoruz. Güney Afrika, Rusya, Çin, Venezüella ve ABD'den birbirinden farklı kalitede ithalat yapıyoruz. Sanayi ve ısınma amaçlı getiriyoruz. İstanbul-Gebze, Bursa-Gemlik, İzmir-Aliağa, İskenderun-Toros limanlarında stok alanlarımız var. Buralarda ayrıştırma yaptıktan sonra Türkiye'nin değişik bölgelerindeki çimento, kireç, demir çelik fabrikalarına sevk ediyoruz. Ayrıca ısınma amaçlı ithal ettiğimiz kömürleri de yine bu bölgelerde bayiler aracılığıyla apartmanlara ve vatandaşlara satıyoruz. Şirketin bu konudaki faaliyetleri önemli gelişme gösteriyor. ●



Bazı formlar,  
yaşamın çizgilerini  
belirler...

■ Yer döşemeleri ● Prekast elemanlar ▲ Park ve bahçe elemanları



**GRETON®**



**GRANİT VE PREKAST MALZEMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.**  
İzmir - Ankara Asfaltı, No. 40 (25. km) Atatürk Mah. Ulucak 35170 Kemalpaşa - İZMİR / TÜRKİYE  
Tel. 0 232 877 02 59 (pbx) • Faks. 0 232 877 02 63 • [www.greton.com.tr](http://www.greton.com.tr) • [satpaz@greton.com.tr](mailto:satpaz@greton.com.tr)

“İzmir,  
Ankara'dan  
uzak yaşıyor”



## Mobilya tozu yutan Bedri-Yağız Serter'in ortak hayalleri yurtdışına açılmak...

Hepimiz çocukların daha tezcanlı olmasına alışığız. Ancak bu baba-oğul profilinde durum tam tersi... İş ve hayat tecrübesine karşılık halen tezcanlı yapısını koruyan Bedri Serter, buna karşılık daha sakin yapıyla denge oluşturmayı başaran Yağız Serter... Baba-oğul bu yapılarıyla birbirlerini tamamlıyorlar.

Serter Ailesi'nin erkekleri üç kuşaktır mobilya tozunu yutuyor. 10 yaşındayken sattığı 4 tabure ile işe başlayan Bedri Serter'in bu öyküyü anlatırken hala gözlerinin içi gülüyor. Üçüncü kuşağın temsilcisi Yağız Serter ise büro mobilyalarında yaratıcıları markayı dünyaya açmak için çalışıyor.

20 metrekare alanda başlayan iş serüvenini bin 200 metrekare showroom ve 3 bin metrekare üretim alanı ile devam ettiren Serter Ailesi'nde bugünlerde baba-oğul'un en büyük hayali yurtdışına kendi markalarıyla açılmak ve üretim kapasitelerini yükseltmek. Bunun için yatırım süreci yaşayacaklarını belirten baba-oğul, ilk hedef olarak ise Mısır pazarını belirlemişler.

Öte yandan İzmir'in siyasi-sosyal hayatında önemli bir yere sahip olan ve 2011 yılı seçimlerinde milletvekilliği aday adaylığını EĞİAD Yarın okullarıyla paylaşan Bedri Serter'in bu süreçteki en büyük destekçisi ailesi ve iş hayatında oğlu Yağız Serter...

Bedri Serter, İzmir'in gelişebilmesi için öncelikle hedef belirlenmesi gerektiği belirterek, "İzmir, Ankara'dan uzak yaşıyor" diyor.

Babasının iş hayatında disiplini, personeline verdiği değeri ve çalışkanlığını örnek aldığı anlatan Yağız Serter, "İş ve özel hayatını birbirin-

den ayırmasını bilen birisi. Babam çok tezcanlı. Bu belli noktalarda artı, belli noktalarda eksi olabiliyor. Ben ona göre daha sakinim. Birbirimizi dengeliyoruz. Yaş tahtaya asla basmaz. Şirket çalışanlarımıza karşı son derece prensiplidir. Onların çıkarlarını ciddi korur. Onların rahatı, gerektiğinde kendi ailesinin rahatından daha önemlidir. Bu yönünü seviyorum. O nedenle de şirket çalışanlarının kuruma sadakatleri son derece yüksek. Özellikle şirket çalışanlarına yönelik özelliğini kendime örnek alıyorum. Biz 40 kişilik bir aileyiz" diyor.

'EĞİAD Ailesi içinde büyüdüm' de diyen Yağız Serter, önümüzdeki dönemde şehrin spor hayatının gelişmesi içinde projelerde yer almayı planlıyor.

Bedri-Yağız Serter ile baba-oğul ilişkileri, sektördeki gelişim süreçleri, hedefleri, İzmir'in siyasi ve sosyal hayatındaki yeri ile yapılması gerekenleri konuştuk.

### Sizi tanıyabilir miyiz?

**BEDRİ SERTER (BS):** 1960 yılında İzmir-Eşrefpaşa'da doğdum. Tinaztepe İlköğretim Okulu'nda, daha sonra Dokuz Eylül Ortaokulu, İzmir Ticaret Lisesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde eğitimimi aldım. Bu eğitim dönemi içinde ailemizin dedelerden ticaret ile uğraşmasından dolayısıyla hep ticaret ile iç içeydim. Aslen Akseki'liyiz.

### O dönemde de mobilya sektörüne yönelik mi çalışılıyordu?

**BS:** Babam 1964 yılında mobilya işi-



**serter**  
EV • BÜRO

ne başlamış. Ondan önce manifatura ve öncesinde de pazarcılık ile uğraşıyorlarmış. Babam meslek olarak mobilyayı seçiyor. 1970 yılında babamın Yeni Kavaflar'daki dükkânına gitmeye başladım. 10 yaşında mobilya tozunu yuttum. Küçük yaşlarda başlamanın büyük faydasını gördüm. 14 yaşında mal satma yetkisini almıştım. O dönemde tabure, askı, sandalye ve portatif masa gibi ürünler satıyorduk. Babam başarılı bir satış elemanı olduğunu söylüyordu.

### İlk sattığınız ürün ne idi?

**BS:** 4 adet mutfak taburesi sattım. Tabureleri alıp Konak Meydanı'na taşıdım. O dönemde Çeşme otobüsleri Konak'tan kalkardı. Müşteriden bir de bahşiş almıştım. Ortaokulu bitirince askeri okula gitmek istedim. Fakat babam ticari



Babam, iş ve özel hayatını birbirinden ayırmasını bilen birisi. Muhabbeti son derece keyiflidir. Arkadaş gibiydik. Sohbetlerinden hakikaten ayırmadı. Siyasetten, spora kadar her konuyu konuşabildik. Evine düşkün birisidir. Evcimendir. O nedenle sık vakit geçirebildik. İş hayatında disiplinlidir. Yeri geldiğinde tatlı serttir. Çok çalışkandır. Babam çok tezcanlı. Bu belli noktalarda artı, belli noktalarda eksi olabiliyor. Ben ona göre daha sakınım. Birbirimizi dengeliyoruz. Çok güzel tavla oynarız...

hayatta iyi olacağını görmüş, "Seni Ticaret Lisesi'ne yazdıralım. Hem dükkâna gelip-gidersin, hem de okursun" dedi. Hakikaten okulda okurken, babaların çocuklarını çok iyi gözlemlediklerini ve doğru kararlar verdiklerini gördüm. Okulun yakınında bir de 20 metrekarelik bir dükkânımız bulunuyordu. Okurken, dükkâna da gidip geliyordum. Kendimi geliştirmeye başladım. Müşteri ilişkilerini güçlendirdim. Bu dükkânda babamla birlikte çalıştım. 1977 yılında liseyi bitirdim. 1978 yılında Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni kazandım. 1978 yılına kadar tabure, sandalye ve dolap gibi ürünleri satarken, İzmir piyasasında büro mobilyaları konusunda boşluk olduğunu gördüm. Babamla bu durumu paylaştım ve destek gördüm.

#### O zaman babanıza ciddi bir güven aşlamışsınız...

**BS:** Kesinlikle... 16 yaşında dükkânın kasa anahtarını bana teslim etti. Büro mobilyaları sektörüne girdiğimizde ciddi duayenlerimiz vardı. Rahmetli Möblesan'ın sahibi Ümit Ağabey. Bana büyük ışık vermiştir. Çok düzgün biriydi. Detay şirketini takip ederdik. O zamanlarda "İnşallah bir gün gelir bu isimler gibi olabiliriz" diye dua ederdim. Bu hedefle 1980 yılında üniversite devam ederken, Yeni Kavaf'ın işyerimizin arkasındaki kirasını çıkarttık ve 120 metrekarelik alanda çalışmalarımızı sürdürmeye başladık.

Adımız büro mobilyalarında Serter Ticaret olarak duyulmaya başladı. 1982 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi kuruldu. İşletme fakültesi direk Dokuz Eylül Üniversitesi'ne bağlandığı için, Dokuz Eylül Üniversitesi mezunu oldum.

Sonrasında hemen eşim Huriye ile nişanlandım. Nişanladıktan 5 ay sonrada askerlik görevimi yedek subay olarak yaptım. Mardin Seyyar Jandarma Alay Komutanlığı'na bağlı karakol komutanlığı yaptım. 12 ay

boyunca 7 gün 24 saat çalıştım. İzinsiz görev yaptım. Hayatımda sabırlı olmayı da orada öğrendim. O dönemde sadece aileme iyi olduğumu iletebildiğim telefon konuşmaları yapabildik. İyi olduğumuzu askerler üzerinden öğrenirdik.

#### Asker olmak istiyordunuz. Gidip geldikten sonra fikriniz değişti mi?

**BS:** İyi ki olmamışım demiştim.

#### Yani babanız sizin için doğru karar vermiş...

**BS:** Kesinlikle. Ticaretle uğraşan aile çocukları için farklı bir alan olduğunu gördüm. Askerden geldikten sonra çok hızlı şekilde iş hayatına geri döndüm. Bu arada kardeşim Eftal Serter'de büyüdü ve iş hayatına girdi. Gıda Mühendisliğinde okurken, babama da o da destek verdi. 1984 yılında evlendim. 11 ay sonrada 27 Temmuz 1985 tarihinde Yağız'ı kucağıma aldık. Yağız bize uğur getirdi. Kısmetiyle, bereketiyle geldi. 1987 yılında Karabağlar'da büro mobilyaları konusunda ilk mağaza açan biz olduk. 1990 yılına kadar aile şirketi olarak devam ettik. 1990 yılında aile şirketini fes ettik. Ben tek başıma devam ettim. Bu 5 yıl bize iş piyasasında ciddi bir referans dosyasını beraberinde getirdi. Duayen ağabeylerimizin firmalarına ulaşamazsak da onlara yakın bir noktaya geldik.

#### Üretim süreci ne zaman başladı?

**BS:** 1990 yılına kadar alıp-sattık veya yaptırıldık. 1991 sonunda ise ilk atölyemi Karabağlar-Aktepe semtinde kurdum. Üç personel ile başladık. 200 metrekarede başladık. O tarihlerde iş mobilyaları gelişmeye başladı. Serter Büro Mobilyaları'da markalaşma sürecini hızlandırdı. Bu yıllar devamlı kendimizi yenilediğimiz ve büyüdüğümüz dönemdi. Karabağlar'daki mağazamızı da büyüttük. 1000 metrekare oldu.





1996 yılında Gaziemir’de kendi binamızı yaptık. 2 bin 400 metrekarelik bir show-room açtık ve orada ev mobilyaları işine girdik. İmalatımızı Sarnıç’ta bin 500 metrekarelik bir yere taşıdık. Orada üretim kapasitemizi büyüttük. Böylece 2000’li yıllara geldik. 2001 yılında piyasada kriz nedeniyle yaşanan duraklamadan bizde nasibimizi aldık. Çünkü iş mobilyaları yaptığımız için yatırımlar ile ilintili bir konu. 1994 yılı itibariyle de eşim Huriye Serter firmamızda görev almaya başladı ve büyük katkıları oldu. Ev mobilyası sektörüne girmemize vesile oldu. Çok iyi bir Ar-Ge’ci. 2000’li yıllara geldiğimizde tüm show-roomlarımızın merkezini Gaziemir’de topladık. Tek çatı altında toplanmayı tercih ettik. Sıradan ürünler yapmıyoruz. Butik ve proje bazlı ürünler yapıyoruz. Show-room ve fabrikayı birleştirelim istiyorduk. 2005 yılında şu anda içinde bulunduğumuz havaalanının karşısındaki fabrikamıza taşındık. Bu kapsamda bin 200 metrekare show-room, 3 bin metrekare üretim alanı olarak faaliyetimizi sürdürüyoruz. 2008 yılında Yağız, üniversiteyi bitirdi. Bitirdikten sonra aile şirketinde devam etmek istediğini söyledi. Mutlu olduk.

#### **O zaman Yağız üzerinde bu konuda babanız gibi bir etkiniz olmadı...**

**BS:** Yağız’a sadece örnek olmaya çalıştım. Ama daha serbest bıraktık. İşletme bölümünde eğitim kendi isteği idi. Kurulu bir düzen vardı. Onun da arzusu aile şirketinde devam etmekte.

#### **Yağız nasıl bir çocuktu?**

**BS:** Çok mütevaziydi. Bebekliğinden beri ne istediğini bilirdi. Hedefini koyan ve buna ulaşmak içinde mücadele veren bir çocuktu. Hala da öyle. Aile içinde onu sohbetlerimizin dışında tutmamışızdır. Kendisi konuşmayı pek sevmez. İyi bir dinleyicidir. Ancak bu dinlediklerini iyi kaydetmiş.

İleriki yıllarda bunun artılarını gördük. Az ve öz konuşur. Aile ve arkadaş çevresinde örnek gösterilmesi bizi mutlu ediyor.

#### **Oğlunuzun hiç mi sevmediğiniz huyu yok?**

**BS:** Dağınıktır. Şimdi de eşi onu toparlamak zorunda kalıyor. Dostluklarını uzun yıllar sürdürür. Güzel bir evlilik yaptı. Üniversiteden sınıf arkadaşıyla evlendi.

#### **Babanızın dükkânına 10 yaşından itibaren gittiniz. Yağızda sizinle beraber küçük yaştan itibaren işin içine girdi mi?**

**BS:** Geldi. O tozu küçük yaşta yutturduk. Ama samimi söylemek gerekirse babamın bana ihtiyacı olduğu kadar benim Yağız’a ihtiyacım olmadı. Çocukluğunu özgürce yaşamasını istedik. Kendi istediği zaman geldi, atölyeye girdi. Görsel yeteneğini geliştirdi.

#### **Yağız Bey’in yetenekleri sizce ne yönde?**

**BS:** Yağız, proje üretim bazlı çalışmalarda daha başarılı. Satış başarısı zamanla gelişecek. Ama başarılı bir performansı var. Eksiklerini de zaman içerisinde giderecek.

#### **Yağız Bey bize kendinizi anlatır mısınız?**

**YAĞIZ SERTER (YS):** İlk ve orta öğrenimimi Türk Koleji, lise eğitimimi Avni Akyol Lisesi’nde tamamladım. Mutlu bir çocukluk yaşadım. 11 yaşına kadar tek çocuktum. Bunun bütün güzelliklerini yaşadım. Üniversiteyi Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi’nde bitirdim. İstanbul’da 4 yılda okulumu bitirdim. Uzatmamamda eşimin büyük önemi

vardır. Kendisi çok çalışkan birisi idi. Aynı sınıftaydık. Benim kendimi toparlamamda ve okulu 4 yılda bitirmemde önemli bir desteği vardır. Okulu bitirdikten sonra 2007’de askerliğimi kısa dönem olarak yaptım. 2008 yılı yazında nişanlandık ve 2009 yılında evlendik. Şirkete 13 yaşından itibaren daha sık gelip gitmeye başladım. Bunun da faydasını gördüm.

#### **Babanızı bize anlatmanızı istesek...**

**YS:** İş ve özel hayatını birbirinden ayırmasını bilen birisi. Muhabbeti son derece keyiflidir. Arkadaş gibiydik. Sohbetlerinden hakikaten ayırmadı. Siyasetten, spora kadar her konuyu konuşabildik. Evine düşkün birisidir. Evcimendir. O nedenle sık vakit geçirebildik. İş hayatında disiplinlidir. Yeri geldiğinde tatlı serttir. Çok çalışkandır. Babam çok tezcandır. Bu belli noktalarda artı, belli noktalarda eksi olabilir. Ben ona göre daha sakinim. Birbirimizi dengeliyoruz. Çok güzel tavla oynarız.

#### **Kim alıyor maçları?**

**YS:** Ağırlıklı ben alıyorum. Eşimle birlikte onlarla pazar günümü-zü geçirmekten keyif alıyoruz.

#### **Örnek aldığınız yönleri neler?**

**YS:** Yaş tahtaya asla basmaz. Şirket çalışanlarımıza karşı son derece prensiplidir. Onların çıkarlarını ciddi korur. Onların rahatı, gerektiğinde kendi ailesinin rahatından daha önemlidir. Bu yönünü seviyorum. O nedenle de şirket çalışanlarının kuruma sadakatleri son derece yüksektir. 40 kişiyle çalışıyoruz. Ama en önemlisi disiplindir. Özellikle şirket çalışanlarına yönelik özelliğini kendime örnek alıyorum. Biz 40 kişilik bir aileyiz.

Butik ve proje bazlı ürünler yapıyoruz. Show-room ve fabrikayı birleştirelim istiyorduk. 2005 yılında şu anda içinde bulunduğumuz havaalanının karşısındaki fabrikamıza taşındık. Bu kapsamda bin 200 metrekare show-room, 3 bin metrekare üretim alanı olarak faaliyetimizi sürdürüyoruz.



İlk ülkemiz Mısır. Mısır'da 2011 yılında iyi çalışmalar yapacağımıza inanıyoruz. İç pazarda da bazı noktalarda markamız bizim bile önümüze geçiyordu. Marka imajı her şeyin önüne geçmiş durumda. Daha iyi bir makine hattı kurmak istiyoruz. Bunu da 5 yıl içinde yapmak istiyoruz.



#### İş hayatında nasıl bir görev dağılımı yaptınız?

**YS:** Ben yurtdışı projelere odaklandım. Arta kalan zamanlarda ise işin teknik boyutunu daha iyi kavramak için çalışıyorum. Piyasa araştırmaları ve fuar katılımlarını organize ediyorum.

**BS:** Bizim ihracat ayağımız eksik. Onu Yağız tamamlıyor ve bundan sonra da götürecektir. İç pazar ve üretim benim sorumluluğumda. Eşim ise koltuk gruplarını üretimden ve Ar-Ge ayağından sorumlu.

#### Ortak hayalleriniz neler?

**YS:** Ege Bölgesi'nde iyi bir markayız. Bunun Türkiye genelinde ve yurtdışında olması için çaba harcıyoruz.

**BS:** Ortak hayalimiz yurtdışı. Bir ya da iki ülkede ciddi bir pazar payı yakalamak istiyoruz.

#### Hedef ülkeler hangileri?

**BS:** İlk ülkemiz Mısır. Mısır'da 2011 yılında iyi çalışmalar yapacağımıza inanıyoruz. İç pazarda da bazı noktalarda markamız bizim bile önümüze geçiyordu. Marka imajı her şeyin önüne geçmiş durumda. Daha iyi bir makine hattı kurmak istiyoruz. Bunu da 5 yıl içinde yapmak istiyoruz.

#### Üretim çeşidinde değişim olacak mı?

**BS:** Ağırıklı büro mobilyaları olacak. Çünkü Pazar bizi büro mobilyalarında görmeye çok alıştı. Serter Ev diye 1996'da girmemiz hata olmuş. Başka bir markayla girmeliymişiz. Ancak yeni bir marka olmayacak. Büro mobilyalarında yol alacağız. Ev mobilyalarını sadece proje bazlı yapacağız. Bir konuda hedefimiz en iyisi olmak.

#### Bu yatırımı mevcut tesisleriniz de mi yapacaksınız?

**BS:** Hayır. 10 bin metrekare kapalı alanda yeni tesis kuracağız. İzmir veya Manisa çevresinde olacak.

#### Ege'den daha çok komşu ülkelere yönelirken, ihracatta neden Mısır pazarı tercih edildi?

**YS:** Bu pazarı ciddi inceledik. Nüfusu ve alım gücü var. Arz sıkıntısı yaşanıyor. Komşu ülkelerde ise ekonomik sıkıntılar var. İran'da düzgün bir ekonomi yok. Irak savaştan yeni çıktı, aç bir pazar. Olabilir ama güvenlik problemi aşılmalı.

**BS:** Mısır'daki bir dostumuz işin içinde. O da bizim ufukumuzu genişletti. Ortaklık şeklinde yol almak istiyoruz.

#### Tavla oynamaktan zevk almanın dışında birlikte boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?

**BS:** (Gülerek...) Baba olarak 3 defa yeniyorsam, bir kere o yeniyor. Mümkün olduğunca hafta sonlarını birlikte geçirmeye çalışırız. Yağız çok iyi futbol oynar.

Yan bağlar kopunca jübilesini yaptı. Ancak önümüzdeki dönemde onu çok iyi bir yönetici olarak futbol dünyasında görebiliriz. Tavla oynamak haricinde birlikte yurtiçi ve yurtdışında oynanan futbol maçlarını izleriz. Bunun yanı sıra güncel konular üzerine çok keyifli sohbetlerimiz olur.

**YS:** Özellikle futbola olan merakımdan dolayı maçları babamla beraber takip etmekten ve yorumlamaktan keyif alırım. Bunun haricinde kendisinin iş hayatı ve siyaset gündemi üzerine düşüncelerini dinlemek bana her zaman keyif verir.



### İzmir'de nasıl bir hayat ve spor hayatı gözlemliyorsunuz?

**YS:** İzmirspor'da 2008-2009 yıllarında 18 ay boyunca yöneticilik yaptım. 23 yaşında bu konu üzerine çok ciddi tecrübe sahibi oldum. Bu dönemde İzmir Kulüplerinin ortak bir paydada bir araya gelmesi gerektiğini düşünüyorum. Ortak hareket etmeyi bilmiyoruz. Parçalı bir yapımız var. Bunu gidermek lazım... İzmir'e bir Anadolu'dan, bir de İstanbul'dan bakış var. İzmir-Yunanistan gibi siesta yapan bir şehir diyenler oluyor. Havai bir şehir olarak görülüyor. Bu boyutu değiştirmek gerekiyor. Bunu yaparken de kendi değerlerimizi korumak lazım. Ne şehri olduğumuza karar verememişiz. Turizm mi, sanayi mi, spor şehri miyiz? İzmir'de her şey var ama hiç bir şey tam değil. Bunun bir vizyon olarak ortaya konulması lazım.

### Babanız İzmir'de STK'larda ve politik hayatta oldukça etkin bir profil. Bu konuda siz kendinizi nasıl bir yol haritası belirlediniz?

**YS:** Son 8 aydır Karabağlar Çalkıuşu Rotary Kulübü'nde yönetim kurulunda çalışmaya başladım. Ayrıca EBSO Mobilya Komitesi'nde ben görev alıyorum. Siyaset için şu anda bir hedefim yok. Bir aileden bir siyasetçi yeter. Ayrıca EGIAD üyesiyim.

### Neden EGIAD üyesi?

**YS:** Ben 10 yaşından itibaren EGIAD camiasının içinde büyüdüm. Ca-

mianın ne kadar kaliteli olduğunu yaşayarak öğrendim. Hiç soru işareti olmadan çok değer verdiğim bir bü-yüğüm olan Sayın Cemal Elmasoğlu döneminde EGIAD'a üye oldum. EGIAD bünyesinde önümüzdeki süreçte önemli projelerde görev almak isterim. Burası bir okul. Her zaman öğreneceğimiz şeyler var.

**Butik ve proje bazlı ürünler yapıyoruz. Show-room ve fabrikayı birleştirelim istiyorduk. 2005 yılında şu anda içinde bulunduğumuz havaalanının karşısındaki fabrikamıza taşındık. Bu kapsamda bin 200 metrekare show-room, 3 bin metrekare üretim alanı olarak faaliyetimizi sürdürüyoruz.**

### Bedri Bey, siyasi hayata dair nasıl bir hedef belirlediniz?

**BS:** Siyaset bazen fırtına, bazen durağan yapıda devam ediyor. 2002 yılında ciddi siyasette tecrübe edinmeye başladım. Ondan önce STK'larda görev yaptım. Siyasi hayatta girdiğimde "İş adamının siyasi hayatta ne işi var?" tepkileriyle karşılaştım. Bende buna cevap olarak, "İş dünyasından birileri olmadığı takdirde,

sizlerin yerine çok farklı kimliklerde kişiler dolduracaktır" dedim. Siyasette iş adamlarına da ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Bunu söylemeye devam ediyorum. Aileden ve sektörden aldığımız tecrübe ve terbiyeyi de siyasi hayatta götürmeye çalışıyorum. Örnek olmayı ilke edindim. Düzgün siyaset nasıl yapılabileceğini ortaya koymaya çalışıyorum. CHP'de siyaset hayatına devam ediyorum. Bütün partilerdeki dostlarımla övgüyle bahsetmelerinden dolayı da mutluyum. 2011 seçimlerinde eğer özel ve ticari hayatım müsaade ederse, aday adaylığını düşünüyorum. Herkesin desteğini almak istiyoruz. Yerelde bir İzmirli olarak da öncelikle kendi şehirlerine

hizmeti aktarmak gerekiyor. Hükümet farkı gözetmeksizin böyle olmalı. Şehre hizmeti getirmek zorundasınız.

### Ankara'ya giderseniz öncelikli projeniz ne olurdu?

**BS:** İzmir'in öncelikle hedefinin ne olduğunu belirlememiz gerekiyor. Sanayi kimliğini artık son haddinde kullanıyor. İzmir tarihi bir şehir. Sanayi olarak pek de hareket kabiliyetimiz kalmadı. Ağırlıklı olarak sağlık turizmi ve tarih turizm şehri olabiliriz. Bu kent neden uçmasın?

### Peki, İzmir nerede sıkıntı yaşıyor? Bu dediklerinizi neden yapamıyoruz?

**BS:** İzmir, Ankara'dan uzak yaşıyor. Birincisi Ankara'dan uzak yaşama gibi lüksümüz yok. Hizmetin ana merkezi Ankara. Bu sistemde yer almak zorundayız. İkincisi İzmir'in tanıtım eksikliği var. İzmir'i kendi içimizde tanıtıyoruz ama çevreye tanıtılmıyor.

8 bin 500 yıllık bir şehiriz ve bunu lanse etmemiz lazım. İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Kalkınma Ajansı, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası ve diğer STK'ların ortak yol alması lazım. Turizm Bakanı'nı buraya tam desteğe ikna etmemiz lazım. Bunun için bir piramit hazırlamamız gerekiyor.

### Ekleme istedikleriniz...

**BS:** Allaha şükürler olsun iş hayatında kol kola verdiğim böyle bir oğlum var. Herkese nasip olmasını dilerim. Bir de kızımız var. Kızımızın hedefi de iç mimar olmak. Onu da uzun dönemde bekliyoruz.

**YS:** Babamın doğruları ışık tutmaya devam edecek. Bizde daha iyisini yapma yolunda devam edeceğiz. ●

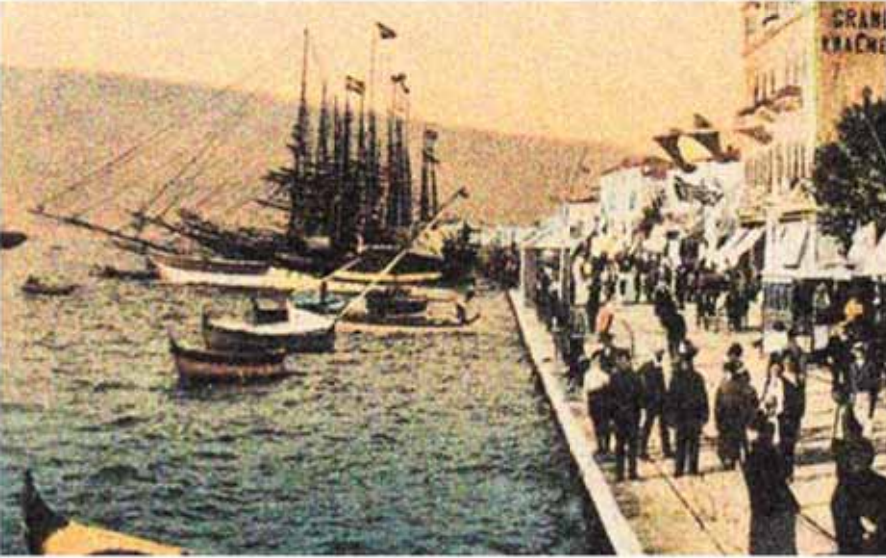


# İzmir'in 125 yıllık en köklü odası

# İZMİR TİCARET ODASI



Atatürk'ün İzmir Ticaret Odası Ziyareti - 1931



## I. Kuruluş Dönemi

Tarih boyunca büyük yıkıntılar geçiren İzmir, her defasında yeniden inşa edilmiş ve eski durumundan daha güçlü şekilde yerini korumuştur. İtalyan denizci şehir devletlerinin, ticari faaliyetler için yerleşmeyi uygun gördükleri yerlerden birisinin İzmir olması bunu kanıtlamaktadır. İzmir'in dış ticaret hacminin genişlemesi, şehrin fiziksel yapısını değişime uğrattığı gibi, nüfus bileşiminde de etkili olmuştur. XIX. Yüzyıl ortalarına kadar İzmir, bazı dönemlerde zarar görmekle beraber, İstanbul ile bir-

likte Osmanlı İmparatorluğu'nun en önemli ithalat ve ihracat limanı olma özelliğini korudu. İzmir, yabancı tüccarların ve araçlarının tercih ettiği bir şehir olarak yükselmesini sürdürdü. 1850'de İzmir'de 20 değişik ülkenin tüccarlarına ait büyük ticarethaneler bulunuyordu ve bu ülkelerden 17'si İzmir'de konsolosluk açmıştı. İzmir'de ticaretin yoğunlaşması, yabancı tüccar sayısının artışı, tüccar grupları arasında boy gösteren bir takım sorunları da beraberinde getirdi. Bunun üzerine İzmir'de bir "Ticaret

Meclisi" oluşturulması gündeme geldi. 1850'de İzmir Ticaret Meclisi'nin kurulması kararlaştırıldı. Ticari yoğunluğun beraberinde getirdiği bir diğer uygulama, 1862'de Ticaret Mahkemesinin kuruluşudur. İç bölgelerdeki tarımsal ürünleri İzmir'e daha kolay akıtmak, İzmir'e dış ülkelerden gelen malları daha geniş tüketici kitlesine ulaştırmak için, teknolojinin ulaştığı son nokta olan demiryollarının inşası 1850'lerde gündeme geldi. Tanzimat döneminde, tarım, sanayi ve ticaretin geliştirilmesi

amacıyla ilk olarak idari ve hukuksal düzenlemelere girişildi. Meclis-i Ziraat ve Sanayi(1838), Islah-ı Sanayi Komisyonu(1865), Meclis-i Ticaret ve Ziraat ülkenin tarım, sanayi ve ticari alanlarda güçlendirilmesi için gerekli olan önerileri üretmek gibi işlevlerle yükümlüydüler. Osmanlı Devleti'nde kurulan ilk yerli ticaret odası, 19 Ocak 1880'de kurulan Dersaadet Ticaret Odası'dır. Ziraat ve Ticaret Nezareti tarafından 2 Ağustos 1882'de gönderilen bir yazıda liva ve kazalarda birer ticaret Odası açılması istenmekteydi. İzmir'de bir Ticaret Odası kurulması yönünde 1884'te çalışmaların başlatıldığı anlaşılıyor. 1884 yılına ait Aydın Vilayeti Salnamesinde; Hacı Hafız Süleyman Efendi, Arnavut İbrahim Efendi, Şaban Efendi, Giritli Hacı Şerif Efendi, Halim Ağazade Halil Efendi, Yemişçi Tahir Efendi, Sultan-yan Efendi, Gabriel Efendi, Hacı Salih Efendi, Yodonara Efendi, Kostaki Efendi, Balyozzade Matyos Efendi, Haim Alazraki Efendi, Hacı Ağa Bey, Memiko Nikolayidi Efendi'den oluşan bir Ticaret Odası'nın mevcut olduğunu göstermektedir. Genel Kurul toplantılarının yapıldığı tarih ve 1923 yılına ait İzmir Vilayeti İstatistiklerinde verilen 1 Ağustos tarihine bakarak, İzmir Ticaret Odası'nın kuruluşunun 1885 Ağustos ayının ilk haftası içinde gerçekleştiğini söyleyebiliriz. İzmir Ticaret Odası, ilk kuruluş yılı içinde, üzüm, incir, afyon gibi İzmir'in temel ihracat ürünleri üzerinde hile yapılmasını engelleme yönünde çalışmalarda bulunmuş ve bu ürünlerin islahı yönünde çalışmalara yönelmişti.

## II. İkinci Meşrutiyet Dönemi

II. Meşrutiyetin su yüzüne çıkardığı önemli bir gelişme de, XIX. yüzyılın sonlarında İzmir'de ticaret ve sanayi alanında etkili bir şekilde rol oynamaya başlayan Türkler ile başta Rumlar olmak üzere diğer etnik gruplar arasında yaşanan rekabettir. 1900'lere geldiğinde Türkler'in dış ülkelerle ilişki kurarak ticari hayatta etkinliklerini arttırmaya başladıkları görülmektedir. Ancak bu etkinliğin son derece yavaş ilerlediği anlaşılıyor. Tüccar olarak ortaya çıkan Türkler'in gerçek durumu da komisyonculuktan öteye gidemiyordu. Milli İktisat ve İzmir 1908'de II. Meşrutiyet ilan edildi. Meşrutiyet döneminde önemli siyasal hedeflerin yanında, ekonomik sistemin liberalleşmesi de yer alıyor.

II. Meşrutiyetin yarattığı özgürlük ortamında Türk ulusçuluğu canlanmış, Türk ulusçuluğunun iktisadi yansıması ise Milli İktisat Politikasının benimsenmesi şeklinde tezahür etmiştir. Bu yansıma İzmir gibi Rum nüfusun yoğun olduğu bölgelerde, öncelikle Türkler ile Rumların karşı karşıya gelmesine yol açmıştı. Balkan savaşları sırasında yapılan bir inceleme İzmir'deki Yunanlılar'ın 45.000'i bulduğunu göstermekteydi.



İzmir ticaretinde gittikçe daha büyük bir paya sahip olmaya başlayan Rumlar, İzmir Ticaret Odası'nda ve İzmir Ticaret Borsası'nda etkindiler. 20. yüzyıla girerken Ticaret Odası üyelerinin çoğunluğunu Rumlar oluşturuyordu.

## Savaş Yılları ve İzmir Ticaret ve Sanayi Odası

Balkan Savaşları Türk milliyetçiliğinin gelişmesinde önemli bir etmen oluşturdu. O güne kadar ekonomiyi yabancıların elinden kurtarıp Osmanlı uyruğunda bulunanları hakim duruma getirmek olarak algılayan milli iktisat Balkan Savaşları ile birlikte Türkleri ekonomik hayata hakim kılma biçimine dönüştü.

## III. Cumhuriyet'in İlk Yılları

İzmir'in Türk Ordusu tarafından ele geçirilmesi sonrasında ortaya çıkan yangın, İzmir'in hayati önem taşıyan bir çok yeriyile birlikte Kordon'da bulunan İzmir Ticaret ve Sanayi Odası binasını, Oda'ya ait tüm belge ve kayıtlarla birlikte kül etti. İzmir Ticaret Odası heyetinin ilk toplantısında alınan kararların altında, Rum ve Ermeni temsilcilerin eksilmesi nedeniyle sadece beş üyenin imzası bulunmaktaydı. İzmir'e bağlı kazalarda kurulu bulunan Ticaret ve Sanayi Odalarının durumu daha da kötüydü. Ödemiş Ticaret ve Sanayi Odası 43, Bergama Ticaret ve Sanayi Odası 22, Çeşme Ticaret ve Sanayi Odası 9 ve Kemalpaşa Ticaret ve Sanayi Odası 26 üyeye sahipti. Bergama, Seferihisar, Foçateyn, Karaburun, Kuşadası ve Menemen kazalarında ise Ticaret ve Sanayi Odası zaten kurulu değildi.

### A) İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

İzmir İktisat Kongresi, Lozan'da yapılan baş görüşmelerinin özellikle iktisadi konulardaki uyumsuzluk nedeniyle kesintiye uğradığı bir sırada 17 Şubat-4 Mart 1923 tarihleri arasında toplandı.

İzmir'de toplanması uygun görülen kongreye çiftçi, tüccar, sanayi erbabı, işçiler ile bütün şirket, banka, borsa ve diğer iktisadi kurumlar davet edilmişti.

Türkiye İktisat Kongresi'nin İzmir'de toplanması kararı bir tesadüf değildi. İşgalin tüm ağırlığını çekmiş, savaşın yıkımını yaşamış, büyük yangın ve nüfus yapısında meydana gelen değişikliğin sonucu iktisadi bakımdan çökmüş olan İzmir, Kurtuluş Savaşının adeta bir sembolü olmuştü.

Kongre'de Ticaret ve Sanayi Odaları'nın alması gereken yeni şekil konusuna ilişkin kararlar, 1925'te kabul edilecek olan Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu ve Nizamnamesinin ana çizgilerini belirleyecektir.

**A-**Ticaret Odalarının memleketin her tarafında kurulmaları yönünde acilen bir kanun düzenlenmesi,

**B-**Ticaret Odaları idare meclisine seçilecek azayı belirleyen seçim heyetinin doğrudan doğruya tüccarca seçilmesi,

**C-**Ticaret Odalarının zahire, hububat ve saire borsaları ihdas edecek, iktisadi neşriyat yapabilecek gelir kaynaklarına sahip olması,

**Ç-** Ticaret ve Sanayi Odalarının mahallerinde ticaret ve sanayi mektepleri kurması ve bunları himayeye çalışmaları kaydının her halde kabulü,

**D-**Bütün Ticaret ve Sanayi Odalarının delegelerinden oluşan, her sene "**Umumi Ticaret ve Sanayi Odaları Kongresi**" toplanmasının sağlanması.

### **B-İZMİR TİCARET VE SANAYİ ODASININ YAPISI VE ÇALIŞMALARI**

Şehrin pek çok ticari mekanını yok eden yangının yarattığı yıkım ile Ermeni ve Rum nüfusun bölgeyi terk etmesi, İzmir Ticaretinin belirsizliğe yuvarlanmasına yol açtı. Sorunlara çareler bulmak için sık sık odada toplantılar düzenleniyordu. Yine Ticaret Odası, bölge ürünlerinin alıcı ülkelerde daha iyi tanıtılması ve pazarlanması için çalışmalar yürütüyordu.



#### **a) İzmir Türk Ticaret Birliği**

İzmir'in önde gelen Türk tüccarları bir araya gelerek 24 Ekim 1922'de İzmir Türk Tüccar Kulübü'nü kurmuşlar ancak bir sonuç alamamışlardı. İzmir'in Türk tüccarı 1924'te bir Türk Ticaret Birliği kurulması amacıyla Türk Ocağı binasında toplandı.

**b)**Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu ve Ticaret ve Sanayi Odaları Nizamnamesi (1925) 22 Nisan 1925 tarih ve 655 sayılı ve 12 maddeden oluşan Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu, Odalara, başta tüzel kişilik olmak üzere pek çok konuda rahat hareket etme olanağını da beraberinde getirdi.

#### **c)Atatürk'ün İzmir Ticaret ve Sanayi Odasını Ziyareti**

İzmir Ticaret ve Sanayi Odası Atatürk'ün 31 Ocak 1931 Cumartesi günü yaptığı ziyaret ile tarihinin en onurlu ve unutulmaz gününü yaşa-

mıştır. Oda ziyareti Atatürk üzerinde de olumlu izlenimler bırakmıştır.

#### **d)İsmet Paşa'nın İzmir Ticaret ve Sanayi Odasını Ziyareti**

Atatürk'ten bir yıl sonra dönemin Başbakanı İsmet İnönü Paşa da Ticaret ve Sanayi Odasına ziyarette bulunmuştur. 29 Temmuz 1932 Cuma günü Odaya gelen İsmet Paşa, hazır bulunan tüccarlar tarafından samimi bir hava içinde karşılanmıştır.

#### **e) Kuru Meyve İhracatçıları Birliği**

27 Aralık 1933 yılında kurulan Birliğin, 9 kişiden oluşan Yönetim Kuruluna Şerif Remzi, Kırkağaçlı Kazım, Charles Giraud, John Aliotti, Şerif Rıza halefi Selahattin Jan Taranto, Aydın Zırai Kredi ve Satış Kooperatifi Müdürü Muhittin, İzmirli Talat ve Hocasade Ahmet Ragıp Beyler seçilmişlerdir.

#### **f)1948 Türkiye İktisat Kongresi**

Ülkenin her yerinden gelen tüccar,



# GÜNEYDOĞU AVRUPA'NIN LİDER OLUKLU ve DÜZ C.T.P. LEVHA ÜRETİCİSİ

**Fibropan®**

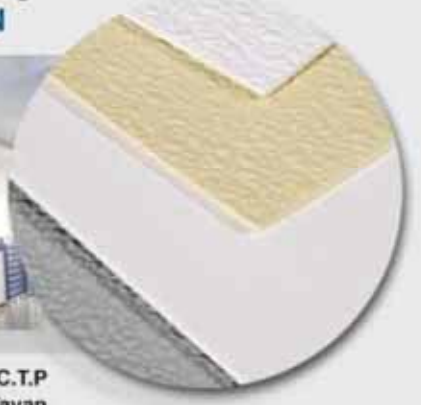
**DECOPAN®**  
HİJYEN



Antikorozyf C.T.P. Opak Çatı ve  
Cephe Kaplama Panelleri



Gofrajlı ve Düz Opak C.T.P.  
Duvar ve Asma Tavan  
Kaplama Levhaları



**FIBROSER®**

**TERMOPAN®**



C.T.P. Şeffaf, Oluklu ve Düz Levhalar



Çift Katlı Şeffaf Paneller



**DECOPLAN**  
FAÇADE

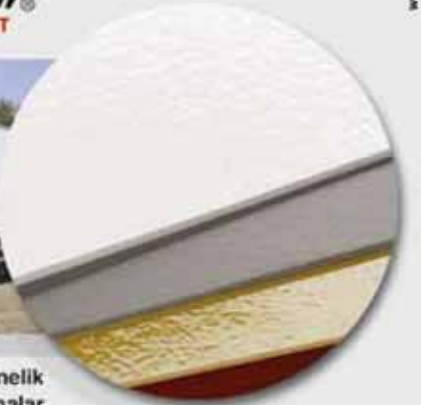
**DECOPAN®**  
TRANSPORT



Mimari ve Dizayn Panelleri



Taşıma Sektörüne Yönelik  
C.T.P. Levhalar



www.greftseklam.com.tr

**Fibrosan®**  
cam takviyeli polyster sanayi ve ticaret a.ş.

Kemalpaşa Cad. No:14 35060 Pınarbaşı-İZMİR-TÜRKİYE  
Tel: +90(232) 479 16 73 (pbx) Fax: +90(232) 479 12 47  
E-mail: info@yucelgroup.com www.yucelgroup.com · www.fibrosan.com.tr

**YUCEL**  
GRUBU



sanayici, meslek kuruluşu üyesi bilim adamından oluşan 1250 delegenin katılımıyla başlayan İktisat Kongresine İzmir Ticaret ve Sanayi Odası, tartışılacak konular üzerinde raporlar hazırlamış ve yoğun çalışmalar yapmıştır.

**g) 5590 Sayılı Türkiye Ticaret ve Sanayi Odaları, Ticaret Borsaları, Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği Kanunu 5590 Sayılı kanun, Türk ekonomisinde liberalleşme döneminin başlangıcı olarak bilinen ve Demokrat Partinin iktidara gelmesiyle başlayan sürecin ilk önemli kanunlarından biridir.**

**h) Demokrat Parti Dönemi ve İzmir Ticaret Odası**  
İzmir Ticaret Odası, 1950'lerden itibaren uygulanan liberal politikaları desteklemiş ve yaptığı çalışmalar, hazırladığı raporlar ile bu politikaların başarıya ulaşması için önemli katkılarda bulunmuştur.

## IV. 1970'li Yıllar

1970'li yıllar, bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de zor yıllar oldu. Türkiye ekonomisinde 1963 yılından sonra benimsenen "ithalat ikame" politikasının doğal sonucu olarak 1970'li yılların ortasından itibaren dış açık olayı daha fazla görülmeye başladı.

**a) Turizm ve Havaalanı Konusu**  
Günümüzde modern Menderes Havaalanının İzmir'e kazandırılmasında ve Ege Bölgesi'nin bir turizm yöresi olmasında İzmir Ticaret Odası'nın öncü girişimleri önemli rol oynamıştır.

## b) Ekonomide ve Politikada Sorunlu Yıllar

İzmir'den gelişen bir öneriyle, ülke çapında "Hür Teşebbüs Konseyi" kurulması gündeme gelir. Bu dönemde gündeme getirilen bir başka konu da Sermaye Piyasası'nın kurulmasıdır. İzmir'de bir menkul kıymetler borsası kurulması önerisi

ile hangi KİT'lerin halka açılması gerektiği yolundaki görüşler, ilk olarak İTO Yönetim Kurulunun 15 Haziran 1976 tarih ve 37 sayılı oturumunda Yönetim Kurulu üyesi Necdet Bükey tarafından gündeme getirilir. İzmir Ticaret Odası Meclisi'nin 30 Haziran 1976 günlü oturumunda, Şinasi Ertan'ın önerisi ile İTO'nun toptan eşya fiyatları ve geçinme endeksi çalışmalarında bulunması gündeme getirilir.

## VI. Özal'lı Yıllar

### a) Menkul Kıymetler Borsası Tartışmaları

1988 yılında, referandum oylaması öncesinde İzmir'e gelen ve İTO'yu da ziyaret eden Başbakan Yardımcısı Kaya Erdem, İzmir'de Menkul Kıymetler Borsası'nın yılbaşında açılacağını söyler. SPK Başkanı Şükrü Tekbaş, İzmir'de menkul kıymetler borsası kurulmasından vazgeçildiğini açıklar.

### b) İzmir Ticaret Odası Vakfı Kuruluyor

İzmir Ticaret Odası açısından yaşanan önemli olaylardan birisi de, 1983 yılında Ekrem Demirtaş tarafından önerilen, İTO Vakfı'nın kurulmasıdır. 1988 yılında kurulan Vakıf, o yıldan beri eğitim ve sağlık başta olmak üzere bir çok alanda eğitsel ve sosyal çalışmalar yapmaktadır. Bu dönemde yaşama geçirilen bir başka önemli oluşum da, 1986'dan beri oda bünyesinde "Tüketici Masası" olarak hizmet veren birimin, resmi ve özel 22 kuruluşun katılımıyla Ekrem Demirtaş tarafından Tüketici Danışma Kurulu'na dönüştürülmesidir. 1987 yılında meslek komitelerinin sayısı 65'e, meclis üyelerinin sayısı da 130'a yükselir. 1988 yılında bilgisayara geçilir. Tüm daktilolar kaldırılır. 1989 yılı Ocak ayından itibaren, bütün üyelere ulaştırılan "Haber" gazetesi yayımlanmaya başlanır.

## VII. Küreselleşme Sürecinde İzmir Ticaret Odası

### A) DEĞİŞİM YILLARI-1990'LARIN İLK YARISINDA İZMİR'İN TİCARİ YAŞAMI VE İZMİR TİCARET ODASI

**a) Değişim Rüzgarları Esiyor**  
20. yüzyılın son dönemecine girilirken bütün dünyada değişim rüzgarları esti. Kurum ve kuruluşlar, tek tek bireyler, kısacası herkes, konumunu yeniden gözden geçirmek ve tavırını yeni gelişmelere göre belirlemek zorundaydı.

### b) İzmir Ticaret Odasında Değişim

Bu değişim ve dönüşüm döneminde, İzmir Ticaret Odasında da önemli değişiklik yaşandı.

### c) Oda'nın ve İzmir'in Geleceği Planlanıyor.

İçinde yaşanan ve ticaret yapılan İzmir şehrinin o günkü ve gelecek 15 yıldaki ekonomik ve sosyal sorunlarının saptanması ve çözüm önerilerinin üretilmesini amaçlayan "stratejik plan" çalışmaları başlatılır. 15 yıllık bir zaman periyodunu kapsayan çalışmanın, 1992-1995 yıllarını içine alan birinci aşamada, İzmir'in ekonomik yapısında "Yapısal Dönüşümün Başlaması Dönemi" olarak isimlendirilir. 1995-2002 yıllarını kapsayan ikinci aşamada "İzmir'in Kalkışa Geçiş" öngörüldü. Üçüncü ve son aşamada ise İzmir'in bir "Dünya Kenti" olması için gereken önlemler yer alır. İzmir'in ticaret yaşamında büyük önem taşıyan ve çok sayıda oda üyesinin faaliyette bulunduğu tarihi Kemeraltı çarşısının yeniden canlandırılması ve eski günlerine kavuşturulması için odanın öncülüğünde "Kemeraltı Günleri" başlatılır. Etkinliğin birincisi 21-23 Eylül 1993, ikincisi de 20-25 Eylül 1994 tarihlerinde düzenlenir.

90'lı yıllarda yayın ve panel-konferans-sempozyum-etkinlik çalışmalarında da büyük artış görülür. Bilim Kurulu oluşturulur.

#### d) 3. İzmir İktisat Kongresi

1992 yılında toplanan 3. İktisat Kongresi'nde de gelenek bozulmamış, kongre yine İzmir'in ev sahipliğinde toplanmıştır.

#### e) Kayıtdışı Ekonomiye Karşı Tavrı

İzmir Ticaret Odası'nın 5 Nisan Kararları ile ilgili değerlendirmeleri irdelendiğinde, ülke ekonomisinin temel sorunlarından biri olarak kayıtdışı ekonomi ve buna karşı aktif bir tavır geliştirildiği görülmektedir.

### B)YENİDEN YAPILANMA YILLARI-1990'LARIN İKİNCİ YARISINDA İZMİR'İN TİCARİ YAŞAMI VE İZMİR TİCARET ODASI

#### a) Finans Merkezi Olmak

1990'lı yılların ikinci yarısında İzmir Ticaret Odası'nın gündeminde yer alan başlıca konu İzmir'de bir Menkul Kıymetler Borsası'nın kurulması olmuştur.

#### Ege Menkul Kıymetler Borsası; KOBİ'lerin, İzmir'in ve Ege'nin kaldıracı olacaktır.

İzmir Vadeli İşlemler Borsası (İZVİP) ile birlikte; ülkemizin ilkler kenti olan İzmir'de yeni açılımlar yaratacağı ve kentin, bölgenin dünya ile bütünleşmesinde entegre bir proje oluşturacağı düşünülmüyordu.

#### b) Çok Ortaklı Şirketler

1990'lı yıllarda İzmir'in ticaret yaşamına damgasını vuran "çok ortaklı şirketler" modelinin oluşumunda, İzmir Ticaret Odası'nın öncülük misyonu vardır.

#### c) 8 Yıllık Temel Eğitim Kampanyası ve İTO Okulu

İzmir'de yükselen 8 yıllık temel eğitim talebi, kısa zamanda tüm ülkeyi sardı.

8 yıllık temel eğitim kampanyası kapsamında, İTO'da bir okul kurmak için harekete geçti. Bütçeden 100 milyar TL ayrıldı. Altındağ Serintepe adresinde okul inşaatı başlatıldı.

#### d) Kalite Belgesi Oda

İTO Meclisi'nin 28 Ağustos 1996 tarihinde aldığı bir kararla "Tahkim Uzlaştırma ve Hakem-Bilirkişi" sistemi kuruldu. 1997 yılının ortalarında

ISO 9002 Kalite Belgesi alınması doğrultusunda Oda bünyesinde çalışmalar başlatılır. Bilgi Bankası yenilenir, internet devreye girer. Bütün bu çalışmaların sonunda, tarihler 1997 yılının Ekim ayının son günlerini gösterirken, İTO, "ISO 9002 Kalite Belgesi" almaya hak kazanır. Böylece İTO'da 1.5 yıl süren yeniden yapılanma ve kalite çalışmaları mutlu sona ulaşır.

#### e) "Dürüst Tüccar, Temiz Ticaret" Kampanyası

İzmir Ticaret Odası son yıllarda ardi ardına bir çok kampanya düzenlemiştir. Bunlardan en çok ses getirenlerden birisi de "Dürüst Tüccar, Temiz Ticaret" kampanyasıdır.

### C) EKONOMİNİN İSTİKRARSIZLIK YILLARI-1990'LARIN SONUNDA İZMİR'İN TİCARİ YAŞAMI VE İZMİR TİCARET ODASI

#### a) İzmir'in Aldığı Pay Azalıyor

İzmir'in ödediği vergiler yüzde yüz oranında artarken; kamu yatırımlarından aldığı pay, devlete ödediği vergilerdeki artışın çok altında kalmıştır. İzmir'in Türkiye ekonomisi içindeki payı 1925'li yıllarda yüzde 25 iken, 90'lı yılların sonuna doğru bu rakam yüzde 8.5'lara inmiştir.

#### b) Anadolu'nun Sözcüsü Olmak

Türkiye koşullarının getirdiği bu misyonu ve görevi, İzmir Ticaret Odası yönetimi de değişik dönemlerde üstlenmiş ve gereği için seferber olmuştur.

#### c) İzmir'in Ticaret Yaşamında Çözülme

1990'lı yılların sonlarına doğru, İzmir'in ekonomik ve ticaret yaşamında bir çözülmenin, gerilemenin yaşandığı bir gerçektir. Bu süreçte, İzmir'le, Ege'yle birlikte anılan bir çok bankanın ve büyük sanayi, ticari kuruluşun merkezlerinin İstanbul'a taşındığını görüyoruz.

### D) 21. YÜZYILI KARŞILARKEN YENİ BİNYILA VE YENİ YÜZYILA GİRİLİRKEN İZMİR'İN TİCARİ YAŞAMI VE İZMİR TİCARET ODASI

#### a) İzmir Ticaret Odası Dünyaya Açılıyor

Bu dönemde ülke dışına çok sayıda seyahat gerçekleştirilmiş, incelemeler ve ekonomik ilişkiler kurma çalışmaları yapılmıştır. Yine bu kapsamda pek çok ulusal ve uluslararası fuara katılmıştır. İTO her dönemde

Avrupa Birliği sürecini desteklemiş, Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisi ile bütünleştirilmesine destek vermiştir.

#### b) Ege'de Barışın Nöbetçisi

İzmir Ticaret Odası'nın dışarıya açılma çalışmalarında, Ege'nin karşı kıyısındaki adalar ve kıta Yunanistan'daki odalarla ilişkiler önemli bir yer tutar.

#### c) Deprem ve Kriz Dönemlerinde İzmir Ticaret Odası

Marmara depremi ülkemizin ekonomik-sosyal ve toplumsal yaşamında önemli izler bıraktı. Deprem dönemlerinde İzmir Ticaret Odası, pek çok sivil toplum kuruluşu gibi toplumsal görevlerini duyarlılıkla yerine getirdi.

#### d) İzmir Ekonomi Üniversitesi

2000'li yılların başında İzmir Ticaret Odası'nın gündeminde yer alan ve tüm çalışmalarında en çok yer verilen konuların başında İzmir Ekonomi Üniversitesi vardır. Dünya ve Türkiye 21. yüzyıla girerken, İzmir Ticaret Odası aydınlık bir geleceğin eğitimden geçtiğinin bilinciyle, vakıf üniversitesi kurma girişimini başlatır. 2000 yılının daha ilk günlerinde İTO yönetiminin ve meclisinin gündeminde üniversite konusu vardır.

#### h) Geleceğin İzmir'i ve İzmir Ticaret Odası

İzmir Ticaret Odası bütün yönetim organlarıyla, kadrolarıyla, çalışanlarıyla, kendisini odanın geleceği ile birlikte İzmir'in, Ege'nin ve hatta Türkiye'nin geleceğinden de sorumlu tutmaktadır. ●

İzmir Ticaret Odası açısından yaşanan önemli olaylardan birisi de, 1983 yılında Ekrem Demirtaş tarafından önerilen, İTO Vakfı'nın kurulmasıdır.



# “Hedef Dünya Kenti İzmir”

Ekrem Demirtaş  
İzmir Ticaret Odası Başkanı

## Tüm dünyada yüzyılı deviren

kurumların, şirketlerin iş hayatında ve sosyal hayatta özel bir yeri vardır. Ülkemizde ise geçmiş yüzyıldan eskiye giden kuruluşların sayısı çok fazla değildir. Bu nedenle Türkiye'nin en eski 3 odasından birisi olan İzmir Ticaret Odası, 125 yıllık tarihi ile sadece kentimiz iş hayatında değil ülkemiz ekonomisinde özel bir yere sahiptir.

Odamız, İzmir'in ticaret hayatına yön veren 125 yıllık dev bir çınardır. Üstelik İzmir'in tarihsel birikimi üzerinde kurulmuş ve yükselmiş bir kurum olarak çok ayrıcalıklı bir geçmişe sahip. 8500 yıllık İzmir'in geçmişinde 125 yıl belki çok uzun gözükme-yebilir ama yine ülkemizdeki bu yaştaki kurumların azlığı ve yüzlerce yılın ticari birikimine sahip olan bir kentte kurulduğu dikkate alınırsa Odamızın duyduğu gurur rahatça görülebilir. İzmir Ticaret Odası, dünyanın belli başlı ticaret kentleri ve merkezleriyle ilişkileri olan İzmir'in yüzlerce yıllık birikimini, ticaret geleneğini temsil eden ve bu geleneği çağın gereklerine göre dönüştürerek İzmir ve Türkiye'nin geleceği için kullanan bir kurum olması bakımından İzmir için yön veren bir kurumdur.

Odamız tarihine baktığınız zamanda ticaretin öncüsünün olmasının yanısıra, ekonominin en zorda olduğu Cumhuriyet'in ilk yıllarında dahi, eğitim kurumlarına destek verdiğini, fuarlar düzenlediğini, yardım taleplerine olumlu yanıt verdiğini, ticaret için önemli kanunların fikirlerini ortaya attığını ve bunların kabul edildiğini görüyoruz. Yani İzmir Ticaret Odası, 125 yıl boyunca sadece ekonomik açıdan değil hayatın tüm alanlarında İzmir'in öncü kuruluşlarından birisi

olmuştur. Yüzlerce yıllık bir ticaret geleneğinin olan, yüzyıl önce hegün ABD'ye bir yük gemisi yollayan İzmir'in Ticaret Odası olarak gelecek stratejisi de İzmir'de ticaretin artması, kentimizin dışardan yatırım alması ve hızlı bir gelişme çizgisi yakalayabilmesi üzerine kuruludur. Biz, İzmir'in bir Dünya Kenti olmasını hedefliyoruz ve bu vizyon doğrultusunda çalışıyoruz. Aslında yeni bir şey istemiyoruz, çok değil 100 yıl önce Akdeniz'in ve dünyanın en büyük ticaret kentlerinden birisi olması ve zengin sosyal hayatı nedeniyle Küçük Paris olarak anıldığı için Dünya Kenti olarak nitelendirilen İzmir'in bu unvanını geri alması için çalışıyoruz.

Bu hedef doğrultusunda Yıl 12 Ay Turizm sloganıyla İzmir'i bir turizm kenti için projeler üretiyoruz. Çin'den ABD'ye dünyanın her yerinden yabancı yatırımcılara getirmek için çalışırken diğer yandan da stand paralarını dahi ödeyerek üyelerimizi fuarlara taşıyoruz. Tarımdan balıkçılığa, lojistikten sanayiye her alanda İzmir ekonomisini geliştirmek için çalışıyoruz ve projeler üretiyoruz. Attığımız bu adımların sonuçlarını alıyoruz. Dünyanın en büyük ekonomilerinin işadamlarını ardı ardına Odamızda ve kentimizde ağırlayıp yatırıma yönlendiriyoruz. İzmir'in sokaklarında artık 4 mevsim 12 ay turist görülebiliyor. İzmir'de lojistik sektörüne, tarıma dayalı sanayi ve organik tarım ile yenilenebilir enerji sektörlerine de teşvik verilmesi gerektiği düşüncesindeyiz.

125'inci yılımızda kentimizin ihracatının artırılması bizim için büyük önem taşıyor. Çünkü, ülkemizin hedefi, Cumhuriyetimizin 100'üncü yıldönümü olan 2023'de 500 milyar dolar

ihracat hedefine ulaşmak. Bu hedefe ulaşmanın yolu da bugün Türkiye ihracatının 7'inde birisinin yapan İzmir'in 2023 yılında e100 milyar dolar ihracata ulaşmasıdır. Bu nedenle 2011 yılında, bugüne kadar verdiğimiz fuar teşviklerini büyük oranda arttırarak, üyelerimizi fuarlara, yabancı pazarlara taşımaya devam edeceğiz. Ayrıca ihracata yönelik Oda olarak eğitim programları düzenlemeye devam edeceğiz.

Ayrıca Reji Kültür Merkezi, İzmir'e Kruzaziyer Limanı Kazandırılması, İzmir'in Tanıtımına Yönelik Uluslararası Organizasyonlar, gibi projelerimizi de 125'inci yılımızda takip etmeye devam edeceğiz.

İzmir için büyük önem taşıyan EXPO 2020 Adaylığı, İzmir Alsancak Limanının Modern Bir Konteynır Limanı Haline Getirilmesi, Ege Medeniyeteri Müzesi, İzmir'e Tersane ve Yat Tekne İmalat Bölgesi Kazandırılması, İzmir Ulaşım Projeleri ve Kültür Balıkçılığı Organize Sanayi Bölgesinin Kurulması gibi büyük önem taşıyan projelerin de Oda olarak takipçisi olacağız ve hayata geçmesi için tüm imkanlarımızı kullanacağız.

İzmir 8500 yıllık tarihi, 300 gün güneşli iklimi, 17 sanayi bölgesi, 2 serbest bölgesi, 8 üniversitesi, yetmiş insan gücü, eşsiz lojistik konumu, limanı ve uluslararası havalimanı ile hem yatırım hem de turizm için bir cennet olduğu kadar, tam anlamıyla “Yaşanılacak Şehir”dir.

Artık kenti ile bütünleşmiş İzmir Ticaret Odası olarak bizim hedefimiz de 125 yılda elde ettiğimiz birikim ile bu büyük potansiyeli değerlendirip hem kentimizin ticaretini geliştirip üyelerimize yön vermek hem de İzmir'i bir Dünya Kenti yapmaktır. ●





*“Şehir  
merkezinde  
İzmir’in  
doyumsuz  
manzarası  
eşliğinde  
Güvenli  
ve  
Konforlu  
bir Yaşam”*

Tel: 0232 445 49 63  
441 05 87  
Faks: 0232 441 11 74



**Sancar Maruflu, "Kentin ölüsüyle ilgilendiğimde daha çok haber oluyor" diyor**



# İzmir'in vefa sembolü

## Sancar Maruflu

### Şehrin dirisi de, ölüsü de ondan soruluyor

EGİAD Yarın Dergisi'nin "İzmir Penceresi"nden bölümünde genelde şehrimizin yöneticilerini daha yakından tanıma fırsatı yakalardık. Bu sayımızda size İzmir'i yönetmemesine rağmen, şehrimizde gerçekleşen olayları ve yararlılık göstermiş kişileri unutmamamızı ve hatırlamamızı sağlayan bir "vefa sembolü"nü sizlerle buluşturmak istedik... Konuğumuz **Sancar Maruflu**. Türkiye'nin yetiştirdiği ilk halkla ilişkiler uzmanlarından ve koyu bir Karşıyakalı. Halkla ilişkiler kavramını 'insanla bütünleşme' olarak özdeşleştiren Maruflu, İzmir'de 'vefa sembolü' olarak tanınıyor ve anılıyor. İzmir ile ilgili yıldönümlerinin hatırlatılmasında, şehrimizde yaşamış veya yaşayan kıymetli büyüklerimizin, kahramanlarımızın anılmasında, hatırlanmasında liderlik bayrağını hiçbir zaman elinden bırakmayan, Karşıyakalı bu güzel insan ile İzmir ve İzmirlilik üzerine sohbet ettik. Şehrimizin marka değeri ve yaşatılması gereken kültürümüzü irdeledik.

### Sancar Maruflu kimdir? Kısaca gençlik yıllarınızı bizimle paylaşmısınız?

Evvel Allah Karşıyakalıyız. Hayatım Karşıyaka'da geçti. İstanbul kökenli bir babanın oğluyum. Babam bu şehre sonradan gelmesine rağmen İzmir-Karşıyaka'yı çok sevdi. Okul hayatına İzmir'de başladım ve daha sonra annemin ve babamın memuriyeti nedeniyle Türkiye'nin birçok yerine gittik. Gitmediğimiz yer kalmadı diyebilirim. İstanbul, Trabzon, Erzurum ve Diyarbakır'da görev yaptık. Ancak Karşıyaka ile bağlan-tım hiç kopmadı. Karşıyaka Orman Fidanlığı'nda doğdum. Babam Orman Fidanlığı'nın müdürüydü. Hatırlıyorum, orada bir kamelya vardı. İzmir'in ve Karşıyaka'nın en ünlü isimleri orada toplanırdı. Babam Karşıyaka'nın bu bölgesindeki bataklıkların kurutan kişidir. Yıllar önce Atatürk'ün talimatıyla Güzel Sanatlar Akademisi'nde okurken, oradan alınıp Orman Fakültesi'ne gönderilen grubun



Konuğumuz Sancar Maruflu. Türkiye'nin yetiştirdiği ilk halkla ilişkiler uzmanlarından ve koyu bir Karşıyakalı. Halkla ilişkiler kavramını 'insanla bütünleşme' olarak özdeşleştiren Maruflu, İzmir'de 'vefa sembolü' olarak tanınıyor ve anılıyor.

içinde imiş. Daha sonra Atatürk'ün özel bursu ile Almanya'da erozyon ile mücadele ve bataklık kurutma master'ı yapmış. Sonrasında da gene Atatürk'ün talimatıyla Denizli'ye gönderilmiş ve şimdiki Denizli-Çamlık semtindeki bataklıkları kurutmuş. Zaten annem ile babam orada tanışıyorlar. Babamın o zaman beyaz bir atı varmış. Annem ise Gazi İlkokulu'nda öğretmenlik yapıyor. Annemi orada görüyor. Sırf annem için orayı ağaçlandırıyor. Sonunda vali fark ediyor ve "Cevat Bey her tarafı orman yaptın, nedir derdin" diye soruyor. O vakitte babaannemin İstanbul'dan gelip annemi ailesinden istemesine imkân yok. Vali Bey, babam için annemi istiyor. Orada evlenmiş ve balayında İzmir'e gelmişler. Babam daha sonra Atatürk'ün talimatıyla Karşıyaka Orman Fidanlığı'na tayin edilmiş. Afet İnan'ın babası da orman teşkilatında çalışıyormuş. Babam bir dönem onun da müdürü olmuş. Atatürk bir Karşıyaka'yı ziyaretinde



bataklıkları görüyor ve hemen talimat veriyor. 'Denizli'yi kurtaran ekibi buraya getirin' demiş. Ama Vali Bey'inde katkısının olduğunu öğrenince, 'O zaman Vali Bey'in de tayininin İzmir'e çıkarın' demiş. Para işini ise örtülü ödenekten halletmeye çalışıyorlarmış, hatta paranın yetmemesi üzerine Karşıyakalı Bırsel Kardeşler destek vermiş. Babam grubun içinde Karşıyaka'ya tayinle gelmiş. Burası tarım arazisi haline getirilmiş. Karşıyaka'da Mahfer Sokağı var ve orada yıkık dökük bir ev var. Cumhuriyet Halk Fıkrası ilk orada kuruluyor. İşte çocukluğum oralarda geçti.

## YAMANLAR SUYU İÇEREK BÜYÜDÜM

Çocukken Yamanlar suyu içerek büyüdüm. Bu çok önemlidir. Bizim evlerimizdeki çeşmelerden belli saatlerde Yamanlar Suyu akardı. Sorarlardı, 'Yamanlar Suyu içmiş mi içmemiş mi?'...Onun şifasına inanılırdı. Nüfusumda Karşıyaka yazar ve bu benim için bir onurdur. Benim ebe doktorum Dr. Tahsin Soydan. Altay'ın kurucularından, Karşıyaka'nın idarecilerindedir. Bir yalısı vardı ve yalısının önünde iki tane heykel vardı. Biz o yalıdaki deniz banyosundan denize girerdik. Ananem ve akrabalarım nedeni ile İzmir'in diğer semtlerini de yaşadım. En güzel günlerim Altınpark'ta geçti. Ramazan aylarında Dönertaş'ta kalırdım. İhsan Alyanak'ın babası Alyanak Osman'ın kahvesi vardı. Orada Ramazan eğlencelerini yaşadık. Ballıkuyu'da muharemin onuncu günü acemlerin yaptığı acem alayını

izlerdim. Çocukluğumda onları yaşadım. Dokuz Eylül'leri yaşadım. O zamanlar Basmane Meydanı'nda toplanılırdı. Orada başlar, Anafartalar Caddesi'nde devam edilir, Kemeraltı'ndan geçilir, Konak'a varılırdı. Sonra İkiçeşmelik Caddesi yapılıncaya kadar doğru yürümeye başlandı. İzmir'in belli başlı özel isimleri o yürüyüşe katılırlardı. Durmuş Yaşar bir römorkun arkasından kese kâğıdı içinde toz boya, Piyale Makarna'sının sahibi Tahsin Piyale bulgur-makarna, Hamdi Dalan küçük küçük sabunlar dağıtırdı. Gribin ve puro dağıtırdı, Tariş incir ve üzüm dağıtırdı. Sonrasında bu yürüyüşler Konak'tan Pasaport'a uzatıldı. Bütün belediye başkanları ve çalışanları o yürüyüşe katılırlardı ve davullu zurnalı eğlencesi bol bir yürüyüş olurdu. Göçmenler, Romenler kendi müziklerini yaparlardı. Hala anlatırken bile etkisindeyim. Sonradan sol eylemlere sahne olunca kaldırıldı.

## Eğitim hayatınıza nerede başladınız?

Karşıyaka'da başladım. Cumhuriyet İlkokulu'nda başladım. Sonra tayin nedeniyle İstanbul-Moda İlkokulu'nda ve Kızıltoprak İlkokulu'nda okuduk. Sonra Karşıyaka'ya döndüm ve mezun oldum. Ortaokula Diyarbakır Maruf Koleji'nde başladım. Orada İngilizce öğrendim. Babam Dicle Üniversitesi'nin olduğu yerin açılışını yaptı. O tarihlere hiçbir etnik çatışma yoktu. Diyarbakır'da her kesimden her ekonomik yapıdaki insanla kardeşçe yaşadık. Herkes Türk-Kürt ayrımı yapmadan ay yıldızlı



## Sancar Marufly:

Aslında şehrin markalaşmasının özünde bu var. Markalaşma duygusallık olmaktan olmaz. Önce kentin yaşadığı tarihini, nereden nereye geldiğini bileceksin, sanayisini bileceksin, belediyesi başkanlarının zorluklarını bileceksin. Ondan sonra markalaşabilirsin. Şehrin üzümü inciri ile en iyi zeytinyağını üretmek ile Kordon Yolu'nun güzel olmasıyla, mehtabı ile olmuyor bu işler. Markalaşma sevdası olanların önce bu rutin süreci doğru takip etmesi gerekiyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi ne zaman kurulmuş? 25 Kasım 1876 da kurulmuş. Bir kutlama yapın. Cumhuriyet dönemi belediyeçiliği değil Osmanlı dönemindeki belediyeçiliği de kaile almak gerekiyor. Örf, adet ve otantik değerlerimizi incelememiz gerekiyor. İzmir'in ilk adımlarını ortaya çıkarmak istiyorum.



**Uzun yıllar Özal ile beraber çalıştım' dediniz. Geçtiğimiz günlerde Sayın Selçuk Yaşar'ın bir açıklaması oldu. "İzmir'in bu hale gelmesinde Özal'dır sebep" dedi. Sizce de öyle mi?**

Sayın Selçuk Yaşar'ın en büyük törenlerini ben yaptım. Marmaris Altinyunus, Çeşme Altinyunus, Ege Gübre ve Pınar Et gibi. Selçuk Yaşar dedi ki "Sancar, Özal'a yakınsın, Ankara'ya git, Özal'ı bu organizasyona davet et" davet ettim, Turgut Özal temel atma törenine geldi ve attı, açılış törenine davet ettik geldi; Pınar Et'i açtı, birçok Yaşar Holding patentli çalışmaya destek verdi. Bir başbakan daha ne yapsın? Bir dönem Turgut Sunalp'i destekleyen bazı kurumlara çok sıcak bakmadığını biliyorum. Belki Selçuk Bey'de bundan payını almıştır. Ama vurun abalya boyutunda Selçuk Bey darbe almadı. Burada en çok Tatış Ailesi şikâyet etmesi gerekirken, bir kereden bir kereye ses çıkarmamışlardır. Koskoca bir

elektronik fabrikasını kaybetmiştir. İzmir Elektronik Sanayi o dönemin kurbanlarından. Öz sermaye, uluslar arası ile mücadele edemedi. Mutlaka ufak tefek sıkıntılar olmamıştır demiyorum, ama bu kadar da abartıldığı gibi değil. Turgut Özal'ı bu kadar da İzmir konusunda 'Tu-kaka' olarak göstermek doğru değil. Ben suçlanacak biri varsa Işın Çelebi'yi suçlarım. Bu konuda Serbest Bölge konusunda Işın Çelebi başarılı olmamıştır. Eğer adımlarını sağlam atsaydı, ESBAŞ çok daha farklı bir noktada olabilirdi. Süleyman Demirel herkese hazır olan destekleri verdi. Turgut Özal'ın her zaman İzmir'e yakınlığı vardı ve bunun karşılığını da birinci parti olarak çıkararak aldı. Burhan Özfatura ANAP'tan Büyükşehir Belediye Başkanı seçildi.



bayrağın altında kardeşçe yaşadık. Cahit Sıtkı Taranca'nın evine giderdik ve oynardık. Çok güzel bahçesi vardı. Ziya Gökalp'in evine giderdik. Doğuda güçlü bir kahvaltı kültürü vardı ve biz bu kültürle büyüdük. Peynir çeşitleri, reçel çeşitleri, balın kalitesi... Diyarbakır'ın kavurması özeldir. Onunla yumurta yaparlardı. Çok güzel günlerdi. Babam daha sonra Trabzon ve arkasından İstanbul'da görev yaptı. Sonra tekrar İzmir'e döndük. O dönemde ben atletizm ile ilgilenmeye başladım.

#### **Kaç yaşınızdaydınız?**

17 ya da 18 yaşındayım. İyi bir atlettim. Nail Moran beni çok beğenmiş 'Bu çocuğu Deniz Moran'a alalım' demiş. O zamanlarda Deniz Moran'a katılmak milli olmak ile aynı idi. 5 bin metre koştum ve 4. oldum. İzmir'e geldim. Karşıyaka Lisesi'nde okurken, Erdem Koleji'nden atlet olduğum için burs aldım. Erdem Koleji o sene liselerarası atletizm yarışmasında birinci oldu. Galatasaray Lisesi'ni geçtik. O yıllarda en iyi atletler Galatasaray Lisesi'nden çıkardı. Biz Özel Erdem Lisesi olarak onları geçtik.

#### **Üniversite yılları nasıl geçti?**

Babam tamamlayamadığı mimarlığı benim tamamlamamı istiyordu. Hindistan'da UNECSO tarafından düzenlenen resim yarışmasında Atatürk Kompozisyonu ile birinci oldum. 700 dolar para kazanmıştım. O zaman için büyük para idi.

#### **Nasıl bir resimdi?**

Bir Türkiye haritası yaptım, içine farklı

kesimlerden bir sürü insanı yerleştirdim. Üzerine kanatlarını açmış bir kartal yaptım. O kartal Atatürk idi. Hatay'ı da o resme yerleştirmiştim ve bu çok hoşlarına gitmişti. Güzel Sanatlar Akademisi Yüksek Heykel Bölümü'ne girdim. Orada okuyorum, bir taraftan da babamın çok yakın dostu olan Abdi İpekçi'nin desteği ile İsmail Sivri'nin referansı ile Milliyet Gazetesi'nde polis adliye muhabiri olarak çalışmaya başladım. Saadettin Tantan'ın en hızlı dönemi. Elinde makineli tüfek ile batakhaneleri, kumarhaneleri basıyor. O dönemin gazetecileri isimleri şimdiki bir yıldız. Tufan Türeñç ile beraber çalışıyoruz. Gazetede işi belli bir saatte bırakıyorum, oradan okula gidiyorum. Okulda da Bedri Rahmi Eyüpoğlu Atölyesi'ndeyim. Kendisi çok önemli bir hoca idi. Bize hep anlatırdı ve resim yapmak için önce insanda fikir altyapısının olması gerektiğini düşünürdü. Fikir altyapısı olmayanın resim çizemeyeceğini düşünürdü. Bize tasarım öğretirdi. Bize insanları farklı hayal etmeyi ve

resmetmeyi öğretti. Bu yeteneğimizi güçlendirdi. Bu yeteneğim halkla ilişkiler hayatında bana çok faydası oldu. O dönemde de Ümit Deniz diye bir gazeteci var. Keçi sakallı, hafif göbekli, iyi yemek kültürü olan, polisiye romanlar yazan kişiydi. İnanılmaz hayal gücü vardı. Yazın beyaz, kışın siyah giyinirdi. Ancak geçimsiz bir kişiydi. Buna rağmen bütün işadamları ile iyi ilişkileri vardı ve reklâm bağlantıları çok güçlü olduğu için gazete onu el üstünde tutardı. Özel bir köşesi vardı. Vehbi Koç ile Hacı Sabancı ile senli benli konuşurdu. Bir gün yöneticilerim beni yanına çağırıyor ve çok sabırlı olmamdan dolayı bu adam ile çalışmamı istediler. 'Erkendən işini bitirip gidersin' dediler. Beni foto muhabiri olarak Ümit Deniz'in yanına verdiler. Onunla çalışmaya başladım. Birçok yeri dolaşıyoruz, başta fotoğraflarını beğenmiyor, ağır laflar ediyordu. Sonradan bana çok ısındı. Memur çocuğuyum çalışmak zorundayım. Ondan sonra bana öğretmeye başladı. İlk defa onunla beraber Atlı





### **SANCAR MARUFLU ANILARINI EGİAD YARIN İLE PAYLAŞTI**

"İhsan Alyanak'ın Osman Kibar'dan devir teslim aldığı günü unutamam. O gün İhsan Alyanak'ın yaptığı şövalyelik asla unutulmaz. Çetin bir seçim yarışının ardından çok kötü bir teslim bekleniyordu. Osman Kibar'ın bütün ekibi istifasını verdi. Ancak Alyanak, "Ben sizinle çalışmayıp, kimlerle çalışacağım deyip, hepsinin istifa dilekçesini yırttı" Osman Kibar'ı odasından aldı aşağı getirdi, benim bundan sonra siz başdanışmanımısınız" dedi. Hayatlarının son gününe kadar da dostlukları kesilmedi. Osman Kibar'a her bayram baklavasını ve şekerini yaptırıp giden biriydi. Son günlerine kadarda hiç ayrılmadılar. İhsan Alyanak, son gününe kadar Osman Kibar'ın anma gününe geldi. Bunlar hep vefa sürecidir. Bugün Diyarbakırlılara sorduğunuzda Gazi Paşa'nın geldiğini asla unutmam der. Bunlar hep vefa duygusuyla ilintilidir. Vefalı olun. Bütün gençlere bunu tavsiye ediyorum. Çok farklı kültürlerin buluşma noktasıyız. Bunları yaşatmak gerekiyor."

Köşk'e girdim. Vehbi Koç ile röportaj yaptım. İstanbul'u tanıdım. Burhan Felek'i onun sayesinde tanıdım. Sonra bir gün Abdi İpekçi beni yanına çağırdı. Türkiye Gazeteciler Cemiyeti'nin yıldönümü idi. İşte o tarihte halkla ilişkilere giriş yaptım.

### **Halkla ilişkiler mesleğine giriş öykünüzü bizimle paylaşır mısınız?**

Yıldönümünü kutlamak için bir organizasyon yapmam için görevlendirildim. Ben nasıl yapacağımı bilmiyorum. Bana Alaattin Arslan'ın ismini verdi. Kabataş Set Üstü'nde merkezi bulunan Koç Holding'in Halkla İlişkiler Sorumlusu ile gidip konuşmamı ve şablon çıkarmamı istedi. İlk defa bir halkla ilişkiler yetkilisi ile tanıştım. Bana çok yardım etti. Davetlilerin tespiti, davetiyelerin basılması, dağıtılması, yerin tespiti ve süslenmesi gibi...

Şimdiki Basın Müzesi'nin olduğu yerde yapıyoruz. Özel Viyolonsel dinletisi var. Aynı tarihte İstanbul'da Kalkınma Bölgesel İşbirliği Toplantısı (CENTO) var. Bu toplantıya bütün hükümet temsilcileri geliyor. Abdi Bey'in o tarihte yapmasının nedeni de herkesi oraya toplamak. Başbakan Süleyman Demirel, Cumhurbaşkanı Cevdet Sunay, İsmet İnönü, Zülfükar Ali Butto, kızı Benazir Butto, İran Şahı Şah Rıza Pehlevi ve Bülent Ecevit o gece orada idi.

Her şeyi ayarladık ama bir tek catering hizmetinde tıkanık. O tarihte İstanbul'da iki tane büyük otel var. Birisi Hilton, diğeri ise Yeşilköy Çınar Otel idi. Kimse kabul etmedi. Biz o yıllarda genelde Sultanahmet'te Ümit Usta'nın orada yemek yiyoruz. Ondan hizmet desteği aldım. Önce kabul etmedi ama sonra kabul etti. İnanılmaz bir gece oldu. 1969 yılında unutulmaz bir gece yaşandı. Havyarların, şampanyaların olduğu bir gece idi. O gece birde basın sergisi yaptık. Abdi İpekçi gece bittikten sonra, "Ben gazeteye gidiyorum, sende gel" dedi. İş bitirdim ve Babiali'ye gittim. Burhan Bey seni bekliyor dedi. Elini öptüm o da benim alımdan öptü. "Çok gururlandım, çok beğendim" dedi. Abdi İpekçi bana, "Bak oğlum sen Sanayi Nefise Mektebi'nde okuyorsun. Mezun olduktan sonra mezarcı olacaksın. Buradan mezun olursan Karacaahmet'te mezarcı olursun. Sen Efkarı Umumiye ile Münasebetler üzerine eğitim gör" dedi. Yani halkla ilişkiler oku demek istedi. Benim Gazetecilik Enstitüsü'ne direkt geçiş yapmamı sağladı. Abdi İpekçi müthiş bir adamdı, çok müthiş bir

şahsiyeti. Hayatımda beni en fazla etkileyen insandır. Babamın hastalığı nedeniyle İzmir'e geldim. Üniversitede okul değiştirmemi ve İzmir'e transferimi de gene o sağladı. Böylece halkla ilişkiler sektörüne adım attım.

### **Sizin bir de fuarcılık tecrübeniz var. İzmir Fuarı'nda uzun yıllar çalıştınız. Bu süreci anlatır mısınız?**

16 yaşından itibaren fuar kapılarında çalışınca fuarcılığın ne olduğunu öğrendim. Halkla ilişkilerin en önemli kolu fuarcılıktır. Sonra yurtdışı pavyonlarda çalıştım. O dönemde fuarlar bir ay sürüyordu. Yurtdışı fuar pavyonlarında çalışmak büyük bir tecrübe idi. Osman Kibar döneminde İzmir Fuar A.Ş.'ye girdim. Fuar müdürümüz Ahmet Dönmez idi. O da fuarcılığı çok iyi bilirdi. Çok kaliteli bir bürokrattı. Aslında arkeologdu.

Ekrem Akurgal'ın çok yakınıydı. Fuar müdürü olmasına rağmen gidip Akurgal ile birlikte Bayraklı ve Efes'te kazılar yapardı. Osman Kibar kim ne derse desin iyi bir belediye başkanı idi. İyi bir ekibi vardı. Daha sonra Alyanak ile çalıştım.

### **Fuarcılıkta tecrübelerimize ilişkin anlarnızı bizimle paylaşır mısınız?**

En büyük tecrübem o yıllarda Akdeniz Oyunları oldu. O organizasyona Osman Kibar genel sekreterdi. O organizasyona ilk giren, son çıkan adam oldum. Hazırlığı, icraatı ve tasfiyeyi yaptım. 612 rehber çalıştırdım. Anadolu ve Murat markalı arabalar ilk bu organizasyonda kullanıldı. İç piyasaya verilmeden bu organizasyondaki protokole verildi. Atatürk Stadyumu yapıldı. Onların yapım sürecini yakından takip ettik. Çok tecrübe kazandım.

### **ECEVİT'İ OTOBÜSÜN ÜZERİNE İLK ÇIKARAN ADAM...**

#### **Siyasete giriş nasıl oldu?**

Ecevit'i otobüsün üzerine ilk ben çıkardım. CHP Gençlik Kolları'nda çalışıyorum. Sabri Ergül'in ekibinde bana genel sekreterlik görevi verildi. İsmet Paşa ve Deniz Baykal ile o dönemde tanıştım. Siyasetten çok halkla ilişkiler yapıyorum. Alyanak izin veriyor ben Ankara'ya gidiyorum geliyorum. 1974 yılında Kıbrıs Harekâtı oldu. Ecevit başbakan ve çok popüler. Ecevit'e Almanya'daki işçiler bir otobüs hediye ediyorlar. Güzel bir otobüs. Genel merkeze otobüs geldi. Bende çok meraklıyım ve yurtdışı dergileri sürekli takip ediyorum. Dönemin ABD Başkanı Jimmy Carter'ın bir resminde otobüs-



sün üzerine çıkıp halka hitap ettiğini gördüm. Bülent Bey'e bu resmi gösterip, otobüsü bu amaçla kullanmayı önerdim. Ses düzeni yapacağımı söyledim. Fizibilite yapmamı istedi. Atladım Bursa'ya gittim. Sanayi Sitesi'nde Ali İhsan Usta'yı buldum. Otobüsü ona verdik. Adam ben bu otobüsü istediğiniz hale getirim dedi. Sonra ses düzenini ayarladık. Enerji gideceği yerden ve yol güzergâhı için özel akü sistemi oluşturduk. Ecevit bunu gördü. Yanında o dönemde Ertuğrul Soysal vardı. "Kesinlikle böyle kullanalım, bunu uygulayın" dedi. İstanbullu sanayicilerden de para desteği bulabileceğini söyledi. Otobüs üzerinde hemen çalışma yapıldı.

### **Üstü açık seçim otobüsü kültürü sizinle başladı.**

Evet. Bunu belgelerim. İlk defa bir siyasi parti liderini otobüs üzerine ben çıkardım. O seçimleri almasında da büyük desteği oldu. Sonra Süleyman Demirel'de, Turgut Özal'da aynı tatbik etti. Ben profesyonelim. O dönemde Özal beni çağırırdı. "Benimde halkla ilişkilerimi yap" dedi. Ona da destek verdim. 1982 yılında onunla çalıştım. Onun çok daha farklı halkla ilişkiler uygulaması vardı.

### **Farklı derken, ilkler anlamında mı?**

Onun gideceği yerlere önceden gidiyordum. Halkın sorunlarını ve sıkıntılarını bölgesel olarak tespit ediyordum. Gece yaralarına kadar onu rapor haline getiriyor ve ona bri-

ting veriyordum. Özal gittiği yerde o bölgeye gittiğinde "Sevgili Yıldızlılar, ben Turgut Özal, Anavatan Partisi'nin genel başkanım. Sizin gübre sorununuzun olduğunu biliyorum. Patatesten randıman alamadığınızı, yollarınızın sorunlu olduğunu biliyorum" diyerek halkın ilgisini çekmeyi başarıyordu. Birebir temaslara önemli yol aldı. Murat Karayağcı'nın kampanya döneminde de çalıştım. Çiller ile çalıştım. Hiçbir zaman bunlarla da övünmedim. Kişiler üzerinden reklâm yapmadım. Artık hiçbir sahnedeki değil. Bu nedenle rahatlıkla anlatabiliyorum. Hepsi belgeleriyle duruyor. Alaylı ve mektepli uyumunu çok iyi oluşturmayı başardık. Bir seçim sürecinde Süleyman Demirel'i 3 bin davul ile karşıladık. 3 bin davulcuyu bir arada gördünüz mü? O organizasyon ona seçim kazandırdı. Erdal İnönü ile koalisyon yapmasını sağladı.

Asil Nadir ile çalışıp, zengin olmayan tek kişiyimdir. Hala Asil Nadir'in İzmir'deki okullarının müdürleri beni arıyor ve ihtiyaçlarını söylüyor. Hala Asil Nadir'e de destek olurum. İnşallah durumunu düzeltir.

### **Peki, İzmir'e dönüş süreci nasıl oldu?**

İzmirsiz yapamam. Bana dünyanın en yüksek paralarını versinler gene gitmem. İzmir benim için bir sevdadır. İzmir'in her şeyini seviyorum. Bu şehrin sıkıntısı da kahrı da çekilir ve ben çekerim.

Bu şehir ile kaynaşmamın nedenlerinden bir tanesi bir sivil toplum

kuruluşunun lideri olmamdan kaynaklanıyor. Rahmetli Mazhar Zorlu sayesinde ben İzmir İl Fakirleri Derneği'ne girdim. Dernekte onun yanında genel sekreter olarak çalıştım ve fakirlerin durumunu gördüm, o insanları nasıl mutlu edeceğimi öğrendim. Bu birikim beni İzmir İl Fakirleri Derneği'nin başkanlığına taşıdı. Ben şu anda 63 yıllık köklü bir derneğin başkanlık görevini yürütüyorum. Kızılay'dan daha önemli çalışmaları olan bir dernek durumunda. Her ay ortalama 750-800 kişiye erzak veriyoruz. Evde kullanmadığınız eşyaları alıp, fakire dağıtan bir derneğiz. Ev eşyalarını alıp, yeni yuvalar kuruyoruz. Fakir fukara ayrımı zor. Varoşlarda yaşayan fakir fukaraya da bakıyoruz, etnik bir ayrım yapmıyoruz. Ayrıca Alsancak'ın göbeğinde oturup, evi olan ancak sosyal güvenesi olmayan eşini ve evlatlarını kaybeden kişilerin de başkanım. Bugün bir zamanların ünlü bir modacı, işadama yoksul durumda. Biz ona da bakıyoruz. Onun her ay 2 bin 500 TL değerindeki ilaçlarını temin ediyoruz. Biraz daha yaşasın istiyoruz. Kanser hastası olan 20-30 yaş arasında değişen 30'un üzerindeki gencimize bakıyoruz.

### **İzmir'deki yardımlaşma kültürünü nasıl değerlendiriyorsunuz?**

İzmir birçok konuda nasıl yalnız bırakıldıysa, bu alanda da yalnız bırakıldı. Ama bazı köklü aileler bunu devam ettirmek için çaba harcıyor. 63 yıl önce Mimar Kemalettin Caddesi'ndeki tüccarlar tarafından

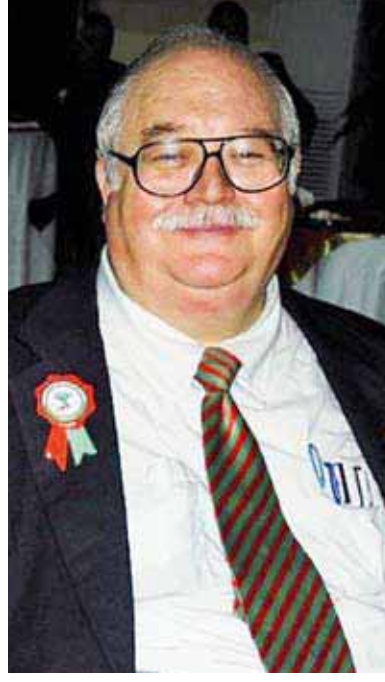
kurulan bir derneğiz. O zaman ki İzmir'in ileri gelenlerinden Ferit Eczacıbaşı, Dr. Behçet Uz, Dr. Mustafa Enver'in gibi isimlerin bir araya gelip kurduğu bir derneğiz. Sadece Müslümanlara değil gayri Müslimlere de yardım etmeyi ilke edinmişler. 200 aileye yardım ediyorlar. Ramazan ile başlayan bu süreç, bayram öncesi yardımlarına, Kurban Bayramı yardımlarına dönüyor. İkinci kurbanlarını fakirlere dağıtıyorlar. 1947 yılında dernek çatısı altında yürütülmeye karar veriliyor ve İzmir İl Fakirleri Yardım Derneği kuruluyor. Ünlü İzmirililer bu dernek bünyesinde görev aldılar. İzmirililerin aileleri hala bir geleneği ayakta tutup bu derneği yaşatmak için destek veriyorlar. Berki Ailesi, Özgörkey Ailesi gibi. Bu dernek Ziraat Bankası gibidir. Mithat Paşa öyle bir kurmuş ki, şablon oturtmuş, hayatta batmaz. Bizim de bir şablonumuz var. Artık bir müessese haline getirdim. Bu dernek ayakta kalır. Ama derneğin bağışları azaldı. Hedefi doğru dürüst belirlenmemiş bir sürü şov amaçlı dernek var. Bunlar bozdu

### **Siz yardımın ötesinde insanları anma konusunda da tam bir vefa örneği veriyorsunuz. Bunu nasıl organize ediyorsunuz?**

Kimin nasıl öldüğünü, doğduğunu, yeni şirket kurduğunu biliyorum. Şehrin ölüsüyle de dirisiyle de ilgilenen adam diyorlar bana. Kentin dirisiyle daha çok ilgileniyorum. Ama kentin ölüsüyle ilgilendiğimde daha çok haber oluyor. Bir sergi de açıyorum. Kentin dokusunu ayakta tutmaya çalışıyorum.

Aslında şehrin markalaşmasının özünde bu var. Markalaşma duygusallık olmadan olmaz. Önce kentin yaşadığı tarihini, nereden nereye geldiğini bileceksin, sanayisini bileceksin, belediyesi başkanlarının zorluklarını bileceksin. Ondan sonra markalaşabilirsin. Şehrin özümü inciri ile en iyi zeytinyağını üretmek ile Kordon Yolu'nun güzel olmasıyla, mehtabı ile olmuyor bu işler. Markalaşma sevdası olanların önce bu rutin süreci doğru takip etmesi gerekiyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi ne zaman kurulmuş? 25 Kasım 1876 da kurulmuş. Bir kutlama yapın. Cumhuriyet dönemi belediyeciliği değil Osmanlı dönemindeki belediyeciliği de kalle almak gerekiyor. Örf, adet ve otantik değerlerimizi incelememiz gerekiyor. İzmir'in ilk adımlarını ortaya çıkarmak istiyorum.

Asansörün bir ekonomik değeri var. Ben çocukluğumda hatırlıyorum buharlı bir asansör sistemi vardı. Orada



kaldığımızda sabahları buharların içinde asansör ile aşağı inmek en büyük zevkim idi. Sonra elektrikli sisteme geçildi.

### **İzmir'e yön verenlere vefa borcu ödüyorsunuz. İzmir'de bu kültürün gelişimini nasıl görüyorsunuz?**

Markalaşmanın temelinde maneviyat yatar. Maneviyatın temelini vefa oluşturur. Kentin geldiği noktayı bilmeden, hedefe varmak çok güç. Bu kente katkısı olanları bilmek zorundayım. Mithat Paşa'nın, Eşref Paşa'nın bu şehre kazandırdıklarını bilmeliyim. Belediye başkanlarımız buraya havagazi fabrikası kazandırmış? Nasıl bunlar bilinmeli. Atatürk, Latife Hanım ile evlendiğinde Karşıyaka'daki köşke kalırlar. Latife Hanım, Atatürk'e nasıl rafadan yumurta yaptığını anlatmıştır havağazında. İzmir'in nereden nereye geldiğini bilmek için o değerleri yaratanları bilmek zorundayız.

### **“NARGİLE BAHANE DOSTLUKLAR ŞAHANE”**

#### **Boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?**

Günde sadece 3 saat uyuyorum. Hep çalışıyorum. Nargile içmeyi çok seviyorum. Bu bir kültür, nargile bahane dostluklar şahane. Mezarlıkbaşı Döner Taşa gidiyorum, arkadaşlarımla buluşuyorum. Güzel yalı'ya gidiyorum. Hakimevi Sokağına ve cami'ne (ne gidiyorum. Eski geleneklerimi devam ettiriyorum.

Tilkilikteki Dönertaşı'n dönüyor mu dönüyor mu bakıyorum. O taşın sürekli dönmesi lazım. Gastronomi kültürümü devam ettiriyorum. Kemeraltı'ndaki börekçi, Tatar börekçisi yaşamalı. Petek Dönercisi, Atif'in yeri olmalı. Esnaf lokantaları yaşamalı. Bunları yaşatmalıyız. Kemeraltı'nı yaşatmalıyız. Ben yerli değerlerimizin korunmasından yanayım. İzmir'de zeytinini, zeytinyağını peyniri yemeliyim. Buradaki ambalajı kullanmalıyım. İzmirli birçok firma buradaki lansmanlarını İstanbul'daki firmalara vermiştir. Ancak sonra o iş gene dönüp dolaşıp bana gelmiştir. Betül Mardin İzmir'den iş alır, işi ben yaparım, ama Betül Mardin yapmış olur. Biz boynumuzu büküp izledik. Süleyman Demirel için 5 ilde aynı günde toplantı yaptım. İlk defa GAP Tüneli'nin temelini atma törenini yaptık.

### **EGİAD'ı nasıl buluyorsunuz? EGİAD'lı gençlerimize neler öneriyorsunuz?**

EGİAD'ı kurucusu olan Bülent Şenocak döneminde itibaren bilir ve takip ederim. EGİAD ile övünüyorum. Belirli bir kuşağın sağlıklı ve sıhhatli bir şekilde gelişmesini sağladı. EGİAD'daki başarıları aileleri tarafından görüldü ve onlarda güven yarattı. Bazı aileler çocuklarının EGİAD sayesinde çocuklarını kimlik bulduklarını görmüşlerdir. Onlara böyle iş teslim etmişlerdir. Türkiye'de birçok yerde genç işadamları dernekleri kuruldu. İzmir'deki kuruluş şeklini beğeniyorum. Eğitim seminerleri dikkat çekici. EGİAD çok önemli konuşmacıları İzmir'e getirme başarısı gösterdi.

Otellerdeki Çarşamba toplantıları herkese açıldı ve bilinçlenme için çok önemli idi. Yeni yetişen gençlerden çok umutluyum. Farklılar. Bizim dönemimizdeki gençlik çok çabuk dolduruşa gelirdi. Biri bir konuşma yapardı, bir anda gençleri etkilerdi. Koyun sürüsü gibiydi. Şimdi gençler dinlemesini çok iyi biliyor. Teknolojiyi çok iyi kullanıyorlar. Araştırmayı daha kolay yapıyorlar. İnternet teknolojisi büyük bir nimettir. Ama tabii ki kitapta okunsun ama internet bir anahtardır. İyi başkanlar gördü. Cemal Elmasoğlu başarılı idi. Temel Ayca Şen'de efendiliği ile takdir ediyorum. Bayrak değişimidir. Bu bayrak daha iyi yere gelecektir. Rahmetli Ersin Faralyalı ile son gününe kadar çok yakındım. EGİAD'ın yüksek istişaresinde olmaktan, heyecan duyduğunu belirtirdi. EGİAD'ı bir ışık olarak gördü. ●



# EVİNİZE BİR ŞEKİL YAPIN!

**BELLONA®**

**REAL**

Eviniz ister büyük ister küçük olsun, kolayca şekil değiştirebilen Real Ürün Grubu siz nasıl isterseniz öyle şekil alsın.



REAL L KÖŞE TAKIMI + TEKLİ KOLTUK  
NEWSUNSET KIRMIZI - KREM

**444 33 99**

[bellona.com.tr](http://bellona.com.tr)

©2014 Bellona İç Dekorasyon ve Mobilya A.Ş.  
Tic. Sic. No: 274980 - Şişli - İstanbul - Türkiye  
Tic. Sic. No: 274980 - Şişli - İstanbul - Türkiye  
Tic. Sic. No: 274980 - Şişli - İstanbul - Türkiye

# Günümüzde Yönetim ve Liderlik

Geçenlerde bir grup profesyonel ve şirket sahibi ile, geleceğin yönetim ve liderlik anlayışı üzerine bir çalışma yürüttük. PwC 2020 Çalışma Hayatının Geleceği raporlarının ışığında yapılan ortak akıl çalışmasında yönetim ve liderlik üzerine, gelecek senaryolarını inceledik



Murat Demiroğlu  
PwC Türkiye İnsan Kaynakları  
Hizmetleri Direktörü



Mehmet Karakurt  
PwC Türkiye Denetim  
Hizmetleri Direktörü



**Geçenlerde bir grup profesyonel** ve şirket sahibi ile, geleceğin yönetim ve liderlik anlayışı üzerine bir çalışma yürüttük. PwC 2020 Çalışma Hayatının Geleceği raporlarının ışığında yapılan ortak akıl çalışmasında yönetim ve liderlik üzerine, gelecek senaryolarını inceledik. Öne çıkanları sizlerle paylaşıyorum. Klasik anlamda *(ya da geleneksel diyelim)*

**Yönetici kimdir ve ne ne yapar? sorularının ilk akla gelen yanıtları şunlar oldu:**

- Zaman planı/koordinasyon yapar
- Hedefleri vardır
- İş bölümü yapar
- Misyon ve vizyonu vardır
- Süreç analizi yapar
- Sorumlulukları ve değerleri vardır
- Kişiler, görevler ve süreç bazında hesap verir idi.

**Ders kitaplarında yazılanlar da benzer:** Planlama, uygulama, kontrol aktivitelerini yerine getiren, bunları da ya görevler ya da insanlar için yapan, yetki ve sorumluluklarını da işinden, unvanından yani masasından alan profesyonel.

**Lider dediğimizde ise:**

- Strateji belirler
- Organizasyonu geleceğe taşır
- İlham verir/ufuk açar
- İleriye yönelik görüş sahibidir
- Hedef belirler ve yönlendirir
- Örnek olur
- Karizma ve kişilik sahibidir
- Çözüm üretir
- Analiktir

görüşleri konuşuldu. Yönetimde atanmışlığın, liderlikte ise seçilmişliğin daha doğrusu doğal olarak ortaya çıkmanın gerekliliği, liderlerin güçlerinin kaynağının daha kişisel özelliklerden, çevrelerinden ve birlikte oldukları kişilerden geldiğinin altı çizildi.

Yıl 2020 Konu Yönetim ve Liderlik Sonrasında bir de "2020 için gereken yönetim ve liderlik nedir?" sorusunun yanıtı arandı. 2020 dünyada bir süredir konuşuluyor. Artık uzun vadeli planların yerini daha kısa vadeli bakış açısı alırken neden 2020? Çünkü; kısa vade olamayacak kadar uzun bir zaman uzun vadeli olamayacak kadar da yakın bir dönem 2020.



Global kurumların gündeminde bir şekilde 2020 var. Türkiye’de ise daha yeni yeni düşünölmeye başlanıyor diyebiliriz.

#### **Bu konuda öne çıkanları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:**

- Stratejik yönetim
- Değişimin yönetimi/uyumlama
- Bireysellik
- Karlılık/gelir-gider
- Sözleşme yönetimi
- Bilgi yönetimi/istihbarat
- Kaynak yönetimi ve sürdürülebilirlik
- Uzmanlaşma/deneyim
- Sosyal sorumluluk
- Çalışan bağlılığına önem
- Bireylerin yönetimi
- İletişim ve network
- Teknoloji ve zaman yönetimi
- Kriz yönetimi
- Esneklik
- Değer yönetimi

**Kişilerin ya da görevlerin yönetimi yerine işin yönetimi; daha etkin ve verimlilik odaklı, çalışanları da düşünen yine de ağırlıklı kurum için çalışan bir resim çıkıyor sanki. Siz ne dersiniz?**

#### **Nedenler?**

Globalleşme ile nerdeyse tek bir pazar yeri haline gelen dünyada piyasaların artan etkileşimi ve beraberinde gelen belirsizlik krizlerin neredeyse günlük hayatın bir parçası haline getirdi. En son yaşanan global krizin etkisiyle de kurumlar yeni bir doneme adım attılar.

Özelleştirmenin yerini devletleştirme aldı. Yeni dönem yeni anlaşmaları

yeni çalışma biçimlerini ve de yeni kurumları doğurdu. Sosyal açıdan daha duyarlı toplumu ve toplumsal etkileri göz önünde bulunduran çalışanlar dahil paydaşlarını dikkate alan ve onlara söz hakkı veren kurumlar farklı bir yönetim tarzını gündeme getiriyor.

Çevrenin farklılaştığı durumun değiştiği farklı beklentileri olan grupların seslerini yükselttiği çeşitliliğin arttığı bir dönemde kurumlar ve de yönetim kendini yeniliyor.

Güven ve güvene dayalı ilişkiler ve iletişim her zamankinden daha fazla şeffaflığı ve yenilenmeyi gerektiriyor.

#### **Sonuçlar?**

Yönetimde güvenilirlik açıklık ve dürüstlük en öne çıkan özellikler. Özü sözü bir, gelecek ile ilgili ortak akıl oluşturabilecek, yetkilendirilebilen ve de sorumluluk alıp verebilmek aklıma gelenler. Artan nitelik ve teknolojinin sağladıkları hemen herkesin belirli konularda yetenekli olduğu ( ve bunun farkına vardığı) günümüzde liderlik artık kişiselleşti.

Kişisel liderlik, takım liderliği, toplumsal liderlik gibi farklı liderlik seviyeleri ortaya çıkıyor. Yerine ve duruma göre hareket edebilme kendi yapabilirlikleri ile gerekenlere göre kendini konumlandırabilme özellikleri önemli.

Hesap verebilme ( ve sorabilme) şeffaflık ve iletişime ( çift taraflı diyaloga) açıklık ihtiyacı artarak gündeme geliyor.

2011 ile kaldı 9 yıl daha diyorum 2020 için. Sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir yıl olsun. ●

#### **Mehmet Karakurt**

PwC Türkiye Denetim Hizmetleri Direktörü

PwC İzmir ofisinden sorumlu direktör olarak görev yapan Mehmet Karakurt, yurtiçi ve yurtdışından PwC İzmir ofisi müşterisi olan pek çok endüstri ve hizmet şirketiyle çalışmaktadır. PwC uluslararası yıllık eğitimlerinde 1998 yılından bu yana eğitmen olarak görev alan Mehmet Karakurt, aynı zamanda İzmir Ekonomi Üniversitesi, İşletme Yüksek Lisans ve Lisans Bölüm’lerinde “Yönetim Muhasebesi”, “Denetim” ve “Finans” dersleri vermektedir. EGIAD Danışmanlık Çalışma Grubu’nun üyesi olan Mehmet Karakurt PwC Türkiye ofisinin Aile Şirketi Hizmetleri Denetim Lideri ve Perakendecilik ve Tüketicilere Yönelik Ürünler sektörü direktörüdür.

#### **Murat Demiroğlu**

PwC Türkiye İnsan Kaynakları Hizmetleri Direktörü

1998 yılından bu yana PwC Türkiye İnsan Kaynakları Hizmetleri Bölüm Yöneticisi olarak görev yapmakta olan Murat Demiroğlu, Eylül 2010’dan bu yana Direktör olarak görevini sürdürmektedir. Yönetici seçimi ve işe alımı, proje yönetimi, kurumsal gelişim çalışmaları, İK Değerlemeleri (HR Due Dilligence) konusunda uzman olan Murat Demiroğlu perakende, enerji, tanım, üretim sektörlerinde aile şirketleri de dahil yönetici yetiştirme programlarının tasarımı ve uygulaması konusunda da deneyim sahibidir. Özel İstihdam Büroları Derneği kurucusu olan Murat Demiroğlu, PERYÖN, GEO (Global Equity Organization), Human Capital Institute üyesidir. Bilgi Üniversitesi İK Yüksek Lisans ve Bilkent MBA programlarında eğitim kadrosundadır.



**GLORIA RESIDENCE**  
**NARLIDERE**  
*yaşam başlıyor...*

**GLORIA PARK**  
**SAHILEVLERI**  
*butik yaşamın tadını çıkarın...*



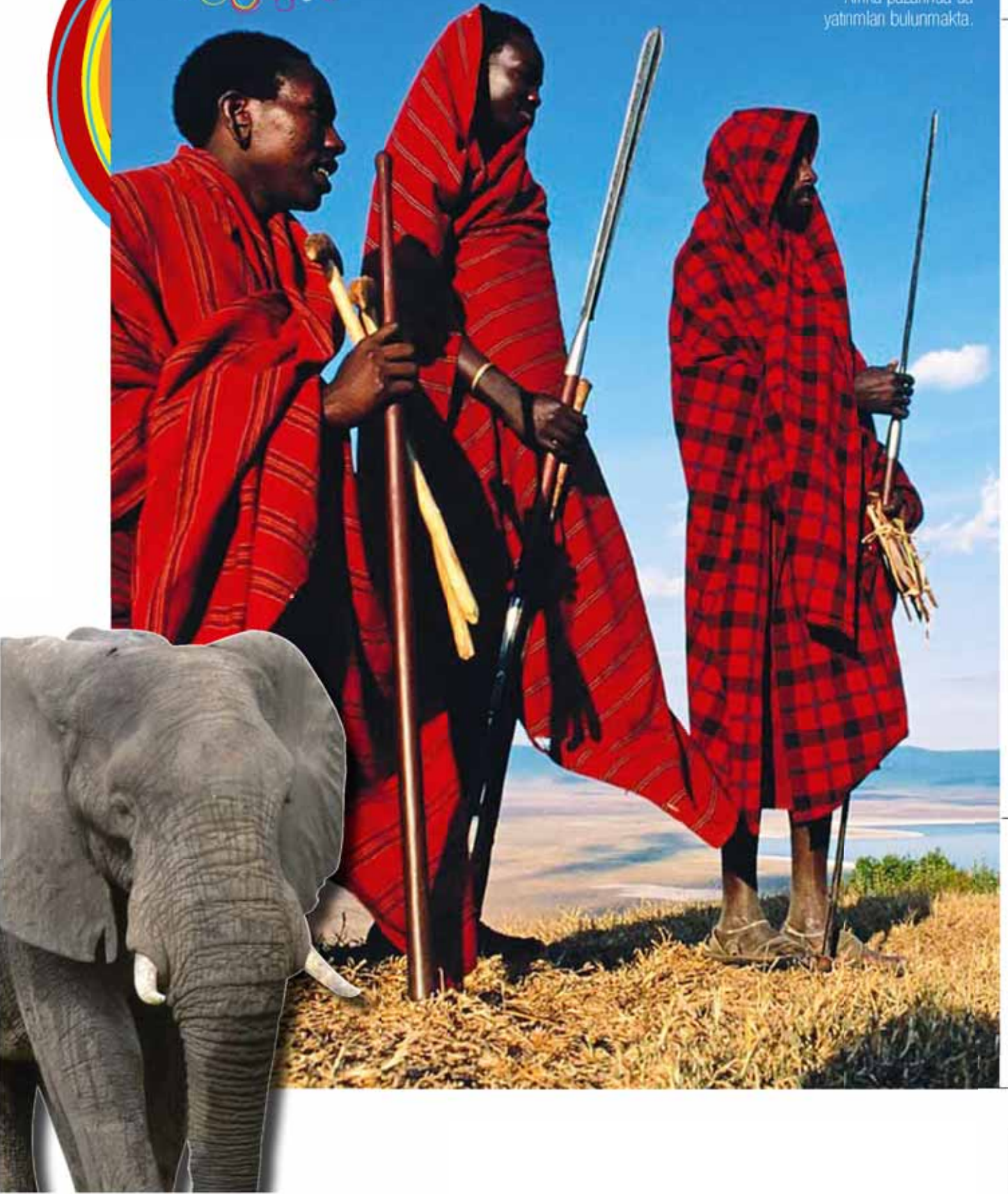
*"keyifli bir yaşam için Gloria'da buluşalım..."*

**temelin** **in** **şaat**  
1971

[www.temelsan.com.tr](http://www.temelsan.com.tr)  
0232 227 07 27-255 20 63



Güney Afrika,  
sahra altı Afrika  
ölkelerine giriş kapısı  
olma konumu ile  
önemli bir avantaj  
sağlıyor.  
Tüm dünyada  
yatırım yapan Türk  
yatırımcıların, Güney  
Afrika pazarında da  
yatırımları bulunmakta.



# Güney Afrika

Sahra Altı  
Afrika ülkelerine  
açılan kapı

**Türk işadamlarını bekliyor**

**Global ekonomik krizin ardından** tüm ülkeler yeni pazar arayışı içine girdi. Bu yeni pazar hedefleri arasında en bakir olanı Afrika olarak gösteriliyor. Afrika kıtasının tamamında 54 ülke, 1 milyar nüfus ve 1 trilyon dolarlık bir iş hacmi bulunuyor. Türkiye 2007 yılından itibaren Afrika kıtası ile ticari ve politik ilişkilerin gelişmesine büyük önem veriyor. Afrika'da potansiyel ülkelere geziler düzenleniyor.

Güney Afrika Cumhuriyeti, 2010 Futbol Dünya Kupası ile tüm dünya tarafından tanındı. Bilinirliğini bu organizasyon ile sağlayan Güney Afrika, tanıtım atağına geçerek sanayiden turizme yabancı yatırımcıları bekliyor. Afrika kıtasının en büyük ekonomilerinden biri olan Güney Afrika'nın yüzölçümü kıtanın sadece yüzde 3'ünde kurulu olmasına rağmen kıtanın gayrisafi yurtiçi hasılası-

nın yüzde 25'lik bir payını gerçekleştiriyor. Güney Afrika, sahra altı Afrika ülkelerine giriş kapısı olma konumu ile önemli bir avantaj sağlıyor.

Tüm dünyada yatırım yapan Türk yatırımcılarının, Güney Afrika pazarında da yatırımları bulunmakta. 2007 yılı itibarıyla ülkede 50'yi aşkın firmanın 60 milyon dolar civarında yatırımı var. Güney Afrika Cumhuriyeti yeni yatırımları teşvik ediyor. Yatırım yapılacak alanlar, turizm, tekstil, enerji ve madencilik başta olmak üzere hizmetler sektöründe yoğunlaşıyor. Türkiye'nin sanayi ve dış ticaret yapısının Afrika ekonomilerini tamamlayıcı özellikler taşımasından dolayı, Türk yatırımcılar için Güney Afrika Cumhuriyeti fırsatlarla dolu. Güney Afrika'yı tüm yönleriyle tanımak amacıyla Güney Afrika İzmir Fahri Başkonsolosu ve DEİK Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Türk-Afrika İş Konseyleri Koordinatör

Başkanlığı ve Türkiye-Güney Afrika İş Konseyi Başkanlığı görevini yapan Tamer Taşkın ile Ege Genç İşadamları Derneği'nin Yarı Dergisi için görüştük.

Güney Afrika İzmir Fahri Başkonsolosluğu, Türk-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanlığı ve Türkiye-Güney Afrika İş Konseyi Başkanlığı görevlerini yaptığını söyleyen Tamer Taşkın, küresel rekabet koşulları ve ülkeler tarafından yeni piyasa arayışlarının etkisi ile Afrika'nın yabancı yatırımcıların ilgi göstermesi gerektiğini belirtiyor. Alternatif ve yeni pazar hedefleri arasında dünya için hala en bakir olanın Afrika kıtası olduğunu söyleyen Taşkın, kıtanın en gelişmiş ekonomilerinin başında gelen Güney Afrika Cumhuriyeti'nin yatırımcılar için cazip avantajları ile öne çıktığını belirtiyor. Türkiye'nin Ortadoğu ve Asya'ya açılan bir köprü olduğu gibi Güney Afrika'nın da Afrika kıtasına açılan bir kapı konumunda bulunduğunu söyleyen Taşkın, bu özelliğinden dolayı iki ülkenin birbirini tamamlayıcı rol oynadığını belirtti. Güney Afrika'nın bu konumundan dolayı kıtanın en gelişmiş ekonomilerinden biri haline geldiğini söyleyen Taşkın bu potansiyelini rakamlara döktü. Taşkın; "Güney Afrika, kıtanın sadece yüzde 3'ünü kaplamasına karşın, toplam kıtanın sinai üretiminin yüzde 40'ını, Gayrisafi Yurt İçi Hasılası'nın yüzde 25'ini ve elektrik ve maden üretiminin de yarısını gerçekleştiriyor. Türkiye'nin sanayi ve





Tebago Seokolo  
Güney Afrika Cumhuriyeti  
Ankara Büyükelçisi

Tamer Taşkın  
Türk / Afrika İş Konseyleri  
Koordinatörü

dış ticaret yapısının Afrika ekonomilerini tamamlayıcı özellikler taşımaktadır. Türk KOBİ'leri için bu bölgenin hedef pazarlar arasına girmesi gerekmektedir" dedi.

Güney Afrika'nın iş piyasası hakkında da bilgi veren Taşkın, "Serbest ticaret ekonomisine sahip olan Güney Afrika Cumhuriyeti, dinamik bir yatırım ortamı sunuyor. Dünya Bankası'nın 2010 yılı verilerine göre Güney Afrika 183 ülke arasında iş yapma ve yatırım yapmada kolaylık sıralamasında 34. sırada bulunuyor. Yaklaşık 48 milyon nüfusu, son yıllarda kaydedilen yıllık ortalama yıllık 5'lik büyüme ile sağlanan ekonomik istikrarın yatırımcılar için pazara girişte önemli bir dayanak noktası oluşturabilir.

Dünya Rekabet Edebilirlik Raporu'na göre Güney Afrika'nın finans piyasaları gelişmişlik bakımından 48 ülke arasında Avustralya ve Yeni Zelanda'dan sonra 8. sırada yer alıyor. Güney Afrika'da toplam 39 yerel banka, 6 yabancı ortaklığı olan banka, 15 yabancı banka şubesi ve 43 bankanın temsil büroları var. Ancak sektör 4 büyük ticari banka grubu tarafından yönlendirilmekte. Güney Afrika'nın 4 büyük bankasından biri olan Standart Bank'ın İstanbul'da da ofisi bulunuyor" diye konuştu. Güney Afrika'nın yer altı zenginliklerinin fazla olması ancak madencilikten tanıma kadar imalat sanayisinin gelişmemişliği nedeniyle üretim sektörlerinde yatırımı düşünenler için önemli bir yatırım imkanı taşıdığını söyleyen Taşkın, sanayicilerin bu pastadan pay alabileceğini ifade ediyor. Güney Afrika ile Türkiye arasında iş ve turizm amaçlı seyahatlerde 30 günü aşmayan süreler için vize olmaması ve Türk Hava Yolları'nın direkt uçuşlarının iki ülke arasındaki ulaşılabilirliğini kolaylaştırdığını söyleyen Taşkın, son dünya krizinden az etkilenen bu iki ülkenin ortak yatırım ile konumlarını güçlendirebileceğini kaydediyor.

Küçük ve Orta Boy işletmeler baki-

mından en çok büyümesi beklenen sektörlerin inşaat, turizm ve üretim olarak belirlendiğini söyleyen Taşkın, yabancı firmalar ile sektörlerin ortak girişimlere açık olduğu gözlemlendiğini belirtiyor. Güney Afrika'nın ithalatının sektörel dağılımı incelendiğinde sanayi ürünlerinin yüzde 82'lik payla ilk sırada olduğu, madencilik ürünlerinin yüzde 16, tarım ürünlerinin ise yaklaşık yüzde 2 paya sahip olduğunu belirten Taşkın, fırsatlarla dolu olan ülkenin pazarında Avrupa firmalarının yatırımlarının bulunduğunu ve rekabetin yaşanmadığı sektörleri bulmak için ülke pazarına girmeden önce bir ön araştırma yapılması gerektiğinin de uyarısını yapıyor.

#### AFRİKA PAZARINA GİRMEYEN ARAŞTIRMA YAPIN

Afrika kıtasının avantajlarının yanında dezavantajları hakkında bilgi veren Taşkın şunları anlatıyor: "Güney Afrika ekonomisi aynı zamanda işsizlik, büyük gelir dağılımı dengesizliği ve bunların sonucunda da yatırım eksikliği ve beyin göçü gibi sorunlarla da karşı karşıya. Oldukça gelişmiş bir pazara sahip olan Güney Afrika Cumhuriyetinde pazara giriş stratejileri başlangıçta iyi planlanmalı ve ülke pazarına girmek isteyen firmaların, özellikle Avrupalı firmaların yoğun rekabet içerisinde olduğu oldukça gelişmiş ve doygun bir pazarda rekabet etmeleri gerektiği ihmal etmemeliler. Güney Afrika pazarına yeni giriş yapacak bir ürün, yoğun bir pazar araştırmasını ve promosyon faaliyetlerini gerektirmekte. Güney Afrikalı tüketicilerin marka bağımlılıklarının yüksek olması, özellikle ismi bilinmeyen markaların pazara girişlerinde pazar araştırması ve promosyon faaliyetlerinin önemi daha da artmaktadır. Güney Afrika pazarına giriş stratejilerinde, ülkede işsizlik oranının yüksek olmasına rağmen halen belli sektörlerde kalifiye işgücünün temininde sıkıntılar bulunduğu ve telekomünikasyon maliyetlerinin de gelişmiş ülkelere

nazarın yüksek olduğu hususları göz önünde bulundurulmalı. Güney Afrika'yı bir Afrika ülkesi olarak değil, gelişmiş, tüketicinin korunduğu, mağazalar zincirinin çok güçlü ve kuralların katı olduğu bir ülke olarak değerlendirmekte fayda var."

#### GÜNEY AFRİKA'YA 50'İN ÜZERİNDE TÜRK ŞİRKET, 60 MİLYON DOLAR YATIRIM YAPTI

Türkiye - Güney Afrika İş Konseyi 24 Haziran 1998 tarihinde kurulduğunu söyleyen Taşkın, "İş Konseyi'nin Türkiye kanadında, Arçelik, Bekoteknik, Kombassan, Zorlu, Marshall Boya, Profilo ve Tat Konserve firmalarının da aralarında bulunduğu 24 firma yer alıyor. Güney Afrika'da yerleşik ve yatırım yapan veya orada şirket kuran 50'nin üzerinde Türk şirketi bulunuyor. Bunların 60 milyon dolar civarında yatırım yaptığı tahmin ediliyor. Türk firmaları tarafından gerçekleştirilen yatırımların başında elektrikli ev aletleri (25 milyon dolar), kömür (10 milyon dolar), tekstil (12 milyon dolar) sektörleri bulunuyor. Ayrıca başta Cape Town ve Johannesburg'da Türk yatırımcıların tekstil, halı, gıda ağırlıklı ithalat, toptan ve perakende satış yapan firmaları bulunmakta. Güney Afrikalı firmalar ile Türk firmalarının tekstil, maden ocağı satın alınıp işletilmesi, maden teknolojisi, mücevher, otomotiv yedek parçaları, gıda ve kimyasallar, inşaat konusunda işbirliği imkânları mevcut" diye konuşuyor. GAC ile ülkemizin 2000-2008 yılları arasındaki dış ticaretine bakıldığında, ticaret hacmimizin sürekli bir artış trendi içerisinde olduğu, ancak ticaret dengesinin söz konusu ülke lehine bir seyir izlediği görülmekte diyor Taşkın, sözlerini şöyle sürdürüyor: "2009 yılının ilk dört aylık döneminde ise Türkiye, Güney Afrika Cumhuriyetine yönelik 450 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Güney Afrika Cumhuriyeti'nden ithalatımızın tamamına yakını altın, taşkömürü, otomo-





tiv ürünleri, krom cevheri ve paslanmaz çelikten oluşmakta. Türkiye'nin Güney Afrika Cumhuriyeti'ne olan ihracatında ilk sıralarda yer alan ürünler ise, işlenmiş petrol ürünleri, binek otomobil, kâğıt ürünleri, traktörler ve kara taşıtları için aksam ve parçaları. Otomotiv sektöründe araç modeli farklılığının birbirini tamamlar nitelikte oluşu ve hükümetin otomotiv sanayi sektörüne uyguladığı teşvik politikaları sonucunda ithalatın artmasıyla birlikte hızlı bir değişime uğrayan Güney Afrika otomotiv ve otomotiv yedek parça sektörü, Türk otomotiv sanayi için önemli fırsatlar sunmakta" diye konuşuyor.

### **GÜNEY AFRIKA KİTANIN OTOMOTİV ÜRETİMİNİN YÜZDE 84'ÜNÜN GERÇEKLEŞTİRİYOR**

Güney Afrika Cumhuriyeti'nin otomotiv ve yedek parça üretim sektörünün tüm Afrika otomotiv üretiminin yüzde 84'ünü gerçekleştirdiğini belirten Taşkın, ülkenin otomotiv üretimi, araç satışı, ve araç parkı büyüklüğü bakımından dünyada ilk 18 arasında girdiğini, yıllık üretim kapasitesinin 455 bin ve yıllık satış ve servis cirosunun 12 milyar dolar olduğunu söyledi.

300 binin üzerinde istihdam sağlayan bu sektörün üretim sektörleri arasında en çok işçi istihdam eden sektörler arasında beşinci sırada yer aldığını açıklayan Taşkın, dünyanın en büyük 10 oto yedek parça imalatçısından 8'inin ve lastik imalatçısından 3'ünün Güney Afrika'da yatırımı bulunduğunu da sözlerine ekledi.

Dünyanın otomotiv devlerinin Güney Afrika'yı yatırım üssü olarak seçtiğini söyleyen Taşkın, "BMW, Daimler-Chrysler, Delta (GM), Fiat, Ford, Nissan, Toyota, Volkswagen, Iveco, MAN, Nissan-Diesel, Scania, Tyco ve Volvo'nun ülkede yatırımları var. Otomotiv sektörü ihracatını Almanya, İngiltere, Belçika, İspanya ve Zimbabve'ye gerçekleştiriyor. İhraç ettiği ürünler arasında ise deri koltuk

kılıfı, katalitik konverter, lastik, egzoz boruları, motor ve motor parçaları, cam, akü, filtre, fren parçaları, garaj ekipmanları geliyor" dedi.

Güney Afrika Cumhuriyeti ile işbirliği yapılabilecek diğer alanlar ise inşaat, tekstil, elektrikli ev aletleri, eczacılık, makine, enerji üretimiyle ilgili ürün ve hizmetler, finans ve turizm olarak sıralayan Taşkın Ülkenin petrokimya sanayisinin de yabancı yatırım ve ortak teşebbüsler için birçok olanak sunduğunu söyledi.

Güney Afrika'nın tekstil ve hazır giyim sektörüne baktığımızda ise bu malların Amerika Birleşik Devletlerine gümrüksüz ve kotasız ihraç edildiğini belirten Taşkın, tekstil sektöründe en büyük üretim payına sahip sektörünün iplik ve dokuma sektörü olduğunu belirterek, "Güney Afrika dünyanın 4. büyük yün üreticisidir. Yılda 50 bin ton yün üretilirken, iç talep yalnızca 8 bin ton. Güney Afrika tekstilinde ithalat ihracattan yüksek. Avrupa ülkelerinden de önemli bir miktar ihracatın olması Türkiye'nin ihracat sansının fazla olduğunu göstermekte" dedi.

Ülkenin tarım ürünlerinin net ihracatçısı konunda bulunduğunu sözlerine ekleyen Taşkın bu ürünlerin işlenmesine yönelik firmaların yatırımlarını yapabileceğini kaydetti. Madencilik sektöründe ise kömürün öneminin büyük olduğunu ve dünya altın madenlerinin yüzde 40'ünün ülkede bulunduğunu söyleyen Taşkın, demir çelik ürünlerinde ise dünyanın en büyük 20. çelik üreticisi olduğunu sözlerine ekledi.

### **SEOKOLO, "AFRIKA'NIN EN BÜYÜK EKONOMİSİNE TÜRKLERİ YATIRIM DAVET EDİYORUZ" DEDİ**

İzmir Turizm Fuarı'nda EGiAD Yarın'ın sorularını cevaplayan Güney Afrika Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Tebogo Seokolo, Türk yatırımcıları Afrika kıtasının en büyük ekonomisine sahip olan Güney Afrika'ya ortak yatırıma davet etti.



### **Neden Güney Afrika?**

- Büyüyen ekonomi;
- Siyasi ve ekonomik reformlar;
- İstikrarlı ve güçlü bir para;
- Uluslararası pazarlara gümrük birliği, serbest ve tercihli ticaret imkanı;
- Hızla büyüyen Afrika, Latin Amerika ve Hint Okyanusu pazarlarını deniz, kara ve demiryolu bağlantıları;
- Dünya ticaretinde stratejik coğrafi bir konum;
- Ucuz işgücü;
- Önemli ticari ve mali hizmetler;
- Kıymetli mineral maden ve hammadde rezervleri,
- 46 milyon tüketicisi olan dinamik bir pazar;
- İleri düzey finans, bankacılık ve ticaret ortamı;
- Çok iyi liman olanakları;
- Eşsiz bir turizm altyapısı.

### **Desteklenen sektörler**

- Hazır giyim, Tekstil ve Ayakkabı
- Metal, mineral ve madencilik
- İşlenmiş gıda
- Turizm
- Otomotiv
- Hava, demir ve deniz yolu taşımacılığı
- El sanatları
- Kimya ve biyoteknoloji
- Bilgi ve iletişim teknolojileri

## GÜNEY AFRIKA İLE İLGİLİ GENEL GÖSTERGELER

**Devlet Başkanı:** Jacob Zuma

**Resmi Adı:** Güney Afrika Cumhuriyeti

**İdari Başkent:** Pretoria

**Parlamento:** Cape Town

**Yüzölçümü:** 1 219 090 km<sup>2</sup>

**Nüfus:** 47.8 milyon (2008 tahmini)

**Para birimi:** Rand (1 Rand: 100 cent)

**1 ABD doları = 6,83 Rand**

**1 Euro = 8,98 Rand**

**1 Lira = 4,39 Rands**

**Toplam GSMH:** 1,939 milyar Rand

(277 Milyar ABYD doları) \*2008 yılı

**Ana İhracat kalemleri:** Madenler, Kıymetli Madenler, Metal ve Metal

**Ürünleri:** Gıda ürünleri, Otomotiv yan sanayi

**Önemli Şehirler:** Johannesburg, Pretoria, Cape Town, Durban, Port Elizabeth,

**Eyaletler:** Güney Afrika Cumhuriyeti, her birinin kendi meclisi, Başbakanı ve Bakanları olan dokuz eyaletten oluşur. Her eyalet meclisi, Parlamento'daki Senato'nun yerini alan Ulusal Eyaletler Konseyinde temsil edilir. Bunlar: Eastern Cape, Free State, Gauteng, Kwazulu-Natal, Mpumalanga, Northern Cape, Northern Province, North West Province ve Western Cape'dir.

**Resmi Diller:** 9 Afrika dili, İngilizce ve Afrikaans olmak üzere toplam 11 dil.

**İklim:** Yaz (Ekim-Mart) 15 C- 35 C

Kış (Nisan – Eylül) 0 C – 20 C

**GSYİH'İN SEKTÖREL DAĞILIMI:** Tarım %3,4, Sanayi %31,3, Hizmetler %65,3

**İŞGÜCÜNÜN SEKTÖREL DAĞILIMI:** Tarım %9, Sanayi %26, Hizmetler %65

**DOĞAL KAYNAKLAR:** Altın, krom, antimon, kömür, demir cevheri, manganez, nikel, fosfat, kalay, uranyum, elmas, platin, bakır, vanadyum, tuz, doğalgaz

**BAŞLICA SANAYİ DALLARI:** Madencilik (Dünyanın en büyük platin, altın ve krom üreticisi), otomobil montajı, metal işleme, makine, tekstil, demir ve çelik, kimyasallar, gübre, gıda, ticari gemi tamiri

**BAŞLICA TARIMSAL ÜRETİM:** Mısır, buğday, şeker kamışı, meyve-sebze, et, yün, süt ürünleri

**BAŞLICA İHRAÇ MADDELERİ:** Altın, elmas, platin, diğer metal ve mineraller, makine ve teçhizat

**BAŞLICA İTHAL MADDELERİ:** Makine ve teçhizat, kimyasallar, petrol ürünleri, bilimsel gereçler, gıda

**İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER:** ABD % 11,9, Japonya % 11,1, Almanya % 8, İngiltere % 7,7, ÇHC % 6,6, Hollanda % 4,5 (2007)

**İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER:** Almanya % 10,9, ÇHC % 10, İspanya % 8,2, ABD % 7,2, Japonya % 6,1, İngiltere % 4,5 Suudi Arabistan % 4,2 (2007)

Güney Afrika Cumhuriyeti, Afrika'nın en güney ucunda yer alan bir ülkedir. Güneybatısında Atlas Okyanusu, güneydoğusunda Hint Okyanusu vardır. Kuzeyde Namibya, Botswana ve Zimbabve, kuzeybatısında Mozambik ve Svaziland vardır. Küçük bir krallık olan Lesotho ise Güney Afrika Cumhuriyeti toprakları içinde yer alır.

Afrika kıtasının güney kesiminin hemen hemen yarısını kaplamaktadır. Güney Afrika'da yönetim başkenti Pretoria, yasama başkenti Cape Town, yargı başkenti Bloemfontein'dir. Genel olarak, tropikal-subtropikal karakterli ve ılıman bir iklim hüküm sürmektedir. Güney Afrika Cumhuriyeti'nin genel olarak doğu bölümleri dağlıktır. Güney kıyılarında tipik bitki örtüsü Akdeniz bitkileri, kuzeybatı şeridinde çöl ve çöl bitkileri, kuzeydoğu şeridinde yağmur mevsiminde yeşil muson ormanları, iç bölgelerde doğuda bozkırlar, batıda da yan çorak yerler bulunur.

Türkiye'nin Güney Afrika'ya olan politikasının pozitif yönde ilerlediğini söyleyen Seokolo, "Türkiye'nin uyguladığı Afrika politikasını Güney Afrika ve Türkiye'nin faydasına olacak şekilde geliştirmeliyiz. Şirketler arasında birebir iletişime geçilmeli. Türkiye ile eğitim ve ar-ge konusunda 'Bussines to Bussines' iletişime geçilerek eğitim ve teknik konularda iki ülke deneyimlerinden faydalanabiliriz" dedi.

Güney Afrika'nın madencilik ve yeraltı zenginliklerini ihraç eden ve bitmiş mal ithal eden ülke olduğunu söyleyen Seokolo, "Güney Afrika olarak üretime yönelik katma değer üretecek yerli ve yabancı yatırımları teşvik ediyor. Türk yatırımcılar da Güney Afrika'da üretime yönelik sektörlerde yatırım yapabilirler. Türk firmaları ülkemizde üretime yönelik yatırım yaptığı takdirde Türkiye'nin uzak olduğu Afrika'nın diğer pazarlarına da açılma şansı var. Ülkemiz sahra altı Afrika ülkelerine deniz yolu ve tren yolu bağlantısı ile bağlı. Bunun yanında Türk yatırımcılar Afrika'nın diğer pazarları olan Latin Amerika, ABD, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi pazarlara girmelerini kolaylaştıracak coğrafi konum, uygun altyapı, finansman ve teşvik yapısından yararlanabilirler" dedi. Güney Afrika hükümeti istihdam yaratıcı ve üretim ve ihracatı yönelik teşvik verdiği sektörler hakkında bilgi veren Seokolo, desteklenen başlıca sektörleri; imalat, katma değeri yüksek tarımsal projeler, gıda işleme, kimya ve biyo-teknoloji, biyo-yakıtlar, turizm, kereste, kağıt kuyumculuk, metal ve metalürjisi olarak sıraladı.

Türk firmalarının farklı coğrafyalardaki deneyimlerinden yararlanmak istediklerini söyleyen Seokolo, "Güney Afrika'nın da alternatif pazar arayışları içinde bulunuyor. Türkiye'nin Rusya ve Türk Cumhuriyetlerindeki deneyimleri var. Türklerin bu deneyimlerine büyük ilgi duyan Güney Afrika firmaları ile işbirliği gerçekleştirilebilir" dedi. Güney Afrika'nın otomotiv parça sanayisinin hızlı bir ilerleme gösterdiğini söyleyen Seokolo, "Türk otomotiv imalatçıları kendi eksikliklerini Güney Afrika'dan tamamlayabilirken, Güney Afrikalı otomotiv üreticilerinin ihtiyacı olan araçları ihraç ederek tamamlayıcı bir görev üstlenebilirler. Bir diğer işbirliği alanı da turizm. Türk turizm sektörü oldukça gelişmiştir. Güney Afrika da dünya turizmde önemli bir yer edinmiştir. Türkiye ve Güney Afrika,

özellikle sezon farkından yararlanarak karşılıklı turizmi geliştirmek yönünde birbirini tamamlayabilir ve işbirliği imkanlarından yararlanabilir. Örneğin Güney Afrika Türkiye'deki 5 yıldızlı tatil köyleri gibi çok yönlü turizm yatırımları için çok cazip ve alt yapısı hazır bir ülkedir. Bu alanlardaki hazır projelerde Türk firmaların da görmek arzusunda-yız " dedi. Diğer yatırım alanlarını da tekstil ve enerji sektörü olarak sıralayan Seokolo, hazır ve yeni yatırım alanlarında ortak yatırımları gerçekleştirmeyi ümit ettiklerini kaydetti.

Dünya kupası ile tüm dünyanın tanıdığı Güney Afrika'nın turizm potansiyelini daha da yukarı taşımayı hedeflediklerini söyleyen Tebogo Seokolo, 2010 dünya kupası ile 309 bin turist ağırladığını dile getirdi.

Seokolo, "Güney Afrika dünya kupası sürecinde 2 ayda 300 milyon dolarlık gelir elde etti. Bu ziyaretçilerin yüzde 59'u ilk defa Güney Afrika'yı ziyaret etmişler. Bu ziyaretçilerin yüzde 90'ı ise bir daha ülkeye gelmek istediklerini de belirtiyorlar. Ülkenin bu bilinirliğinin ardından tanıtım çalışmaları ile de ülkenin turizm potansiyelini geliştirmek istiyoruz" dedi.

Türkiye'den yılda 10 milyon kişinin yurt dışına çıktığını ancak bunların arasında dünya kupası öncesinde 4 bin kişinin Güney Afrika'yı ziyaret ettiğini belirten Seokolo, Dünya Kupası sonrasında bu sayının 7 bine çıktığını belirtti. Ancak bu sayının yeterli olmadığını belirten Büyükelçi Seoko, bu sayının artması gerektiğini söyledi. Güney Afrika'nın resmi dilinin İngilizce olduğunu, lisan eğitimi için de Türkleri ülkeye gelmeye davet eden Seokolo, bu sayede İngiltere ve ABD ayarında dil eğitimi alırken farklı kültürleri de tanıma avantajına sahip olabileceklerini dile getirdi. Turizm dışında işadamları ve yabancı yatırımcıları da davet eden Seokolo, işadamlarının karşılıklı tecrübesi ile ticaret hacmini geliştirebileceklerini söyledi. Güney Afrika'nın kıtanın yüzde gayrisafi hâsılasının yüzde 25'ini ürettiğini söyleyen Seokolo, ülkede çok sayıda yabancı yatırımcının bulunduğunu söyledi. Yatırım yapılacak alanların madencilik, enerji ve tekstil olarak sıralayan Büyükelçi Seokolo, bu alandaki üretimin tüm Afrika kıtasına tren, demiryolu ve denizyolu ile ulaştırma avantajının da bulunduğunu sözlerine ekledi. ●



# Dünyanın en pahalı benzini sizin deponuzda, bizim değil!

Dünyanın en pahalı benzini sizin deponuzda, bizim değil!...

Çünkü biz, "As-yakıt AutoMatic Filo Yönetimi"ne geçenler, benzini pompa fiyatlarından daha ucuza alıyoruz. İndirimli akaryakıtın yanı sıra, Türkiye'nin en geniş istasyon ağına sahip **Petrol Ofisi** istasyonlarında; kolay, kontrollü ve konforlu benzin almanın da keyfini sürüyoruz...

**Mutlu ve kazançlı bir tanışma için, siz de As-yakıt ile "AutoMatic Filo Yönetimi"ne geçin...**

#### MAKSİMUM TASARRUF!

- İnsan hatalarından doğabilecek kayıplar tamamen ortadan kalkar.
- Araç ve dönem bazında yakıt tüketim kontrolü sağlanır.
- Hem alışverişte hem de filo yönetiminde her aşamada zamandan tasarruf edilir.
- Aracın deposuna eksik ürün verilmesi engellenir.
- Başka bir araca yakıt alınması engellenir.

#### MAKSİMUM KONTROL!

- Taşıtın doğru zamanda doğru yerde olup olmadığı kontrol edilebilir.
- Taşıtın seyahat programı günlük olarak izlenebilir.
- Aracın deposuna yanlış ürün verilmesi engellenir.

#### MAKSİMUM KOLAYLIK!

- İstasyonda fatura almak için beklemeye gerek kalmaz.
- Tek merkezden fatura ve tüketim raporları gelir.
- Yüzlerce istasyon yerine tek bir noktaya ödeme yapılır.



PETROL OFİSİ TAŞIT TANIMA DİSTRİBÜTÖRÜ AS-YAKIT PETROL SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.  
1456 SOK. NO: 83 K: 2 / 201 ALSANCAK - İZMİR TEL: 0232.421 37 31 • FAKS: 0232.463 06 07

info@asyakit.com.tr • www.asyakit.com.tr



# Sahne tozunu bir yuttu, pir yuttu

İzmir Devlet Tiyatrosu'nun (İDT), tarihi Konak Sahnesi, karşıdan görür görmez adeta zaman yolculuğuna çıkarıyor sizi. Neredeyse Cumhuriyet'le yaşıt bu görkemli yapı, 1927'den bu yana tüm ihtişamıyla ayakta...

İzmir Devlet Tiyatrosu'nun (İDT) tarihi Konak Sahnesi, sizi karşıdan görür görmez adeta zaman yolculuğuna çıkarıyor. Neredeyse Cumhuriyet tarihiyle yaşıt bu görkemli yapı, 1927'den bu yana tüm ihtişamıyla ayakta. Birkaç kez restore edilen son olarak geniş çaplı yenileme süreci yaşayan bina ile İzmirli olarak gurur duyduk.

İzmir Devlet Tiyatroları Müdürü Hülya Savaş, sınırsız gülümsemesiyle karşıladı bizi. Öğretmen lisesi mezunu olan Savaş ile hemen kaynaşiyor ve koyu bir sohbe ediyoruz. Hülya Savaş, söze tiyatroyla yolunun, tesadüfler sonucu kesiştiğini anlatarak başlıyor.

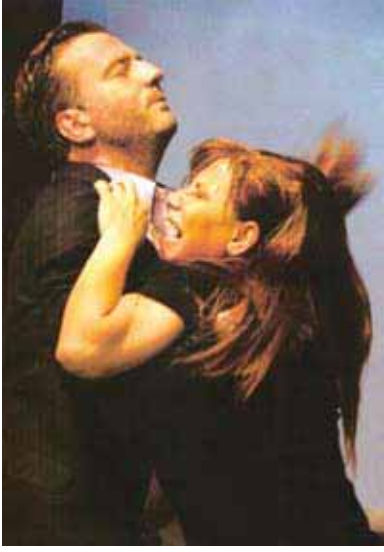
Lise yıllarında müzik ve sporla daha fazla ilgilendiğini dile getiren Savaş, şöyle devam ediyor:

"Öğretmen Lisesi'ni bitirdiğimde, tiyatro aklımda bile yoktu. Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Müzik Bölümü'ne girdim. İkinci sınıfta başında tiyatroyu keşfettim. Tiyatro bölümünde okuyan bir arkadaşımın ısrarıyla amatör tiyatro yapmaya başladım. O sıralar, Dostlar Tiyatrosu İzmir'e gelmişti ve bir oyuncular eksikmiş. Okuldan bir hocamız, beni gönderdi. İnanamamıştım, kelimenin



tam anlamıyla uçarak gitmişim. Dostlar Tiyatrosu'nda da oynadıktan sonra, artık iflah olmadım. Sahne tozu derler ya, o galiba. Sonra Devlet Tiyatrosu'nun açtığı kursların sınavlarına girdim, kazandım. Devlet Tiyatrosu'nun oyunlarında figüranlık yapmaya başladım. Kadrolu sanatçılar, 'Sen ömür boyu figüran mı kalacaksın. Ankara'da okulunu oku, gel burada, kadrolu olarak sanatçılık yap' dediler. Hacettepe Üniversitesi Tiyatro Konservatuvarı'nı sınavına girdim, kazandım, dört sene okudum. İzmir'e döndüm. İşte o gün bugündür İzmir'de oyunculuk yapıyorum.

Devlet tiyatrosu sanatçıların hepsi de seçilmiş, bir sürü sınavlardan geçtikten sonra o kadrolara ulaşmış insanlardır. Bizim oyuncularımız birçok dizide oynuyor. Seyirci tesadüfen dizide oynayan oyuncuyu sahnede görürse, o oyuna ilgisi artıyor.



Son beş yıldır da İzmir Devlet Tiyatroları Müdürlüğü görevini sürdürüyorum.”

‘Tiyatrodan müdürlüğe geçmek nasıl oldu’ diye soruyoruz, Savaş bu süreci bizimle şöyle paylaşıyor:

“Bizim müdürlüğümüz sizin bildiğiniz müdürlükten değil. Sanıyorum biz diğer müdürlere göre daha özgürüz. Çünkü işimiz sanat, herhangi bir resmi dairedeki gibi müdürlük bizde zaten olmuyor. O işler için idari binamızda personellerimiz var. Bizim unvanımızın karşılığı sanat yönetmenliği aslında.”

### “TİYATRO FARKINDALIK YARATIR”

Tiyatronun farkındalık yaratmak, unutturmamak ve göstermek gibi görevlerinin altını çizen Savaş, “Tiyatroyla bir mesaj verilebiliyor mu verilemiyor mu o konuda çok emin değilim. Biz, oyunları oynuyoruz, orada herhangi bir dayatmamız yok. Seyirci onun içinden kendisinden neyi yakın bulursa, ne almak istiyorsa onu alır. Öbür türlü sanıyorum biraz sevimsiz olur. Öğretmençilik oynamıyoruz. Bir mesaj verelim diye uğraşmıyoruz. Ama bir şeyleri



göstermek ve farkındalık yaratmak, unutturmamak, göstermek hatırlatmak bizim görevimiz. Ancak, ‘Böyle yapacaksın, doğrusu budur’ demek gibi bir kaygımız yok. Bunu yapamayız, benim doğrum, öbürünün yanlışdır. Tiyatro sadece gösterir” diye konuşuyor.

İzmirli seyircinin tiyatroya ilgisinin çok iyi olduğunu vurgulayan Savaş, şöyle devam ediyor:

“Devlet tiyatrolarının kemikleşmiş bir seyircisi var. Fakat İzmir’de zamanla şöyle bir şey oluşmaya başladı. Özel tiyatro seyircisi ile devlet tiyatrosu seyircisi birbirinden ayrılmaya başladı. Bir kesim var ki medyatik olana daha meraklı, özel tiyatrolar içinde çok değerli oyunları sahneye koyanları bir kenara koyuyorum ama onun dışında sadece pop-corn, eğlence, oynayıp giden gruplar da var

ve seyirci bunlara çok ilgi duyuyor. Devlet tiyatrolarının kar amacı yok, bunu bir kültür hizmeti olarak yapıyor. Dolayısıyla bilet fiyatları da ona göre düşük. Seyircide de şöyle bir düşünce oluşuyor. ‘Matah bir şey olsaydı pahalı olurdu.’ Ama tabii ki öyle değil. Devlet tiyatrosu sanatçılarının hepsi de seçilmiş, bir sürü sınavlardan geçtikten sonra o kadrolara ulaşmış insanlardır. Bizim oyuncularımız birçok dizide oynuyor. Seyirci tesadüfen dizide oynayan oyuncuyu sahnede görürse, o oyuna ilgisi artıyor. Devlet tiyatrolarının reklâm bütçeleri çok kısıtlı. O yüzden yeni gelen oyunlarımızı yeterince tanıtıyoruz. Bu anlamda sponsorlara ihtiyacımız var.” İzleyicilerden çoğunlukla ‘Yer bulamadım’ şikâyetlerinin geldiğini ve bundan tiyatro müdürü olarak koltuklarının kabardığını ifade eden Savaş,

Tiyatro sahnelerinde çok ilginç olaylar yaşadıklarına değinen Savaş, en çok da yakınlarını kaybettiklerinde sahneye çıkmanın zor olduğunu söyleyerek, “Annemi, babamı, ablamı kaybettim. Üçünü de kaybettiğim gece sahneye çıkmıştım. Nihayetinde oyuncuyuz tabii ki, perde kapanmayacak diyoruz ama biz de insanız tabii” dedi ve başından geçen bir olayı bizlerle paylaştı:

“Yıllar önce Sultanhisar Açık Hava Tiyatrosu’nda oyun oymaya gittik. Açık hava seyircisi çok enteresan tabii, ellerinde çekirdekler, köfteler, herkes birbirine bağıyor. İnanılmaz bir uğultu ve gürültü var. Bir an olaya yabancılaştım, ‘Ne yapıyoruz biz ya dedim’. Sınırım bozuldu, kahkahalarla gülmeye başladım. Gireceğim sahnede de ağlamam lazım. Ben gülünce annemi oynayan oyuncu arkadaşım da gülmeye başladı. Babamı oynayan sanatçı ağabeyimiz de çocuklar yapmayın, gülmeyin ayıp oluyor diye bize sesleniyor. Mikrofondan olduğu gibi seyirciye. Seyirci de başladı sonra gülmeye. Böyle enteresan şeyler yaşıyor.”

## MUTLAKA ŞEHİR TİYATROSU KURULMALI

İzmir'de şehir tiyatrosunun mutlaka kurulması gerektiğini belirten Savaş, "Bir çok yerde şehir tiyatrosu varken, Türkiye'nin en demokratik kenti, batıya açılan penceresi, 'sanat ve kültürün beşiği' diye nitelendirdiğimiz İzmir'de Şehir Tiyatrosu yok. Gereği neyse yapılmalı. Bunun için İzmirliiler bastırmalı. Biz, her platformda söylüyoruz. 'Benim tiyatrom var oynuyorum, bana rakip tiyatro niye gelsin' diyebilirim normalde. Ama gerekli olduğuna inandığım için her fırsatta dile getiriyorum. Burada bir tiyatro okulu var. Her sene bir sürü genç insan mezun oluyor. Benim İzmirli seyirciden beklediğim bir tek şey var; tiyatrolarına sahip çıkmaları. Kendi sanatçısına, kendi kurumlarına, kendi tiyatrolarına. Sadece kendi kurumumuzu söylemiyorum, İzmir'de kurulan, ayakta kalmaya çalışan özel tiyatrolara da sahip çıkmamız gerekiyor. Hem Devlet Tiyatrosunu takip etsinler hem de şehir tiyatrosu için birazcık baskı yapılmalı" diye konuşuyor.



"Bu çok güzel bir şey. Şikâyetle olsa en güzel şikâyet. Genelde komediler tercih ediliyor ve yer bulmak çok zor oluyor. Maalesef salonlarımızda 200 koltuk var, dolayısıyla çabuk tükeniyor. Bize 'Karaborsa, el altından mı satıyorsunuz biletleri' dedikleri bile oluyor. Biz el altından nasıl satalım? Biletlerin çoğu internette satılıyor. Çocuk oyunlarına da çok fazla ilgi var. Küçük izleyenlerimize bu sezon üç çocuk oyununun daha geldiği müjdesini verebiliriz" diyor.

### "BÜYÜK BİR SAHNEYE İHTİYACIMIZ VAR"

İzmir Devlet Tiyatrosu'nun büyük bir sahneye ihtiyacı olduğunu dile getiren Savaş, "Bize diyorlar ki 'Niye Shakespeare, Moliere'den oynamıyorsunuz?' Çünkü sahnelerimiz uygun değil. Hangi sahnede, nasıl yapacağız. Çok büyük, iddialı projelere şu an sahne yetersizliğinden yaşayamıyoruz. Yoksa gönlümüzde bir sürü seçilmiş eser var" diyerek, konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Biz büyük salondan öte, büyük sahne istiyoruz. Öyle bin-iki bin kişilik salon istemiyoruz. Zaten o kadar kalabalık seyirci değildir ideal olanı. Sahneden o seyirciye ulaşabilmek, o sıcaklığı yaşatabilmek için çok büyük salonlar ideal değildir. Sahnedir önemli olan. Sahnenin, seyirci koltuklarının tarafına göre daha

büyük olması gerekir. En fazla 500 kişilik salon yeterlidir. Hakikaten öbür türlü çok sıcak olmuyor. Konak Sahnesi İzmir'in prestij binalarından biri. Dışardan gelen birlerine de göğsünüzü gere gere gezdirebileceğiniz bir yer. Ama ne yazık ki sahnesi çok küçük, 5 kişilik. Büyük prodüksiyonlar için, büyük sahnelere ihtiyacımız var. Sabancı Kültür Merkezi var ama çok rahat, her zaman ha deyince kullanabileceğimiz salon değil. Bize ait büyük bir sahneye ve salona ihtiyacımız var."

### "İDT OLARAK YOLLARDAYIZ"

İzmir Devlet Tiyatrosu(İDT)'nin en çok turne yapan tiyatrolardan olduğunu da ifade eden Savaş, "Geçen hafta Çorum'dan turneden döndüm. Çıkardığı oyun sayısı, yaptığı turne sayısına bakarsak İzmir, Türkiye genelinde üçüncü büyük tiyatro. Her hafta bir oyunumuz mutlaka turnede oluyor. Geçenlerde şöyle bir olay yaşandı. Bir oyunumuz Ankara'da festivaldeydi, bir oyunumuz Zonguldak'taydı, bir oyunumuz da Samsun ve Çorum'da turnedeydi. Yani üç oyun turnedeydi, burada da dört oyun oynanıyordu. Sadece teknik eleman konusunda sıkıntımız var. O konuda biraz daha sayımız artarsa çok daha fazla oyun sahneleyebiliriz. Oyuncu sayısı ya da sahne sayısı bitmiyor iş. Birbirini tamamlayan şeyler var, hepsinin

olması gerekiyor ki, daha nitelikli, daha sayısal anlamda da çok oyun sahneleyebilelim" diyor.

### "KARŞIYAKA RAGIP HAYKIR SAHNESİ'NDE DE TADİLAT YAPACAĞIZ"

Konak sahnesinin yenilenmesi çalışmalarından bahseden Savaş, "Evim olsa bu kadar ilgilenmezdim" diyor ve şunları anlatıyor: "Restorasyon çalışmaları bir yıl sürdü. 1926-1927 yılında Türk Ocağı olarak yapılmış burası. Bir süre sonra Halkevi olmuş. 1957'de İzmir Devlet Tiyatrosu'na veriliyor. İzmir'de o zaman yerleşik kadro olmadığı için, turneye gelen gruplar oynayıp gidiyormuş. 1971'de yerleşik kadro kurulmuş. O yıldan bugüne kadar da bu binada seyircisiyle buluşuyor."

Karşıyaka Ragıp Haykır Sahnesi'nde de tadilat yapacaklarının müjdesini veren Savaş, İzmir'deki sahneler hakkında şu bilgileri veriyor: "Ragıp Haykır Sahnesi, 1985'te açıldı. Daha önce sinema salonuydu. Eskiden binası bizim olmadığı için çok fazla tadilat yapamamıştık. Artık binası bize ait olduğu için uygun olursa sezon sonunda Karşıyaka Tiyatrosu'na da tadilat yapacağız. İstedığımız gibi, tam anlamıyla bugüne yakışacak bir tiyatro salonu yapacağız. Eskiden oranın balkonu kapatıldı ve 60 kişilik oda tiyatrosu yapıldı. Karşıyaka'da iki salon var.



Piyasadan alaylı yetiştiğiniz zaman hareket alanınız çok kısıtlı olur. Tıkanırsınız bir yerde, tekniğiniz zayıf kalır. Oyuncunun donanımlı olması gerekir. Ses, dans, bir metni inceleyebilmek, karakter analizi yapmak gibi bunların hepsi okulda öğrenilen şeyler.



Konak Sahnesi onarılırken, merkezde bir salon ihtiyacı doğdu. Araştırırken, bir sohbet esnasında, İlk Halk Kütüphanesi'nin sahnelerini kullanma fikri doğdu. Genel müdürlüklerimiz karşılıklı protokol yaptı, orayı da aldık. Elden geçirdik, 'Melek Ökte Sahnesi' açıldı. Melek Ökte, İzmir Devlet Tiyatroları'nın ilk kadın müdürü. Şu anda dört sahnemiz var. Yanı sıra belediyelerin de desteğiyle Selahattin Akççek Kültür Merkezi, Sabancı Kültür Merkezi ve Atatürk Kültür Merkezi'nde oyunlar oynuyoruz."

#### **"OYUNCU OLMAK İSTEYEN, ÖNCE EĞİTİMİNİ ALSIN"**

Birçok gencin oyuncu olmak istediği günümüzde, isteyen herkesin oyuncu olabileceğini ama eğitimini almak şartıyla diyen Savaş, gençlere şu tavsiyelerde bulunuyor:

"Oyuncu olmak hiç kimsenin tekelinde değil. Mankenden de oyuncu olur, şarkıcıdan da. Ama gereken eğitimini almak kaydıyla. Piyasadan alaylı yetiştiğiniz zaman hareket alanınız çok kısıtlı olur. Tıkanırsınız bir yerde, tekniğiniz zayıf kalır. Oyuncunun donanımlı olması gerekir. Ses, dans, bir metni inceleyebilmek,

karakter analizi yapmak gibi bunların hepsi okulda öğrenilen şeyler. Doğal yeteneği vardır çıkar oynar, bir yerden sonra, hep aynı şeyi yapmaya başlırsınız. Döner dolaşır aynı rolleri oynarsınız. Bu tür arkadaşların içinde ne olduğunu bilen insanlar da var, kendini bilmeyen insanlar da. Hem bu konuda eğitimi, alt yapısı yok hem de sürekli devlet tiyatrosuna bir çamur atma durumu söz konusu. Devlet tiyatrosunun bir kaygısı vardır. Bunlar; Türkçemizin doğru kullanılması, Türk dilini korumak ve yaygınlaştırmak, kendi yazarlarına sahip çıkmak, dünya edebiyatından haberdar etmek. Bunlar kötü bir şey değil ki, bunun nesi kötüleniyor. Ulaşmıyorsak, kötülemeyeceğiz. Biz, size karışmıyoruz. O zaman siz de bize karışmayın. Haksız, dayanaksız eleştiriler hoş değil." ●



# ILICAON

# ILICA ÇEŞME



EGEBER İNŞAAT

Detaylı bilgi için  
[www.ilicaon.com](http://www.ilicaon.com)

0 232 422 00 37  
0 532 321 24 94

# İş sağlığı ve güvenliği ile ilgili yeni standartlar

Gerek İş Yasası ve gerekse Borçlar Yasası ile işyerinde meydana gelen iş kazası ve meslek hastalığı yönünden işverenlerin sorumluluğu düzenlenmiş olmakla birlikte, çıkarılan yönetmeliklerle, bu kanunlarda yer verilen sorumluluğun ayrıntıları şekillendirilmektedir. Yakın zamanda 4857 sayılı İş Yasası'nın İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetleri başlığını taşıyan 81.maddesine dayanılarak Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından hazırlanan üç yeni yönetmelik, 27.11.2010 tarihli 27768 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. "İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetleri", "İş Güvenliği Uzmanlarının Görev, Yetki, Sorumlulukları ve Eğitimleri Hakkında" ve "İşyeri Hekimlerinin Görev, Yetki, Sorumluluk ve Eğitimleri Hakkında" düzenlenen yönetmeliklerle ilgili olarak Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nda Müsteşar Yardımcısı olarak görev yapan Sayın Dr. Sıddık Topaloğlu'ndan aldığımız bilgileri aşağıda sizlerle paylaşıyoruz.



Dr. Sıddık Topaloğlu  
Çalışma ve Sosyal Güvenlik  
Bakanlığı'nda Müsteşar  
Yardımcısı

## Sayın Topaloğlu, 27 Kasım'da Bakanlığınızca hazırlanan ve Resmi Gazete'de yayımlanan 3 yeni yönetmeliğe neden gerek duyuldu?

4857 sayılı İş Kanunu 2003 yılında yürürlüğe girdikten sonra önemli bir kısmı Avrupa Birliği müktesebatı ile uyumlu 30'u aşkın yönetmelik yayımlanmıştır. Bunlardan işyeri hekimliği ve iş güvenliği uzmanlığı eğitimlerini ilgilendiren yönetmelikler hariç diğerleri halen yürürlüktedir. İş sağlığı ve güvenliği profesyonellerinin (işyeri hekimleri ve iş güvenliği uzmanları) eğitimi ve bunların çalışma usullerine ilişkin yönetmelikler ise Danıştay tarafından iptal edilince yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulmuştur. İlk olarak 2004 yılında verilen yürütmeyi durdurma ve 2006 yılında verilen iptal kararları ile iş sağlığı ve güvenliği hizmetleri açısından bir boşluk oluşmuştu. Yargının verdiği kararın ardından yasa koyucu 5763 sayılı istihdam paketi adlı düzenleme ile 4857 sayılı Kanununun 81. maddesinde değişiklik yaptı. Bu değişikliği takiben 15 Ağustos 2009'da bir

yönetmelik yayımlandı. Ancak bu Yönetmeliğin de Danıştay tarafından Nisan 2010'da yürütmesi durduruldu. Dolayısıyla iş sağlığı ve güvenliği hizmetleri, büyük önem taşımasına rağmen 2004-2010 yıllarını kapsayan dönemde işyeri hekimliği ve iş güvenliği uzmanlarının hem eğitimleri hem de bunların çalışmasıyla ilgili uzun süren bir boşluk söz konusu oldu. Nihayet, Danıştay'ın verdiği iptal kararları da göz önüne alınarak 6009 sayılı Torba Kanun olarak bilinen pakette hem 4857 sayılı İş Kanunu, hem de 3146 sayılı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun'da değişikliğe gidildi. Çünkü iptal kararlarında eksik bir düzenlemenin olduğuna vurgu yapılmaktaydı. Bu nedenle yeni bir yasal düzenlemenin yapılması zorunluluğu ortaya çıktı.

## Bu yönetmelikler ne gibi yenilikler getiriyor?

Yayımlanan yönetmeliklerde temel dayanağımız, 89/391/EEC sayılı Avrupa Birliği Direktifi ile kendi iç hukukumuz olan 4857 ve 3146 sayılı



kanunlardır. Söz konusu direktifin “Koruyucu ve Önleyici Hizmetler” başlıklı 7. maddesi bu alanla ilgili çerçeveyi vermektedir. Direktifin ilgili maddesinde; işverenin bir veya daha fazla çalışana, mesleki risklerden korunma ve önleme konusunda çalışmalar yapmak üzere tayin etmesi, işyerinde yetkin personel sayısının yetersiz olması durumunda koruyucu ve önleyici tedbirler alınmıyor ise dışarıdan hizmet veya personel alabileceği, dışarıdan alınan hizmetler veya görevlendirilen kişilerin kişisel ve profesyonel olarak gerekli yeterliğe sahip olmaları gerektiği ile ilgili hükümler yer almaktadır. Dışardan alınan hizmetler ve görevlendirilecek personelin yetkinliğinin ne olacağı ile ilgili detaylar ise ülkelerin kendi iç uygulamalarına bırakılmıştır. Sonuç olarak, 2003 yılından bu yana temel yaklaşımımızda önemli bir değişiklik olmadı. Son oluşturulan sistemde; kayıt altına alınma, izlenme ve sorumluluklarını yerine getirmeyenler için ihbar ve belge askıya alma ve belge iptali gibi düzenlemelere de yer verilmiştir.

### **İşverene yeni sorumluluklar yüklendi mi?**

İş Kanunu’ndan kaynaklanan yükümlülük ve sorumlulukların dışında olağanüstü bir şey yok aslında ancak, hem işverenlerimize hem de iş sağlığı ve güvenliği profesyonellerinden beklentilerimizi daha bir sistematik hale getirmiş olduk. Şöyle ki; her işveren eğer 50 ve üzerinde işçi çalıştırıyorsa işyerinde bir iş sağlığı ve güvenliği birimi kurmak zorundadır. Yeni düzenlemede bu birimin hangi standartlarda olacağına ilişkin hususlar yer almaktadır.

### **İşverenler işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanlarının istihdamında hangi yolu izleyecekler?**

İşverenlerin Kanundan kaynaklanan sorumlulukları belli. Eğer bir işletmede 50 ve üzeri çalışan var ise burada bir işyeri hekiminin görevlendirilmesi gerekmektedir. Bu hekimin hangi özellikte olacağı yönetmelikte belirlenmiş durumda. Çalışma süresi olarak da minimum saatler belli, eğer işveren istiyorsa bu sürenin üzerin-

de de çalıştırabilir. Bakanlık olarak aslında arzumuz da bu. Eğer işletme, sanayiden sayılan bir işyeri ise o zaman bir de iş güvenliği uzmanı görevlendirmesi gerekiyor. Burada ince ayrıntı, hizmetin kendi bünyesinde mi yoksa dışarıdan hizmet alma şeklinde mi olması.

Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de işverenlerimize bu konuda tercih hakkı vermiş bulunuyoruz. İşveren bu tür hizmetleri isterse kendi bünyesinde kurduğu İşyeri Sağlık ve Güvenlik Birimi (İSGB) aracılığı ile isterse yine Bakanlığımızca yetkilendirilmiş ve işletme dışında kurulmuş Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimleri (OSGB) aracılığı ile alabileceklerdir. Her iki durumda da sağlık ve güvenlik hizmeti işçilerimize belirlenen standartlarda sunulacaktır.

Yine her iki müessesenin de denetim ve kontrolleri Bakanlığımız yetkisindedir. Buradaki tercih tamamen işverene aittir. Çünkü asıl olan hizmetin nicelik ve nitelik olarak yeterli seviyede verilmesidir. Temel amacımızın iş kazası meslek hastalıklarını en aza indirilmesi olduğunu dikkate alırsak,

hizmet kalitesinin ne kadar önemli olduğu daha iyi anlaşılacaktır.

### **Yeni yönetmelik ile bir de diğer sağlık personeli kavramı geldi. Bu konuda da bilgi vermişsiniz?**

Öncelikle diğer sağlık personeli ile ne kastettiğimizi açıklamak gerekir. Bunlar; hemşire, sağlık memuru, acil tıp teknisyeni veya çevre sağlığı teknisyenidir. İşyeri hekimlerimiz eğer 500 çalışanın altında bir işletmede görev yapıyorsa genellikle kısmi süreli çalışma şeklinde görev yapmaktadır. Diğer zamanlarda ise bir sağlık personelinin sürekli bulunması o işyeri için özellikle ilk yardım ve acil müdahale için önem taşımaktadır.

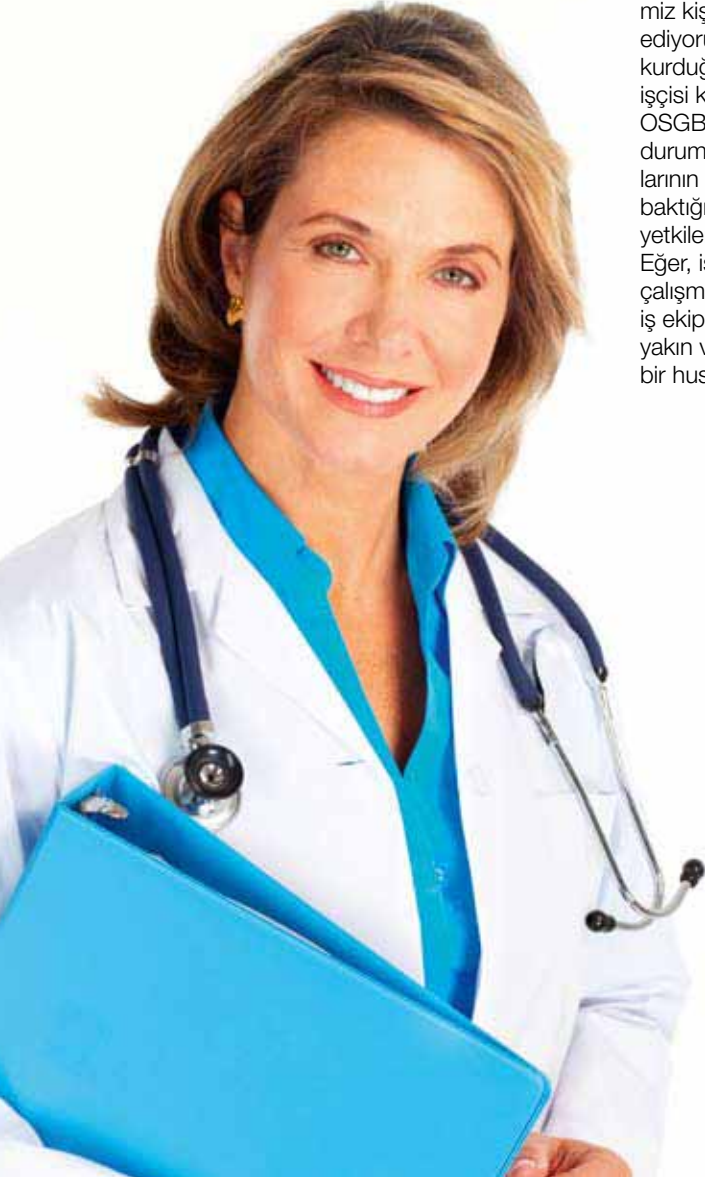
Ancak, diğer sağlık personelinin istihdam zorunluluğu bulunmamaktadır. Çünkü 4857 sayılı Kanunun 81.maddesi sadece işyeri hekimini ve sanayiden sayılıyorsa bir de iş güvenliği uzmanı görevlendirilmesini şart koşuyor. Bunların dışında

eğer gerek duyuyorsa yukarıda saydığımız sağlık personellerinden birisini istihdam edebilir, bu durum tamamen işverenimizin takdirinde. Burada bir ayrıntı söz konusudur. Eğer bir işverenimiz yetkilendirilmiş OSGB olarak hizmet sunmak istiyorsa o zaman şartlar değişiyor. Kuruluş aşamasında bir sağlık personelinin istihdamı zorunlu oluyor. Özetle, işverenler kendi İSGB'de sağlık personeli isterlerse çalıştırabileceklerdir, yasal bir zorunluluk yoktur.

### **Yönetmeliği incelediğimizde İş Güvenliği Uzmanlarının bazı durumlarda işverenleri tedbir almadığı gerekçesiyle Bakanlığa rapor edeceği yazılmaktadır. Bu durum çalışma barışını bozmaz mı sizce?**

Hayır bozmaz. Tam tersine iş kazalarını azaltmak için aldığımız bir tedbirdir bu. Ama bunun sınırları belli, nasıl ve hangi durumlarda devreye gireceği çok net. Burada bir suiistimal söz konusu olduğunda ciddi yaptırımlar getiriyoruz. Şöyle ki; İş Güvenliği Uzmanı dediğimiz kişinin yetkin olduğunu kabul ediyoruz. Bu kişi de, ya işverenin kurduğu İSGB'de o işverenin işçisi konumunda, ya da yetkili bir OSGB'nin elemanı olarak çalışmak durumundadır. İş Güvenliği Uzmanlarının Yönetmeliği'nde 8. maddeye baktığımızda iş güvenliği uzmanının yetkileri bulunmaktadır. Eğer, işyeri bina ve eklentilerinde, çalışma metot ve şekillerinde veya iş ekipmanında çalışanlar açısından yakın ve hayati tehlike oluşturan bir hususu tespit etmişse işverene

bildirecek, gerekli tedbirler işveren tarafından alınmadığı takdirde durumu, Bakanlığa rapor edecektir. Ayrıca, işyerinde belirlendiği yakın ve hayati tehlike oluşturan bir hususun acil müdahale gerektirmesi halinde işveren veya işveren vekilinin onayını almak kaydıyla geçici olarak işi durdurabilecektir. Buradaki en önemli ayrıntı, o işyerinde gerçekten hayati bir tehlike söz konusu ise işin durdurulmasını talep edecek ve nihai karar işveren verecektir. Yoksa bir iş güvenliği uzmanı kendi başına işi durdurma yetkisine sahip olamayacaktır. Eğer iş güvenliği uzmanı bütün görevlerini yaptı ama işveren bunlara itibar etmediyse, işte o zaman Bakanlığa bildirim işi devreye girecektir. Çünkü biz bu yeni düzenlemeyle aynı zamanda belgelendirilmiş profesyonellerin de görevlerini hakkıyla yapmasını bekliyoruz, aksi takdirde onlara da yaptırım getiriyoruz. Böylece iki taraflı kontrol sistemiyle işçilerimizin kaza geçirmelerini önlemeyi hedeflemekteyiz. ●



Öncelikle diğer sağlık personeli ile ne kastettiğimizi açıklamak gerekir. Bunlar; hemşire, sağlık memuru, acil tıp teknisyeni veya çevre sağlığı teknisyenidir. İşyeri hekimlerimiz eğer 500 çalışanın altında bir işletmede görev yapıyorsa genellikle kısmi süreli çalışma şeklinde görev yapmaktadır.

“rahatınız için



## her yola başvurduk”

Güvenlik her şeyden önce gelir felsefesiyle yola çıktık;  
müşteri memnuniyeti odaklı, insan hayatına saygılı,  
kaliteye önem veren bir marka haline geldik.

Biz bunları sizinle başardık...

**OHSAS 18001: 2007 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ BELGESİ - BVQI ISO 9001: 2008 KALİTE SİSTEMİ**  
> PERSONEL TAŞIMACILIĞI > TURİZM TAŞIMACILIĞI > ÖĞRENCİ TAŞIMACILIĞI  
> VIP TAŞIMACILIĞI > KONGRE TAŞIMACILIĞI > SÜRÜCÜLÜ ARAÇ KİRALAMA



**EMAY®**

Şair Eşref Bulvarı No: 26 Kat: 4 Daire: 8 Yorsan Plaza Alsancak - İzmir  
Tel : +90 (232) 489 74 01 • Faks : +90 (232) 445 73 03

www.emayturizm.com

# KULA

**Küllerinden doğan yanık belde...**

**İlçenin kuruluşu eski Kula evlerindeki mermer kabartmalarında bulunan kitabeğe göre Milattan önce 56. yıllarına dayanmaktadır.**

Yazı: ZEYNEL AYDIN  
Gezgin Fotoğrafçı  
Fotoğraflar: Seçkin YENİCİ





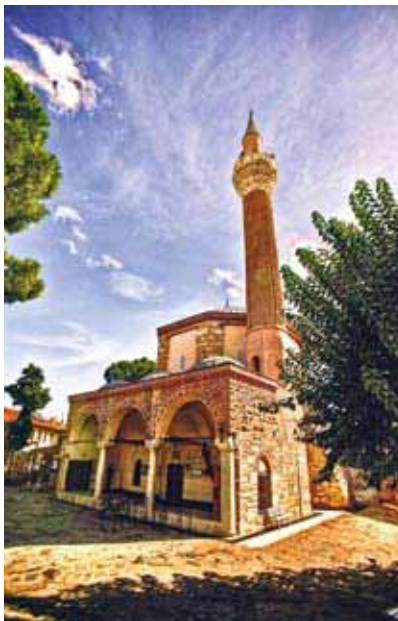
### KULA adını duyduğum zaman

aklıma hemen, Türkiye'nin en genç yanardağlarının bulunduğu ve 2.000 yıl önce Katakakaumene (*yanık yöre*) adı konulan, yalındığı günden bu yana ayakta kalmayı başarmış tarihi evleri, şifalı su ve kaplıcaları, Anadolu coğrafyasının ünlü halk ozanı Yunus Emre'nin hocası Tabduk ve Yunus Emre'nin kendi türbeleriyle, yeni oluşum halindeki peribacalarıyla ünlü Manisa İline bağlı şirin bir ilçe gelir aklıma.

İlçenin kuruluşu eski Kula evlerindeki mermer kabartmalarında bulunan kitabeye göre Milattan önce 56. yıllarına dayanmaktadır. Yolunuz eğer İzmir'den Uşak Afyon karayoluna doğru düşerse bu tarihi şirin ilçenin tam ortasından geçersiniz. İşiniz ne kadar acele olursa olsun, karayolundan ilçenin dar sokaklı mahalle aralarına girip, her köşe başında farklı yönlerini duyumsayacağınız tarih ve kültür kokusunu iliklerinize kadar solumadan, binlerce yılın ayak izlerini görmeden yola devam etmeyin derim.

İzmir-Ankara karayolu üzerinde İzmir'e 143 km uzaklıkta Kavacı kaşı denilen tepeye geldiğinizde Divlit yanardağının eteğinde uykuya yatmış, kara taşlarla iç içe, koyun koyuna uzanan kırmızı kiremitli tarihi evler ve gökyüzüne birer mızrak gibi uzanan minareleriyle Kula'nın sizleri selamladığını görürsünüz... Biraz sonra Kula'yı bir uçtan bir uça geçen karayolunun solundan Kula'ya girdiğinizde ise artık Katakakaumene'de tarihle iç içe yaşayan Süleyman Şah'ın, Yunus Emre'nin ve onun çok sevdiği hocası Tabduk Emre'nin diyarındasınız demektir. Bir dönem Germiyan Oğullarına başkentlik eden, coğrafik yapısı bakımından ve tarihi ahşap evleriyle, taş döşeli arnavut kaldırımlı daracık sokaklarıyla,

çukur çeşmeleriyle yalnız Türkiye'nin değil belki de dünyada eşi benzeri olmayan nadide bir ilçede olduğunu anlamamız çok da zor olmayacak. Bugünün Kula'sı hala eski kimliğini sırtında taşıyan, geçmişine sıkı, sıkı bağlı tarihi, turistik kimliğiyle başlı başına bir açık hava müzesi durumundadır. İzmir'den Ankara'ya doğru yola çıktığınızda antik Sardes kentini ve Salihli'yi arkanızda bıraktıktan sonra gök yine bildiğiniz mavidir, ama toprak siyah, boz, kül rengi ve kirlili kahverengidir. Yöre sanki yakın zamanda yangından çıkmış gibidir. Etkileyici bir vahşi doğa parkında geziniyormuş gibi karşınıza çıkacak yüzey biçimleri yer, yer ürperti verir insana. Üzerlerinde tek tük ağaççıklar ve çalılıkların boy attığı irili ufaklı konik tepeler, siyahi renkte geniş çukurlar, erozyonun oluşturduğu sel yatakları, gerçek üstü heykelleri andıran garip biçimler ve yeni oluşmaya başlayan derin vadiler ve peribacası gibi



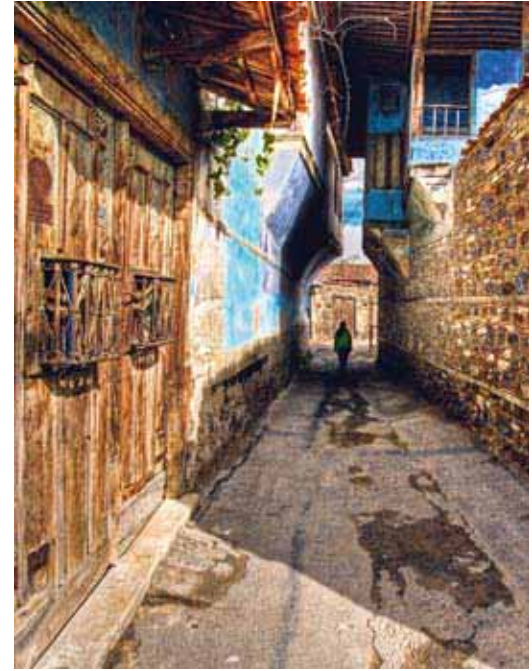
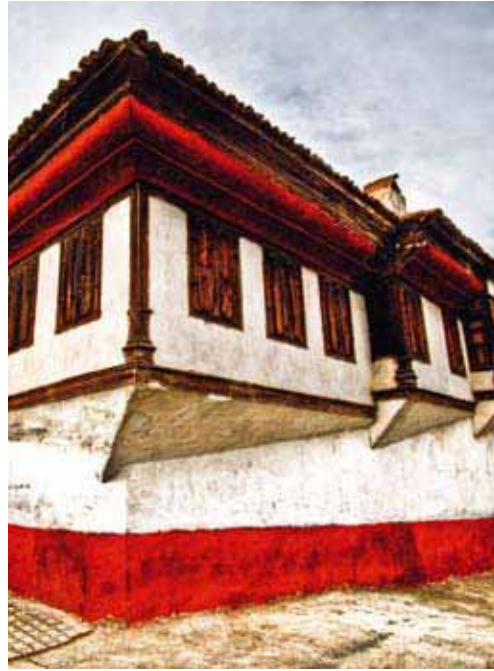
toprak parçaları, cüruf yığınları, katılaşmış izlenimi veren lav akıntıları... İşte size insanların verimsiz ve çirkin toprak parçası diye baktığı aslında Türkiye'nin en önemli "**jeolojik miras**"larından birisi; oranın adı Kula...

Kula adının nereden geldiği konusunda iki çeşit rivayet vardır. Birincisi Kule isminden geldiği söylenir ki; Sart (*SARDES*) kralı GİGES'in hasta olan kızının hava değişimi için burada bir kule inşa ettirdiğidir. İkincisi ise, Lidyalılar dönemindeki eski bir yerleşim yeri olarak kurulan KLANODA isminden adını aldığıdır.

Ayrıca şimdi ki adı Gökçeören olan belde de MEUNYA isimli Lidya şehri, Gölde köyünde KİYOLDİZ şehri, Encekler köyünde SAİTE şehri, Davala köyünde NUMALYA isimli tarihi çok eskilere dayanan şehir kalıntıları bulunmaktadır. Kula yakınlarındaki yanardağ eteklerinde lav kalıntıları arasında bulunan 2000 yıllık eski insan ayak izleri heyecan verici kalıntılar olarak günümüze ulaşan önemli tarihi eserlerdir.

1299 yıllarında Kula, Kütahya'da bulunan Germiyan Beyliğine bağlı bir tımar idi. Tarihi kayıtlara göre Germiyan oğlu Yakup Bey ve Germiyan komutanlarından Umur Bey'le (Umur bin Savcı) Kula ve çevresini ele geçirdikleri tarihlerde Umur Bey'in vefatından önce cenazesinin şimdi ki UMUR BABA denilen ve Kula'nın en yüksek tepesine defnedilmesini vasiyet etmiştir. (Bu mezar halen Kula ve çevre köy halkı tarafından ziyaret edilmektedir)

1305 yılından sonra ölen Yakup Bey'den sonra Germiyan uç beylerinden Mehmet Bey, Katalan kuvvetleri elinde bulunan Kula ve çevresini tekrar ele geçirmiştir. Mehmet Bey'in 1363 yılında ölümü ile Süleyman Şah beyliğin idaresini eline almıştır.



Mehmet Göl'ün Birgi Tarihi isimli kitabında Mehmet Bey'in Aydın Bey'in oğlu olup vefatından sonra Hızır Bey, Umur Bey, Süleyman Şah, İbrahim Bahadır Bey, İsa Bey adlarında beş oğlu olduğunu, 1334 yılında vefatında, idaresi altındaki yerlerin oğulları arasında paylaştığı kaydedilmektedir.

Ünlü Coğrafyacı Strabon burasını Zeus tarafından yenilgiye uğratılan "Typhon 'un acı çektiği yer" olarak kabul ettiğini yazar. Bu yanmış topraklar üzerinde 1.1 milyon yıl önce başlayan volkanik faaliyetlerin 2-3 bin yıl öncesine kadar sürdüğü 68 adet büyüklü küçüklü volkan konilerine sahip yanık yöre Katakauzene, Ege bölgesinin doğudan batıya uzanan en büyük tektonik çukurlarından "Gediz Oluğu" üzerinde yer alan bölgesidir.

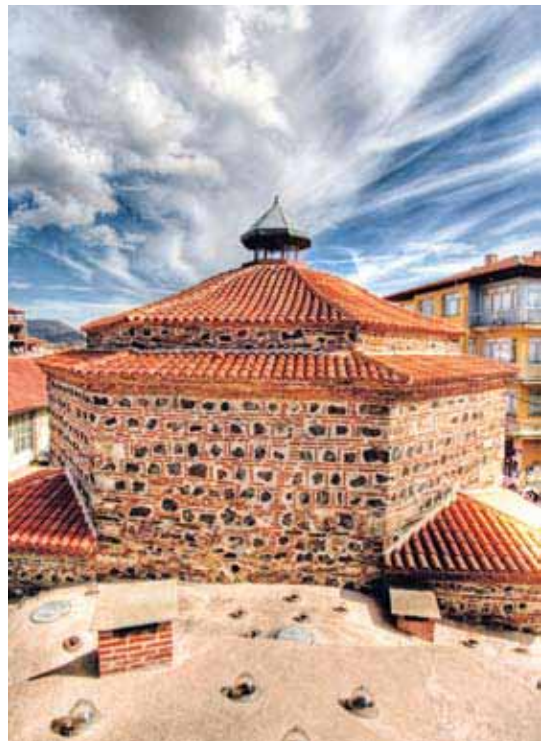
Kula volkanları insansız ve zamansız çağlara, yer kürenin ve Anadolu'nun oluşum günlerine açılan bir kapısı. Kula ve civarı yani Katakauzene yanık yöre dünyanın doğal ve kültürel mirasına armağan edebileceğimiz eşsiz bir mücevher.

#### Ne Yenir?

Kula yöresel mutfağı ziyaretçilerine çok farklı tatlarda yiyecekler sunuyor... Ama en çok tercih edilenleri Tahinli Pide...

#### Yapmadan Ayrılma!

Kula evlerini görmeden, Kula semt pazarından alışveriş yapmadan, Kula battaniyesi satın almadan, Türkiye'nin en genç yanardağlarını görmeden bir de Yunus Emre'nin Hocası Tapduk Emre dergahının bulunduğu, halkın yarısından fazlasının isminin YUNUS olduğu EMRE köyünü ziyaret etmeden ayrılmayın... ●





# MİSAFİRPERVERLİĞİMİZ TÜRK, STANDARTLARIMIZ ULUSLARARASI!



Anemon, Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış şubeleri ile bugün "değişmeyen yüksek hizmet standartları"nın Türkiye'deki tek adresi...

Çünkü bizim ev sahipliğimiz, sadece konforu ve teknolojiyi değil, otellerimizden keyifle ayrılan "gülümseyen yüzler" görmeyi de içeriyor.



AFYON • ANTAKYA • AYDIN • ÇAVDARHİSAR • ÇİĞLİ • DENİZLİ • EGE • ESKİŞEHİR • FUAR • GALATA • İZMİR • KULA • MALATYA • MANİSA • MARMARİS

TÜRKİYE'DE DOĞDUK.  
TÜRKİYE'DE BÜYÜYÜRÜZ.  444 88 77

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



Türkiye Buz Hokeyi Federasyonu, tesisin açılmasıyla birlikte buz hokeyi hakemi olmak isteyen 18 yaş üstü İzmirli için kurs düzenledi.

# Buz üstünde “ter” döktüler



Türkiye'nin en modern buz sporları salonuna sahip İzmir'de, buz hokeyi lig maçları için hakem alt yapısını oluşturulma çalışmaları da başladı. Buz sporlarına ilgi duyan ve hakem olmak isteyenler, Türkiye Buz Hokeyi Federasyonu'nun düzenlediği kurslarda başarılı olabilmek için mücadele etti.

**İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin** Bornova'daki Aşık Veysel Rekreasyon Alanı içinde hizmete açtığı Olimpik Buz Sporları Salonu, buz hokeyi lig maçlarına, turnuvalara ve uluslararası şampiyonalara ev sahipliği yapmaya hazırlanırken, maçları yönetecek hakem alt yapısı da oluşturulmaya başlandı. Türkiye Buz Hokeyi Federasyonu, tesisin açılmasıyla birlikte buz hokeyi hakemi olmak isteyen 18 yaş üstü İzmirli için kurs düzenledi. 2 günlük kurslara katılanlar hem teorik hem de uygulamalı olarak eğitim gördü. Buz içinde

ve dışında görev alabilmek için çaba sarfeden 24 kişilik grup üyelerinin buzda kayma kabiliyetleri ölçüldü, kitaplar verildi, yazılı sınav yapıldı. Türkiye Buz Hokeyi Federasyonu Merkez Hakem Kurulu Başkanı Hakan Ala, Türkiye Buz Hokeyi Federasyonu Merkez Hakem Kurulu Sekreteri Murat Yüksel ve hakem öğretmeni Candan Liman tarafından verilen eğitimlerde kursiyerlere oyun kuralları da öğretildi. Kurslara buzda kaymayı bilen veya bilmeyen 18 yaş üstü herkesin katılabildiğini söyleyen Türkiye Buz Hokeyi Federasyonu

Merkez Hakem Kurulu Başkanı Hakan Ala, iki günlük kurs sonrası katılımcıların hakem adayı olacağını, bir veya iki yıllık süreçte başarı grafiklerine göre il hakemi olarak atanabileceklerini söyledi.

## **Büyükşehir Belediyesi'ne teşekkür**

Kente Avrupa standartlarında bir tesisi kente kazandırdığı için İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne teşekkür eden Ala, buz sporları salonunda yapılacak lig, şampiyonalar ve uluslararası organizasyonlar için başka



illerden hakem getirmek yerine İzmir’de hakem yetiştirmek amacıyla kurs programı düzenlediklerini, il hakemi olduktan sonra hakemlerin başka illerde de görev yapabileceğini ifade etti. Ala, bir maçta 10 hakemin görev aldığını ve hakem sayısını 60’a kadar çıkarmayı planladıklarını belirterek yeni kursların açılacağı bilgisini de verdi.

#### “Çok şanslıyız”

15 yıl buz hokeyi oynayan ve hakemlik yapmaya karar veren 29 yaşındaki milli sporcu Kadir Burak Güven, tüm İzmir ve civarında oturan ve buz sporlarına ilgi duyanların hakemlik fırsatını kullanmalarını diledi. Güven, “37 kez milli forma giydim. Artık genç arkadaşlara fırsat sunmamız gerekiyor. Böyle bir tesisi kazandırdığı için İzmir Büyükşehir Belediyesi’ne teşekkür ediyorum. Kurslara da bu spordan kopmamak ve hayatımı artık hakem olarak sürdürmek

istediğim için katıldım” dedi. DEÜ Tıp Fakültesi’nde Yüksek Lisans eğitimi alan ve aynı zamanda Veteriner Hekim olan 25 yaşındaki Aslı Çelik de kursa katılan hakem adayları arasında yer aldı. Daha önce buz hokeyi oyuncusu olduğunu belirten Çelik, tesisin diğer illerdeki tesislerden daha güzel olduğunu ifade etti. Çelik, “İzmir’de böyle bir tesise sahip olduğumuz için çok şanslıyız. Ben de profesyonel hakem olabilmek için bu kursa katıldım” diye konuştu. Buz pateni ile sentetik buz üstünde tanışan ve bugün İzmir’de olimpik buz sporları salonunun hizmete girmesiyle buz hokeyi hakemi olmaya karar veren 27 yaşındaki Dilek Sakarya ise hobi olarak yaptığı bu sporu profesyonelliğe taşımayı hedeflediğini söyledi. İzmir’de buz sporları ile ilgili eksikliğin bu salon sayesinde tamamlandığını söyleyen Sakarya da İzmir Büyükşehir Belediyesi’ne teşekkür etti.

Türkiye Buz Hokeyi Federasyonu, tesisin açılmasıyla birlikte buz hokeyi hakemi olmak isteyen 18 yaş üstü İzmirli için kurs düzenledi. 2 günlük kurslara katılanlar hem teorik hem de uygulamalı olarak eğitim gördü. Buz içinde ve dışında görev alabilmek için çaba sarfeden 24 kişilik grup üyelerinin buzda kayma kabiliyetleri ölçüldü, kitaplar verildi, yazılı sınav yapıldı.

## İZMİR'DE "BUZ KEYFİ"

Türkiye'nin en modern buz sporları salonuna kavuşan İzmirli, buz pateninin inceliklerini öğrenmeye çalışırken eğlenceli dakikalar yaşıyor.

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin kente kazandırdığı Bornova Aşık Veysel Rekreasyon Alanı içindeki Olimpik Buz Sporları Salonu, İzmirli'nin büyük ilgisini çekiyor. Buz pateni kursları için kayıtlar hızla devam ederken, halka açık seansların düzenlendiği pazar günleri salon "buz üstünde kayma keyfi" yaşamak isteyen sporseverlerin akınına uğruyor.

Her Pazar günü eğitimler eşliğinde halka açık 45 dakikalık seansların yapıldığı Buz Sporları Salonu'nda, hafta içi gruplar için buz pateni kursları, cumartesi günleri ise özel dersler gerçekleştiriliyor.

İzmirli hafta içi 09.00-22.00, hafta sonu ise 10.00-23.00 saatleri arasında tesisten yararlanabiliyor.

Buz üstünde eğlenceli dakikalar kayıtların başlaması ile birlikte Buz Sporları Salonu'na gelen İzmirli, uzun süredir böyle bir tesisin kurulması için beklentilerini belirterek, teknik açıdan üstün özellikleri ile Türkiye'de ilkleri barındıran böyle bir tesiste buz pateni yapmanın kendilerine büyük keyif verdiğini söylüyor.

Belarus'tan gelerek İzmir'e yerleşen Elena Malcı, daha şimdiden İzmir'deki buz pistinin müdavimleri arasına girmiş durumda. Uzun zamandır böyle bir tesisi beklediğini kaydeden Malcı, "Belarus'tan buraya geldik. İzmir sıcak bir şehir. Burada rahat nefes alıyoruz. İnanılmaz keyifli, herkese tavsiye ediyorum" sözleriyle mutluluğunu dile getirmeye çalışıyor.

Eğitmenler eşliğinde bu sporun inceliklerini öğrenmeye çalışan çocuklar buz üzerinde eğlenceli dakikalar geçirirken, velileri de tribünlerden onları gururla ve heyecanla izliyor.

## KANDEMİR: "BUZ PATENİNİ HAK ETTİĞİ YERE GETİRECEĞİZ"

Türkiye'de buz pateni sporunu geliştirmek amacıyla 2006 yılından bu yana faaliyet gösteren Türkiye Buz Pateni Federasyonu, uluslararası organizasyonları Türkiye'de düzenlemek için başvurularını sürdürürken; alt yapı sporcularını ilgili branşlarda eğitmek ve sporcuların ilerlemesini sağlayacak seviyede antrenörler yetiştirmek için çalışmalarını sürdürüyor. Türkiye'deki mevcut tesis yetersizliği sorununa çözüm bulmak, buz patenini geniş kitlelere tanıtır sevdirmek amacıyla yola çıktıklarını belirten Türkiye Buz Pateni Federasyonu Başkanı Fahrettin Kandemir, "Yönetim olarak göreve başladığımız 22 Eylül 2006 tarihinden itibaren buz pateni alanında pek çok ilke imza attık. Öncelikli hedeflerimizden biri; ülkemizdeki mevcut tesis yetersizliği sorununa çözüm bulmak oldu. Göreve geldiğimiz dönemde Türkiye'de olimpik ölçülerde sadece iki buz tesisi bulunmaktaydı. Bu tesislerden birisi Ankara ve diğeri ise Kocaeli'ndeydi. Kocaeli'nde bulunan buz pistinin çatısındaki problem nedeniyle kapatılmasının ardından, tesis yetersizliği probleminin bir yenisini daha eklendi. Bunun üzerine Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ile işbirliği yaparak olimpik ölçülerde yeni bir taşınabilir buz pistini, 2009 Nisan ayında halkın ve sporcuların hizmetine açtık" diye konuştu.

## "YENİ BRANŞLARDA KULÜPLEŞMEK İSTİYORUZ"

Kocaeli buz pistinin tadilatı bittiği için mobil buz pistinin Ankara'ya taşınacağı bilgisini veren Kandemir, "Bizim hedeflerimizden birisi de Türkiye için yeni olan branşlarda kulüpleşmek, sporcu yetiştirmek, alt ligleri kurmak, branşları yaygınlaştırmak. Bu hedefle İzmir ve Eskişehir'de yeni buz pistlerinin açılması için yoğun çaba

gösterdik. Ayrıca ülkemizde uluslararası şampiyonaların düzenlenmesiyle ilgili gerekli başvuruları ve hazırlıkları yapmak, alt yapı sporcularını ilgili branşlarında eğitmek; yetişmiş olanlara yeterli çalışma sahası sunup sporcuların ilerlemesini sağlayacak seviyede antrenörler yetiştirmek, önümüzdeki yılda ilk sırada gelen projelerimiz arasında yer alıyor" ifadesinde bulundu.

Türkiye'de 2010 yılında henüz yeterince bilinmeyen Short Track ve Curling sporunun tanıtımı için ilköğretim okulları, lise ve üniversitelerde kurs ve seminerler düzenlenmeyi planladıklarını aktaran Kandemir, "Ülke olarak Erzurum 2011 Universiade'nin eşliğinde, mevcut kısıtlı bütçe problemi aştıktan sonra maliyeti yüksek olan yeni buz pistlerinin kullanıma açılmasını sağlamak, bu spora emek veren kulüp ve sporculara gerekli malzeme desteğinin sağlanması amaçlanmaktadır. Kış sporlarıyla ilgilenen diğer kardeş federasyonlarımızın da çabasıyla ülkemiz yakın bir gelecekte dünyada layık olacağı yere gelecektir" şeklinde konuştu.

## FEDERASYON ÇATISI ALTINDA ÖRGÜTLENME

Türkiye Buz Sporları Federasyonu'nun 1991 yılında kurulmasıyla artistik patenin bağımsız bir federasyonun bünyesinde örgütlenmediğini kaydeden Kandemir, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Türkiye Buz Sporları Federasyonu, 2006 yılında Buz Hokeyi ve Buz Pateni olarak ikiye ayrılarak faaliyetlerini sürdürüyor. 2009 yılına kadar sadece tekler kategorisinde var olan TBF 2011 Üniversite Oyunları nedeniyle daha önce faaliyet göstermediği Buz Dansı ve Short Track branşlarında da faaliyete geçti. Böylece TBF, 1-2 yılda uluslararası arenada varlığını yeni branşlarda da ispatladı. Ayrıca yeni bir branş olan Curling de

"Belarus'tan buraya geldik. İzmir sıcak bir şehir. Burada rahat nefes alıyoruz. İnanılmaz keyifli, herkese tavsiye ediyorum"





Erzurum Oyunları nedeniyle TBF'nin faaliyetleri arasında yerini aldı. Federasyon olarak Senkronize, Buz Dansı ve Short Track'da da 2011 oyunlarında varlık göstereceğiz.”

### DÜNYADA ARTİSTİK PATEN

Artistik patenin tarihçesi hakkında bilgi veren ve günümüze kadar yaşanan gelişimini özetleyen Kandemir, artistik patenin bir spor dalı olduğu kadar eğlence ve sanat aracı olduğunu vurguladı. Kandemir, “Artistik paten, dünyadaki en köklü sporlardan birisidir. Arkeolojik kazılarda bulunan hayvan kemiklerinden yapılmış ilkel patenler, insanoğlunun en eski çağlardan beri paten kaydığını göstermektedir. Paten kaydı bilinen en eski isimlerden biri 14'cü yüzyılda yaşamış Hollandalı Azize Lidwina'dır. Spor dalı olarak artistik patenin ortaya çıkışı ise epeyce eskiye dayanmaktadır. Artistik paten, 18'nci yüzyılın ortalarında Britanya'da ilgi görmeye başlamış ve 1742 yılında İskoçya, Edinburgh'da ilk artistik paten kulübü kurulmuştur. 1772'de artistik patenin kurallarının belirlendiği bir kural kitabı yayımlanmıştır. Spor, 19'ncü yüzyılda teknik olarak gelişmeye başlamış ve Amerikalı balet Jackson Haines artistik figürler kullanmayı denemiştir” dedi.

### ULUSLAR ARASI ÖRGÜTLENİLİYOR

Artistik patenin yanı sıra senkronize buz pateni, hız pateni ve kısa mesafe hız pateni branşlarını bünyesinde barındıran Uluslararası Paten Birliği



(ISU)'nin 1892 yılında Hollanda'da kurulduğunu aktaran Kandemir, sözlerini şöyle sürdürdü: “Artistik patenin kural ve stilleri 20'nci yüzyılın ilk dönemlerinde şekillenmeye başlamış ve atlayış figürleri spora dahil olmuştur. 1897'de ikinci kez düzenlenen Dünya Şampiyonası'nda ikinci olarak ilk madalyasını kazandıktan sonra 1901-1911 yılları arasında bir eksikle her sene dünya şampiyonu olan Ulrich Salchow kendi adıyla anılan atlayışı icat ederek sporda devrim yapmıştır.”

### OLİMPİYATLARIN RESMİ SPORU

Dünya Şampiyonası'nda 1906 yılında ilk kez kadınlar kategorisi açıldığını söyleyen Kandemir, “Artistik paten,

1908 Londra Olimpiyatları programına alınmış, erkekler, erkekler özel figürler, kadınlar ve çiftler kategorisinde yarışmalar yapılmıştır. Erkeklerde Salchow, kadınlarda ise o yılların bir başka efsanesi Madge Syers zafere ulaşmıştır. Artistik paten, 1920 Antwerp Yaz Olimpiyatları'nda program dahilinde kalmış daha sonra 1924 yılında Chamonix'de ilk kez düzenlenen kış olimpiyatlarında resmi bir spor dalı haline gelmiştir” ifadesinde bulundu.

### TÜRKİYE'DE İLK KEZ ANKARA'DA

Türkiye'nin ilk olimpiik buz pistinin 1987 yılında Ankara'da açıldığını dile getiren Kandemir, Ankara Büyükşehir Belediyesi Buz Pateni Sarayı'nın BelPa olarak adlandırıldığını kaydetti. Kandemir, İzmit'te 1999'da hizmete giren ve Büyükşehir Belediyesi tarafından yaptırılan buz pateni pistinin de, Türkiye'nin ikinci olimpiik buz tesisi olduğunu açıklayarak, 2009 yılında ise olimpiik koşullarda İstanbul'da Zeytinburnu Buz Pisti açıldığını bildirdi. Kandemir, İzmir'de ise İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin Olimpiik Buz Pistinin bir süre önce faaliyete geçtiği bilgisini verdi. Kandemir, “Bunun yanı sıra, 25 senedir inşaatı tamamlanamayan İstanbul Silivrikapı Buz Pisti, federasyonumuzun yoğun çabaları sonucu tamamlanmış ve 14-18 Ekim 2009 tarihleri arasında bu pistte ISU Gençler Grandprix Bosphorus Yarışması organize edilmiştir. 32 Ülkeden 96 sporcunun toplamda 320 kişinin



katılımıyla, Türkiye'nin ilk kez ev sahipliğini yaptığı yarışma sonrasında gelen olumlu mesajlar, uluslararası buz pateni arenasında ülkemizin ve federasyonumuzun gücünü artırmıştır. Dünyada yıllardır yapılan, ancak ülkemizde daha önce hiçbir altyapısı olmayan Artistik Buz Pateninin alt dalları Çiftler ve Buz Dansının yanı sıra Short Track, Curling ve Senkronize branşlarıyla ilgili federasyonumuzca önemli projeler hazırlanıp sırayla uygulamaya konulmaktadır. 2011 yılında Erzurum'da yapılacak Universia'de kapsamında 2008 yılı sonu 2009 yılı başarılarından itibaren Short Track, Buz Dansı ve Çiftlerde sporcu yetiştirme çalışmalarına ağırlık verilmiştir" şeklinde konuştu.

#### **ISU KONGRESİ'Nİ GERÇEKLEŞTİRDİK**

Uluslar arası Paten Birliği (ISU) üyesi olduklarını da sözlerine ekleyen Kandemir, iki yılda bir düzenlenen ISU Kongresi'ni 2009 yılında İstanbul'da gerçekleştirdiklerini söyledi. Kandemir, "Yine Federasyonumuzun

yoğun çabaları neticesinde 08 Nisan 2009 tarihinde düzenlenen Dünya Curling Federasyonu Yıllık Genel Kurul Toplantısında Türkiye'nin Dünya Curling Federasyonu'na ön üyeliği kabul edilmiştir. 08 Aralık 2009 tarihinde ise Avrupa Curling Federasyonu'na üyeliğimiz kabul edilmiştir. 21-22 Kasım 2009 tarihlerinde Kocaeli'de yapılan I.Curling Şampiyonasına Türkiye genelinden 40 kulüpten katılım talebi gelmiştir. Bu katılım; yeni başlayan bir spor dalı için oldukça önemli bir sayıdır. 19-27 Eylül 2010 tarihleri arasında İskoçya'da yapılan ve ilk kez katıldığımız Curling Avrupa Şampiyonası C Grubu Müsabakalarında bayan takımımız 2. olarak önemli bir başarıya imza atmıştır" diye konuştu. Buz Dansı dalında milli sporcu olan Alper Uçar'ın Amerika Lake Placid'de dünyaca ünlü olimpiyat şampiyonu Natalia Dubova ile çalışmalara başladığını aktaran Kandemir, Alper Uçar'a eşlik etmek üzere Alisa Agafonova ile sözleşme imzaladığını anımsattı. ●

# GÖZKAR TİCARET MERKEZİ

## İŞIKLAR

**Kârlı yatırım için  
doğru adres!**



- Merkezi konumu ile ticaretin kalbinde
- Farklı büyüklükte 14 işyeri
- Açık ve kapalı otopark
- Betonarme ve çelik konstrüksiyon
- Giydirme cephe

**İşyerinizi  
seçin,  
kâra  
geçin!**

Karacaoğlan Cad. No:16 / İşıklar Mah. / Bornova  
(İzeltaş Galeria çaprazı, Kanca Petrol yanı) Tel: 0.232.421 13 87 - 421 94 09  
[www.gozkar.com.tr](http://www.gozkar.com.tr)







# Blackberry

dünyaya karşı

Kaliforniya'nın kuzeyinde, Kanada'da da bir yerlerde de çok ama çok özel bir krallık olan RIM (Research in Motion) krallığı varmış. Ve bu krallığın da mağrur bir kralı varmış ki onun adı da Kral Blackberry imiş. Blackberry sadece RIM'in değil, iş dünyasının da tartışmasız kralıymış...

**Bir varmış bir yokmuş;** evvel zaman içinde kalbur saman içinde bir mobil iletişim dünyası varmış.

Bu dünyada prenslikler, krallıklar ve hatta hatta imparatorluklar bulunmuş. Bu dünyadaki en eski imparatorluklardan biri eski kıta Avrupa'da bulunan Nokia imparatorluğuymuş. Nokia her ihtiyaca farklı bir telefonla cevap veren, sürekli yeni model çıkaran ve telefonlarında Symbian adı verilen bir işletim sistemi kullanan bir imparatorlukmuş. Çok uzun yıllar mobil telefon dünyasının en büyüğü olarak kaldıysa da batıdan gelen istilacıların baskısıyla pazar payı azalmış, kapsama alanı daralmış. Yine eski kitada bulunan Nokia'nın ezeli düşmanı Ericsson Krallığı, Japonya'da bulunan Sony imparatorluğu ile ittifak yaparak Sony Ericsson Federasyonunu oluşturmuş. Bu federasyon Java destekli Symbian dahil birçok değişik işletim sistemleri kullandıysa da en sonunda mobil telefon dünyasının en yaygın sistemi olan Android'in bayrağını taşımaya başlamış. Ama Android'in ilk çeken imparatorluk, Kaliforniya'da bulunan ve herkesi korkutan Google imparatorluğuymuş. Google, HTC, Dell, Intel, Motorola, Samsung, LG gibi irili ufaklı 79 imparatorluğu ve krallığı yanına alarak, açık sistem geliştirme yazılmasını sağlayan Android işletim sisteminin hakimi olmuş. Ancak Kaliforniya'da sadece Google imparatorluğundan değil, bir de dünyanın en saygın imparatorluğundan biri olan Apple imparatorluğu varmış. Bu imparatorluğun başında da imparator iPhone ve kardeşi Prens iPad bulunmuş. iPhone ve iPad şık hanımların ve beylerin vazgeçilmezleri olduğu için bu mobil dünyanın en çok istenen, en çok saygı uyandıran ve kendini en hızlı yenileyen soylularıyla Kaliforniya'nın kuzeyinde, Kanada'da da bir yerlerde de çok ama çok özel bir krallık olan RIM (Research in Motion) krallığı varmış. Ve bu krallığın da mağrur bir kralı varmış ki onun adı da Kral Blackberry imiş. Blackberry sadece RIM'in değil, iş dünyasının da tartışmasız kralıymış...





Bu yazımızda, masalsi bir gezinti ile girmiş olduğumuz mobil telefon dünyasının gerçekten en özel segment lideri cihaz gamı olan Blackberry cihazlarını tanıtmak istiyoruz. Birçok okuyucumuz, kullanıyoruz işte nesini tanıtacaksınız ki diye düşünebilir ama tarihçesiyle ve gelecek teknolojileriyle, Blackberry bahsedilmeyi hak eden bir marka. Blackberry'nin üreticisi Research in Motion (RIM), 1984 yılında Kanada'nın Ontario eyaletinin Waterloo şehrinde 2 mühendislik öğrencisi tarafından kurulmuş bir firmadır.

İlk Blackberry cihazı 1999 yılında çıkan 2 yönlü bir pager (çağrı cihazıydı) diyebileceğimiz model 850 idi. 850, telefon özelliğine sahip olmamasına rağmen, eposta alıp gönderebilen, şirket sunucusuna ve kablosuz internet bağlantılarına ulaşabilen, içinde dijital ajanda ile takvim özellikleri olan ve siyah beyaz bir ekran ile gelen bir çeşit el bilgisayarıydı. 512 KB belleği ve 4 MB flash belleği olan bu cihaz, enerjisini 2 adet AA pilden alıyordu. 850'den sonra gelen 857 ve 957 modelleri, belleği yükseltmesi ve ekranı 4 satırdan 6 satıra çıkartması gibi marjinal yenilikler getirdi. Ancak bu cihazların şekli, modern Blackberry cihazlarının temelini oluşturdu. Daha sonra gelen model 5810'un getirdiği en büyük yenilik Blackberry Enterprise Server (BES) kullanıyor olmasıydı. BES, Blackberry cihazlarının sahip olduğu ana marifetin temelini oluşturan ara yüzdür; şöyle ki kullanıcıların elindeki Blackberry cihazları BES ile iletişim kurar, BES ise kullanıcının şirketinin posta sunucusu ile sürekli senkronizedir. Böylece herhangi bir eposta veya toplantı notu

vb şirket sunucusuna düştüğü anda BES kanalıyla kullanıcının Blackberry cihazına anında düşer daha doğrusu ittilir. Buna da Blackberry'nin meşhur "push" teknolojisi denir.

5000 serisinden sonra çıkan 6200 Serisi, Blackberry'nin telefon özelliği de taşıyan ilk modelleridir. Ancak Blackberry gerçek patlamayı 2003 yılının ikinci çeyreğinde, o sırada ABD'nin bir numaralı mobil telefon operatörü olan Verizon için yaptığı 6750 serisi ile yaptı. 4 senede 1 milyon kullanıcıya ulaşmış olan Blackberry, bu hamle ile 6 ayda 1 milyon kullanıcı daha ekledi. Mart 2006'da 8700 serisi çıktığı sırada Blackberry 5 milyon kullanıcıyı geçmişti.

Şu anda dünya akıllı telefon pazarının yüzde 15'i Blackberry cihazlarına aittir. Blackberry'nin kendine özel işletim sistemi, Google'ın Android'i, Nokia'nın Symbian'ı ve Apple'ın iOS'sinin ardından en yaygın dördüncü mobil telefon işletim sistemidir. 90'dan fazla ülkede, 500'den fazla operatör kullanıcılarına Blackberry hizmeti sunmaktadır.

Blackberry kesinlikle bir iş telefonudur. Ondan iPhone'un zengin uygulamalarını beklemek doğru olmaz. Blackberry'nin bir modeli hariç tüm modellerinde bir klavye bulunur (çoğu modelde tam bir Q klavye) ve biraz alışınca son derece hızlı yazı yazmak mümkündür. Blackberry'nin dokunmatik telefonlara karşı en büyük artışı budur. Artık push teknolojisi hemen hemen tüm akıllı telefonlarda olduğu için epostaları anında almak Blackberry marifeti olmaktan çıkmış durumda. Ancak Blackberry iş dünyasında öyle kuvvetli bir alışkanlık

haline gelmiş durumda ki, Amerikalılar, bu cihazı çok kuvvetli bir şekilde bağımlılık yaratan "crack" isimli uyuşturucuya benzetip, cihaza "Crackberry" ismini takmış durumdadır. Her ne kadar Blackberry uygulama zengini değil dediysek de, bu cihazların kendilerine has bazı güzel uygulamaları var. Bunlardan en başta gelen Blackberry Messenger adında bir mesajlaşma platformu. Dünyanın her tarafındaki Blackberry kullanıcıları ile bedavaya anlık mesajlaşabildiğiniz bu platform 2010 yılında RIM'in başına biraz da bela açtı aslında. Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan ve Lübnan gibi bazı Ortadoğu ülkeleri, Blackberry Messenger'dan geçilen mesajları kontrol edemedikleri ve bunun da ulusal güvenlik için tehdit oluşturduğu gerekçesiyle bu servisi ve hatta hatta tüm Blackberry servisini durdurma kararı aldılar. Blackberry Messenger servisi, Kanada'da bulunan sunucuları kullandığı ve yazışmalar bu sunucuya şifreli gittiği gerçektense de bu yazışmalar RIM izin vermediği sürece izlenemiyor. Ancak RIM, Çin ve Hindistan gibi bazı büyük ülkelerin baskısına hemen boyun eğip bu bilgileri onlara açmışken Ortadoğu ülkelerine biraz zorluk çıkarttı. Sonradan bu konunun üzerinin kapatılması bizlerde RIM'in bu ülkeler ile de anlaşığı fikrini doğurdu. Blackberry sürekli olarak yeni modeller çıkartmaya devam ediyor. En son model 9800 Torch Blackberry'nin, iPhone'a meydan okuması şeklinde de yorumlanabilir çünkü geniş ve başarılı bir dokunmatik ekrana sahip. Ancak alttan kayarak çıkan tam set Q klavyesi ile de aynı zaman-



da safkan bir BlackBerry. Aynen iPhone'da olduğu gibi ister yatay ister dikey kullanılabilen ekranın yine iPhone'da olduğu gibi farklı menü ekranları arasında kayarak gezinme özelliği de var. 6. Nesil BlackBerry işletim sistemi ile gelen 9800, sahip olduğu uygulamalarla, sosyal ağlara direkt bağlanma özelliği ile son derece başarılı maps (harita ve gps) uygulamasıyla Kaliforniyalı rakibine kuvvetli bir mesaj gönderiyor. Ancak iPhone için o kadar çok ve o kadar çeşitli 3. Parti uygulamaları geliştiriyor ki, iPhone'un kullanıcılarının bir numaralı oyuncacı olma özelliğine yaklaşmak çok zor. Peki 2011'de BlackBerry'den neler beklemeliyiz? Hiç şüphesiz en az 2 adet yeni model BlackBerry cihazı raflarda olacaktır. Burada hiç şüphe yok. Ama BlackBerry asıl bombayı 2010 sonunda patlattı ve Prens iPad'in fena şekilde canını sıkacak bir 4G tableti tanıtarak hemen 2011 başında piyasaya süreceğini duyurdu; adına da BlackBerry PlayBook koydu. BlackBerry PlayBook ile ilgili söylenecek çok şey var, onları Prens PlayBook'un Prens iPad'e yazdığı bir mektupla anlatalım: "Değerli Prens iPad, Benim yokluğumda piyasaya çıkıp, çoluk çocuğa oyuncak olacak kadar yayılmışsın. Ancak artık yalnız değilsin. Ben, asil BlackBerry ailesinin yeni Prensi BlackBerry PlayBook. Bizim ailemiz hakkında "onlar işten başka bir şey düşünmezler" dediğinizi biliyorum. Ama artık o da değişti. Bak sana kendimi tanıtayım: Senin 9 inch ekranından daha küçük bir ekranım olduğu doğru, sadece 7 inch ancak seninkinden daha

parlak bir ekran. Ayrıca senin gibi 730 gramlık bir tombul da değilim. Sadece 410 gram çekiyorum. Dual core, 1 GHz'lık işletimimle senin yapamadığın şeyleri çok kolaylıkla yapıyorum. Örneğin aynı anda 2 veya daha fazla programı çalıştırmak gibi. Senin destekleyemediğin Adobe Flash, bende doğuştan var. O yüzden benimle web'de gezmenin başka bir bilgisayarla gzmekten farkı yok. Senden çok daha hızlıyım. Ayrıca hem önde hem arkada kameram var. Senden 1 adet bile yok onlardan. Ayrıca senin 3G bağlantına karşı bende 4G standart. Artı Bluetooth da var tabii. Sende var mı? Duydum ki sende USB bağlantısı bile yokmuş. Bende micro USB yetmezmiş gibi micro HDMI bile var. Artı bir de HDMI çıkışı... Yani beni televizyona bağla, media player diye kullan. Buna HD film oynatabilme yeteneğimi de ekle, ne oldu? HD Media Player. Bir de 1080 p kayıt yapabilme özelliğimi koy, HD media recorder and player... Var mı böyle bir cihaz? Tüm bunlar yetmezmiş gibi telefon olan kuzenlerimin sahip olduğu tüm özelliklere de sahibim, onlar için yazılan uygulamaları da kullanabiliyorum. Söyledim ya ben Dual Core'um. Her anlamda. Ben çıkana kadar piyasanın tadını çıkar, çünkü ben çıkınca ya kendini yenilersin ya da başın belada Prens BlackBerry PlayBook" Gerçekten de PlayBook piyasaya çıkınca Tablet piyasası birbirine girecek gibi görünüyor. RIM'in 2011'deki tek bombası PlayBook değil. RIM, BlackBerry Presenter adında çok pratik küçük bir cihaz daha piyasaya sürüyor. Bir telefondan biraz daha

kalın olan bu cihaz, BlackBerry telefonunuza (veya tabletinize) Bluetooth bağlantı ile bağlanarak, cihazınızdaki bilgileri bir prezantasyon cihazına kablolu olarak aktarıyor. Yani cebinize sığabilecek Presenter sayesinde BlackBerry telefonunuzdan ve PlayBook'unuzdan direkt sunum yapabiliyorsunuz. Sonuçta BlackBerry de Apple gibi mobil iletişim dünyasındaki payını arttırmak için geleneksel ürünlerinin yanına yeni ürünler ekleyerek mobil dünyada ciddi adımlar atıyor. Google, Apple, RIM gibi Kuzey Amerikalıların bu cesur hamlelerine pazarın eski lideri Nokia'dan henüz ciddi bir cevap gelmiyor. Ancak Nokia da mobil iletişim dünyasının sadece telefonlardan oluşmadığını kısa sürede anlamak zorunda kalacak gibi. RIM ile ilgili sözlerimize son vermeden önce bir de dip not düşelim. RIM Yönetim Kurulu Başkanı Mike Lazaridis 1961 yılında İstanbul'da doğmuş. 5 yaşındayken ailesi ile beraber Kanada'ya göç etmiş. (Muhtemelen Türkçe de konuşuyordur diye düşünüyoruz). Aynen Bill Gates gibi önüne çıkan fırsatları değerlendirmek için, üniversite mezuniyetine aylar kala okuldan ayrılmış. Şu anda Kanada'nın en zengin adamlarından olan Lazaridis'in gençliğinde mezun olmadan ayrıldığı Waterloo Üniversitesi'ne şu ana kadar yaptığı toplam bağış 100 milyon doların üzerinde. Ve bu paranın tamamı Quantum Computing (Kuantum Hesaplamaları) bölümüne harcanmış durumda. Görünen o ki ileriki yıllarda da Waterloo Üniversitesinden mezun olan (veya olmadan ayrılan) bir çok teknoloji dehası göreceğiz. ●

# Incoterms 2010; Uluslararası Ticaretin Temel Kuralları Değişti

Gün geçtikçe daha da yoğunlaşan ve daha da karmaşık hale gelen günümüz küresel ekonomisinde başarılı olmak, fırsatları değerlendirmenin yanında, risklerin de profesyonelce yönetilmesini zorunlu hale getirmiştir.

Dünya dış ticaret hacminin, Çin, Hindistan ve Eski Doğu Bloku ülkeleri gibi yeni oyuncuların da katılmasıyla 2010 yılı sonunda yaklaşık 25 Trilyon Dolara ulaşması beklenmektedir. Yeni oyuncularla birlikte, teknolojiye elde edilen ilerlemenin, iletişim ve taşımacılığa yansıtıldığı olumlu gelişmelere paralel olarak, küresel ekonomi, iş dünyasına bu güne kadar verdiğinden çok daha fazla fırsatlar sunmakla birlikte, birçok riskleri de tehdit olarak karşısına çıkarmaktadır.

Gün geçtikçe daha da yoğunlaşan ve daha da karmaşık hale gelen günümüz küresel ekonomisinde başarılı olmak, fırsatları değerlendirmenin yanında, risklerin de profesyonelce yönetilmesini zorunlu hale getirmiştir. Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren firmaların karşılaştıkları risklerin büyük bir çoğunluğu, ödeme ve teslim şekillerinden kaynaklanmaktadır. Farklı teknolojik altyapı, bilgi, kültür ve hukuki uygulamalara sahip ülkeler arasındaki ticareti belirli bir düzen altına almak ve gelişmesini sağlamak amacıyla, bir dizi yeknesak kural hazırlayarak sunan Paris merkezli Milletlerarası Ticaret Odası (ICC), teslim şekillerine uygulanacak olan kuralları, özellikle serbest bölgelerin yaygınlaşması, elektronik iletişimin kullanılmasının iş ilişkilerinde kullanılma oranının artması, taşımacılıkta yaşanan gelişmeler, malların dolaşımına yönelik güvenlik endişeleri ve

küresel ekonomide yaşanan değişimlere paralel olarak revize etmiş, yeni kuralları da INCOTERMS 2010 adı altında 1 Ocak 2011 tarihi itibarıyla, dış ticaret uygulamalarının kullanımına sunmuştur.

Teslim Şekilleri, malların taşınması sürecinde; Satıcının malları nerede teslim edeceğini ve teslim etmiş olma yükümlülüğünü nerede yerine getireceğini, malların taşınması sırasında meydana gelebilecek hasar ve ziyan riskinin hangi noktaya kadar satıcının üzerinde olacağını, Taşıyıcıyı seçme, kontrat yapma ve taşıma bedelini ödeme yükümlülüğünün kimde olacağını, Taşıma dışında diğer maliyetlerin (sigorta, ithalat-ihracat gümrükleme, yükleme ve boşaltma, izinler, lisanslar vb.) kim tarafından karşılanacağını belirler.

1 Ocak 2011'de yürürlüğe giren INCOTERMS 2010'da, temel yapıda bir değişiklik olmamasına rağmen, detay uygulamalarda önemli değişiklikler olmuştur. Bu değişiklikler ana başlıkları aşağıdaki gibidir; Teslim Şekillerinin iç satışlarda da kullanılabilmesine olanak sağlayacak şekilde değişiklikler yapıldı.

Teslim Şekilleri **"Sadece Deniz ve İç Su Taşımalarına Özgü Kurallar"** ve **"Çoklu Taşıma Dahil Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar"** olarak sınıflandırıldı. FOB, CFR ve CIF Teslim Şekillerinde,

risk geçiş noktası **"gemi küpeştesi-ni geçtikten sonra"** yerine **"gemi-de"** olarak değiştirildi.

DES, DEQ, DDU Teslim Şekilleri kaldırıldı, yerine DAT (*Delivered At Terminal – Varış yerinde terminalde taşıma aracından indirilmiş şekilde teslim*) ve DAP (*Delivered At Place – Varış yerinde taşıma aracından indirilmeden*) getirildi.

Taşıma sırasındaki maliyetlerin (navlun, evrakların temini, ithalat ve ihracat gümrükleme, yükleme ve boşaltma, lisanslar-izinler ve kontrol-ölçme-tartma vb.) kim tarafından karşılanacağı netleştirildi.

Özellikle 11 Eylül'den sonra büyük anlaşmazlıklara yol açan güvenlik amaçlı kontrol ve bilgilendirme yükümlülüklerinin kimin üzerinde olacağı ve maliyetlerinin nasıl paylaşılacağı detaylı olarak belirlendi.

Malların teslim edilme mahallinde, teslim edilmeye müsait birden fazla nokta olması durumunda, nerede teslim edilebileceği inisiyatifinin kimde olacağı her teslim şekli için ayrı ayrı netleştirildi.

Malların teslim edilme tarihinde, belirli bir periyod belirlenmiş ve yüklemeye uygun birden fazla gün var ise malların ne zaman yükleneceğine karar verme inisiyatifinin kimde olacağı her teslim şekli için ayrı ayrı netleştirildi. Teslim öncesi ve sonrası karşılıklı yapılması gereken bilgilendirme ihbarları netleştirildi.

Bir alım/satım sözleşmesinde, satıcının en önemli yükümlülüğü, malların sözleşme şartlarında belirlenen kalite, miktarda, belirlenen zamanda ve yerde alıcının emrine sunması yani teslim etmiş olma yükümlülüğünü yerine getirmesidir. INCOTERMS bu süreçte satıcının ve alıcının sorumluluk ve yükümlülükleri nasıl paylaştığı hususunu kurallara bağlamaktadır. Tarafların INCOTERMS'in bu yeni versiyonunu detaylı bir şekilde biliyor olmaları, malların teslimine ilişkin riskleri minimize edebilmelerini, dolaşımıyla ciddi bir maliyet kontrolü sağlayarak, etkin bir dış ticaret yönetimi süreci kurmalarını sağlayacaktır. ●

Erdal DEMİRALAY

HRM İzmir Eğitim Koordinatörü ve Dış Ticaret Danışmanı

www.tandt.com.tr  
info@tandt.com.tr



# PENCERENİN KİMLİĞİ

# T&T®

PENCERE VE KAPI SİSTEMLERİ

Kazım Karabekir Cad. No.82 Ulucak / Kemalpaşa İZMİR  
Tel: +90 232 877 09 94 (pbx) • Fax: +90 232 877 09 95



SGS

**Karşıyaka Spor Kulübü Künyesi**

**Tam isim** Karşıyaka Spor Kulübü

**Takma isim** Kaf Sin Kaf

**Renkler** Yeşil - Kırmızı

**Kuruluş** 1 Kasım 1912

**Stadyum** İzmir Atatürk Stadyumu

**İzmir Alsancak Stadı**

**Kapasite** 51,295 - 15.737

**Başkan** Hüseyin Çalışkan

**Lig** Bank Asya 1. Lig

**Resmî site** <http://www.ksk.org.tr>

**Karşıyaka'nın Faal Şubeleri**

Futbol

Basketbol

Voleybol

**Kaf**  
**Sin**  
**Kaf**

# “Ay Yıldız”ını Atatürk’ün verdiği kulüp KARŞIYAKA SPOR KULÜBÜ



**Karşıyaka Spor Kulübü**, İzmir’in 1912 yılında kurulan ilk spor kulübüdür. “Kaf Sin Kaf” K.S.K harflerinin eski dilde okunuşudur. Renkleri yeşil-kırmızıdır. Karşıyaka Spor Kulübü armasının içinde ay-yıldız taşıma hakkına sahip olan üç kulüpten biridir. Kaf Sin Kaf’ın yerine bugün kısaca Kaf Kaf ‘da denir.

Karşıyaka şu anda Bank Asya 1. Lig’de yer almaktadır. Futbolun yanı sıra basketbol takımı olan Karşıyaka yıllardır Beko Basketbol Ligi’nde mücadele etmektedir ve 1986-87 sezonunda şampiyon olmuştur. Karşıyaka Spor Kulübü futbol ve basketbol haricinde başta voleybol olmak üzere birçok branşta faaliyetini sürdürür. 1980 de ise Karşıyaka-Göztepe maçını 80.000 seyirci izlemiş Türkiye’de ve dünyada (2. lig) seyirci rekoru kırılmıştır.

## TARİHÇE

İttihat ve Terakki Partisi’nin İkinci Meşrutiyet’i ilan ettiği 1908 yılında Türkiye’de futbol genellikle yabancılar tarafından oynanmaktaydı. İzmir’deki bütün takımlar Rumlar, Ermeniler ve İngilizler tarafından kurulmuştu. Panionios ve Apollon bu takımların

önde gelenleriydi. Maçlar azınlıklar arasında oynanmaktaydı ve bu azınlıklar diğer şehirlerde olduğu gibi İzmir’de de futbola hakim durumdaydılar. Bu tarihte Kadızade Zühtü Işıl, Kadızade Raşit, Süreyya İplikçi, Refik Civelek, Osman Nuri ve Örnekköylü Hüseyin’den oluşan 6 Karşıyaka’lı genç aralarında para toplayarak satın aldıkları futbol topuyla Rus asıllı Karşıyakalı bir alieye ait olan boş bir arsada futbol oynamaya başladılar. Bu arsada futbol oynadıkları bir gün yağmurun çiselemesi üzerine bir zeytin ağacının altına sığınan gençler, azınlıkların futbol sahasındaki egemenliğine başkaldırı hareketi olarak kendi kulüplerini kurmaya karar verdiler ve 1 Kasım 1912 (1328) tarihinde Karşıyaka Muarese-i Bedeniye Kulübü’nü yani bugünkü adıyla Karşıyaka Spor Kulübü’nün kuruluşunu gerçekleştirdiler. Kuruluş aşamasında altı genç ile birlikte Hüs-nü Tonak, Tahir Bor, Fevzi Fikri Altay ve Sezai Çullu’da yer almıştır. Bu tarihten 1914’te Altay’ın kuruluşuna kadar Karşıyaka, İzmir’deki tek Türk spor kulübü idi.

Karşıyaka’nın tarihindeki ilk on biri Kaptan Raşit Kadızade, Suat Kar-

şıyaka, Refik Civelek, Kaleci Salih, Çakır Kemal, Örnekköylü Hüseyin, İtalyan Hanri Barter, Kemal Paşalı Sarı Ali, Muharrem Hüsamettin ve Zühtü Işıl’dan oluşmaktaydı. Kurulan bu takım, Birinci Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı’na kadar yabancılarla birçok çekişmeli maç oynamıştır. Karşıyaka Spor Kulübü, kuruluşundan Kurtuluş Savaşı’na kadar geçen sürede hiçbir maçta yenilmemiş, İtalyan ve Yunan şampiyonlarını birçok kez yenerek bu kulüplerin kapatılmasına sebep olmuştur.

Karşıyaka Kulübü’nün bir numaralı üyesi ve kurucusu olan Kadızade Zühtü Işıl, I. Dünya Savaşı ve Milli Mücadele’de 8 yıl bir çok cephede savaşmış, hatta Filistin cephesinde “Kanal Harekati” sırasında İngilizler’e esir düşmüştür. Kurtuluş Savaşı yıllarında İzmir’in çoğunluğunu Rum, Fransız ve diğer yabancılar oluştururken, Karşıyaka ise Türklerin yoğun yaşadığı bir yerleşim birimidir. Bugün için söylenen “Biz Karşıyakalıyız” ifadesi de Türklerin Anadolu’ya geçerken kendilerini tanıtmak için kullandığı bir parolaydı. Bu parola ile “Biz Türküz” denilmektedir.





Santrafor olarak oynayan eski Başbakanlardan Adnan Menderes'in de bulunduğu takım Kurtuluş Savaşı'na katılarak bir çok cephede savaşmıştır. İzmir'e ilk giren Türk kuvvetleri içinde Karşıyaka'lı bazı sporcular da bulunmaktaydı. Mustafa Kemal Atatürk İzmir'in yeniden Türk kuvvetlerinin kontrolü altına girdiği gün geceyi Karşıyaka'daki bir köşkte geçirmiştir. Kendisine verilen yemeğe davet edilen Karşıyaka Spor Kulübü yöneticilerinden, kulübün durdurulan faaliyetlerinin en kısa sürede yeniden başlatılmasını rica etmiştir. 1924 yılında Fenerbahçe Karşıyaka'nın davetlisi olarak İzmir'e geldiğinde maça yoğun bir ilgi gösterildi. O yıllarda İzmir'de Göztepe, Altınordu, İzmirspor ve Bucaspor gibi kulüpler henüz kurulmamıştı. Karşıyaka ile birlikte tek Türk takımı Altay idi. 13 Ekim 1925 tarihinde kulübü ziyaret eden Mustafa Kemal Atatürk kulübün şeref defterine şu satırları yazmıştır: **"Karşıyaka Spor Kulübü'nde karşı karşıya bulunduğum gençlik iftihara çok şayandır. Bu gençlik muvacehesinde istikbalin kuvveti, saadeti ne bariz görülmektedir."** Karşıyaka 1926 yılında İzmir şampiyonu olmuştur. Bu şampiyonluktan sonra 24 Haziran 1926 tarihinde Atatürk'ün kulübe ikinci ziyareti gerçekleşmiştir. İsmet İnönü ve Fahrettin Altay ile kulübü ziyaret eden Atatürk, Karşıyaka Spor Kulübü'nün cepheden döndükten sonra yeniden kurmuş olduğu takımı ile İzmir Ligi'nde yabancı rakipleri ile yaptığı mücadele sonucunda hiç gol yemeden şampiyon olduğunu öğrenmiş ve bunun üzerine kulübün ambleminde ay-yıldız kullanılmasını istemiştir. Bu ziyaretinde de şeref defterine şunları yazmıştır: **"Bu defaki ziyaretimde geçen aylarda masarrıf ve mesai hizmetin kıymetli asarını gördüm. Teşekkür ve tebrik ederim."** 1937'de arasında dönemin

İzmir Valisi Fazlı Güleç'in zorlaması sonucu Yamanlarspor adıyla Bornovaspor'la birleşti. Bu birleşme 1944'e kadar devam etti. 1951-1959 yılları arasında 8 amatör branşta İzmir şampiyonluğu elde eden Karşıyaka geçmişinde 17 branşta faaliyette bulunan tek spor kulübüdür. Karşıyaka Spor Kulübü günümüzde 9 branşta faaliyetlerini sürdürmektedir. Özellikle KSK tarihinde iz bırakan yöneticisi, sanayici ve işadamı Selçuk Yaşar'ın gayretleriyle gelişen amatör branşlardaki başarılarıyla Türk Spora damgasını vurmuştur. Güreşte Dünya ve Olimpiyat Şampiyonluğunu Muharrem Candaş, Yelkende Balkan ve Dünya Şampiyonluğunu Karşıyaka'ya getiren Güray Zümbül ve Onur Derebaşı, Atletizmin uçan kızı Semra Aksu, Basketboldaki tarihi zafer 1986-1987 yılındaki lig şampiyonluğu ve Cumhurbaşkanlığı kupası, Voleyboldaki Türkiye üçüncülüğü, Tenisteki ve amatör branşlardaki bir çok başarıları elde etmiştir.

**Basketbol:** Pinar Karşıyaka 1986-1987 Türkiye Şampiyonluğunu, Cumhurbaşkanlığı Kupasını kazandı.

**Voleybol:** DYO Karşıyaka 2010-2011 yılında Türkiye Kadınlar Voleybol Ligi'nde yer alacaktır.

**Tenis:** Görkem Yurtseven, 14-16-18 yaş kategorilerinde milli takıma girmiştir. Ülkesini ve Kulübünü başarıyla temsil eden Yurtseven, ABD'nin UPenn adlı üniversitesine kabul olmuştur.

**Yelken:** Karşıyaka sahili, Karşıyaka Spor Kulübü'nün çalışmalarıyla 1920'li yıllarda bembeyaz yelkenlerle süslenmeye başladı. 1932 yılında şarpi, 1945'te kabayole, 1953'te dragon, 1954'te de pirat ve snipe sınıfında hizmet vermeye başlayan kulübün sporcularından Refik Çullu ve Kenan Salahor, 1934 yılında

İstanbul'da yapılan mücadelede Şarpi Sınıfı Türkiye Şampiyonu oldu. 10 Kasım 1964'te resmen faaliyete geçen Yelken Şubesinin ilk kurucuları arasında merhum Haldun Akbulut ve Cezmi Zallak da bulunurdu. Zaman içinde yenilenen ve geliştirilen Karşıyaka Yelken Tesisi, bugün tekne parkı sahası, yarış ofisi, 2.5 ton'luk vinç, iki adet beton kızak ve 420 metrekare sundurma ile toplam 3.300 metrekarelik bir alana sahip. Tesiste ayrıca kayıkhanesi, 20x25 metre ebatlarında soyunma odaları, 70 kişilik eğitim salonu, antrenör odası, bakım onarım atölyesi ve depo bulunuyor. Sosyal lokali de kapsayan kulüp binasının alt katında toplantı ve yönetim odaları, üst katında ise kantin mevcut. Onur Derebaşı ve Güray Zümbül, kulübün bünyesinde yetişen ve Türkiye'ye Dünya Şampiyonluğu Kupası getiren sporculardır. Yüzme Yaklaşık 20 yıldır gayri faal olan şube, 2001 yılında İzmir Büyükşehir Belediyesince kulübe kazandırılan yüzme havuzu ile beraber faaliyetlerine başlamıştır. 2001-2006 yılları arasında sadece alt yapıya yönelip küçük yaşta yüzmeye başlattığı sporculardan şu an 40 kadar sporcu aday ve 12 kişilik elit takım mevcuttur.

**Motosiklet:** 2005 yılı Süpermoto A kategorisi Türkiye 3.sü İter Savtak başkanlığında faaliyetlerini sürdürmektedir.

**Bowling:** Gülhan Aksular, Levent Güre, Ayhan İskenderoğlu, Kadir Kaya, Berk Parlak, Mithat Şiveliol'dan oluşan takım dağılmış ve sporcuları başka kulüplerin oyuncuları olarak spora devam etmektedirler. Takım, temsil edildiği dönemde antrenmanlarını Karşıyaka Planet Bowling'de yapmıştır.





## “Karşıyakalılar için sevdanın en büyüğü KARŞIYAKA SPOR KULÜBÜ

Eski dilde baş harflerinin okunuşu olan “Kaf Sin Kaf” tezahüratları ile taraftarları tarafından alkışlanan Karşıyaka Spor Kulübü, basketbolda aldığı başarılarıyla Karşıyakalı taraftarların gözbebeği konumunda.

Karşıyaka'nın sadece futbol kulübü olmadığını söyleyen Karşıyaka Spor Kulübü Başkanı Hüseyin Çalıışkan, “Basketbolda tüm Türkiye'nin kabul ettiği bir ekolüz. Ama futbolda başarılı değilseniz, kulüp olarak başarısız görülebiliyorsunuz, bizde bunun sıkıntısını 1996 yılından beri çekiyoruz ve acıyı bu sezon sona erdirmek için elimizden gelen her şeyi yapıyoruz, yapmaya devam edeceğiz” diyor.

Karşıyaka Spor Kulübü'nü EĞİAD Yarın okurları için anlatan KSK Başkanı Hüseyin Çalıışkan, taraftarlarının kulübünü canını verecek kadar sevdiğini, yağmur çamur, yaz kış demeden, takımını hiçbir yerde yalnız bırakmadığını belirtiyor ve ekliyor:

“Karşıyakalılar için Karşıyakalı olmak bir ayrıcalıktır... Karşıyakalılar için sevdanın en büyüğü yeşil kırmızılı renkler ve Kaf Sin Kaf'tır...Karşıyakalılar için Kaf Sin Kaf'tan başka takımı tutmak ihanettir...”

### **Karşıyaka Spor Kulübü'nün tarihçesi, hakkında kısaca bilgi verir misiniz?..**

Karşıyakalılar için Türkiye'nin en büyük kulüplerinin başında gelen Kaf Sin Kaf'ın kuruluşuna 1905'lerde karar verilmesine rağmen resmi kuruluşu “1 Teşrin Sani 1328 yani 1 Kasım 1912” tarihinde Karşıyaka “Mumaresei Bedeniye Kulübü” adıyla gerçekleştirilmiştir.

Kulübün Kuruluş meşalesini İstiklal Madalyası sahibi Kadızade Zühtü Işıl ve arkadaşları şimdiki çocuk yuvasının yerinde yer alan Omiros'un tarlasında yakmışlardır. Direnişin simgesi olarak kurulan kulübün başkanı Kadızade Zühtü Işıl Birinci Dünya harbine katılarak, Galiçya cephesinde savaşır, Filistin Cephesine gider ve Kanal Harekâtı sırasında İngilizlere esir düşer, Seydibeşer esir kampına gönderilir. Esir kampında bile adını Karşıyaka verdiği, rengi yeşil kırmızı renklere esirlerden oluşan bir takım kurar. Kurtuluş Savaşında en önde çarpışan Kadızade Zühtü Işıl, İzmir'i düşmandan kurtaran kahramanlardan birisi olarak adını tarihe altın harflerle yazdırmış ve 9 Eylül'de Ordu Caddesinden Karşıyaka'ya ilk giren süvarilerin en önünde kılıç sallamıştır. Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk Kulübümüzü iki kez ziyaret etmiş, gözümüz gibi sakladığımız şeref defterimize kendi el yazısı ile Karşıyaka ile düşüncelerini yazmıştır. Kulübümüzün kurucularının “Kurtuluş Savaşında” gösterdikleri kahramanlıklardan dolayı, kulübümüzün armasında ay yıldız kullanmamızı bizzat emretmiştir.

### **Kulübün branşları ve başarıları nelerdir?**

Kulübümüz sadece futbol kulübü değildir. KSK'miz geçmişinde on yedi branşla ülkemizde kimseye nasip olmayacak şekilde spor kulübü olma başarısını göstermiş özellikle amatör branşlardaki başarılarıyla Türk Sporuna damgasını vurmuştur. 1912'de kurulan kulübümüzün futbolda çok başarılı olduğu söylenemez, yıllarca süper ligde yer alan takımımız futboldaki ilk şampiyonluğunu 1926 yılında elde etmiştir. Güreşte Dünya ve Olimpiyat Şampiyonumuz Muharrem Candaş, Yelkende Balkan ve Dünya Şampiyonluğunu Karşıyaka'mıza getiren Güray Zümbül ve Onur Derebaşı, Atletizmin uçan kızı Semra Aksu, Basketboldaki tarihi zafer 1986-1987 yılındaki lig şampiyonluğu ve Cumhurbaşkanlığı kupası, Voleyboldaki Türkiye üçüncülüğü, Tenisteki ve amatör branşlardaki şu an hatırlayamadığım başarılar...

### **Karşıyaka Belediye Başkan yardımcılığı göreviniz var, siyasette başka hedefleriniz var mı? KSK Başkanlığı sanki biraz da zorunluluktan olmuş gibi. Sizce böyle köklü bir kulüp olan KSK' ye başkan ve yönetici bulma konusunda sıkıntı mı var?**

Evet dediğiniz gibi uzun yıllar siyasetin içersindeyim, adam gibi siyaset yaparsanız zaten karşılığını mutlaka alırsınız. İnsanlar siyasette milletvekili, Belediye Başkanı olmak için mücadele eder, çırpınır ben kesinlikle böyle bir düşünce içersinde değilim. Siyasetle spor ayrı kulvarlardır kesinlikle birbirine karıştırmamak, kullanmamak gerekir.

Karşıyaka Spor Kulübü Başkanlığı kesinlikle zorunluluktan olmuş bir şey değildir ve asla olamaz. Karşıyakalılar için KSK Başkanlığı ve yönetim kurulu üyeliği yapmak insan yaşamının en onurlu görevlerinden birisidir. Adım gibi biliyorum Karşıyaka'ya Başkan ve yönetici olmak birçok arkadaşımızın rüyasını süslüyordu.

### **İzmir, Türkiye'nin üçüncü büyük kenti sporda yüksek bir taraftar potansiyeline sahip. Ancak spordaki başarısızlıkların nedeni nelerdir?**

Evet, dediğiniz gibi Karşıyaka Spor Kulübü taraftar açısından çok şanslı bir kulüp. Taraftarlarımız kulübünü canını verecek kadar seviyor. Yağmur çamur, yaz kış demeden, takımını hiçbir yerde yalnız bırakmıyor. Taraftarlarımızın desteğiyle yenemeyeceğimiz takım yok.

Basketbol kültürümüz kesinlikle tartışılmaz. Bu konuda bir ekol olduğumuzu tüm Türkiye kabul ediyor. Bu sezon da çok başarılı bir sezon geçiriyoruz. Ama Futbolda başarılı değilseniz, kulüp olarak başarısız görülebiliyorsunuz. Biz de bunun sıkıntısını 1996 yılından beri çekiyoruz ve acıyı bu sezon sona erdirmek için elimizden gelen her şeyi yapıyoruz, yapmaya devam edeceğiz. Spordaki başarısızlığımızın ana nedeni ekonomi, ekonomi yine ekonomi'dir.

### **Günümüzün futbol endüstrisinde trilyon dolarlar dönüyor...**

**Takımların kentlerin marka olmasında, tanınmasında büyük katkıları var. Yerel yönetimlerin kulüplere bakışı ve desteği nedir.**

Evet, futbolda dönen paralar insanın aklını alacak boyutlara geldi. Sağlık kaynağınız, sponsorunuz yoksa futbolcu yetiştirip satamıyorsanız yandı gülüm keten helva. Karşıyaka adı zaten başlı başına bir markadır, ama Karşıyaka Spor Kulübü de 1912'den beri Karşıyaka'nın en önemli markasıdır, kentimizin tanınmasında çok büyük katkısı olduğunu kimse inkâr edemez. Yerel yönetimlerin kulüplere bakışı açısından Karşıyaka olarak çok şanslı bir kulübüz...

Karşıyaka Belediye Başkanımız Cevat Durak seçildiği ilk günden beri KSK'ye elinden gelen her türlü desteği yaptı, hatta bu konuda defalarca soruşturma geçirmesine, mahkemelerde yargılanma pahasına bunu yaptı ve yapmaya devam ediyor.



13 Ekim 1925 günü Karşıyaka Spor Kulübü'nde Atatürk ve İnönü antreman yapan sporcuları izlerken.

### **Malum doping olayı sonrasında Karşıyaka'da gergin günler yaşanıyor. Bu konuda KSK'yi neler bekliyor?**

Doping hiç kimsenin onaylayabileceği bir şey değildir. Karşıyaka isminin böyle bir şeyle anılmasının üzüntüsünü yaşıyoruz. Doping sayesinde bir başarı gelecekse olmaz olsun öyle başarı, bizim kirlenmiş bir başarıya hiçbir zaman ihtiyacımız yok... Bence sporda en önemli olayların başında sporcunun kendi sağlığı gelir, eğer sporcu kendi sağlığını düşünmüyor, geçici başarıların arkasına sığınmaya çalışıyorsa böyle bir şeyi kabullenmemiz mümkün değil. İnanın biz futbolcularımızın böyle bir olaya karşılaşacağını tahmin etmiyorduk, şu an için kulübümüze büyük bir zarar vermiş durumdadır kısacası canımız çok sıkın... Bu konuda kusuru bulunan, ekşiği bulunan kim olursa olsun gerekli olan cezayı alacaktır, bunda kimsenin şüphesi olmasın.

### **Son olarak Bursaspor'la oynadığınız kupa maçı sonrası bazı olaylar oldu. Karşıyaka taraftarı yine olaylarla anıldı. Bu konuları aşmak için çalışmalarınız nelerdir?**

Dünyada gerçekten taraftar ve tribün terörü büyük problem, en son Pınar Karşıyaka Basketbol takımımızın Güney Kıbrıs Rum kesiminde uğradığı saldırıya bütün dünya şahit oldu. Bunu şiddetle kınıyoruz bir daha böyle bir şeyin yaşanmaması en büyük dileğimiz. Sporda şiddet statlarda ve salonlarda hızla artış göstermektedir bunu kabul ediyoruz, sporda şiddet yasaının bir an önce işlerlik kazan-

ması için herkesin sağduyulu olarak elini taşın altına sokması gerekmektedir. Özeline gelirse Karşıyaka taraftarları kadar takımını canını verecek kadar seven bir taraftar grubu çok azdır.

Deplasman yolunda kaybettiğimiz Özgür Soylu kardeşimizin ölümünden sonra camia olarak çok acı günler yaşadık ve halen yaşıyoruz. Taraftarlarımız gerek deplasman gerekse iç sahada oynadığımız maçlarda çok uzun süredir hiçbir olaya karşımıyorlar. İzmir'de oynadığımız ve bariz hakem hatalarına kurban gittiğimiz maçlarda bile tepkilerini küfür ve hakaret etmeden gösterdiler.

### **Sayın başkan son sözleriniz ve Karşıyakalara mesajınız nedir?**

2011 yılının Karşıyaka'nın zafer yılı olması en büyük arzum. Yeni yıla Karşıyaka olarak yeni bir teknik direktöre gireceğiz. Biz sezon başında taraftarlarımıza verdiğimiz süper lig sözünü yerine getirmek için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Bütün Karşıyakalılar'ın bildiği gibi yüzüncü yılımızı kutlamaya sayılı günler kaldı. Amacımız yüzüncü yılımızda süper ligde olmak.

Camiamız böyle önemli bir sezonu ve yüzüncü yılımızın önemini bir kez daha düşünsün. Eleştiriler olsun ama yıkıcı olmasın biz eleştirilerden ders çıkarmasını biliriz. Özellikle ikinci yarıda tüm gücümüzü birleştirelim, birbirimize daha sıkı sarılsak, bir olalım birlik olalım ki Kaf Sin Kaf'ımızın zaferini birlikte kutlayalım. ●



# İRFAN ETİKET

www.irfanetiket.com

Düşlerinizdeki Etiketler  
The Label of Your Dreams



Gazipaşa Mah. 9 Eylül Cad. No:1 Menderes / İZMİR

Tel: (0 232) 782 18 54 – 55 • (0 232) 782 67 28 – 29 – 30 • Fax: (0 232) 782 59 89

www.irfanetiket.com

# İş-Yaşam Dengesi

İş yaşantısı... İş yaşamı deyince aklınıza ilk ne geliyor? Para? Zorluk? Stres? İnsanlarla uğraşmak? Sıkıcı? Besleyici? Tetikleyici?.. Bu listeyi çok daha fazla uzatabiliriz.



**Klinik Psikolog  
& Yaşam Koçu  
Pınar Özgüner**

İş yaşantısı... İş yaşamı deyince aklınıza ilk ne geliyor? Para? Zorluk? Stres? İnsanlarla uğraşmak? Sıkıcı? Besleyici? Tetikleyici?.. Bu listeyi çok daha fazla uzatabiliriz. İşim gereği birçok kişinin dertlerini, problemlerini dinliyorum. Bu bazen yetişkin bir iş adamı oluyor, bazen hayata yeni atılacak bir genç, bazen sınavlara hazırlanan kaygılı bir öğrenci bazen de ailesinden mutsuz bir çocuk... Herkes hayatta birşey arıyor. Pek de ne aradığını bilmeden. Kimimiz yaşadığımız hayattan sıkılıyoruz, kimimiz işimizden sıkılıyoruz, kimimiz de kendimizden. Aslında büyük küçük fark etmeden şunu söyleyebilirim: Aslında hepimiz hayatta iki şey arıyoruz. Anlam ve mutluluk. İşimiz bize anlamlı geldiği ölçüde bizi tatmin ediyor. Hayatımızın bir anlamı olduğunu mutlu oluyoruz. Neye üzülyorum biliyor musunuz?

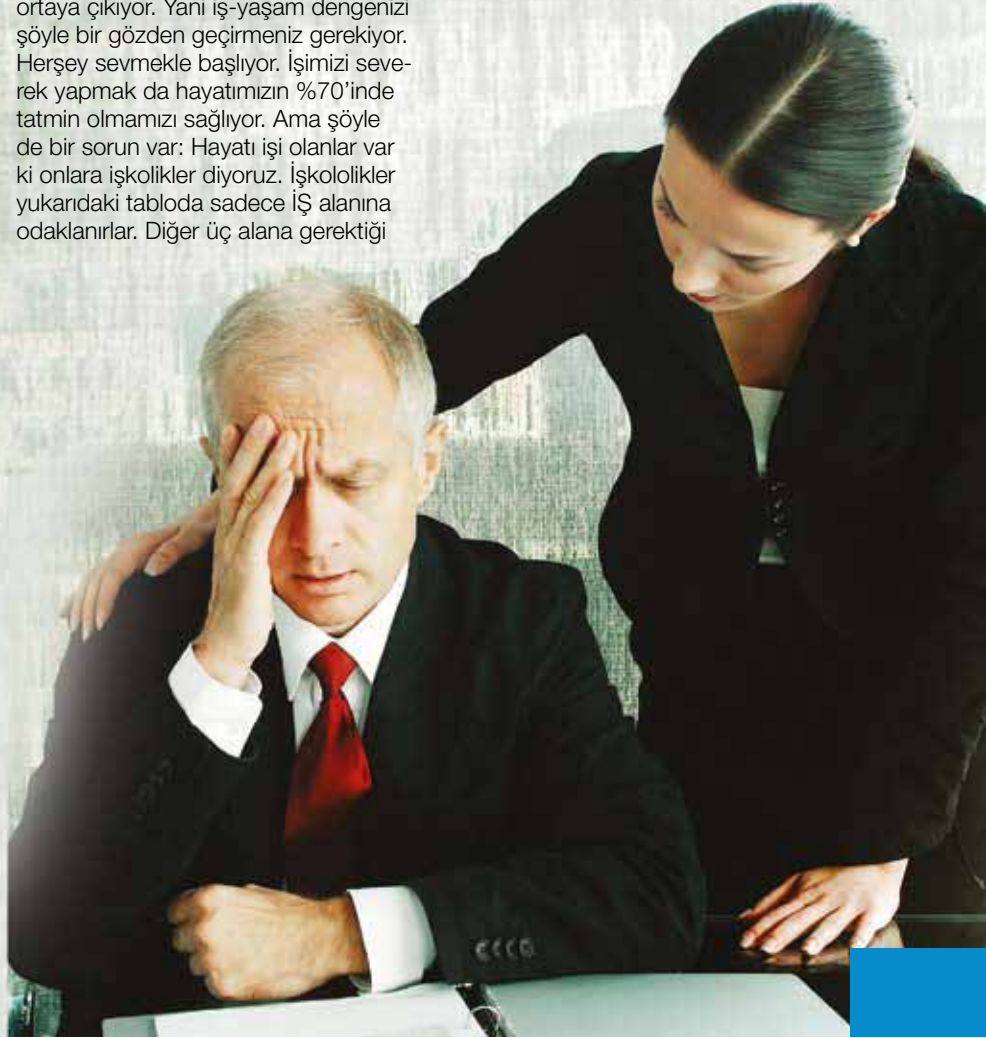
Sohbet ettiğim gençlere soruyorum: Hayatınızda hedefiniz ne? Hayatınızı ne anlamlı kılıyor diye. Birçok çocuktan aldığım cevap şu: Emeklilik. Eğitim verdiğim işyerlerinde de yetişkinlere aynı soruyu yöneltiyorum. Ne için çalışıyorsunuz? Yine aynı şekilde bazı kişilerden aldığım cevap; iyi bir emeklilik dönemi geçirmek için. Ne kadar acı. Herhalde okul yaşantımızda öyle bir sıkılıyoruz ki hayata atılınca bütün enerjimiz bitmiş oluyor. Araştırmalar çalışan nüfusun %67'sinin mutlu olmadan çalıştıklarını gösteriyor. Bazılarımız çok büyük başarılarla

imza atıyor; başarılı, mutlu işadamları, iş kadınları oluyoruz. Aradaki farkı ne oluşturuyor diye düşünüyorum. Galiba cevap sevmek. Yaptığı işe kalbini veren, sevgiyle, zevkle işini yapan insan hayatta anlamı yakalıyor. Hayatımızda dört önemli alan var: İş, Aile, Arkadaşlar ve Kendim. Hayatta dengeyi yakalamak demek bu dört alanda da tatminkar hissetmek demek. Sadece birine odaklanmak diğerlerinden enerji kaçmasına sebep oluyor ve iş-yaşam dengesini bozuyor. Birkaç dakikanızı ayırıp aşağıda çizdiğim tabloyu doldurmanızı istiyorum son 3 ayınızı düşünerek. Son 3 ay içinde bu alanların her birinde nasıl bir başarı yakaladınız ve neyden zevk aldınız? Eğer hatırlayamıyorsanız, o alana biraz enerji vermeniz gerektiği ortaya çıkıyor. Yani iş-yaşam dengenizi şöyle bir gözden geçirmeniz gerekiyor. Herşey sevmekle başlıyor. İşimizi sevmek yapmak da hayatımızın %70'inde tatmin olmamızı sağlıyor. Ama şöyle de bir sorun var: Hayatı işi olanlar var ki onlara işkolikler diyoruz. İşkolikler yukarıdaki tabloda sadece iş alanına odaklanırlar. Diğer üç alana gerektiği

kadar enerji vermezler. Bu yüzden bu kişilerin sağlıkları bozuktur. Çünkü diğer alanlardan beslenemezler. Tek beslendikleri yer işleridir. İşteki herhangi bir aksaklık onları müthiş derecede öfkeliendirir. Bu durum, bir dengesizlik örneğidir. Hayatta denge önemlidir. Şöyle bir şey önermek istiyorum: Her akşam evinize dönerken aileniz ve kendiniz için bir başarı bir de zevk durumu tasarlayın. Sabah işinize giderken de aynı şeyi işiniz için yapın. Bugün işimde nasıl bir başarıyı istiyorum. Neyden zevk alacağım. Belli aralıklarla da arkadaşlıklarınız için aynı şeyi yapın. İşte o zaman gerçekten hem dengeyi hem de tatmini yakalıyor olacaksınız. İşinizde, özel yaşamınızda dengeli günler geçirmeniz dileğiyle... •

**Hayatımızın yaklaşık yüzde 70'ini işimizde geçiriyoruz. Yıllar önce bir yazı okumuştum. Yazıda şöyle diyordu:**

Eğer on dakika mutlu olmak istiyorsan  
bir bardak portakal suyu iç.  
Eğer bir ay mutlu olmak istiyorsan aşık ol.  
Eğer bir yıl mutlu olmak istiyorsan evlen.  
Eğer bir ömür boyu mutlu olmak istiyorsan işini SEV.





# SİNAN BEZİRCİLİOĞLU

İNŞAAT SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.

*1960'tan günümüze, BEZİRCİLİOĞLU güvencesiyle...*

Adres: Cumhuriyet Bulvarı No:86/8 İzmir  
Tel : 0 232 484 75 95

**2011 yılında işadamlarının görüntüsü daha da güzel kokacak...**

# “Görüntü kokusu”

Bir insan sosyal ve kültürel altyapısını, görüntüsü ile dış dünyaya yansıtmakta. Bu görüntü altyapısına **“görüntü kokusu”** adını veriyoruz. Görünmeyen ancak dıştan algılanan, aile eğitimi, okuduğu okullar kişinin görünen zamanda görüntü kokusuna sirayet etmeli. Görüntünün çok iyi kokması gerek.

## Hikmet Alcan

**2011 hem kış ve hem yaz** modasını ele almadan önce modanın içerisindeki erkek ve bayan imajının yani **“görüntü kokusu”**nun ne olması gerektiği hakkında birkaç söz söylemek gerekiyor. İşadamların, yöneticinin veya iş kadınının görünen tarafının yanında görünmeyen altyapısı vardır. Bir insan sosyal ve kültürel altyapısını, görüntüsü ile dış dünyaya yansıtmakta. Bu görüntü altyapısına **“görüntü kokusu”** adını veriyoruz. Görünmeyen ancak dıştan algılanan, aile eğitimi, okuduğu okullar kişinin görünen zamanda görüntü kokusuna sirayet etmeli. Görüntünün çok iyi kokması gerek. Kimse tapularını, üniversite diplomalarnı boynuna asıp dolaşamaz, bunu sadece görüntü kokusuyla ifade eder. Tüm bunlar, kişinin görüntü kokusuna sirayet etmiyorsa, gözükmeyen altyapısını tamamlamamıştır diyebilirim. Karşı

tarafa ilk üç saniyede mesajı veren unsur **“görüntü kokusu”**dur. Tabii, modanın bir bütün olduğunu da unutmamak lazım. Oturduğumuz evden, işyerimize ve arabamıza kadar moda bir bütündür. Evimiz sinerji odağımızdır. Deşarj ve şarj olduğumuz yer evimiz olduğu için iyi bir evde oturmalıyız. İşadamı işine yatırım yapmalı. İşyerine yatırım yapılmadığı takdirde bütün enerjinin yüzde 90'ını alır götürür. Aynı zamanda da iyi bir arabaya binilmeli. Bütün bu üç ayak bir araya geldiği zaman kişinin görüntü kokusu tamamlanır. Çünkü görüntü kokusu kişinin siyasi yapısını, ekonomik durumunu ve bilgi birikimini gösterir. O nedenle görüntü kokusu çok önemli. İzmir bir çok konuda tarihinde öncülük yapmıştır. Değerli EĞİAD okurları zaten giyimlerine özen gösteriyor ancak, 2011 yılı için ufak tüyolar vermek istiyorum.





### "BOL DEĞİL, ÜSTE OTURAN KESİMLERİ TERCİH EDİN"

2011 yılında günlük hayatta kullandığımız elbiseler üste oturan elbiseler olmalı. Oturan kuptan İngiliz tarzı denilen, oturan omuz, bel yeri, açmayan yırtmaçlar, oturan pantolonlar tercih edilmeli. Oturan elbisenin karşı tarafa verdiği mesaj, fikirlerin oturduğu derli toplu olduğudur. Bol elbise giymek ise fikirlerin, kişiliğin ve işin oturmadığının ifadesidir. Onun için oturan elbise giymek görüntü kokusu için önemlidir.

EGİAD okurları günlük iş yaşamında çok güzel kıyafet seçiyorlar ancak yeri gelmişken beyaz ve mavi gömlek giymeleri gerektiğini bir kez daha hatırlatmak istiyorum. Akşam saatlerinde tek ceketler, spor kıyafetler kullanılmalı. Günlük iş hayatına geri dönersek, gömlekleri tamamlayacak olan düz veya çok çizgili olmayan ya da kendi içinde gizli desenleri olan takımalar kullanılabilir. Düz renkler, tamamen kişiliği ön plana çeker. Bu nedenle düz, işçiliği çok iyi olan ve kendimize ait kuşlar içeren giysiler seçilmeli. Kişiliği ifade eden düz takımlardır. Akşam saatlerinde ise kanvas pantolon, jean ve spor ceketlere yer verilebilir. Kışın ceket içine yer yer katı balıkçı kazak giyebiliriz. Ancak çok kalın olmayan ince zarafeti ön planda bırakan trikolar seçilmeli.

Duruma göre takımlarda daha ziyade paltolar içi telasız ve astarsız kaşmir paltolar kullanılmalı. Yine oturan ve uzun olmamalı. Erkeklerde kış için düz takım serisinin muhakkak en az üç takım siyah elbisesi olmalı. 10 tane elbisesi bulunmalı. En az 10 tane beyaz ve mavi gömleği elinde bulunmalı. 2011 yılında işadaminin ince kaşmir tek ceketleri bulunmalı. Bunları da siyah lacivert ve camel rengi olarak tavsiye ediyoruz.



### "AKSESUARLARDAKİ TÜYOLAR"

Ayakkabı, kemer ve çantanın takım olmasına çok dikkat edilmeli. Aynı renkleri kullanılmaz. Saat kayışı, çanta, cüzdan ve ayakkabı takım olmalı. Bu çok ince bir detaydır ancak karşı tarafa çok önemli mesajlar verir. Bayanda ve erkekte alyans kullanımı çok önemlidir. Evli ise ve alyans kullanmıyorsa, en önemli müessese olan güvenilirliği zedeler. Klasik giyimde beyaz metal alyansı var ise, kalemi, gözlük çerçevesi, kemer tokası ve saati beyaz metalden takım olmalı. Biri rose gold, biri sarı birisi diğeri beyaz metal olmalı. Ne olursa olsun erkekte kaliteli kalem çeşidi kullanımı önemli bir tüyodur. Üç renk olarak tüm bu aksesuarları elinde bulundurmalı. Hiç konuşmaya başlamadan erkeğin birikimini kaliteli kalem ve saat gösterir. Erkeklerin olmazsa olmazı da bunlardır.

### BAYANLAR ÜÇLÜ TAKIMLARINI DOLABINDA BULUNDURMALI

Bayanlar da etek, ceket ve pantolon olmak üzere üçlü takımlarını mutlaka iş kadını dolabında bulundurmalı. Bunlar tabii ki düz renklerden seçilmeli örneğin, siyah, füme, lacivert ve antrasit kahve olmak üzere bulundurulmalı. İş günü içerisinde bakımlı tırnaklar, hafif ruj ve rimel ile kıyafetini tamamlamalı. Bayan ağır makyaj yapmamalı, iş yoğunluğunda içinde yoğun makyaj karşısında yorar. Bayanın titrini ve vasfını bunlar verir. ●



## beş soru beş cevap

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1982 İzmir doğumluyum. İlk ve ortaokulu Özel Çakabey Koleji'nde okuduktan sonra İzmir Şemikler Lisesi'ni okul ikinciliği ile bitirdim. Daha sonra Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olup, Uluslararası Ticaret eğitimi almak üzere ABD'de bir yıl kaldım. 2007 yılında profesyonel anlamda iş hayatına atıldım.

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Boş vaktimde yapmaktan hoşlandığım hobilerim arasına sinemaya gitmek, bowling ve dart oynamak, farklı ülkelere seyahat etmek ve snowboard yapmayı sayabilirim.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren aile şirketimiz bugün itibarıyla grup şirketi haline gelmiştir. Branşlara ayrılan firmalar birbirinden bağımsız çalışmaktadır. Dedem Durmuş Çakmak'ın kurmuş olduğu ilk firmamızın temeli Ankara'da atılmış olup, ağır ve hafif ticari araç perakende yedek parça satışı 50 yılı aşkın süredir devam etmektedir.

Daha sonra toptan yedek parça satışı yapan firmamız faaliyetine İzmir'de başlamış, zamanla şirket merkezimiz Ankara'dan İzmir'e taşınmıştır.

Yetkili servis - yedek parça bayiliğimiz ve onun yanında operasyonlarını şahsen yürüttüğüm ithalat/ihracat şirketimiz de faaliyetlerini İzmir'de sürdürmektedir. Otomotiv yan sanayi imalatı ile ilgili de yatırımımız olup AOSB'de faaliyetlerine devam etmektedir. Son yıllarda şirketlerimiz arasına eklenen, otomotiv sektörü dışında inşaat ve turizm sektörlerinde de iştiraklerimiz mevcuttur.

**4. 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirilmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

İş hayatına henüz yeni atılmış bir birey olarak, çok derin tespitlerde bulunma cüretini kendimde görmüyorum. Fakat 2010 yılı eminim ki herkes için 2009 yılına göre biraz da olsa rahat geçmiştir. 2009 yılında elimizdekileri korumak marifet sayılırken bu 2010 için pek geçerli değildi. Ekonomik daralma 2009'da bazı sektörlerde yüzde 20'lerde kalırken bazı sektörlerde yüzde 50'lere ulaştı.



**Mustafa Serhat Çakmak**

Biz özellikle imalat sektöründe krizi daha fazla hissettik diyebilirim. İhracatımızı da etkileyen kriz, 2010 yılı ile birlikte etkisini bir nebze de olsa azaltmaya başladı. Dış kaynaklı finansmandan çok kendi sermayeleri ile iş yapan firmalar her zaman bir adım önde oldular. Banka kredisiz ticaret yapmak neredeyse imkansızken, bu dengeyi iyi kurabilen firmalar krizden daha az etkilenmeyi başardılar.

Zaman çok hızlı akıp geçiyor. 2011 yılı ve sonrası için ayakta kalmak istiyorsak yeni fikirlerle her zaman açık olmalı, yakaladığımız fırsatları kaçırmayıp profesyonel bir araştırma sonrası çabuk karar verebilmeliyiz.

Bunu yaparken büyüklerimizin tecrübesi bizim bu yoldaki en büyük fenerimiz olacaktır.

**5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

EGİAD'la tanışmam 2010 yılının Mayıs ayında BASİFED çatısı altında gerçekleşen İran gezisi ile oldu. Başta eski başkanımız Sayın Cemal Elmasoğlu, başkanımız Sayın Temel Şen ve yönetim kurulundan Sayın Halil Nadas, Sayın Kenan Doğan ve sevgili arkadaşım Yağız Serter sayesinde bugün bu güzel ortamda bulunma şansını yakaladım.

Türkiye'de sivil toplum kuruluşlarının gerektiği kadar etkin olmadıklarını –olamadıklarını– düşünüyorum. Üye olduğum bu kısa süre içerisinde gördüğüm kadarı ile EGIAD bu görüşümü değiştirecek ve umarım üzerimize düşen görevleri hep beraber en iyi şekilde yerine getirip önce İzmir'e sonra Türkiye'mize faydalı olacağız.



## beş soru beş cevap

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1992 yılından beri İzmir'de Avukatlık mesleğini sürdürüyorum. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunuyum. Ailemizde avukat enflasyonu olduğundan, ben de avukatlık mesleğini seçtim. Ailemdeki hukukçu, ceza avukatı, Yargıtay ve Danıştay'daki hukukçu akrabalarımın teşvikiyle mesleğe hızlı bir giriş yaptım. Bunlar da sırasıyla, 1997-1999 İzmir Barosu Kadın Hakları Komisyonu, 1998-2000 İzmir Barosu Çocuk Hakları Komisyonu, Yunanistan – İngiltere – Almanya ve Türkiye'deki kanunlar açısından Aile içi (ensest) Ceza Kanunu'nun uygulanması hususunda ülke kanunları arasındaki benzerlik ve farklılıkların araştırılması programında görev ve tez hazırlanması. 2000- Elginkan Vakfı İş ve İnsan İlişkileri Sertifika Programı. 2001- Dokuz Eylül Üniversitesi ve London School Of Public Relations Uluslararası İlişkiler Sertifika Programı. 2002-Dokuz Eylül Üniversitesi (ATMER) İhracat İthalat Hukuki Anlaşmazlıklar Eğitim Seminerleri Sertifika Programı.

2003- Hollanda Hukuk Bürosu Justus Bilgi Paylaşımı İzmir Bölgesi Avukatlığı.

2003- Marka Vekili sınavlarına giriş Türk Patent Enstitüsü'nde Marka Vekili. Halen hem marka vekili hem de marka vekili bilirkişisiyim. 2004- Türk Eğitim Vakfı Yönetim Yürütme Kurulu Üyeliği 3 yıl süre ile. 2005 - 2010 EGIAD Avrupa Birliği Uluslararası İlişkiler, Bölgesel Kalkınma ve Gelişim Komisyon Sosyal İlişkiler Üyeliği. 2005 - 2010 Ege Asansörçüler Derneği Yönetim Kurulu Toplantılarında Dernek Tüzüğü Hazırlanması ve Derneğin süregelen avukatlığı. Şu anda İzmir adliye mahkemelerinde yeminli hukukçu bilirkişi, marka patent vekili bilirkişi gibi konuyla avukatlık mesleğimi de sürdürürken, İzmir Barosu Staj Eğitim Bürosunda stajyer öğrencilere hukukçu eğitimi ile ve baronun uygun gördüğü meslek odalarında bilirkişilik eğitimi ile birlikte uygun görülen hukuki konularda eğitim vermekteyim.

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

İş hayatımın arta kalan zamanlarında spor yapmayı ve yüzmeyi çok seviyorum. Mesleğimle ve meslek dışı kitaplar okumayı, hukuki konularda yazılar yazmayı, yemek yapmayı, arkadaşlarımla bana özel sipariş verdiği değişik kekleri yapıp evde onları ağrılamayı, musiki cemiyetinde yer almayı, sinema, tiyatroya gitmeyi arkadaşlarla tango okulunda dans etmeyi, yağlıboya resim yapmayı, gezilere gitmeyi, tarihi yerleri gezip tanımayı, fotoğraf çekmeyi hobilerim arasında sayabilirim.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

SERAP DEMİR HUKUK BÜROSU olarak 08.09.1992 tarihinden bugüne kadar avukatlık mesleğini yürütmekteyim. Mesleğin başında ceza avukatı olarak tanınırken değişen süreçte vergi uyuşmazlıkları, borç alacak, dolandırıcılık davaları, ceza davalarından dava portföyümüz gelişirken, İzmir'de şirketlerin hukuki danışmanı olarak icra takipleri ve bundan doğan davaları takip etmekteyiz. İcra İflas Hukuku, Ticaret Hukuku, Taşınmazlık Hukuku, İş Hukuku, Borçlar Hukuku'ndan doğan

**Serap Demir**

davalar ile Aile Hukuku ile ilgili davalar da dava portföyümüzü oluşturmaktadır.

**4. 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2010 Yılı ekonomik açıdan zor bir yıldır o nedenle de hükümet yeni çek yasası ile hapis cezasını yıllara yayarken idari para cezaları getirdi. Bankalara çek bedelinin belli bir karşılığını ödeme ve çek yaparına sınırlama getirerek bankalara belli oranda çekin karşılığında para bulundurma ve banka sorumluluğu gibi konularda yaptırımlar getirdi. Bankalar esnaf ve halkın aldığı kredilerde faiz yaptırımını fazlaca kullanıyor ve intihar ve boşanma vakaları artıyordu. Hükümetin bankalara yayınladıkları tebliğlerle faiz indirimi borç yapılandırması ve batacak alacakların yurt dışından gelen finans firmalarına satımı ile borçların zarardan düşümü gibi yaptırım ve kolaylıklarıyla halkın üstünden yükü almaya çalıştığını düşünüyorum. 2010 da pek çok firma iflas masasına gittiğini görmek üzücüydü. 2011 yılı için ise iyimser tablo çizmeyi çok istiyorum. Şu anda hükümetin işsizlik ödeneğinin 1.500 TL olması yönünde çalışmakta. SSK ve vergi borçları ile ilgili olarak borç yapılandırılmalarına gidilmesi için çalışmalar yapılıyor. Sanayici ve iş adamlarının mal ve hizmet satımında daha dikkatli ve çok fazla açılmadan ticaret yapmayı doğuracak denetimli bir mali sistem geliyor. Herkes çek alamayacağından piyasalarda istikrar olacağını düşünmekteyim

2010 da pek çok firma iflas masasına gittiğini görmek üzücüydü. 2011 yılı için ise iyimser tablo çizmeyi çok istiyorum. Şu anda hükümetin işsizlik ödeneğinin 1.500 TL olması yönünde çalışmakta. SSK ve vergi borçları ile ilgili olarak borç yapılandırılmalarına gidilmesi için çalışmalar yapılıyor. Sanayici ve iş adamlarının mal ve hizmet satımında daha dikkatli ve çok fazla açılmadan ticaret yapmayı doğuracak denetimli bir mali sistem geliyor. Herkes çek alamayacağından piyasalarda istikrar olacağını düşünmekteyim

**5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Türkiye'de sivil toplum hareketlerine son yıllarda önem veriliyor. Sivil toplum kuruluşlarının çalışmalarını proje endekli gerçekleştirmeleri, dünyada uygulanan yöntemlerden faydalanmaları, dünyayla entegre olmaları adına çok önemlidir.

Türkiye'de faal durumda olan ve proje üreten sivil toplum kuruluşlarının sayısı dünyadaki ortalamalarla kıyaslandığında düşük oranlarda olduğu görülmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde sivil toplum kuruluşlarıyla artık "üçüncü sektör" olarak adlandırılması da buna işaret etmektedir.

İstanbul başta olmak üzere Ankara ve İzmir gibi büyükşehirlerde faaliyet gösteren STK'lar nicelik ve nitelik bakımından Anadolu'da faaliyet gösteren STK'lara nazaran ciddi ölçüde mesafe almış durumdadırlar.

EGIAD da senelerdir sürdürdüğü İzmir ekonomi ve sosyal hayatına verdiği dinamizm ile bölgesel sorunlara ışık tutmaktadır. EGIAD kurucusu ve üyesi olduğu birçok STK'larla birlikte proje yönetmekte yerel yönetimler, TBMM, ticari işbirliklerinde bulunduğu oda ve birliklerle, ülkemizin kalkınmasına ve toplumumuzun eğitimine katkı sağlıyor. Kurduğu EGIAD Okulu ile İzmir sorunları ve Türkiye gündeminde etkin bir sivil toplum örgütü olarak üyesi bulunduğum örgütte yer almak benim için bir gurur kaynağı olmakla birlikte EGIAD İzmir iş ve ekonomi hayatına dinamizm getirmektedir.

## beş soru beş cevap

### 1) Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1979 İzmir doğumluyum. İlköğrenim hayatıma Gazi İlkokulunda başladım. İngiltere'de orta okul ve lise eğitimimi tamamladıktan sonra Paris'te 1 sene dil eğitimi aldım. Cenevre, Viyana ve Leiden'da kampüsleri bulunan Webster University'de Pazarlama ve Psikoloji üzerine çift lisans aldım, bu şehirlerde birer sene yaşama fırsatım oldu.

Sonrasında İngiltere Durham University'de işletme üzerine MA yaptım. Hallmark, Discovery, Reality TV, MGM, Bloomberg gibi firmalarla çalışan Chello Zone adlı medya şirketinde çalışmaya başladım. İlk olarak asistanlıkla başladığım Chello Zone'daki 5 senelik iş hayatımı, Satış Müdürü göreviyle tamamladım. Son bir senedir de aile şirketlerimizde İş Geliştirme Müdürü olarak çalışıyorum.

### 2) Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?

Küçük yaştan beri golf oynamaya merakım var; yer ve zaman buldukça golf oynamaya çalışıyorum, bundan büyük keyif alıyorum. Bunun dışında seyahat etmeyi ve fotoğraf çekmeyi çok severim.

### 3) Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Aile şirketlerimizden Sunel Ticaret firmasında ve Kütaş Gıda Gurubunda İş Geliştirme Müdürü olarak çalışıyorum. Sunel Tütün Ticaret A.Ş. 1938 senesinden beri faaliyette olan, ailenin en eski şirketidir. Köylerden alınan tütün şirketimizde işlendikten sonra sigara firmalarına son üründe kullanılmak üzere gönderilir.

Tütün sektöründe çalışanlar bilir ki bir günü bir diğerine benzemez, dengeler oynayabilir bu nedenle gelişmeleri tahmin etmek zordur. Tütün, tarım ürünleri arasında en fazla talep isteyen ürünlerin başında gelir. Bu nedenle tütün ekicisini memnun etmek ve ziraatını devam ettirmesi için sektör olarak mümkün olduğunca destek vermekteyiz. Gelişmiş ülkelerde sigara satışında düşüşler olmasına rağmen dünya genelinde artış görülmektedir. Amerika ve Avrupa hükümetleri sigara harmanlarına ilave ettikleri sosları kaldırmayı planlamaktadır, bu nedenle nikotini az ve şekeri yüksek olan ve Amerikan tipi Virginia tütünüyle iyi evlilik kurabilen Oriental Türk tütününün kullanımını arttırması bekleniyor. Bu talebi karşılamak için ekicilere daha fazla desteklememiz gerekmektedir. İş Geliştirme Müdürü olarak vaktimin önemli bir kısmını alan bir diğer grup ise Kütaş Gıda Grubu'dur. Bu grubun altında, dördü yabancı ortaklı olmak üzere toplam 11 şirketimiz var. İşlenmiş tarım ve gıda ürünlerini ihraç ediyoruz, ana ürünümüz Türkiye'den çıkan veya yetişen baharatlar. Belli başlı baharatları menşinden kendi şirketlerimiz vasıtası ile alıp, bunları yine kendi şirketlerimiz vasıtası ile büyük tüketim olan pazarlarda satıyoruz. Örneğin Çin'de kendi ekibimiz ile aldığımız sarımsak tozunu, Belçika'da ki şirketimiz vasıtası ile tüm Avrupa'da dağıtımını yapıyoruz. Şu anda Avrupa'nın sarımsak ihtiyacının aslan payını biz karşılıyoruz. Bunun dışında yavaş yavaş sistemde entegrasyona gidiyoruz.



**Mahru Gürel**

Türkiye menşeli ürünlerin (kekik, adaçayı, defne) tarımına yatırım yapıyoruz. Salihli'de 3.500 dönüme ulaşan büyük çiftliklerimiz var, ihtiyacımızın önemli bir kısmını buradan karşılıyoruz. 3.500 kilometreye ulaşan damlama sulama borularımız ile ürünün sulamasını ve tüm diğer parametreleri kontrol ediyoruz. Böylece fiyat dalgalanmalarından daha az etkileniyoruz, çünkü piyasa fiyatı ne olursa olsun bizim kendi yetiştirdiğimiz ürünlerin maliyeti fazla değişmiyor.

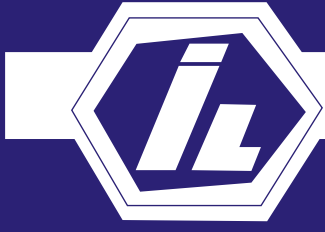
### 4) 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirilmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2010 bir çok açıdan krizin yaralarının sarıldığı bir yıl oldu. Büyüme hızı, kredi faizlerinin düşmesi, kredi bolluğu, yatırım fırsatları açısından heyecan verici bir yılı geride bıraktık. Bütçe dengelerinin gittikçe düzelmesi, özellikle Avrupa'daki örnekler gözümüzün önünde iken, bizi mutlu etti. Üzüntümüz işsizliğin fazla düşmemesi ve elektrik mazot gibi maliyet girdilerine yapılan yüksek zamlar oldu. Bu açıdan bakılırsa 2011 Türkiye'nin istikrarlı büyümesine devam edeceği bir yıl olacak. Ancak tabii ki Türkiye'nin bir çok sorunu kronikleşmiş ve geçmişten gelen birikmiş sorunlardan oluşmakta, bunları çözmek için de bir yıl değil, uzun sürecek bir yüksek büyümeye ihtiyaç var. Konut açığı, altyapı eksikliği, işgücü piyasasında esnekliğin olmaması, oransal olarak iyileşme olsa da nispeten yüksek olan borç yükü; hiçbiri bir iki sene halledilecek sorunlar değil. Türkiye'nin bütün bu sorunlara çözüm bulması için Cumhuriyetimizin 100. Yılı olan 2023'e kadar kesintisiz, istikrarlı bir yüksek büyüme hızı tutturması gerekiyor. Ben 2011'in böyle bir yıl olacağı kanaatindeyim.

### 5) Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye'de ki sivil toplum kuruluşlarının sayısı son senelerde ciddi artış göstermesine rağmen, bu sivil toplum kuruluşlarının çoğunluğu maalesef hala arzu edilen etkinliğe ulaşamadılar. Halbuki gelişmiş ülkelerde ortak aklın üretilmesinde bu tür sivil toplum kuruluşları önemli bir rol oynamaktadırlar. Tahmin ediyorum ki önümüzdeki yıllarda Türkiye'de de bu süreç hızlanacaktır.

EGİAD'ın sivil toplum örgütü olmasına rağmen kurumsal yönetilen bir dernek olduğunu görüyorum. Üye yapısına bakıldığında aynı çatı altında değişik sektörlerden gelen üyelerin ticaret faaliyetlerini geliştirmesi açısından öncülük yapıyor. Aynı zamanda oda ve dernek ilişkileriyle de İzmir'in ekonomik ve kültürel yapısını yakından takip ediyor ve ben de bu anlamda gelişimde grup olarak fikirlerimizle, gücümüzle, beraberliğimizle katkıda bulunabileceğimize inanıyorum. Bu yüzden üyesi olmaktan ve faaliyetlerine dahil olmaktan keyif alıyorum.



**İLTER**  
İNŞAAT, TESİSAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



*İnşaat, sanayi ve fabrika malzemelerinde  
35 yıllık tecrübe*

---

1202/1 Sok. No:4/A İnşaatçılar Çarşısı Yenişehir 35110 - İZMİR  
Tel: 0.232 457 25 70 (Pbx) • Fax: 0.232.457 44 25  
ilter@ilterinsaat.com

## beş soru beş cevap



## Yusuf Öztürk

Sevgili Eşim Gamze Öztürk ile birlikte aynı şirketin Ege Bölge Temsilciliğini yapmaktayız.

### 2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Deniz, deniz, deniz... Beni rahatlatıyor. Fırsat bulduğukça tekne, balık, dalış yapmak.

### 3- Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Deniz Taşımacılığı alanında hizmet veren bir kuruluşun ortağı ve Genel Müdürüyüm.

Ege Bölgesi limanlarına uğrak yapan gemilerin liman içerisindeki hizmetlerinde bulunmak, yükleme ve boşaltmalarını sağlamak, otoriteleri ile gemi sahibi arasında köprü olmak, yüke gemi, gemiye yük bulmak, tayfa, kumanya, tamir, bakım ve onarımına aracı olma başlıca görevlerimizdendir. Türkiye'de yük taşımacılığının %95'i bulunduğu Denizcilik Sektörü her geçen gün gelişimi sağlamaktadır. Bu gelişim sadece yük miktarlarında değil, teorideki düzenlemelerde, bu mesleği yapan veya bu meslekten hizmet alan ithalatçı ve ihracatçılarının işlerini kolaylaştırmaktadır.

### 4- 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirilmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye için 2010 yılı her açıdan olumlu geçmiştir. Kişi başına düşen gelirin artması dünyanın 15. büyük ekonomisi haline gelmemiz, 2011 yılı içerisinde de bu gelişimin devam edeceğini göstermektedir.

### 5- Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Sivil Toplum Örgütleri, kurumlar ile bireyleri bir araya getirmeyi amaçlayan, bireyin kolaylıkla ulaşamayacağı otoriteler ile genel bir çözüm arayışı, iş ve sosyal hayatın daha kolay yaşanabilirliğini sağlar. Bu yüzden mümkün olduğunca, Sivil Toplum Örgütlerinde görev almaktayım. EGIAD'ın İzmir İlinde Başkanlar Kurulunda temsil edilmesi, EGIAD'ın yerini net olarak göstermektedir.



## Öğünç Yüncü

### 1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

10.05.1979 İzmir doğumluyum. İzmir Özel Türk Kolejinden mezun olduktan sonra Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümünden mezun olup İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde Avrupa Çalışmaları Yüksek Öğrenimini bitirdim. 2002 senesinden beri aile şirketimiz olan İmpeks Ltd Şirketinde yönetici olarak görev yapmaktayım.

### 2. Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerim sinema ve müziktir. Büyük bir arşive sahip CD ve DVD koleksiyoncusuyum.

### 3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Gıda sektöründe faaliyet gösteriyoruz. 1984 yılında kurulan firmamız Dünya mutfakları olarak da tabir edebileceğimiz tüketime hazır konserve, sos ve içecek gruplarını ithal etmektedir. Uzak Doğu, Amerika ve Avrupa'nın çeşitli yerlerinden 700 çeşit ürünün ithalatını gerçekleştirmekteyiz. İthal gıda sektörü ülkemizde yeni tanınmaya başlayan hatta yavaş yavaş büyük şehirlerin dışına da taşan ve 2015 yılına kadar büyük bir gelişme yaşayacağımıza inandığımız bir sektördür.

### 4. 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirilmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2010 yılını reel anlamda büyük yükseliş getirmese de umutların yeşermesine ve kabus gibi geçen 2009'un yaralarını az da olsa kapatmasına yaradığı için iyi bir yıl diye düşünüyorum. 2010'da gelen büyümenin 2011 yılında da devam edeceğini tahmin ediyorum. Özellikle İzmir'in artık hak ettiği yerlere gelmesini umuyorum.

### 5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye maalesef çeşitli siyasi ve ekonomik sebeplerden ötürü sivil toplum hareketleri konusunda olması gereken yerin çok gerisinde kalmıştır. Bu durum düzelmesi için zaman ve çok çalışma gerekmektedir. Üyesi olduğum EGIAD'ın çok aydınlık üyeleri olduğunu biliyor ve hepimizin bu uğurda sorumluluk olarak çalışmasını ümit ediyorum.



10 dilde yabancı dil eğitimi ve güçlü altyapı...

# bizler büyüdükçe

dünya küçülüyor



- Son teknoloji ile donatılmış 17 eğitim salonu
- Kursiyerlere özel sinema salonu
- VIP Room
- Özel tasarım dinlenme alanları
- Zengin içerikli kütüphane
- Café au lait

İngilizce  
İspanyolca  
İtalyanca  
Rusça  
Fransızca  
Japonca  
Çince  
Yunanca  
Almanca  
Hollandaca

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



Şair Eşref Bulvarı No:22 K: 7 Alsancak - İZMİR



0.232.489 2000

## FAALİYETLERİMİZ



### 22 Eylül 2010

Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen Bizbize Üye Kaynaşma Yemeği İzmir Rain'de gerçekleştirilmiştir.



### 4 Ekim 2010

Kızılay İzmir Şubesi Kan Bağışı Kampanyasına destek vermek üzere düzenlenen EGIAD Bağış günü Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Üyelerimiz, üye çalışanları ve bir çok duyarlı vatandaş Dernek merkezine gelerek kan bağışında bulunmuştur.

### 4 Ekim 2010

KOSGEB Yeni Dönem Destekleri konulu seminer EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Uzman Sibel Timisi ve Uzman Özgür Armaneri'nin KOSGEB destekleri ile ilgili ayrıntılı bilgi verdiği seminere EGIAD üyeleri ve üye çalışanları katılmıştır.

### 14-17 Ekim 2010

İzmir Kültürpark Fuar Alanı'nda 14 – 17 Ekim 2010 tarihleri arasında gerçekleştirilen Uluslararası Yapı Fuarı İzmir 2010'da EGIAD bir Katalog standı ile yer almıştır. Üye firmalarımızın broşürlerinin sergilendiği standda ayrıca EGIAD yayınları da sunulmuştur.



### 15 Ekim 2010

EGİAD 10. Dönem Yönetim Kurulu üyeleri, ekonomi muhabirleri ile kahvaltılı basın toplantısında biraraya gelmişlerdir. Kordon Otel'de yapılan toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, EGIAD 10.Dönem faaliyetleri ile ilgili bilgi vermiş, yaklaşan seçim süreci ile ilgili soruları yanıtlamıştır. Teknokent ile ilgili gelişmeler konusunda bilgi sunan Cemal Elmasoğlu, Başkanlığı döneminde EGIAD için çalışan tüm yönetim kurulu üyelerine ve desteklerinden dolayı tüm basın mensuplarına teşekkür etmiştir.



### 24 Ekim 2010

EGİAD 20.Yılı Kuruluş Balosu 24 Ekim 2010 tarihinde Hilton Otel'i'nde gerçekleştirilmiştir. Ajda Pekkan'ın sahne aldığı görkemli baloya İzmir Valisi Sn.Mustafa Cahit Kıraç başta olmak üzere İzmir A protokolü, İzmir Başkanlar Kurulu ve EGIAD Danışma Kurulu Üyelerinden pek çok isimin yanısıra EGIAD üyeleri ve eşleri katılmışlardır. EGIAD Yönetim kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu'nun açılış konuşmasıyla başlayan gecede, Danışma Kurulu Başkanı Sn.Öğuz Tatış ve İzmir Valisi Sn.Mustafa Cahit Kıraç konuşma yapmışlar, ardından Sn.Vali'ye ve Danışma Kurulu üyelerine EGIAD' a desteklerinden dolayı hazırlanan teşekkür plaketi takdim edilmiştir. 20.yıl pastasının kesilmesinin ardından Ajda Pekkan Konseri ile gece sonlandırılmıştır.

*Klasik güvenlik anlayışından çok daha fazlası...*



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

*5 bölge ve 25 ilde...*

**Genel Müdürlük**

Akçay Cad. No: 202

Gaziemir - İZMİR

Tel: 0 232 444 44 95\* Faks: 0 232 252 40 54

info@dogankoc.com.tr

**Bölge Müdürlükleri**

**İstanbul Bölge Müdürlüğü**

istanbul@dogankoc.com.tr

**Ankara Bölge Müdürlüğü**

ankara@dogankoc.com.tr

**Güvenlik Eğitim Merkezi**

Kazım Dirik Mah. 187 Sk. No:27/3

Bornova - İZMİR

Tel: 0 232 343 37 14\* Faks: 0 232 343 36 92

egitim@dogankoc.com.tr

**Bursa Bölge Müdürlüğü**

bursa@dogankoc.com.tr

**Antalya Bölge Müdürlüğü**

antalya@dogankoc.com.tr



**DOĞANKOC**  
ÖZEL GÜVENLİK HİZMETLERİ

## FAALİYETLERİMİZ



### 6 Kasım 2010 EGİAD Genel Kurul Toplantısı

EGİAD Genel Kurul Toplantısı İzmir Hilton Oteli'nde yoğun bir katılımı gerçeğe dönüştürmüştür. Danışma Kurulu Başkanı Sn.Öğuz Tatış, Geçmiş Dönem Danışma Kurulu Başkanlarından Şinasi Ertan ve Kemal Çolakoğlu, BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Porsuk ve EGİAD üyelerimizin katıldıkları toplantıda yapılan kapalı oylama sonucu Sn.Temel Aycan Şen ve ekibi, geçerli 283 oyun 177'sini alarak 11.Dönem Yönetim Kurulu sorumluluğunu üstlenmişlerdir. Yapılan ilk yönetim kurulu toplantısında üyelerin görev tanımları belirlenmiştir.

### EGİAD 11.DÖNEM YÖNETİM KURULU

1	<b>TEMEL AYCAN ŞEN</b> Yönetim Kurulu Başkanı	13	<b>NAZIF ULUSOY</b> EGİAD Yayınlarından Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi - EGİAD Yayın Yıldızı Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	22	<b>GÖZDE KESKİN</b> Yönetim Kurulu İç İletişim Koordinatörü - Açık Kapı Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
2	<b>LEVENT AKGERMAN</b> Kurumsal Proje ve İlişkilerden Sorumlu Başkan Vekili	14	<b>ÇAĞAN HERİS</b> Ar-Ge ve İnovasyon Projelerinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi - Üniversite ve İş Geliştirme Kurumları Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	23	<b>EFE KUMOVA</b> Yerel Yönetişim ve Kültür-Sanat- Spor Projelerinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
3	<b>SEDA KAYA</b> Üye İlişkileri Projelerinden Sorumlu Başkan Vekili	15	<b>TURAN GÖKSAN</b> Medya ve Halkla İlişkilerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	24	<b>B.MUSTAFA KURDAK</b> EGİAD Ortak Güç Projelerinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
4	<b>KENAN DOĞAN</b> Toplumsal Sorumluluk ve Kalkınma Projelerinden Sorumlu Başkan Vekili	16	<b>ERGUN ABALIOĞLU</b> EGİAD İ.Ö.Okulu ile Elele Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	25	<b>CENK ÖZTAP</b> EGİAD Genç Girişimci Yetiştirme Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
5	<b>HALİL NADAS</b> Mali İşlerden Sorumlu Başkan Vekili	17	<b>HÜSEYİN ATINÇ</b> GIAD'larla Kolkola Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	26	<b>M.İLKER SABUNCU</b> İZKA, AB vb. Destekli Projelerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
6	<b>TAMER USTAOĞLU</b> İdari İşlerden Sorumlu Başkan Vekili	18	<b>TOLGA ÇAYIRLI</b> Parlamento İlişkileri Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	27	<b>NESLİGÜL AKÇURA TANIRKAN</b> EGİAD Tanınırlık Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
7	<b>GAMZE YAYMAN</b> Yönetim Kurulu Sekreteri - EXPO 2020 ve AB Lobi Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	19	<b>EREN ESEN</b> Oda ve Dernek İlişkileri Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	28	<b>R.YAMAÇ ÜNSAL</b> İzmir Kentsel Raporlar Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
8	<b>M.N.OKAN ÖZAYDIN</b> Yönetim Kurulu Sekreter Yardımcısı - e-gi@ad Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	20	<b>H. YONCA GÜNGÖR</b> EGİAD'la Yeni Ufuklar Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	29	<b>ÖMER YEŞİLYURT</b> Tanışıyoruz Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
9	<b>ERİM ÖRGE</b> Yönetim Kurulu Saymanı	21	<b>SUALP İŞGÜZERER</b> EGİAD Yönetim Sistemi Projelerinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi	30	<b>ERİM YÜCEL</b> Ortak İligi Projelerinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
10	<b>OLGAR ERDOĞANLAR</b> Yönetim Kurulu Sayman Yardımcısı				<b>Prof.Dr.Mustafa TANYERİ</b> Genel Sekreter
11	<b>ŞİNAN BEZİRCİLİOĞLU</b> Yönetim Kurulu Sayman Yardımcısı				
12	<b>DENİZ SİVRİ</b> Bayan Üyelerden ve Ailelerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi - EGİAD Ailem Projesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi				



# FAALİYETLERİMİZ

## EGİAD 11. DÖNEM KURULLARI

DANIŞMA KURULU (ASİL)	DANIŞMA KURULU (YEDEK)
1.LEVENT BAYSAK	1.BATU BAYKAL
2.NAFİZ GÖNEN	2.BATURALP BERBEROĞLU
3.CEM HERİS	3.MAHRU GÜREL
4.BARIŞ KOCAGÖZ	4.ÖZGÜR MİNELİLER
5.HAMİ ÖZER	5.ETEM ÖZSOY

HAYSİYET DİVANI (ASİL)	HAYSİYET DİVANI (YEDEK)
1.SERKAN MUTLUEL	1.LEVENT PALA
2.ORKAN SÖZER	2.ÖMER KABADAYI
3.MURAT ULUSU	3.MEHMET GÜREL
DENETLEME KURULU (ASİL)	DENETLEME KURULU (YEDEK)
1.AŞKIN BAYSAL	1.UĞUR ALTUĞ
2.ELDEM ESEN	2.GÖKMEN ULUSOY
3.SUNAY AKÇA SUN	3.MEHMET ÇELİKCAN



## 10 Kasım 2010 Devir Teslim Töreni

06 Kasım 2010 tarihinde yapılan EGIAD Olağan Genel Kurulu sonucu seçilen Temel Aycan Şen Başkanlığındaki 11.Dönem Yönetim Kurulu, görev bayrağını EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilen devir teslim töreniyle 10.Dönem Yönetim Kurulu'ndan teslim almıştır. Temel Aycan Şen'in açılış konuşmasıyla başlayan törende 9.ve 10.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu ve Danışma Kurulu Başkanı Oğuz Tatış birer konuşma yapmışlardır.

Cemal Elmasoğlu 9.ve 10.dönemde emeği geçen tüm Yönetim Kurulu

üyelerine teşekkür etmiş, yeni dönemde görev alacak yönetim kurulu üyelerine başarılar dilemiştir. Törenin sonunda Danışma Kurulu Başkanı Oğuz Tatış'a, 10.Dönem Yönetim Kurulu üyelerine, Yayın Kurulu Başkanı Reha Atakan ve Yayın Editörü Nurten Akyazılılar'a değerli destek ve hizmetlerinden dolayı teşekkür plaketi takdim edilmiştir.

Tören, 10.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu'nun yeni dönem Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen'e EGIAD Bayrağını teslim etmesiyle sona ermiştir.

## FAALİYETLERİMİZ

## 30 Kasım 2010

EGİAD İlköğretim Okulu öğrencileri ve öğretmenleri EGİAD 11.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen ve Yönetim Kurulu üyelerini ziyaret etmişler, yeni dönemde başarı dileklerinde bulunmuşlardır.



## 7 Aralık 2010

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri İzmir Valisi Sn. Mustafa Cahit Kıraç ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sn. Aziz Kocaoğlu'nu makamlarında ziyaret etmişlerdir.



## 8 Aralık 2010

KOSGEB İzmir Güney Hizmet Merkezi Müdürlüğü ve İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Programı Tanıtım ve Motivasyon Toplantısı'na Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen konuk konuşmacı olarak katılmış, toplantı sonrası birlikte olduğu yönetim kurulu üyelerimiz girişimcilikle ilgili deneyim ve görüşlerini öğrencilerle paylaşmışlardır.



## 9 Aralık 2010

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, 9 Aralık 2010 tarihinde açılışı yapılan Travel Turkey 2010 Fuarı'nı gezmişler ve EGİAD üyesi firmaların standlarını ziyaret etmişlerdir.



## 9 Aralık 2010

Slovenya Fahri Konsolosu Sn.Mazhar İzmiroğlu ve Ticari Konsolos Sn.Bostjan Skalar EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etmişlerdir.



## 14 Aralık 2010

EGİAD 11. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Emniyet Müdürü Sn. Ercüment Yılmaz, İzmir Defterdarı Sn.Mehmet Beceren ve İzmir Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği Başkanı Sn. Zekeriya Mutlu'yu makamlarında ziyaret etmişlerdir.

# TÜRKİYE'NİN GERÇEK BALIK PİŞİRİCİSİ VELİ USTA



“40 yıl  
önce  
lezzete  
olta  
attık...”

HER BALIK PİŞİRİCİSİ  
VELİ USTA DEĞİLDİR! 

*1970 yılından bu yana eşsiz Ege balıklarını servis kalitesi ve güler yüzlü personeliyle harmanlayan Balık Pişiricisi Velî Usta, konuklarını lezzet yolculuğuna çıkarıyor.*

1970  
  
**VELİ USTA**  
BALIK PİŞİRİCİSİ

Atatürk Cad. No:212/A Alsancak - İZMİR / TEL: 464 27 05  
- 464 52 28 • 10 Sokak No: 179/A İnciraltı (Crown  
Plaza'nın 100 m. ilerisi) - İZMİR / TEL: 277 77 66 - 278 85  
00 • 901 Sokak No: 4 Hisarönü - İZMİR • Tel: 441 84 85  
www.izmirbalikpistiricisi.com

## FAALİYETLERİMİZ



### 13 Aralık 2010

Amerikan Ticaret Müsteşarlığı, EGIAD ve ESIAD işbirliği ile düzenlenen "İş Geliştirme" Toplantısı EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. ABD Ticaret ve Kalkınma Ajansı Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Avrupa Bölge Direktörü Carl B. Kress; Amerikan Eximbank Kıdemli İş Geliştirme Direktörü Brian Sant Angelo; Yurtdışı Özel Yatırımlar Dairesi İş Geliştirme Direktörü Peter Ballinger; Amerikan Ticaret

Müsteşarı Thomas Bruns ve Kıdemli Ticaret Uzmanı Berrin Ertürk yaptıkları sunumda kurumları tarafından sağlanan hizmetler, finansal destekler ve krediler konusunda bilgi vermişlerdir. Kendi üretim kapasitelerini arttırmak amacı ile kendi kaynakları ya da bir ABD Firması ile ortak yatırım planlayan firmaların ABD kaynaklı ticaret, yatırım ve proje finansmanı imkanlarından ve proje fizibilite etütleri için geri ödemesiz hibe yardımıyla nasıl yararlanabilecekleri konusunda bilgi paylaşmak amacıyla düzenlenen toplantıya EGIAD ve ESIAD üyeleri ve üye firmaların üst düzey yöneticileri katılmıştır.

### 16 Aralık 2010

EGİAD 11. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Vergi Dairesi Başkanı Mustafa Gürhan Acar'ı makamında ziyaret etmişlerdir.



### 17 Aralık 2010

EGİAD Happy Hour üyelerimizden Selim Kaptan'ın sahibi olduğu MI CASA'da gerçekleştirilmiştir. Ardından EGIAD üyeleri Alsancak Alışveriş Festivali (Night Out Shopping) kapsamında düzenlenen ve üyelerimizden Erhan Özusta'nın sahibi olduğu Özusta Kuyumculuk'ta gerçekleşen Kokteylde biraraya gelmişler ve sonrasında Mustafa Bey Caddesi'nde yer alan ve EGIAD desteği ile süslenen ağacın önünde buluşarak Alışveriş Festivali çerçevesinde gerçekleştirilen etkinlikleri izlemişlerdir.

www.otizm.org



Bizim Size, Sizin Bize  
ve Onların Hepimize İhtiyacı Var

# OTİZM

Sizi, otizm alanında yeterli eğitim ve sosyal hakların elde edilmesi için uğraş veren derneğimizi desteklemeye çağırıyoruz.

**ODER, otistik çocukların anne ve babaları tarafından Aralık 1999'da kurulmuştur.**

ODER'in 350'den fazla üyesi bulunmaktadır. Üyelerinin büyük çoğunluğu otistik çocuk velisi olup, bunun dışında, kadromuzda otizm ile ilgili profesyonel olarak çalışanlar ve gönüllüler yer almaktadır.

ODER yönetim merkezi İZMİR'de faaliyet göstermektedir; ancak telefonla ve web sitesi üzerinden yürüttüğü destek hizmetleri sayesinde, derneğimiz ülke genelinde tanınmaktadır. Web üzerinde 3500'ün üzerinde kayıtlı e-bülten üyesi bulunmaktadır.

Türkiye'deki otizmli bireylerin ekonomik, sosyal ve kültürel hayata tam katılımlarını sağlanması amacıyla kurulan

**TÜRKİYE OTİZM PLATFORMU'nun kurucusudur.**

**GARANTİ BANKASI**

Şube Kodu : 410 Hesap No : 6299260

**ADRES:**

ODER – Gazi Osman Paşa Bulvarı

Yeni Asır İş Hanı, No:3 Kat:4/407

Pasaport, Konak/İZMİR

**Telefon:** (232) 484 00 57 **e-posta:** oder@otizm.org

**YARDIMLARINIZ İÇİN**

## FAALİYETLERİMİZ



### 21 Aralık 2010

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Ekrem Demirtaş ve Meclis Başkanı Sn.Necip Kalkan'ı makamlarında ziyaret etmişlerdir.



### 21 Aralık 2010

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri İTB Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Işınsoy Kestelli ve Meclis Başkanı Sn. Halit Kaya'yı makamlarında ziyaret etmişlerdir.



### 20 Aralık 2010

Danışma Kurulu Geçmiş Dönem Başkanı Sn.Kemal Çolakoğlu, EGİAD Yönetim Kurulu üyelerini ziyaret etmiş, faaliyetler ile ilgili bilgi almış ve güncel konularda görüş alışverişinde bulunulmuştur.

### 21 Aralık 2010

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, EBSO Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Ender Yorgancılar'ı makamında ziyaret etmişlerdir.



### 27 Aralık 2010

EGİAD Komisyonlarının çalışma prensipleri, toplantı esasları ve görevlerinin görüşüldüğü toplantıda 11.dönem komisyonları ve çalışma grupları ile ilgili bilgi verilmiştir.

## FAALİYETLERİMİZ



### 28 Aralık 2010

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, ESİAD Yönetim Kurulu'nu ESİAD Dernek Merkezinde ziyaret etmişlerdir.



### 29 Aralık 2010

JCI Genç Liderler ve Girişimciler Derneği Başkanı Uluç Yemişçi ve ekibi; 2440 Bölge Rotaract Temsilcisi Can Uğurcan, Alsancak Rotaract Kulübü Başkanı Emre Can Atak EGİAD Yönetim Kurulu üyelerini ziyaret etmişler, ortak yapılabilecek faaliyetlerle ilgili görüş alışverişinde bulunmuşlardır.



### 28 Aralık 2010

İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Sn. Ergüder Can, EGİAD Yönetim Kurulu Üyelerini makamında kabul etmiştir.



### 29 Aralık 2010

EGİAD Yeni Yıl Kokteyli 250 kişiyi aşkın bir katılımı İzmir Arena'da gerçekleştirilmiştir. Üyelerimiz ve eşlerinin katıldığı gecede Sunshine Band Orkestrası sahne almış, gecenin sonunda yeni yıl pastası EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri, Danışma Kurulu üyeleri ve Yönetim Kurulu Geçmiş Dönem Başkanları ile birlikte kesilmiştir.



### 28 Aralık 2010

Ege İhracatçı Birlikleri Başkanlar Kurulu Başkanı Sn. Mustafa Türkmenoğlu; EGİAD Yönetim Kurulu Üyelerini makamında kabul etmiştir.

## FAALİYETLERİMİZ



### 10 Ocak 2011

EGİAD 11.Dönem Komisyonları ayrı ayrı toplantı odalarında biraraya gelerek yeni dönem projelerini görüşmüşler ve başkan, başkan vekillerini seçmişlerdir.



### 31 ARALIK 2010 İTİBARI İLE ARAMIZA YENİ KATILAN ÜYELERİMİZ

<b>BİRKAN SİNANOĞLU</b>	Balık Pişiricisi Veli Usta Gıda San. Ltd.Şti.
<b>DENİZ KÜÇÜKKURT</b>	Bortar Yemek ve Gıda San. Tic. Ltd.Şti
<b>EKREM KÜÇÜK</b>	Hamdi Küçük Çelik Mak.A.Ş.
<b>ERHAN ELDEN</b>	Panamar Gıda Turizm İletişim İnşaat Ltd. Şti.
<b>VEFA REŞAT MORAL</b>	Moral Hukuk Bürosu
<b>BURAK CEYLAN</b>	Bare Deri Ayakkabı Teks.ve Teks Mlz.Kon.San ve Tic Ltd Şti.
<b>ÖVÜNÇ EMRE</b>	Emrebey İnş. Ltd.Şti



# Sağlık ve lezzet dolu bir ev, arkasında asırlık bir dev...

**1900**  
ŞENTAS'ın hikayesi allenin incir ticareti ile uğraşmaya başladığı 1900'ü yılların başına dayanıyor.

**1961**  
1961 yılında ŞEN Kolektif Şirketi kuruldu

**1963**  
İlk ihracat yapıldı

**1983**  
4. neslin dahil olması ile yeni firma ŞENTAS A.Ş. kuruldu

**1988**  
ŞENTAS A.Ş. uzun zamandır sürdürdüğü Kalite Sistemi çalışmalarını Ocak 1988'de ISO 9002 Kalite Yönetim Sistemi belgesi ile taçlandırdı.

**1988**  
Eylül 1988'de ilk organik ürün çalışmalarına ve ECOCERT belgeli ürün ihracatına başladı

**2000**  
ŞENTAS A.Ş. 2000'li yıllara, inşa ettiği yeni ve modern tesisi ve yeni bir logo ile başladı.

**2003**  
Aralık 2003'te Kalite Yönetim Sistemi'ni ISO 9001:2000 kurallarına göre yenilerken, Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi'ne ise HACCP Belgesini aldı.

**2005**  
Kuru Meyva İşleme konusunda Mart 2005'te BRC-High Level Sertifikasını aldı

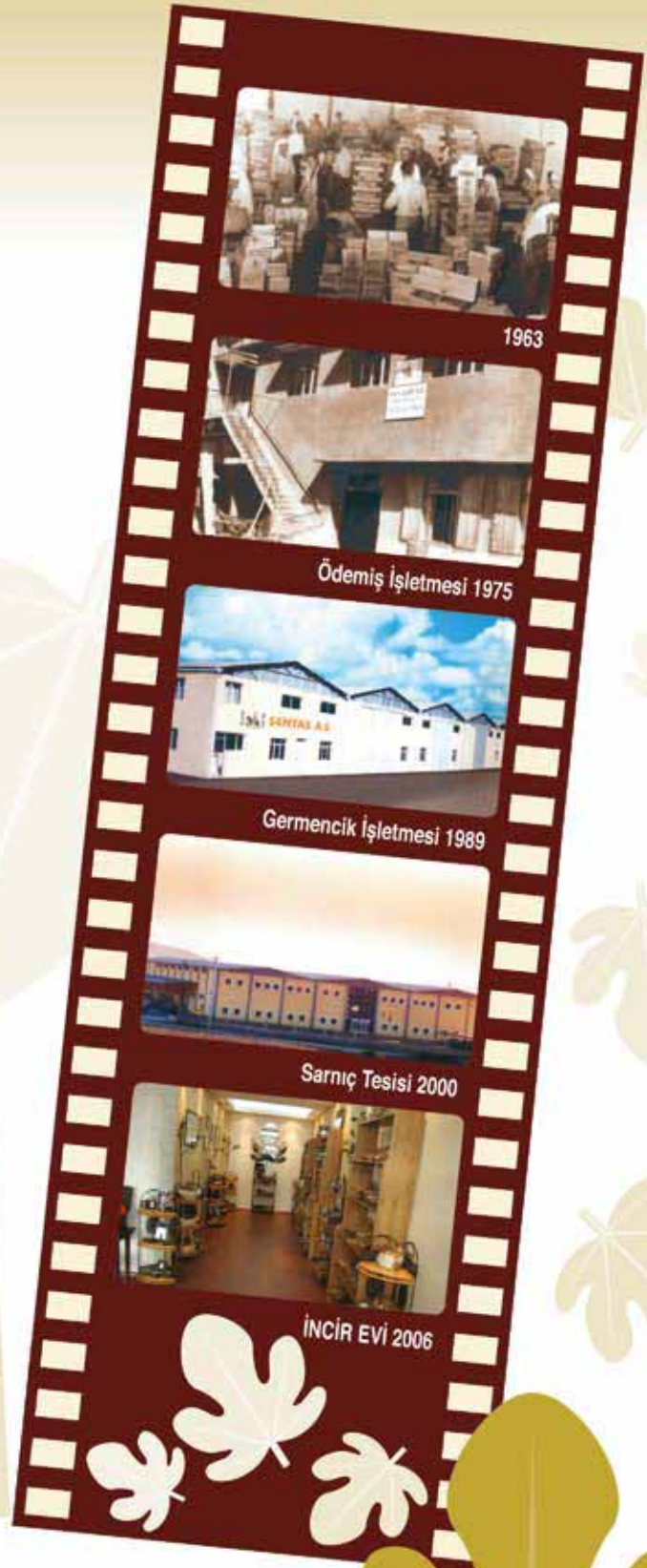
**2006**  
İlk yurt içi satış mağazası İNCİR EVİ'ni Ocak 2006'da faaliyete açtı.

**2007**  
Haziran 2007'de uygulanmakta olan Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi'ne dair yeni standart belgesi ISO 22000 Sertifikasını aldı.

**2008**  
BRC Global Standard-Food Certificate belgesini almaya Haziran 2008'de hak kazandı

**2009**  
Eylül 2009'da İyi Tarım Uygulamalarına yönelik çalışmaları ile GLOBAL GAP Sertifikasını aldı

**2010**  
Kalite Yönetim Sistemini yeni standarda adapte ederek Mayıs 2010'da ISO 9001:2008 belgesini aldı.



Kuru İncir • Organik Kuru İncir • İncir Ezmesi • Kesilmiş İncir • İncir Reçeli • İncir Tatlısı •  
Kuru Kayısı • Organik Kuru Kayısı • Siyah Üzüm • Kuru Üzüm • Ceviz • Çam Fıstığı • Organik Nar Suyu

*incir evi*

Halit Ziya Bulv. No:70/A - İZMİR  
Tel: 0232 483 71 20 - 483 15 61 • Faks: 0232 489 26 60  
www.incirevi.com • info@incirevi.com

"Sağlıklı Lezzetler"

# Çeşme'den hedef kitlenize el sallayın!

Türkiye'nin en popüler tatil beldesi  
Çeşme'de birçok billboard ilan  
alanımızdan birinde sizin markanız  
ya da ürününüz olabilir...

Nerelerde outdoor ilan  
verebileceğinizi öğrenmek için  
lütfen bizimle iletişime geçiniz.

 EGE OUTDOOR



# Dergilerden hedef kitlenize el sallayın!

Türkiye'nin en çok okunan saygın  
dergilerinde sizde markanızı ya da ürününüzü  
tanıtmak istemez misiniz?



 EGE MEDYA



L O G I S T I C S

# İstanbul İzmir'e hiç bu kadar yakın olmamıştı

Elmas Grup Lojistik olarak İstanbul Anadolu Yakasında Tuzla'da vermiş olduğumuz kaliteli hizmet anlayışını, İstanbul Avrupa Yakasına da taşımaktayız. Ambarlı Gümrüğü ve Limanına artık elmas'la çok daha yakınsınız. İstanbul Avrupa Yakası elmas grup lojistik Bölge Müdürlüğü 01.12.2010 tarihinde siz değerli müşterilerimizin hizmetine girmiştir. Serbest depolama imkanına sahip 3 farklı depo; Ocak 2011'de faaliyete girecek Gümrüklü Genel Antrepo, Tır Garajı ve etkinlikleri , ve Genel Müdürlük Binaları ile Lojistik tedarik Zinciri hizmetlerinizi bir beden içerisinde alabileceğiniz Ambarlı limanına sadece 800 metre uzaklıktaki elmas Avrupa Yakasına Hoşgeldiniz.

İzmir – İstanbul a ; İstanbul – İzmir e hiç bu kadar yakın olmamıştı. Bu kavram da yine elmas gurup lojistik olarak Avrupa Yakası teslimatlarınız için geliştirdiğimiz "Kargo-Ambar" taşıma modülümüzün yeni açılımı . Hizmet verdiğimiz müşterilerimiz için geliştirdiğimiz bu yeni sistem ile bizler, yükünüz kaç kg olursa olsun ürününüzü ertesi sabah işletmenize teslim etmeyi taahhüt ediyoruz. Sizleri elmas ayrıcalıklar dünyası içindeki en kuvvetli zincir içerisindeki yerinizi almayı bekliyoruz. "

## **KARGO AMBAR TAŞIMACILIĞI**



[www.elmas.com.tr](http://www.elmas.com.tr)  
[info@elmas.com.tr](mailto:info@elmas.com.tr)



## tasarruf örneği!

Hızına hız katan  
N e m p o r t ,  
bekleme sürelerini  
daha da kısaltarak  
müşterilerinin  
maliyetlerini  
düşürüyor.  
İthalatçılar,  
ihracatçılar  
kazanıyor:  
T ü r k i y e  
kazanıyor!



Teknik altyapısı ile  
yükleme ve boşaltma  
işlemlerine hız kazandıran  
Nemport Limanı,



Çağdaş limancılık anlayışı  
ile teknik ekipmanın her  
türü ihtiyacı karşılayacak  
şekilde planlandığı  
Nemport'ta, teknolojinin  
dili konuşuluyor.



3.300 m<sup>2</sup> kapalı, genel  
antrepo statüsünde  
90.000 m<sup>2</sup> açık depolama  
alanı ile de önemli bir  
alternatif...

# NEMPORT

NEMPORT by Akdeniz Kıyılar | Hakkımızda | Tel: 232 618 30 01 • Faks: 232 618 30 20 • [www.nemport.com.tr](http://www.nemport.com.tr)

- 820 m. rihlim uzunluğu • -12 ile -21 m. arası deniz derinliği • 300.000 TEU/yıl kapasite • Stacker (Kalmar), Port Tractor (Teibergi), Skeleton Chassis lözele dorseleri, SPR'dan (Bromma) oluşan ekipman donanımı • Gümrük Rejimi'ne göre geçici kabul statüsünde günlük 7.600 TEU kapasiteli 90.000 m<sup>2</sup> istif alanları • 3.300m<sup>2</sup> kapalı ambar ve 2.500m<sup>2</sup> kapalı sundurma
- 7.500 m<sup>2</sup> liman içi terminal binaları için ayrılmış iç dolun/boşaltım alanı • 120 adet kapasiteli Reefer Konteyner Platformu ve Stok Sahası • Toplam alan 140.000 m<sup>2</sup>
- Düzenli hat operasyonu için profesyonel yönetim ve operasyon ekibi