



EGİAD

# Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Nisan 2011 Sayı: 29

## Yeni Türk Ticaret Kanunu ile Türkiye Ekonomisi'nde bir sayfa açılıyor

Sektör:  
**e-ticaret'te**  
Dünya 2.'liğine  
Oynuyoruz



**Kuşaktan  
Kuşağa**  
İlhan - Asil BİLGEHAN

**Başarı  
Öyküsü**  
İbrahim URLULU

**İzmir  
Penceresinden**  
Mustafa Gürhan ACAR



YAŞAM  
BAŞLADI!



HAZİRAN  
2011  
TESLİM



ÇOK  
YAKINDA!

## Biz İzmir için bir hayal kurduk, siz o hayali **gerçek** yaptınız!

Konforun tüm gereksinimlerini, çok katlı yaşam anlayışında, müstakil ev zarifliği ile birleştiren **FOLKART**; Narlıdere ve Mavişehir'den sonra çok yakında dünyanın en güzel şehirlerinden biri olan İzmir'e, uluslararası standartlarda bir proje daha kazandırıyor.

Yaklaşık 200 metre yüksekliğinde, 40 kattan oluşan **FOLKART TOWERS**, çok yakında satışa sunuluyor.

**Çünkü, hayat buna değer!**



MAYA



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

0232  
444 2278  
ART

Mavişehir Satış Ofisi:

0232.239 66 22

Narlıdere Satış Ofisi:

0232.239 80 00

SAYA  
GRUP

İlham veren performans İzmir'de!

INFINITI Swissôtel Grand Efes'te,  
sizinle tanışmayı bekliyor.



swissôtel GRAND EFES  
İZMİR

INFINITI İzmir İletişim: 0 (232) 414 51 19

INFINITI Centre İstanbul

Tel: 0 (212) 362 40 41

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

<http://www.facebook.com/infinititurkiye>

INFINITI comes from Japan.

Yeni FX30d yakıt ekonomisi (l/100km)  
Şehir içi: 11,2 Şehir dışı: 7,8 Ortalama : 9 CO<sub>2</sub> emisyon : 238 g/km

 Bayraktar

İSTANBUL

MADRID

PARIS

MILAN

ZURICH

MOSCOW



INFINITI®

Inspired Performance™

# İçindekiler nisan'11

## 5 BAŞKAN

### 7 YAYIN YILDIZLARI

#### KAPAK KONUSU / TÜRK TİCARET KANUNU

- 8 Türkiye Ekonomisi'nde bir sayfa açılıyor
- 18 Sanayi Bakanı Nihat Ergün: Yeni Türk Ticaret Kanunu üzerine değerlendirmeler
- 22 Prof. Dr. Tekinalp: AB sürecinde rayda kalmak için yeni TTK'nın getirdiklerini uygulamak zorundayız
- 32 Gökhan Yüksel: Geleceği hazırlayan bir düzenleme
- 36 Taraflar ne düşünüyor?
- 38 Şirket birleşmelerinde yeni dönem başlıyor

#### KONUK YAZAR

- 40 Dr. Yılmaz Karakoyunlu: Seçimler yaklaştı; ya Başkanlık Sistemi?
- 42 Türkiye'de ilklerle dolu seçim maratonu

#### SEKTÖR / E-TİCARET

- 44 E-ticarette dünya 2. 'liğine oynuyoruz
- 60 Av. Önder Canpolat: Türkiye'de E-Ticaret Hukuku
- 66 E-şirketler
- 76 Egiad E-tüccarlarımız
- 84 Av. Yasin Beceni: e-ticaret yaklaşımı

#### 88 BAŞARI ÖYKÜSÜ / İBRAHİM URLULU

"Profesyonellere güvenin, Ar-Ge'ye yatırım yapın"

#### 96 KUŞAKTAN KUŞAĞA / İLHAN VE ASİL BİLGEHAN

"Reklamcı, mükemmeli ayrıntılarda arar"

#### 104 TARİH

İzmir Atatürk Lisesi

#### 110 İZMİR PENCERESİNDEN / MUSTAFA GÜRHAN ACAR

"İzmir'de inovasyon ve ileri teknolojiye dayalı sektörlerle odaklanılmalı"

#### 118 KONUK YAZAR

Necat Özen: Yeniden Yapılandırma Kanunu

#### KAPAK KONUSU

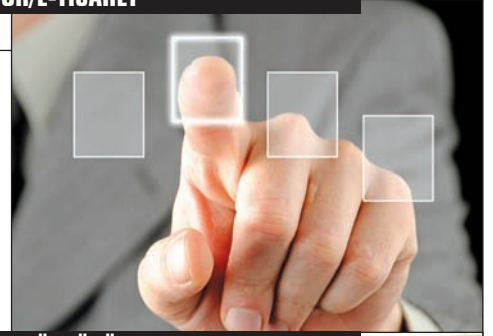
8



Prof. Dr. Ünal Tekinalp

#### SEKTÖR/E-TİCARET

44



#### BAŞARI ÖYKÜSÜ

88



#### İZMİR PENCERESİNDEN

110



**122 İNSAN KAYNAKLARI**

Yeni Nesil

**124 KONUK YAZAR**

Rauf Ateş: Şirketlerde “duyguları yönetmek” ne getirir?

**126 AİLE ŞİRKETLERİ**

Aile işleri

**130 YENİ UFUKLAR**

Türkiye Slovakya ilişkileri gelişme trendinde

**134 KÜLTÜR SANAT**

“İzmir, sanatla ilgili ihtiyacını GSF’den karşılamalı”

**140 GEZELİM GÖRELİM**

Dağ ve insan

**144 TEKNOLOJİ**

Teknoloji Bizi nereye götürüyor?  
Bilişimin Tarihçesi

**152 KONUK YAZAR**

Mustafa Su: Sigortanın önemi ve ülkemizdeki sigortacılık

**154 SPOR TARİHİ**

Altay Spor Kulübü

**164 PSİKOLOJİ**

İş yaşamında stres

**166 SAĞLIK**

Sağlıklı yaşam için...

**168 PSİKOLOJİ**

Stresle dost olabilir miyiz?

**170 MODA**

İş seyahat çantasında son trendler

**174 GURME**

Modern mutfak

**176 ÜYELERİMİZİ TANIMALIM**

**182 FAALİYETLERİMİZ**

**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 Küçükerçiyes,

Betül Elmasoğlu, Bülent Zarif,

Can Bosor, Cemal Sevgi,

Çetin Gürel, Deniz Sipahi, Erol Yaraş,

Gönül Soyoğul, 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 Dincer,

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri,

Selim Türsen, Serap Zeybek İhlamur

Serdar Kızık, Sunay Akça Sun,

Şebnem Bursalı, Turan Göksan,

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

**Editöryal Yönetmen**

Seda Gök,

**Röportaj ve Editöryal Hazırlık**

M. Cemal Tükel,

Esra Seyirden, Nihal Özken,

Gencer Çetinkaya

**Tasarım ve Baskı**

**Görsel Yönetmen**

Nefise Yıldız 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**

18 Nisan 2011

Yerel süreli yayın

# Tutkular mantıkla buluştu.



## 2.0 litre diesel otomatik 130 Hp Opel Insignia, 71.000 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 götürececek.



[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.

### *Değerli EGİAD Yarın Okurları,*

Türkiye, yakında seçimini yapacak. Seçim sonuçlarının ülkemiz ve milletimiz için hayırlı olmasını diliyoruz. Temmuz ayında dergimizin 30. sayısı yayınlandığında yeni bir hükümet işbaşında olacak ve yeni bir dönem başlayacak. Ekonomik ve siyasi istikrar ortamının devamlılığı Türkiye 'nin gelişmesi ve büyümesi için gerekli koşullardan biri. Ama yeterli mi dersenez cevabım hayır. Çünkü, siyasi istikrarsızlıklarla geçen yıllar ve demokrasinin kesintilere uğradığı dönemler geride kalmasına rağmen Türk siyaseti halkın büyük kesiminin beklediği yapısal değişimi henüz gerçekleştiremedi. Partilerimizde beklenen çağdaş açılımlar bir türlü yapılamıyor. Parti yönetimini hala elli yıl öncesindeki gibi anladığımız için o kritik dönüşümü gerçekleştiriyoruz. Siyasi partiler yasası ve seçim sistemi ile ilgili çağrılara kulak tıkayan partiler, demokrasi yolunda ne temsil, ne de katılımcılık anlamında bir arpa boyu yol katedemiyorlar.

Siyasete her düzeyde katılım vesayet ve icazet şartına bağlı olmaktan çıkarılmalıdır. Gençlerin, kadınların ve toplumun her kesiminin yönetim erkinin kullanılmasında söz sahibi olmasını sağlamak gerekiyor. Temsilde adalet ilkesinin gereği olarak çeşitli toplum kesimlerinin parlamento çatısı altında güçlerini ve enerjilerini birleştirmeleri ile Türkiye'nin çeşitli sorunlarının çok daha kolay çözümlenebileceğine inanıyoruz.

Türkiye için bir toplumsal dönüşüm süreci gerekli. Düşünce ve eylem aşamasında ülkesini seven herkesin üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmesi gerekiyor. Siyaset oyununun kuralları mutlaka değişmelidir. Aşırı merkezîyetçi ve bürokratik anlayış devlette yenilenme yollarını tıkamakta ve gelişmeye imkan verecek yerel inisiyatiflerin kullanılmasına izin vermemektedir. Bu nedenle, sivil padişahlıklar ve ben yaptım oldu zihniyeti devam etmektedir. Bu da kanun kural tanımama sonucunu doğuruyor. Hesap verebilirlik gibi temel bir yönetim ilkesi kağıt üzerinde kalıyor.



Siyasi Partiler Yasası ve Seçim Sistemi'nin değiştirilmesini EGİAD olarak yıllardır dile getiriyoruz. Parti disiplini adı altında süregelen ve milletin vekilinin hür iradesiyle oyunu kullanmasını engelleyen mekanizma ve lider sultas dediğimiz dayatmacı güç, demokrasinin kökleşmesinin önündeki en büyük engeldir. **"Aksak demokrasi"** diyebileceğimiz bu olgu, iktidarı ve muhalefeti ile sağlıklı bir demokrasinin gelişmesini geciktirmektedir.

### *Değerli Okurlar,*

EGİAD'ın bir okul olduğunu her zaman dile getiriyoruz. Bu dönemde de EGİAD okulundan yetişen arkadaşlarımız çeşitli siyasi partilerden aday aday oldular. İçlerinden iki tanesinin listelerde yer alması hepimizi mutlu etmiştir. Kendilerine EGİAD olarak başarılar diliyoruz.

Bu seçimin, toplumsal barış ve uzlaşmanın, kardeşliğin, çağdaşlaşmanın, demokrasinin, hukukun üstünlüğünün ve ulusumuzun zenginliğinin seçimi olması dileğiyle EGİAD Yarın Dergisi'nin değerli okurlarını sevgi ve saygıyla selamlıyorum.

**Temel Aycan Şen**  
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



AMRITA  
SPA & WELLNESS



# KENDİNİZİ ŞİMARTIN

Dünyanın Lider Spaları'nın Türkiye'deki ilk üyesi Amrita Spa & Wellness; 5.500 metrekare alan üzerinde, 14 ayrı terapi odası, çiftler için özel Spa Süt'i, solaryum ve hidroterapi odası, buhar banyosu, geleneksel Türk Hamamı, sauna, açık ve kapalı yüzme havuzu, jakuzileri, fitness merkezi, pilates stüdyosu, tenis kortu gibi rahatlatma, konfor ve sağlıklı yaşam alanlarını içinde barındırmasının yanısıra, kişiye özel fitness programlarının da dahil olduğu, ayrıcalıklı hizmetler sunuyor.

Amrita Spa & Wellness; Asya terapileri ile Batı teknolojilerini birleştiren, içsel enerjinizi dengelemeye yönelik tedavi ve güzellik formülleriyle sizleri bu eşsiz cennette yenilenmeye davet ediyor...

Daha fazla bilgi ve rezervasyon için: (232) 414 59 20-21

**swissôtel GRAND EFES**  
IZMIR

A member of  
**The Leading Hotels  
of the World**

Gaziosmanpaşa Bulvarı No: 1 Alsancak 35210 İzmir / Türkiye  
Tel: +90 232 414 0000 Fax: +90 232 414 1010  
[www.swissotel.com/izmir](http://www.swissotel.com/izmir) [izmir@swissotel.com](mailto:izmir@swissotel.com)







### Değerli Okurlarımız,

**Yayın Yıldızları ekibi olarak, 29. sayımızla ikinci kez sizlerin karşınızdayız.** Hazırladığımız ilk dergimiz olan 28. sayıya gösterilen yoğun ilgi bizleri çok gururlandırdı. Bildiğiniz gibi EĞİAD Yarın dergimizin 28. sayısının tanıtımını, Tarihi Havagazı Fabrikası'nda düzenlenen bir kokteyl ile yapmıştık. Bu kokteyde ve sonrasında bizlere ulaşan takdir ve eleştirilerin bizler için ne kadar önemli olduğunu belirtmek isteriz. Tüm beğeni ve eleştirileri, son derece büyük bir titizlik ve açık yüreklilikle masaya yatırdığımızı ve tek tek değerlendirdiğimizi belirtmek isteriz. Bizler, bizlerden önce bu işe gönül vermiş arkadaş ve büyüklüğümüzün durmaksızın yükselttiği çitayı, sizlerden gelen geri bildirimler ile çok daha yükseğe çıkartmak için dinliyor, okuyor, araştırıyor ve çalışıyoruz. Aynı zamanda biliyoruz ki Yarın'larımızı, yaptığımız bu çalışmalar ve sizlerden gelen takdir ve eleştiriler ile çok daha başarılı, iyi yerlere gelecek ve bizden sonra görevi devralacak arkadaşlarımıza da çitayı yükseltmeleri için uygun bir zemin hazırlayacak. Bu nedenle bizlere geribildirimlerini ileten siz okurlarımıza, her şeyden önce dergimizi okumaya vakit ayırdığınız için teşekkür eder, bundan sonraki yayınlarımızda da bu desteklerinizin devamını dileriz. Dergimizi artık sadece baskılı doküman olarak değil, aynı zamanda internet üzerinden e-dergi olarak da yayımlamaya başladık. Böylelikle ulaştığımız okur sayımızı her geçen gün artırarak eskisinden daha fazla kitleye ulaşıyoruz. EĞİAD Yarın dergimizle birlikte, her ay düzenli olarak e-posta yolu ile üyelerimize gönderdiğimiz EĞİAD e-bültenimizi de aynı şevk ve heyecanla çıkartmaya, gerek de neğimizde, gerekse kentimizde gerçekleşen ve gerçekleşecek faaliyetleri siz üyelerimize aylık olarak ulaştırmaya devam ediyoruz. Dergimizin 29. sayısında sizlere, güncel ve güncelliğini kaybetmemesi gerektiğine inandığımız konuları ve değerli konuk yazarlarımızın düşüncelerini sunuyoruz. Özellikle iş hayatında büyük bir heyecan ve sabırla beklenen yeni Türk Ticaret Kanunu'nu bu sayımızın 'Kapak Konusu' olarak işledik. Kanunun hazırlayıcı ekibin başındaki Sn. Prof. Dr. Ünal Tekinalp baste olmak üzere dergimize konuk olan değerli görüş sahiplerine teşekkür ediyoruz. Türkiye ekonomisinde yeni bir sayfa açan ve ticaret hayatında devrim olarak nitelendirilen yeni kanunun çarpıcı yönleri ve getirdiği yenilikler hakkında, değerli hukukçularımız görüşlerini sizlerle paylaştı. 'Sektör' konumuz ise son yıllarda hızla gelişen hatta özellikle ticaret hayatının en önemli unsurlarından biri olmaya başlayan e-ticaret. Yaklaşık 30 milyon kullanıcısı ile büyük bir pazar haline gelen internetin, ticaret hayatında yoğun ve verimli olarak kullanılmaya başlaması ve İzmir ve tüm Türkiye'de e-ticaret faaliyetleri bulunan firmaların mevcut olması, bu

sayıdaki sektör konumuza ilgiyi artıracaklarını düşündürdü bize. 'Tarih' konu başlığı altında ise, İzmir'imizin en köklü eğitim kurumlarından olan Atatürk Lisesi'ni tanıtıyor, 'Gezelim Görelim' bölümümüzde, fotoğrafçı Sn. Zeynel Aydın'ın fotoğrafları eşliğinde 'Dağ ve İnsan' temalı yazımızı sizlerle paylaşıyoruz. 'İzmir Penceresinden' köşemizde, İzmir Vergi Dairesi Başkanı Sn. Mustafa Gürhan Acar ile yapılan söyleşimiz yer alıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Başkanı Sn. Mustafa Su ise Türkiye'de sigortalılığın önemine hem bireysel hem de devlet nezdinden bir bakış açısıyla yaklaşan yazısıyla konuk oluyor bizlere. Özellikle Japonya'da yaşanan son deprem ve tsunami felaketinin ardından önemi bir kez daha anlaşılan 'sigortalılığın', tekrar gündeme taşınmasının gerekli olduğunu düşündük. İzmirimizin en eski ikinci spor kulübü olan Altay Spor Kulübü ile ilgili yazımızı ise 'Spor Tarihi' köşemizde bulabilirsiniz.

Bildiğiniz gibi geçen sayımızda, toplum yararına çalışan dernek, vakıf, kurum ve kuruluşlara ait ilanları ücretsiz olarak yayınlamaya başladık. Bu sayımızda, Türk Hava Kuvvetleri'nin kuruluşunun 100. yılı olması itibarıyla 04-05 Haziran 2011 tarihlerinde, İzmir Çiğli 2. Ana Jet Üs Komutanlığı'nda düzenlenecek ve dünyanın en saygın akrobasi timlerinin katılacağı 'Türkiye Hava Gösterisi'ni tanıtan bir ilana yer veriyoruz. Bizler de bu ilanı yayınlarken, 2011 yılında Avrupa'da düzenlenecek en büyük hava gösterilerinden biri olan bu organizasyonun tanıtımına katkıda bulunmak istedik.

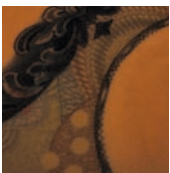
Son olarak, bu sayımızda bizlere misafir olan, değerli konuk yazarlarımız Sn. Yılmaz Karakoyunlu ve Sn. Rauf Ateş'e de, bizlere vakit ayırdıkları için bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Evet, daha birçok konu, konuk, söyleşi ve araştırma konuları ile birlikte, bir sayıyla daha tekrar sizlerle buluşma fırsatı bulduk. Umarız bu sayımızdan da, keyif alır, değerli görüşlerinizi ve eleştirilerinizi bizlerle paylaşmaya devam edersiniz.

*Unutmayın, Yarın'larımızı daha ileriye taşıyacak olan sizlersiniz.*

*Saygılarımızla...*

Erol D. Tantekin	Mahru Gürel	Nilgün Öztürk	Özüm İlter Demirci	Adnan Altuğ
---------------------	----------------	------------------	-----------------------	----------------



## Yeni Türk Ticaret Kanunu ile

# Türkiye Ekonomisi'nde bir sayfa açılıyor

### DOSYA HAZIRLIK:

Esra SEYİRDEN  
Seda GÖK  
Nihal ÖZKEN

Türk ticaret hayatında devrim olarak nitelendirilen yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK) 1 Temmuz 2012 den itibaren yürürlüğe girecek. Bu yasa ile Türkiye'nin ticaret hayatına yeni pek çok kavram girecek. Tüm bu süreçlerin getirdiği yenilikler ve şirketlerin uyum sürecini EĞİAD YARIN okurları için derledik.

1957 yılından bu yana yürürlükte olan eski Türk Ticaret Kanunu günün ihtiyaçlarını karşılamamaktaydı. Bu 55 yıl içerisinde hem Türkiye'de hem de dünyada çok önemli gelişmeler yaşandı. Bunların arasında Türkiye'nin AB ile uyum süreci, küreselleşme ve teknolojiye yaşanan dönüşümlere adapte olamayan kanunun değişimi ihtiyacı doğdu. Tüm bunlar nedeniyle 1999 yılında Adalet Bakanlığı yeni kanunun oluşturulması için düğmeye bastı. Prof. Dr. Ünal Tekinalp'in başkanlığında üniversiteler, yüksek yargı organları, sivil toplum kuruluşları, meslek kuruluşları, bakanlık temsilcilerinden oluşan komisyon; her biri en az 4 saat uzunluğunda 673 toplantı gerçekleştirerek 5 yılda kanunu tamamladı. Kanunun hazırlanmasının ardından

tasarı kamuoyuyla paylaşıldı ve ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alındı. Bu süre içinde kanunun hazırlanma sürecini Dünya Bankası, IMF ve Avrupa Birliği yakından takip etti. Bugüne kadar tasarı hakkında 200'e yakın yüksek lisans doktora tezi yazıldı. Yurtdışında 30 makale yayımlandı. Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde ise 6 yıl tartışılarak 1.535 madde halinde kabul edildi. Kanunun özünde getireceği yeniliklere kısaca bir göz attığımızda Türk ticari yaşamında kurumsallaşma, şeffaflık, profesyonel yönetim ve denetim gibi pek çok kavramı yaymakla kalmayacağı, Avrupa Birliği (AB)'ne ve tüm dünyaya entegrasyon sürecini gerçekleştireceği görülüyor. Getirilen bu yenilikler, şirketlerin de önemli değişiklikler yapmasını gerektiriyor. Bu konudaki hazırlıklar, nitelikli personel bulmayı ve mevcut personeli yeniden eğitime tabi tutmayı da kapsadığı için, önemli yatırımları şart kılıyor.

### YENİ TÜRK TİCARET KANUNU'NUN BAŞLIKLARI NELER?

6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu, Başlangıç hükümlerinin ardından 6 ana kitapta düzenlenmiştir;

**1.İlk kitap "Ticari İşletme" ile ilgilidir.** Bu kitapta tacir, ticari işletme, ticaret sicili, ticaret ünvanı, haksız rekabet, ticari defterler, cari hesap ve acentelik konuları ele alınmaktadır.

1957 yılından bu yana yürürlükte olan eski Türk Ticaret Kanunu günün ihtiyaçlarını karşılamamaktaydı. Bu 55 yıl içerisinde hem Türkiye'de hem de dünyada çok önemli gelişmeler yaşandı. Bunların arasında Türkiye'nin AB ile uyum süreci, küreselleşme ve teknolojiye yaşanan dönüşümlere adapte olamayan kanunun değişimi ihtiyacı doğdu.



## YENİ TTK ZAMAN ÇİZELGESİ

Türk Ticaret Kanunu'nun ve getirdiği yeniliklerin yürürlük tarihlerine bakacak olursak, Yeni TTK'nın yürürlük tarihi 01 Temmuz 2012, Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının uygulanma tarihi 01 Ocak 2013, Sermaye ortaklıklarının bağımsız denetçi tarafından denetlenme tarihi 01 Ocak 2013, Bağımsız denetçinin seçilmesi için en son tarih 31 Mart 2013 ve Bilgi toplumu hizmetlerine geçiş (Web sitesi zorunluluğu) ise 01 Temmuz 2013 tarihlerinde gerçekleşeceği görülmekte. Sermaye şirketleri önümüzdeki günlerde Yeni TTK kapsamında pek çok değişiklikler yapması gerekiyor. Deloitte Türkiye, yeni TTK ile ilgili gereklilikler için aksiyon alınması gerektiğini vurgularken, son dakika sürprizleri ile karşılaşmamanız için yapılması gerekenlerin tarihleri hakkında bir öneride bulunuyor.

### 1 Ocak 2012

Yeni TTK uyarınca 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren tüm şirketler artık finansal tablolarını UFRS/TFRS' ye göre hazırlamak zorunda olacaklar. Bu kapsamda 1 Ocak 2012 tarihi itibarıyla şirketlerin UFRS/TFRS' ye geçmek üzere bir software seçmesi veya mevcut software sistemini geliştirmeye başlaması tavsiye ediliyor. Aynı şekilde şirket çalışanlarının da UFRS/TFRS konusunda eğitimler almaya başlaması için 2012 yılının başında harekete geçilmesi gerekliliği bildiriliyor.



### 1 Mart 2012

Software seçiminin gerçekleştirilmesi ve personelin eğitime başlanmasını takiben UFRS/TFRS geçiş çalışmalarına 2012 yılının ilk çeyreğinde başlanması gerekmektedir. 31 Aralık 2013 tarihi itibarıyla UFRS/TFRS' ye göre hazırlanacak mali tablolar 31 Aralık 2012 mali tablolarıyla karşılaştırmalı olarak sunulmak zorunda olacağı için 2012 yılına ait verilerin de UFRS/TFRS uyarınca hazırlanabilmesi için geçiş çalışmalarına en geç 1 Mart 2012 tarihi itibarıyla başlanması büyük önem teşkil etmekte.

### 1 Haziran 2012

Bağımsız denetçi seçimi için en son tarihin 31 Mart 2013 olmasına rağmen, 31 Aralık 2012 tarihi itibarıyla stok sayımı yapılması gerekliliği göz önünde bulundurulduğunda bağımsız denetçinin seçilmesi için çalışmalara Haziran 2012 tarihinde başlanması tavsiye ediliyor. Bağımsız denetçinin erken seçilmesi şirketlere UFRS/TFRS geçiş çalışmaları boyunca da büyük destek ve avantaj sağlayacaktır.

### 1 Eylül 2012

Yeni TTK uyarınca web sitesi ile ilgili gereklilikler 1 Temmuz 2013 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecektir, bu yüzden web sitesi ile ilgili çalışmalara ve e-imza gibi diğer elektronik işlemler ile ilgili çalışmalara 2012 yılının son çeyreğinde başlanması tavsiye ediliyor.

### 31 Aralık 2012

31 Aralık 2013 tarihli mali tablolar için hazırlanacak olan bağımsız denetim raporunda stoklar ve satılan malın maliyeti hesaplarının açılış bakiyeleri hakkında olumlu görüş beyan edebilmek için bağımsız denetçilerin 31 Aralık 2012 itibarıyla şirketlerin gerçekleştirecekleri stok sayımlarında gözlemci olarak bulunmaları gerekecektir. Bu konunun mutlaka göz önünde bulundurulması tavsiye ediliyor. Ayrıca 31 Aralık 2012 tarihli kapanış mali tablolarının şirketler tarafından son kez Vergi Usul Kanunu'na göre hazırlanması gerekmektedir.

### 1 Ocak 2013

Bu tarihte şirketlerin açılış mali tablolarını UFRS/TFRS' ye göre yeniden düzenlemeleri gerekmektedir.

### 31 Mart 2013

Eğer henüz bağımsız denetçi seçilmemiş ise son tarih 31 Mart 2013, aksi halde mahkemeler bağımsız denetçileri atayacaklar.



### 2. İkinci kitap "Ticaret Şirketleri" ile ilgilidir.

Bu kitapta genel hükümler, kolektif şirket, komandit şirket, anonim şirket, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket ve limited şirket konuları ele alınmaktadır.

### 3. Üçüncü kitap "Kıymetli Evrak" ile ilgilidir.

Bu kitapta genel hükümler, nama yazılı senetler, hamile yazılı senetler, kambiyo senetleri, diğer senetler, makbuz senedi ve varant konuları ele alınmaktadır.

### 4. Dördüncü kitap "Taşıma İşleri" ile ilgilidir.

Bu kitapta genel hükümler, eşya taşıma, taşınma eşyası taşıması, değişik tür araçlar ile taşıma, yolcu taşıma ve taşıma işleri komisyoncusu konuları ele alınmaktadır.

### 5. Beşinci kitap "Deniz Ticareti" ile ilgilidir.

Bu kitapta gemi, donatan ve donatma işleri, kaptan, deniz ticareti sözleşmeleri, deniz kazaları, sorumluluğun sınırlanması ve petrol kirliliğinin zararının tazmini ve cebri icraya ilişkin özel hükümler ele alınmaktadır.

### 6. Altıncı kitap "Sigorta Hukuku" ile ilgilidir.

Bu kitapta genel hükümler ve sigorta türlerine ilişkin özel hükümler ele alınmaktadır.

## YENİ TTK SİZİ/ŞİRKETİNİZİ NASIL ETKİLER?

Yeni TTK ile ortaklar hukukuna getirilen başlıca yenilikler aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

### Ortaklar Hukuku'ndaki çarpıcı yenilikler:

Sermaye ortaklıkları şeffaflaşıyor. Sermayenin korunmasına ilişkin tavizsiz düzenlemeler kabul ediliyor. İşletme konusu dışında işlem yapma yasağı kaldırılıyor. Birleşmeler yenilikçi bir bakış açısıyla yeniden düzenleniyor. Bölünmeler kanunda ilk kez tüm yönleriyle düzenleniyor. Tek Kişilik Ortaklıklar yeni bir alternatif olarak sisteme giriyor. Bağımsız Denetim ve İşlem Denetimi, kurumsal yönetimin bekliliğini üstleniyor.

### Anonim Ortaklıklar Hukuku'nun yeni yüzü:

Şirket kuruluşunda yenilikler getirilmiştir, tek kişiyle şirket kurma ve kuruluşta halka arz imkanı tanınmıştır. Yönetim örgütünün yapılanması düzenlenmiştir, yönetim kurulu üyesinin pay sahibi olma zorunluluğu kaldırılmış ve bir tüzel kişi olmasına imkan verilmiştir, yönetim organı tek kişiden oluşabilecektir.

Yönetim kurulunun işleyişi yeniden düzenlenmiştir, yönetim kurulunun tamamen telekonferans yoluyla yapılmasına imkan sağlanmıştır.

Yöneticinin konumu ve sorumluluğu düzenlenmiştir, yönetim kurulu üyelerinin dörtte birinin yüksek öğrenim görmüş olma zorunluluğu getirilmiştir, yöneticilerin şirkete borçlanması engellenmiştir, profesyonel yöneticilik ön plana çıkartılmıştır.

Genel Kurula ilişkin yenilikler getirilmiştir, genel kurulun telekonferans yoluyla yapılmasına imkân sağlanmıştır, en az bir yönetim kurulu üyesinin, murahhasın, bağımsız denetçinin ve işlem denetçisinin genel kurula katılması zorunlu tutulmuştur.

Pay sahipliği değeri yükseltilmiştir, inceleme ve bilgi alma hakları pekiştirilmiştir, azınlık hakları güçlendirilmiştir.

### TEK KİŞİLİK ANONİM VE LİMİTED ŞİRKETLER GELİYOR

Eski Türk Ticaret Kanununda bir anonim şirketin kurulması için şirket pay sahibi en az beş kurucunun bulunması şart koşulmuştu. Yeni kanun ile bu hüküm yerini tek kişiyle de kurulabilen anonim şirkete bırakmıştır. Asgari kurucu sayısı belirlenmeyerek tek pay sahibi bulunan anonim veya limited şirket kurulmasına, çalışmasına ve tek pay sahibi ile devam etmesine olanak tanınmıştır. Böylece AB üyesi devletlerin hukukları ile tam uyum sağlanmış, özgürlükçü bir yapı oluşturuluyor.

Bu kanunun yasalasması sürecinde tek kişilik şirket, kelimenin kökeni nedeniyle anlaşılılmamaktaydı. Şirket kelimesi Arapça kökenli ve 'şeriklerin' yani ortakların bir araya gelerek kur-

dukları ticari organizasyonun adıdır. Bu nedenle tek kişilik ortak olamayacağı için tartışılmıştı. Türkiye'de ve dünyada diğer ortakların yönetimi fiili olarak tek kişiye bırakması ile meydana gelen eğreti şirketler bulunmakta. Bu eğreti şirketlerin kanuna bağlanması ile 'tek kişilik şirketler' karşımıza çıkmakta. Tek kişilik yönetim kurulu da kanunla ortaya konulmuş oluyor.

### ŞİRKETLER

Kooperatifler ticaret şirketi sayılacak. Ticaret şirketleri; kolektif, komandit, anonim, limited şirketler ile kooperatiflerden oluşacak.

Ticaret şirketlerine, devredilebilir elektronik ortamlar, alanlar, adlar ve işaretler gibi değerler ile fikri mülkiyet hakları da sermaye olarak konulabilecek.

Şirketler, sermaye olarak koydukları taşınmaz veya diğer bir aynı hak üzerinde tasarruf edebilmek için bunları tapu siciline tescil ettirecek. Böylece, Anadolu'da sermaye olarak konulmuş taşınmazların şirket adına yıllarca tescillerinin yapılmamasından doğan sorunların önüne geçilecek.

### ŞİRKET BİRLEŞMELERİ KOLAYLAŞTIRILDI

Anonim, sermayesi paylara bölünmüş komandit, kolektif, komandit şirketler ve kooperatifler birbirleriyle birleşebilecek.

Eksi veya borca batık bilançosunun varlığı bir şirketin birleşmesini engellemeyecek.

Sermayesi ile kanuni yedek akçeleri toplamının yarısı zararlar kaybolan veya borca batık durumda bulunan bir şirket, kaybolan sermayeyi veya gerekiyorsa borca batıklık durumunu karşılayabilecek tutarda serbestçe tasarruf edilebilen öz varlığa sahip bir şirketle birleşebilecek.

Birleşmeye katılan şirketler, birleşme sözleşmesinde ortaklara, devralan şirkette, pay ve ortaklık haklarının iktisabı ile iktisap olunan şirket paylarının gerçek değerine denk gelen bir ayrılma akçesi arasında seçim yapma hakkı tanıyabilecek.

Ayrılma akçesinin nakit verilmesi şart olmayacak. Başka bir şirketin payı/pay senedi veya bir diğer menkul değer verilebilecek.

Büyük çoğunluğa, sorun çıkaran azınlığı veya ortağı, ayrılma akçesi ödeyerek şirketten çıkarma hakkı verilecek. Ortak, şirket iç barışını düzenlemeye yönelik çıkarma kararına itiraz edemeyecek, ancak ayrılma akçesinin tutarı konusunda itiraz hakkı bulunacak.

Birleşme, alacaklıların haklarının zarara uğraması olasılığı yoksa kolaylaştırılacak.

Devralan şirket, devrolunan şirketin oy hakkı veren bütün paylarına sahipse; bir şirket ya da bir gerçek kişi veya kişi grupları, birleşmeye katılan sermaye şirketlerinin oy hakkı veren tüm paylarına sahiplerse, kolaylaştırılmış düzene göre birleşebilecek.

### ŞİRKET BÖLÜNMELERİ İLK DEFA DÜZENLENİYOR

Çok büyüyen ve çekirdek işletme konusundan uzaklaşan şirketlerin ana faaliyet konularına dönmelerine olanak sağlayan "bölünme" de Türkiye'de maddi hukuk yönünden ilk defa düzenleniyor.

Bir şirket, tam veya kısmi bölünebilecek. Tam bölünmede, şirketin tüm malvarlığı bölümlere ayrılacak ve diğer şirketlere devrolunacak. Kısmi bölünmede ise bir şirketin malvarlığının bir veya birden fazla bölümü diğer şirketlere devrolunacak. Devralan şirket, sermayesini, devreden şirketin ortaklarının haklarını koruyacak miktarda artırabilecek. Buna göre, Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde fabrikaları olan bir şirket, her fabrikayı bağımsız bir şirkete dönüştürebilecek.

Getirilen yeni hükümlerle söz konusu yapısal değişikliklerin güvenli, şeffaf ve basit bir işlemler zinciri içinde gerçekleşmeleri ve alacaklılarla diğer hak ve menfaat sahiplerinin korunması sağlanmaktadır.

Ayrıca işçilerin devralan şirkete geçişleri, hakları ve sorumlulukları da ayrıntılı olarak düzenlenmektedir.



TTK'nın limited şirket hükümlerinde de değişiklikler yapılmıştır. Yeni limited şirket, TTK'daki düzenlemenin aksine şahıs şirketlerinin tipik örneği olan kolektif şirketten uzaklaştırılarak, neredeyse küçük ölçekli bir anonim şirkete benzer hale getirilmiştir. Özellikle yönetim, karar mekanizması ve ortak sayısına bakılmaksızın genel kurul sistemi bu ortak yapıya örnek gösterilebilir.

### **TÜR DEĞİŞTİRME...**

Bir şirket, hukuki şeklini değiştirebilecek. Tür değiştirmede ortakların şirket payları ve hakları korunacak. Tür değiştirme bahane edilerek, hiçbir ortak şirketten çıkarılmayacak ve hakları sınırlandırılmayacak. Birleşme, bölünme veya tür değiştirmede, ortak olmayı sürdürme hakkının şirket payının veya haklarının kanuna uygun şekilde tanınmaması veya ayrılma karşılığının uygun olması halinde, her ortak, mahkemeden denkleştirme akçesi ödenmesini isteyebilecek. Şirketler, birleşmeye, bölünme ve tür değiştirmeye ilişkin işlemleri, raporları ve belgeleri ilgililerin incelemesine sunmakla yükümlü olacak. Hâkim şirket, hâkimiyetini bağlı diğer küçük şirketleri kayba uğratacak şekilde kullanamayacak. Hâkim şirket, bağlı (yavru) şirketlerce, itibarını kullanmasının uyandırdığı güvenden

sorumlu olacak. Ticaret şirketlerine ilişkin düzenleme yetkisi Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nda olacak. Anonim şirketlerin kuruluş aşamasında, sermayesinin belli bir bölümüne karşılık gelen hisse senetleri, banka ve büyük finans kuruluşlarının taahhütleri doğrultusunda, sermaye piyasası mevzuatına göre halka arz edilecek. Halka arzı yapacak olan banka ve finans kuruluşlarının, başlangıçta pay bedelini kısmen veya tamamen ödememe zorunluluğu olmayacak. Garanti ettikleri nakdi payların karşılıklarını, satıştan elde ettikleri gelirden ödeyecek olan banka ve finans kuruluşları, satış işlemini yapamazsa, hisse senetleri karşılığında taahhüt ettikleri miktarı kendileri karşılayacak.

### **TEK KİŞİLİK YÖNETİM KURULU**

Anonim şirketlerde, yönetim kurulunun en az 3 üyeden oluşacağına ilişkin mevcut hüküm kaldırılıp, AB hukukuyla uyum sağlanarak, en az 1 üyeli yönetim kuruluna olarak tanınıyor. Anonim şirketin, esas sözleşmeyle atanmış veya genel kurul tarafından seçilmiş 1 veya daha fazla kişiden oluşan bir yönetim kurulu olacak. Tüzel kişiler, yönetim kurulu üyesi olabilecek. Tüzel kişi adına, yönetim kurulu toplantılarına gerçek kişiler katılarak oy kullanacak.

Yönetim kurulu üyelerinin 4'te 1'inin yüksek öğrenim görmüş olması şartı aranacak. Yönetim kurulu üyelerinin pay sahibi olmalarına ilişkin zorunluluk kaldırılarak, kurulların uzman ve profesyonel kişilerden oluşmasına olanak sağlanacak. Esas sözleşmede öngörülmek şartıyla, belirli pay gruplarına, özellik ve nitelikleriyle belirli bir grup oluşturan pay sahiplerine ve azınlığa, yönetim kurulunda temsil edilme hakkı tanınabilecek.

### **HALKTAN PARA TOPLANMASI...**

Anonim veya bir başka şirket kurmak, şirketin sermayesini artırmak amacıyla veya vaadiyle halktan para toplanabilmesi için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) izin alınacak. Bu izin esasları, SPK'ca düzenlenecek. SPK, izinsiz para toplanması girişiminin ve başlanmışsa para toplanmasının tedbiren hemen durdurulmasını, toplanan paraların koruma altına alınmasını, gerekli diğer önlemlerin uygulanmasını, gereğinde kayyum atanmasını mahkemeden isteyebilecek. SPK'nın talebi için teminat istenmeyecek. Kanuna aykırı para toplayanlar ve fiilden haberi olan kurumlar ile ilgili şirketin yönetim kurulu üyeleri, yöneticileri ve girişimcileri toplanan paranın derhal SPK tarafından belirlenen bir mevduat veya katılım ban-



Park Yaşam Mavişehir  
TOKİ İşbirlikli Emlak Konut GYO A.Ş. Kaynak Geliştirme Uygulamaları Kapsamında Yapılmaktadır.



# Gözünüzde büyütebilirsiniz...



medyasya.com



Çağrı Merkezi  
**444 35 06**



kasına yatırılmasından, müteselsilen sorumlu olacaklar. Alınan tedbir veya hacizden itibaren 6 ay içinde dava açılabilir. SPK' dan izin alındıktan sonra toplanan tutarların amacına uygun olarak kullanılıp kullanılmadığı da takip edilecek. SPK' dan izin almadan para toplayanlara 6 aya kadar hapis cezası verilecek. Böylece SPK' dan izin alınmaksızın, özellikle yurt dışında bir anonim şirket kurmak veya sermaye artırmak amacıyla para toplanmasına engel olunacak, halkın bu yolla aldatılması önleneyecek.

### TÜRKİYE EKONOMİDE SÜPER LİGE ÇIKIYOR

Yeni kanunu değerlendiren Deloitte Türkiye Yönetici Ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Gürer, "Başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin büyük çoğunluğunun önünde ciddi bir hazırlık dönemi bulunduğunu, bu hazırlığı yapan ve yeni döneme uyum sağlayan şirketler çok daha verimli bir ticaret ortamında büyümelerini sürdürecekler" dedi. Kabul edilen Türk Ticaret Kanunu ile Türkiye ekonomisinde yeni bir sayfa açıldığını altını çizen Gürer, "Türkiye ekonomide süper lige çıkıyor. Kurumsal yönetim, şeffaflık, dürüstlük ilkelerine dayanan ve uluslararası standartlarda kuralları olan bir ticaret ortamına geçiliyor. Getirilen yenilikler, şirketlerin de önemli değişiklikler

yapmasını gerektiriyor. Bu konudaki hazırlıklar, nitelikli personel bulmayı ve mevcut personeli yeniden eğitime tabi tutmayı da kapsadığı için, önemli yatırımları şart kılıyor. Yeni döneme uygun yapı ve sistemlerin hızla oluşturulması gerekiyor.

1 Temmuz 2012'ye kadar olan dönemde zorlu bir hazırlık süreci, başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin büyük bir çoğunluğunu bekliyor. Bu hazırlığı yapamayan kuruluşlar, Temmuz 2012'den sonra kendilerini idame ettirmekte zorlanacaklar. Buna karşılık uyum sağlayanlar, daha verimli bir ticaret ortamında faaliyetlerini sürdürecekleri gibi, dünyaya açılmalarını da kolaylaştıracaklar" dedi.

### DENETÇİ EĞİTİMİ ÖNEMLİ

Bağımsız denetimi zorunlu kılan kanun ile Türkiye'de denetçi ihtiyacının arttığına dikkat çeken Gürer, şöyle devam etti: "Türkiye'deki rakamlara baktığımızda kanunun öngördüğü gibi bir denetimin olması için, denetim yapacak yüzlerce yeni şirketin oluşması gerektiği ortada. Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler

ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği (TURMOB) halen ciddi anlamda eğitim veriyor. Deloitte Academy de kendi kapasitesi çerçevesinde eğitim vererek katkıda bulunuyor. İhtiyacın karşılanabilmesi açısından TURMOB etrafında bir organizasyon yerinde olacaktır."

### ŞİRKET YÖNETİMİNDE ŞEFFAFLAŞMA VE İYİ YÖNETİM

Yeni kanun, şirketin iyi yönetimi doğrultusunda yönetim örgütünü şeffaflaştırmakta, yönetim kararlarının alınmasını kolaylaştırmakta, profesyonel yöneticinin hukuki konumunu (bilgi almasını ve kontrolü dışındaki zararlardan sorumlu tutulmamasını) temin ederek iyi yönetim amacına ağırlık vermektedir. Kanun, şirketlerde kurulacak yönetsel ve finansal sistemleri ayrıntılı kurallarla düzenlemekte. Bu sistemlerin ana unsurları, tüm yönetim örgütünü, yöneticilerin mevkileri ve yetkileri itibarıyla ortaya koyan teşkilat yönetmeliği (yönetsel sistemler), isteğe bağlı olarak kurulursa iç denetim komitesi, uluslararası muhasebe

Şirketler, elektronik ortamda yönetim kurulu ve genel kurul toplantılarını yapabilecek. Sermaye şirketlerinde müdürler kurulu ve yönetim kurulu; kolektif, komandit, limited ve anonim şirketlerde de ortaklar kurulu ve genel kurul toplantıları on-line gerçekleştirilebilecek.



standartlarının uygulanması ve bağımsız denetçinin devreye girmesidir. Tüm bunların yanı sıra pay sahipliği değerini yükseltmek için önemli gelişmeler kaydedilmektedir. Pay sahipliği hakları güçlendirmekte, pay sahiplerine yeni haklar tanınmaktadır.

Şirketin kurumsal yönetimine yönelik düzenlemeler, dolaylı olarak şirketin piyasa ve marka değerini artıracaktır. Denetimden geçen finansal tablolar, şirketin kredibilitesini açıkça ortaya koyacak; sermayenin korunmasına yönelik mekanizmalar, özvarlığın korunmasına hizmet edecek; bu gelişmeler şirketin yatırımlarının geri dönüşünün hızlanmasına dolaylı olarak hizmet edecektir.

Yeni kanun, kurumsal yönetişimin kalitesinin yükseltilmesi yönünde ciddi adımlar atıyor.

İlk olarak, kurumsal yönetimin uygulanacağı alanın kapsamı, bu konuda çok önemli işaretler barındırmaktadır. Kurumsal yönetim, halka açık anonim ortakların ötesinde, tüm anonim ortaklıklara uygulanacak; kurumsal yönetimin bazı mekanizmaları, limited ortaklıkları da olumlu biçimde etkileyecektir.

### İNTERNET SİTESİ

Yeni TTK'nın 1524. maddesi uyarınca her sermaye şirketi, bir internet sitesi açmak, şirketin internet sitesi zaten mevcutsa bu sitenin belli bir bölümünün yayımlanmasını sağlamak zorundadır.

### İlgili maddeye göre yayımlanacak içeriklerin başlıcaları şunlar:

- 1.Şirketçe kanunen yapılması gereken ilanlar.
- 2.Pay sahipleri ile ortakların menfaatlerini koruyabilmeleri ve haklarını bilinçli kullanabilmeleri için görmelerinin ve bilmelerinin yararlı olduğu belgeler, bilgiler, açıklamalar.
- 3.Yönetim ve müdürler kurulu tarafından alınan; rüçhan, değiştirme, alım, önerilme, değişim oranı, ayrılma karşılığı gibi haklara ilişkin kararlar; bunlarla ilgili bedellerin nasıl belirlendiğini gösteren hesapların dökümü.
- 4.Değerleme raporları, kurucular beyanı, payların halka arz edilmesine dair taahhütler, bunlara ait teminatlar ve garantiler; iflasın ertelenmesine veya benzeri konulara ilişkin karar metinleri; şirketin kendi paylarını iktisap etmesi hakkındaki genel kurul ve yönetim kurulu kararları, bu işlemlerle ilgili açıklamalar, bilgiler, belgeler.
- 5.Ticaret şirketlerinin birleşmesi, bölünmesi, tür değiştirmesi hâlinde, ortakların ve menfaat sahiplerinin in-

celemesine sunulan bilgiler, tablolar, belgeler; sermaye artırımını, azaltılmasını dâhil, esas sözleşme değişikliklerine ait belgeler, kararlar; imtiyazlı pay sahipleri genel kurulu kararları, menkul kıymet çıkarılması gibi işlemler dolayısıyla hazırlanan raporlar.

6.Genel kurullara ait olanlar dâhil her türlü çağrılara ait belgeler, raporlar, yönetim kurulu açıklamaları.

7.Şeffaflık ilkesi ve bilgi toplumu açısından açıklanması zorunlu bilgiler.

8.Bilgi alma kapsamında sorulan sorular, bunlara verilen cevaplar, diğer kanunlarda pay sahiplerinin veya ortakların aydınlatılması için öngörülen hususlar.

9.Finansal tablolar, kanunen açıklanması gerekli ara tablolar, özel amaçlarla çıkarılan bilânçolar ve diğer finansal tablolar, pay ve menfaat sahipleri bakımından bilinmesi gerekli finansal raporlamalar, bunların dipnotları ve ekleri.

10.Yönetim kurulunun yıllık raporu, kurumsal yönetim ilkelerine ne ölçüde uyulduğuna ilişkin yıllık değerlendirme açıklaması; yönetim kurulu başkan ve üyeleriyle yöneticilere ödenen her türlü paralar, temsil ve seyahat giderleri, tazminatlar, sigortalar ve benzeri ödemeler.

11.Denetçi, özel denetçi, işlem denetçisi raporları.

12.Yetkili kurul ve bakanlıkların konulmasını istedikleri, pay sahiplerini ve sermaye piyasasını ilgilendiren konulara ilişkin bilgiler.

### İNTERNET SİTESİ KURMAYANLARA CEZA

Kanunun yürürlüğe girmesinden itibaren 3 ay içinde internet sitesini oluşturmayan veya "bilgi toplumu" hizmetlerine özgülemeyen şirket yöneticileri, 6 aya kadar hapis ve 300 güne kadar adli para cezasına çarptırılacak. Küçük ölçekli işletmelere ise internet sitesi kurmaları için 1 yıl süre verilecek.

Şirketlerle ilgili belgelere internet sitesi adresi ile numarası da yazılacak. İnternet sitesine konulmasına gereken bir içerik konulmamişsa, hukuka aykırılığın ve yönetim kurulunun görevini yerine getirmemesinin bütün sonuçları doğacak.

İçerik, en az 6 ay süreyle şirketin internet sitesinde yer alacak, yoksa konulmamış sayılacak.

Şirketin kuruluşu, sermayesinin artırılması ve azaltılması ile birleşme, bölünme, tür değiştirme ve menkul kıymet çıkarma gibi işlemlerle ilgili belgelerin sahte düzenlenmesi durumunda, 1 yıldan 3 yıla kadar hapis cezası verilecek. Şirket sermayesi

## ÇEK VE SENET İŞLEMLERİNDE YENİ DÜZENLEMELER

Kayıtsız ve şartsız ödenecek havaleyi, muhatabın unvanını, ödeme yerini, düzenlenme tarih ve yerini, düzenleyenin imzasını içeren senet çek sayılacak. Karşılığı bulunmayan çek düzenleyen kişi, çekin karşılıksız kalan bedelinin yüzde 10'unu ödemekle yükümlü olacak; ayrıca hamilin bu yüzden uğradığı zararı tazmin edecek. Kimin lehine düzenlendiği gösterilmemiş bir çek, hamiline yazılı çek sayılacak.

Çek bedelinin ödenmesi, kısmen veya tamamen kefil güvence altına alınabilecek. Bu teminat, muhatap hariç olmak üzere üçüncü bir kişi veya çek üzerinde esasen imzası bulunan bir kişi tarafından da verilebilecek. Çek, düzenlendiği yerde ödenecekse 10 gün, başka bir yerde ödenecekse 1 ay içinde muhataba ibraz edilecek. İbraz süreleri, çekin düzenlendiğinin ertesi günü başlayacak.

Çekten cayma, ancak ibraz süresi geçtikten sonra hüküm ifade edecek. Çekten cayılmamışsa, muhatap, ibraz süresinin geçmesinden sonra da çeki ödeyebilecek. Çekin tedavüle çıkarılmasından sonra, düzenleyenin ölümü, medeni haklarını kullanma ehliyetini kaybetmesi veya iflası, çekin geçerliliğini etkilemeyecek.

Çek defterini iyi saklamayan kişi, sahte veya tahrif edilmiş bir çekin ödenmesinden doğan zararın da sorumlusu olacak. Bir çekin kimin üzerine düzenlenebileceğini, çekin ödeneceği ülkenin hukuku belirleyecek.

Police, bono, çek, makbuz senedi, varant ve kambiyo senetlerine benzeyen senetler, güvenli elektronik imzayla düzenlenemeyecek.



hakkında yanlış beyanda bulunanlar ile işletme ve aynı niteliği farklı gösterenlere 3 aydan 2 yıla kadar hapis uygulanacak. Denetim elemanlarına eksik veya gerçeğe aykırı bilgi verenler de 2 yıla kadar hapis cezasına çarptırılacak. Görevleri nedeniyle öğrendikleri işletme sırlarını açıklayanlar 1 yıldan 3 yıla kadar hapisle cezalandırılacak.

### E- YÖNETİM KURULU TOPLANTISI

Şirketler, elektronik ortamda yönetim kurulu ve genel kurul toplantılarını yapabilecek.

Sermaye şirketlerinde müdürler kurulu ve yönetim kurulu; kolektif, komandit, limited ve anonim şirketlerde de ortaklar kurulu ve genel kurul toplantıları on-line gerçekleştirilebilecek. On-line toplantı sistemiyle anonim şirketlerde genel kurula katılım, öneride bulunma ve oy verme; hukuksal açıdan, fiziki katılımı aynı sonuçları doğuracak. Şirketlerin elektronik ortamda toplantı yapabilmelerinin esas ve usulleri, Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca çıkarılacak bir yönetmelikle düzenlenecek.

Elektronik ortamı kullanmak isteyen ortaklar, pay sahipleri ve yönetim kurulu üyeleri e-posta adreslerini şirkete bildirmekle yükümlü olacak. Halka açık anonim şirketlerde kurumsal yönetim ilkeleri, Sermaye Piyasası Kurulu'nca belirlenecek.

### YABANCI ŞİRKETLERİN DURUMU

İlk olarak, yabancı şirketlerin Türkiye'deki faaliyetleri mutlak anlamda, yeni kanuna tabidir. Zira Yeni Türk Ticaret Kanunu, Türkiye'deki tüm ticari ve ekonomik ilişkileri kapsamına almaktadır. Yeni kanun, Türk şirketlerinin yurt dışındaki faaliyetlerini ise kural olarak kapsamıyor. Buna, "hükümlerlik hakları" dediğimiz, her ülkenin kanunlarının kendi sınırları içinde uygulanması ilkesi yol açmaktadır. Ancak, bunun istisnasına da değinmekte yarar vardır. Bir Türk şirketi, yabancı ülkedeki



şirketinin kontrolüne sahipse, bu takdirde, yeni kanuna göre Türk şirket "hakim şirket", onun yabancı ülkedeki iştiraki ise "yavru(bağlı) şirket" sayılıyor. Ayrıca her iki şirket, yeni kanuna göre bir şirketler topluluğunu oluşturuyor. Yeni kanunun, şirketler topluluğuna ilişkin hükümleri, oldukça çarpıcı sonuçları beraberinde getiriyor. Bu sonuçlardan en önemlisine temas etmek gerekirse, Türk şirketi hakim şirket olarak yabancı şirket üzerindeki hakimiyetini kötüye kullanmamakla yükümlüdür. Hakimiyeti kötüye kullanma, hakim şirketin yavru şirket nezdinde aldığı kararlarla, (örneğin yavru şirketin bazı varlıklarını başka yavru şirketlere devretmek, yavru şirketi başka yavru şirketlere finansman sağlamaya yöneltmek, yavru şirketin gelişimini etkileyecek olumsuz kararlar almak) yavru şirketi zarara uğratmasıdır.

Bu tür zararlar, yavru şirkete telafi amacıyla yapılacak ödemeler veya aynı bilanço yılı içinde bilançoya eklenecek bir alacak kalemi ile telafi edilebilir; bu takdirde bir sorun ortaya çıkmaz. Buna karşılık, zarar bu şekilde telafi edilmezse, yavru şirketin ortakları, ortaya çıkan zarar için hakim şirketi ve onun bu zarara yol açan yöneticilerini dava edebilecek; bu tür bir davada mahkeme, hakim şirketi, davacının hisselerini satın almaya mahkum edebilecektir.

### TÜRKİYE FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARINA GEÇİYOR

Kanunun birinci zorunlu hedef olarak seçtiği "Türk işletmelerinin uluslararası ticaret, endüstri, hizmet, sermaye ve finans piyasalarının, sürdürülebilir rekabet gücüne haiz güvenilir aktörleri olmaları" hedefine



yönelik olarak sermaye şirketlerinde özellikle de anonim şirketlerde kökten değişikliğe gidilerek, teknik bir kavram olan finansal raporlama sistemi getirildi. TTK'nın 88 inci maddesi ile de gerçek ve tüzel kişilerin ticari defterlerine, küçük ve orta ölçekli işletmelere, ticaret şirketlerinin finansal tablolarıyla konsolide hesaplara, hatta gerektiğinde esnafa, Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu tarafından yayımlanan Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) ile uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları uygulanacak. Türkiye muhasebe standartları uyarınca tutulması ile de vergi muhasebesi kavramı tamamen terk edilecek. Muhasebe düzeninin bütünüyle değiştirilmesi ile şeffaflık sağlanacak

### BAĞIMSIZ DENETİME HAZIR MISINIZ?

Yeni Türk Ticaret Kanunu ile denetim konusunda radikal değişiklikler yapılmıştır. Kanunda denetçiler anonim şirketin organı olmaktan çıkarılmış; her ölçekteki şirketlerin denetimi, bağımsız denetim kuruluşlarına veya küçük anonim şirketlerde en az iki serbest yeminli mali müşavire veya yeminli serbest muhasebeciye bırakılmıştır.

Türkiye Denetim Standartları Kurulu kuruluncaya kadar, Türkiye denetim standartları, kamu tüzel kişiliğini haiz TÜRMOB ile ilişkili bir kurul tarafından uluslararası denetim standartlarıyla uyumlu olarak belirlenecek.

Artık anonim şirketin ve şirketler topluluğunun finansal tabloları denetçi tarafından, uluslararası denetim standartlarıyla uyumlu Türkiye Denetim Standartlarına göre denetlenecek. Yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgilerin, denetlenen finansal tablolar ile tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtmayı yansıtmadığı da denetim kapsamı içinde yer almaktadır. Yapılacak olan denetim, şirketin varlığını ve geleceğini tehdit eden tehlikeleri teşhis sistemlerinin şirkette bulunup bulunmadıklarını ve gerekli önlemlerin alınıp alınmadığını da kapsayacak. Denetçinin denetiminden geçmemiş finansal tablolar ile yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu düzenlenmemiş olarak sayılacaktır, yani bu finansal tablolar üzerinden kar dağıtımı yapılamayacaktır.

Denetçinin bağımsızlığı konusunda çok titiz olan kanun, denetçi ile denetlenecek olan şirket arasında her türlü ilişkiyi denetçiliğe ve etiğe aykırı görmektedir. Bu yüzden yapılacak denetlemenin, mesleğin gereklerine

ve etiğine uygun olarak ve gelecekteki risklerin tespitini de kapsayacak şekilde yapılması gerekmektedir. Yeni TTK'nın bağımsız denetim konusunda şirketlere getirdikleri Şirketler, genel kurul kararı ile bağımsız denetçilerini belirlemek, seçilen denetçiyi ticaret siciline tescil ettirmek, Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi ile internet sitesinde ilan ettirmek zorundadırlar. Denetçiler şirket genel kurulunca, topluluk ( grup şirketi) denetçileri ise ana şirketin genel kurulunca atanırlar.

Denetçi bir kez atandıktan sonra ancak yerel Asliye Ticaret Mahkemesi tarafından haklı bir sebep var ise denetçi değişikliği yapılabilir. Denetçi faaliyet döneminin 4. Ayına kadar atanmalıdır ( 2013 için 1 Mart 2013), eğer denetçi seçilememişse, denetçi, yönetim kurulunun, her yönetim kurulu üyesinin veya herhangi bir pay sahibinin istemi üzerine, yerel Asliye Ticaret Mahkemesi tarafından atanır.

Şirketin yönetim kurulunun, finansal tabloları ve yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporunu düzenlettirip onaylayarak, gecikmeksizin, denetçiye verme yükümlülüğü vardır. Aksi halde 3 ay ile 2 yıl arasında hapis cezası uygulanacaktır. Yönetim kurulu, şirketin defterlerinin, yazışmalarının, belgelerinin, varlıklarının, borçlarının, kasasının, kıymetli evrakının, envanterinin incelenerek denetlenebilmesi için denetçiye gerekli imkânları sağlamak zorundadır.

Denetçi tarafından hazırlanan raporda olumsuz görüş yazılan veya görüş verilmesinden kaçınılan durumlarda genel kurul, söz konusu finansal tablolara dayanarak, özellikle açıklanan kâr veya zarar ile doğrudan veya dolaylı bir şekilde ilgili olan bir karar alamaz.

Bu hâllerde yönetim kurulu, görüş yazısının kendisine teslimi tarihinden itibaren dört iş günü içinde, genel kurulu toplantıya çağırır ve görevinden toplantı gününde geçerli olacak şekilde istifa eder. Genel kurul yeni bir yönetim kurulu seçer. Yeni yönetim kurulu altı ay içinde, kanuna, esas sözleşmeye ve standartlara uygun finansal tablolar hazırlar ve bunları denetleme raporu ile birlikte genel kurula sunar. Sınırlı olumlu görüş verilen hâllerde genel kurul, gerekli önlemleri ve düzeltmeleri de karara bağlar.

Şirket ile denetçi arasında görüş ayrılıkları doğarsa şirketin merkezinin bulunduğu yerdeki Asliye Ticaret Mahkemesi yetkili olacaktır. Dava giderleri de şirkete ait olacaktır. ④



## Bağımsız denetime kimlerin ihtiyacı var?

Yeni TTK ile tüm sermaye şirketleri (halka açık veya açık olmayan) Bankalar veya Finansal Kuruluşlar Ortaklıklar Kamu kuruluşları Diğerleri

Neden bağımsız denetim? Bağımsız denetim kanunların, yönetmeliklerin, standartların işletmelere dayattığı bir zorunluluk değil aksine günümüz işletmeleri için vazgeçilemez bir ihtiyaçtır. Şeffaf, açık ve anlaşılır bilgi en değerli bilgidir ve bu da ancak bağımsız denetimle mümkündür.

Aşağıdakilere doğru ve güvenilir bilgi sağlamak için bağımsız denetim gereklidir:

Şirket Yönetimi  
Hissedarlar  
Çalışanlar  
Kredi Verenler  
Yatırımcılar  
Kamu kurumları (BDDK, SPK)

Nihat ERGÜN  
Sanayi ve Ticaret Bakanı

# Yeni Türk Ticaret Kanunu Üzerine Değerlendirmeler



**21. yüzyılda, ülkeler arası ticari işbirliği,** DTÖ ve AB gibi toplulukların ekonomi politikalarındaki artan belirleyiciliği, teknolojik gelişmeler, Çin ve Hindistan başta olmak üzere uzak doğu ülkelerinin ağırlıklı olarak ucuz işgücüne dayalı üretim yapıları, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme kapasitelerini doğrudan etkilemektedir. Türkiye 2002 yılından itibaren başta kamu maliyesi, bankacılık, para politikası, kamu ihale yasası ve borçlanma yasası, sosyal güvenlik reformu ve KİT reformuna kadar birçok alanda yapısal reformlar gerçekleştirmiştir. Bu reformların temel amacı, ülkemizde serbest piyasa ekonomisini sağlıklı ve işler hale getirerek, Türkiye ekonomisi için büyümenin lokomotifini olan özel sektörün rolünü ve etkinliğini arttırmaktır. Bugün Türkiye ekonomisi, uyguladığımız politikalar sonucu 2002 yılına göre epeyce mesafe kat etmiştir. Örneğin, 2002 yılında Türkiye'nin ihracatı 36 milyar dolardan, 2010 yılında 114 milyar dolara ulaşmıştır. Türkiye'nin toplam dış ticaret hacmi ise 2002 yılında 88 milyar dolardan, 2010 yılında 299 milyar dolara ulaşmıştır. Aynı zamanda 2002 yılında sadece 5 ülkeye 1 milyar dolar üstü ihracat yapan Türkiye, 2010 yılında 27 ülkeye 1 milyar dolar üstü ihracat yapmıştır. Bu rakamlar bize Türkiye'nin ekonomik alanda dünya ülkeleri ile ticaretini derinleştirdiğinin somut bir göstergesidir. Bugün geldiğimiz noktada Türkiye, dünyanın 16. büyük ekonomisi AB'nin ise 6. büyük ekonomisi olmayı başarmıştır. Ülke olarak makroekonomik alanda sağladığımız güven ve istikrar ortamı sonucu oluşan olumlu performansın devamı için, yine ülke ekonomisine

yönelik yatay alanlarda gerekli yasal düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç vardır.

Bu noktadan hareketle, 2002 yılından bu yana özel sektörün önünü açacak ve ülkemizi küresel ekonomide daha rekabetçi hale getirecek önemli yasalara imza attık. Bu yasal düzenlemelerin başında ise, henüz yeni yasalaşan Torba Kanunu, Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu gelmektedir.

Yeni Türk Ticaret Kanunu, 14 Şubat 2011 tarihi itibarıyla Resmi Gazete'de yayımlandı. Öncelikle şunu ifade etmek isterim: Kötü kanunla iyi adalet olamaz; ancak iyi kanunla iyi adalet olacağı da kesin değildir. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ülkemiz ticareti açısından iyi sonuçlar doğurması, bizim toplum olarak kanunu iyi uygulamamıza ve kanunu destekleyecek ikincil düzenlemeleri de hayata geçirmemize bağlıdır. Bu konuda



başta Bakanlığımız olmak üzere, tüm kamu kurumlarıyla birlikte elimizden gelen tüm gayreti gösteriyoruz. Aynı gayretin, tıpkı kanunun hazırlanma sürecinde olduğu gibi, özel sektörümüz ve sivil toplum kuruluşlarımız tarafından da gösterileceğine inanıyorum.

Hayat sürekli değişiyor ve bu değişim, zamanla eşyanın kabuğunu olduğu kadar özünü de değiştiriyor. Eski Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girdiği 1956 yılından bu güne, birçok alanda önemli gelişmeler yaşanmış, serbest piyasa ve rekabet ekonomisi yaygınlık kazanmış ve teknolojik alanda büyük ilerlemeler kaydedilmiştir. Doğal olarak, aradan geçen 55 yıllık uzun zaman zarfı içerisinde, Türk Ticaret Kanunu yaşanan gelişmelerin gerisinde kalmış, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun hazırlanması kaçınılmaz bir ihtiyaç haline gelmiştir.

Yeni Ticaret Kanunu çalışmalarına 1999 yılında başlandığı düşünülürse, kanunun daha bir ay önce kabul edilmiş olması, aslında üzerinde düşünülmesi gereken bir durumdur. Kanunun uzlaşma kültürüne açık bir örnek oluşturacak şekilde, çok büyük bir toplumsal mutabakatla kanunlaşmış olmasıdır.

Yeni Türk Ticaret Kanunu, ülkemizde yatırım ve iş yapma ortamının iyileşmesi, şirketlerimizde kurumsal yönetim ilkelerinin benimsenmesi, kayıt dışılığın önlenmesi ve bilgi toplumuna uygun hizmetlerin ön plana çıkması gibi birçok alanda önemli katkı sağlayacaktır. Kanunda ülkemizin mevcut bilimsel birikimi korunmuş, içtihatlarla sağlanan hukuki gelişim sürdürülmüş, ticarî işletme, şirketler, sermaye piyasası, taşıma, deniz ticareti ve sigorta hukuku gibi

konular, Avrupa Birliği mükteşebatıyla uyumlu hale getirilmiştir. İşletmelerimizin küresel rekabet pazarlarında güçlü aktörler olarak yer almalarını sağlayacak kurum ve sistemlere kanunda yer verilmiş, işletmelere daha fazla serbest hareket edebilme imkanı kazandırılmıştır.

Yeni Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde, birçok alanda uygulamaya yön verecek olan 3 tüzük, 10 yönetmelik ve 9 tebliğlerden oluşan 22 adet ikincil mevzuatın hazırlama ve uygulama sorumluluğu da Bakanlığımıza verilmiştir. Bakanlığımız, kendi sorumluluğundaki bu ikincil mevzuat düzenleme çalışmalarına, 2008 yılının Şubat ayında, Yeni Türk Ticaret Kanunu henüz kanunlaşmadan önce başlamıştır. Bu çalışmaları, tamamen katılımcı ve yapıcı bir işbirliği anlayışıyla yürütüyoruz.

Bu çerçevede, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcilerinin de katılımıyla 20 çalışma komisyonu oluşturduk. Burada önemli bir hususun altını çizmek istiyorum: Bakanlığımız, ikincil mevzuat çalışmalarını hiçbir kurumsal taassup göstermeden, ilgili herkesin desteğini alarak kısa sürede tamamlayacak ve kamuoyu ile paylaşacaktır. Bu çalışmalar süresince kurumlar arası yetki çatışmasına meydan vermeyecek şekilde bir uzlaşma anlayışı ortaya koyacağız. Şunu rahatlıkla söyleyebiliriz ki, bu kanun kapsamında şirketlere ilişkin hükümlerin uygulanmasında Bakanlığımıza etkin ve ağırlıklı görevler verilmiştir. Kanunun Bakanlığımıza yüklediği yeni yetki ve görevleri yerine getirmemiz noktasında hiç kimsenin en ufak bir kaygısı bile olmasın. Ancak bu zorlu süreçte, sadece kendi bilgi ve tecrübemizle hareket etmeyeceğiz, konuyla ilgili herkesin desteğini alacağız.

Kanun ve ikincil mevzuatın yürürlüğe girmesini müteakip, şirketlerimizin yeni döneme uyum sürecinde bazı sorunlar yaşayacaklarını tahmin ediyoruz. Bu süreçte aksayan yönlerin tespiti ve ihtiyaç duyulacak tedbirlerin alınması, gerekli bilgilendirme ve eğitim çalışmalarının yapılması yönündeki çalışmaları yürüteceğimizi de ifade etmek isterim. Ticari hayatımızın sağlıklı ve sorunsuz yürütülebilmesi için, vergi mevzuatının yanı sıra ticaret hukukunun, özellikle de şirketler hukukunun iyi bilinmesi gerekiyor. Yeni Türk Ticaret Kanununun getirdiği düzenlemeler ile, kamu düzeni dikkate alınmış, şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkeleri çerçevesinde, şirket ortakları ile bunlarla ticari ilişkiye giren üçüncü kişiler koruma altına alınmıştır. Artık yeni kanun hükümlerine göre tacirlerle ilişkiye girecek herkes, bu tacirler ile ilgili bilgilere ulaşabilecek, yapacağı ticari işlere yönelik kararlarını bu bilgiler çerçevesinde şekillendirebilecektir. Yeni Kanun ile şirket kuruluşları ve faaliyetlerinde geniş değişikliklere gidilmiştir. Yeni Ticaret Kanunu, ticari hayatımızı düzenleyici ve kolaylaştırıcı önemli yenilikler içermektedir. Bu yeniliklerin büyük çoğunluğu Bakanlığımız sorumluluğunda hazırlanacak ikincil mevzuat çalışmalarıyla hayata geçirilecektir. Hayata geçirilecek olan bu önemli yeniliklerden bazılarını burada sizlerle paylaşmak istiyorum. Ticaret sicili kayıtlarının elektronik ortamda merkezi bir yapıda güncel olarak tutulması ve bu kayıtlara elektronik ortamda erişim imkânı sağlanacaktır. Böylece işletmelerimizin ticaret sicil hizmetlerinde ortaya çıkan zaman kayıpları giderilecektir.

Bu amaçla, "Merkezi Sicil Kayıt Sistemi"ni oluşturduk ve pilot uygulamaya Mersin'de başladık. Uygulamanın bu yıl sonuna kadar tüm illerimiz için yapılmasını planlıyoruz. Böylece ticaret sicil verilerinin güvenilirliği artacak ve bu kayıtların politika belirlemede daha etkin kullanılmasına imkan sağlanacaktır.

Kısaca MERSİS adını verdiğimiz bu sistemin uygulanmaya başlanmasıyla birlikte şirket kuruluş ve değişiklik işlemleri elektronik ortamda 5-6 dakika gibi kısa bir sürede gerçekleştirilebilecektir.

Yine bu sistem ile artık her bir işletmenin, vatandaşların kimlik numarası uygulamasında olduğu gibi ayrı bir kimlik numarası olacak. Tüm kamu kurum ve kuruluşları ile diğer kişiler, işletmelerin "erişime açık" olan bilgilerine bu ortak anahtar numara aracılığıyla ulaşabilecekler.

Yeni kanunla, ticaret sicilinin tutulmasından doğan bütün zararlardan devlet ve ilgili odanın müteselsilen sorumlu olması sağlanmıştır.

Böylece, ticaret sicili müdürlüğünün görevini uygun olarak yapmamasından ötürü mağdur olan kişilere, zararlarının tazminini isteme hakkı getirilmiştir.

Mevcut Kanunda yer alan ticari defterler sistemi tamamen kaldırılmış, şirketlere uluslararası standartlarda defter tutma yükümlülüğü getirilmiştir. Tacirlere, Türkiye Muhasebe Standartlarına, bu standartlarda hüküm bulunmayan hallerde ise doğrudan Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na göre, malvarlığını açıkça gösterir



şekilde defter tutma şartı getirilmiştir. Şirketlerin birleşmeleri, bölünmeleri ve tür değiştirmeleri yeni esaslara bağlanmıştır.

Birleşmelerin aynı türdeki şirketler arasında olması şartı kaldırılmış, şirket birleşmeleri esnek bir yapıya kavuşturulmuştur. Şirketlere tür değiştirme serbestliği tanınmıştır. Mesela bir anonim şirket bir limited şirkete yahut bir kolektif şirket bir anonim şirkete dönüşebilecektir.

Şirketler topluluğu, hukukumuzda ilk defa düzenlenerek, ana ve küçük ortaklıklar arasındaki ilişkiler şeffaflık, hesap verebilirlik ve çıkar dengesi temelinde belirli kurallara bağlanmıştır. Halka açık olmayan

anonim şirketlerin de kayıtlı sermaye sistemini kabul etmelerine imkan tanınmıştır. Tek kişilik anonim ve limited şirket kurulmasına imkan tanınmıştır. Artık beş kişiyi tamamlayabilmek için dışarıdan, hatta sokaktan küçük bir pay karşılığında ortak arama dönemi son bulacak.

Anonim şirket kuruluşlarında, sermayenin taahhüdünde ve ödenmesinde, menfaat tahsisinde, borçlanmalarda, tasarruflarda, harcamalarda, kanunlara, sözleşmelere aykırı hareket edilip edilmediğini, yanıtma, yolsuzluk ve hile gibi işlemlerin bulunup bulunmadığını belirtmek üzere işlem denetçisi raporu düzenlemesi getirilmiştir.

31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla ülkemizde 96 bin 652 anonim şirket, 705 bin 96 limited şirket olmak üzere toplam 801 bin 748 sermaye şirketi mevcuttur. Sermaye şirketlerinin önemli bir bölümünü oluşturan Limited şirketlerin kuruluşlarında ise

denetçi raporunun düzenlenmesi Bakanlığımızın takdirine bırakılmıştır. Yönetim kurulu üyesinin ortak olma şartı kaldırılmış, yönetim kurulunun en az üç üyeden oluşacağına ilişkin mevcut hüküm terk edilmiş, bir üyeli yönetim kuruluna imkan tanınmıştır. Buradaki hedefimiz, nitelikli bilgi ve deneyime sahip bir yönetim yapısı oluşturmaya yani kurumsallaşmaya imkan sağlamaktır.

Bu kanunun en önemli düzenlemelerinden biri bağımsız denetimdir. Bağımsız denetim, güven duygusu, yönetimde kalite ve kurumsallaşmanın önünü açacaktır.

Kanunla birlikte, sermaye şirketlerine, bağımsız denetimden geçme zorunluluğu getirilmiştir. Mevcut Denetim Kurulu yapısı terk edilmiş, o şirketin muhasebe müdüründen, personel müdüründen, hatta çaycısından denetim kurulu üyesi atama dönemi kapanmıştır. Kuruluşuna Bakanlığımızca izin verilen anonim şirketlerin genel kurul toplantılarında Bakanlık Temsilcisi bulundurma zorunluluğu korunmuş,

ancak bunun dışında kalan şirketler için Bakanlık Temsilciliği isteğe bağlı hale getirilmiştir.

Özellikle ortaklar arasında sorun yaşanmayan küçük aile şirketlerinin genel kurul toplantıları, hükümet temsilcisine ihtiyaç olmadan da rahatlıkla yapılabilecektir.

Sermaye Piyasası Kurulu'ndan izin almaksızın, özellikle yurt dışında bir anonim şirket kurmak veya sermayeyi artırmak amacıyla halktan para toplanmasına engel olmak amacıyla halktan izinsiz para toplayanlara hapis cezası gibi ağır cezalar getirilmiştir. Her konuda olduğu gibi bu

konuda da halkımızın aldatılmasına izin vermeyeceğiz, sermaye piyasalarını daha güvenli hale getirerek, işletmelerimizin bu piyasadan daha iyi ve daha çok yararlanmalarını sağlayacağız. Limited şirketlerin de intifa senedi, yani ortaklık hakkı veren ancak kar payı gibi belirli menfaatler sağlayan senet çıkarabilmesine imkan tanınmıştır.

Her sermaye şirketine bir web sitesi açma zorunluluğu getirilmiştir. Böylece hem şirketlerde şeffaflığı sağlamak mümkün olacak, hem de ilgililer, şirketle ilgili mali, ticari ve idari bilgilere, finansal tablolara rahatlıkla ulaşacaktır.

Şirketlerin yönetim kurulu ve genel kurul toplantılarının elektronik ortamda yapılması imkanı getirilmiştir.

Yeni Türk Ticaret Kanunu, işletmelerde kurumsallaşma, iyi yönetim ilkeleri ve sağlıklı denetim gibi konularda hepimizi yakından ilgilendiren birçok önemli yenilik ve değişiklikler getirmektedir. Bundan sonraki süreçte önemli olan, yeni kanunun getirdiği fırsat ve kolaylıkları, kanunun yaptırımlarını kamuoyuna iyi anlatmak, hayata geçirilmesinde gerekli hassasiyeti göstermektedir.

Ayrıca, şu konuyu da çok net olarak ifade etmek istiyorum:

Yeni Türk Ticaret Kanunu ile ilgili olarak Bakanlığımız sorumluluğundaki olan tüm ikincil mevzuatları, Kanunun yürürlüğe gireceği tarih olan 1 Temmuz 2012'de yürürlüğe koymuş olacağız.

Yeni Türk Ticaret Kanunu ile ilgili düşüncelerimizi derginiz aracılığıyla kamuoyuyla paylaşma fırsatı verdiğiniz için sizlere teşekkür ediyor, Yeni Türk Ticaret Kanununun tacirlerimiz, hukuk camiamıza ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum ve yayın hayatınızda başarılar diliyorum. ①

Bugün Türkiye ekonomisi, uyguladığımız politikalar sonucu 2002 yılına göre epeyce mesafe kat etmiştir. Örneğin, 2002 yılında Türkiye'nin ihracatı 36 milyar dolardan, 2010 yılında 114 milyar dolara ulaşmıştır. Türkiye'nin toplam dış ticaret hacmi ise 2002 yılında 88 milyar dolardan, 2010 yılında 299 milyar dolara ulaşmıştır.

## Tekinalp: Kanun bize büyük gelen bir elbise değil, dünyadaki konumunun gerekliliği

# “AB sürecinde rayda kalmak için yeni TTK'nın getirdiklerini uygulamak zorundayız”

Yeni TTK'nın getirdiği en büyük değişiklikler ilk defa tek kişilik şirket kavramı kurulmasına izin verilmesi, şirketler topluluğu ve şirketleri geliştirecek ve sağlamlaştıracak yapı değişiklikleri, günümüzün ihtiyaçlarına cevap verecek birleşmeler ve bölünmeler ile yönetim kurulu ve genel kurulların işleyişi ve şeffaflaşması konularında gerçekleşiyor.

**Türkiye’de ticari hayatta bir devrim niteliği taşıyan Türk Ticaret Kanunu’nun (TTK) uygulanması ile Türkiye’de ticari iklim değişecek.** Kanun ile şirketlerin şeffaflaşmasından, ülke şirketlerinin uluslar arası arenada rekabet gücünün artışının sağlanmasına, Avrupa Birliği’ne ve Dünya’ya entegre olmaya kadar birçok yenilik geliyor. Uzun bir yolun sonunda atılan ilk ve zorlu adımlar olarak nitelendirilen kanun maddelerinin uygulamaya girdiği tarih itibariyle bir anda ticari hayata sihirli değnek değmeyecek. Kanunu şirketlerin uygulaması ve içselleştirmesi ile birlikte ticaret hayatına getirdiği yeniliklerin 3 yıl sonra kendini göstermesi bekleniyor. Yeni TTK'nın getirdiği en büyük değişiklikler ilk defa tek kişilik şirket kavramı kurulmasına izin verilmesi, şirketler topluluğu ve şirketleri geliştirecek ve sağlamlaştıracak yapı değişiklikleri, günümüzün ihtiyaçlarına cevap verecek birleşmeler ve bölünmeler ile yönetim kurulu ve genel kurulların işleyişi ve şeffaflaşması konularında gerçekleşiyor. Türk Ticaret Kanunu’nu (TTK) 5 yıllık uzun çalışmalar sonrasında yeniden

yazan T.C. Adalet Bakanlığı Türk Ticaret Kanunu Komisyonu Başkanı Prof. Dr. Ünal Tekinalp, EGİAD Yarın Dergisi için Yeni TTK'nın getirdiği zirve değişiklikleri anlattı. Yeni Türk Ticaret Kanununun devrim niteliği taşıdığını söyleyen Prof. Dr. Ünal Tekinalp, “Avrupa Birliği sürecinde rayda kalmak istiyorsak yeni kanunun getirdiklerini uygulamak zorundayız. Tüm bu ilkeler komisyonun kabul ettiği değil, Türkiye’nin içinde bulunduğu konumun dayattığı zorunluluklardır” dedi. Türkiye’de yeni bir kanun hazırlanmasının gerekli olduğuna karar verilmesi sonrasında kurulan komisyonun çalışmalarını 5 yıl boyunca sürdürdüğünü anlatan Tekinalp, “Komisyon bu süreçte her biri en az 4 saat uzunluğunda 673 toplantı yaptı ve bu rakama alt komisyon çalışmaları dahil değil. Komisyon kanunu hazırlandıktan sonra, TBMM’deki tartışmalar ise 6 yıl sürdü. Bu süre içinde bizi Dünya Bankası, IMF ve Avrupa Birliği yakından takip etti. Bugüne kadar tasarı hakkında 200’e yakın yüksek lisans doktora tezi yazıldı. Yurtdışında 30 makale yayınlandı” dedi.

### TÜM ŞİRKETLERİ KAPSAYACAK BİR ANLAYIŞ VAR

Kanunun hazırlanması sürecinde ekonominin en alt kademesinde yer alan şirketlerin şeffaf ve sağlam olması halinde ekonominin de sağlam olacağı anlayışından yola çıktıklarını söyleyen Prof. Dr. Tekinalp, bu nedenle tüm şirketlerin uluslar arası raporlama standartlarına tabi tutulduğunu söyledi. Türkiye’deki şirket sayılarına bakıldığında 96 bin anonim şirket ve 700 bin limited şirket olduğunu söyleyen Prof. Dr. Tekinalp, “Bu 700 bin şirketin 300 bini bizim yaşam standardı şirketi adını verdiğimiz şirketler yani ekonomiye hiçbir getirileri yok. Limited şirketin 5 bin TL’lik sermayesi kötüye kullanılıyor. Biz bu şekilde ekonomiye hiçbir faydası olmayan 300 bin şirketi dikkate almadık” dedi. Anonim ve limited şirket olmak üzere Türkiye’de gerçekten faal olan yaklaşık 500 bin şirketten sadece 480-500 tanesinin halka açık olduğuna dikkat çeken Prof. Tekinalp, “Bunların da 250-300 tanesinin hisseleri borsada işlem görüyor. Hiçbir bilim kurulu sadece 250-300 şirketi dikkate ala-





Yeni Türk Ticaret Kanununun devrim niteliği taşıdığını söyleyen Prof. Dr. Ünal Tekinalp, "Avrupa Birliği sürecinde rayda kalmak istiyorsak yeni kanunun getirdiklerini uygulamak zorundayız. Tüm bu ilkeler komisyonun kabul ettiği değil, Türkiye'nin içinde bulunduğu konumun dayattığı zorunluluklardır" dedi.



## Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun Finans ve Muhasebe Uygulamalarına Etkisi



rak işlem yapmaz, kanun yapmaz. Bu nedenle biz bütün şirketleri kapsayacak bir anlayışla çalıştık. Ekonominin en alt kademesinde yer alan şirketlerin şeffaf ve sağlam olmaması halinde ekonomi de sağlam olamayacaktır. Bu nedenle bütün şirketler uluslararası raporlama standartlarına tabi tutuldu" diye konuştu.

### **KANUN, BÜYÜK GELEN BİR ELBİSE DEĞİLDİR**

Bu kanunun bize büyük gelen bir elbise olarak nitelendirilmemesi gerektiğini söyleyen Tekinalp, "Biz Avrupa Birliği ile müzakere yapan bir ülke olmamız sıfatıyla nasıl Avrupa Ticaret Hukuku ile uyum sağlamayı hedef seçtiysek, aynı şekilde ticaret kanunu bağlamında ticaret hayatımızı bütünüyle yeniden düzenlemeyi de görevlerimiz arasında kabul ettik. Bu sebeple ticaret kanununda iki ana radikal değişikliği yaptık. Biz eğer AB'de rayda kalmak istiyorsak ve daha iyi istikbal içinde yaşamak istiyorsak bunları yerine getirmek mecburiyetindeyiz. Bunlar komisyonun kabul ettiği ilkeler değil, Türkiye'nin içinde bulunduğu konumun dayattığı zorunluluklardır" dedi.

### **ŞİRKET DENETİMLERİ**

Yine bütün dünyada şirketlerin denetlenmesinin bağımsız denetim denilen uzman denetçi tarafından yapıldığını ancak Türkiye'de anonim ve limited şirketlerde şirketin bir organı olan ve haklarında herhangi bir eğitim şartı aranmamış bulunan murakıpların yerlerini artık bağımsız ve uzman denetçilere bıraktığını söyleyen Tekinalp, bu murakıp raporlarının ülkeye büyük zararlar getirmiş olduğuna dikkat çekti.

Tekinalp, "Türkiye'de anonim şirketler denetleniyor kabul edilmektedir. Bu Türkiye'ye büyük maliyetlere mal olmuştur. Vergi usul kanununda yer alan muhasebe standartlarıyla ve bu denetçi raporları ile uluslararası piyasaların parçası olamayız. Bu alanlarda rekabet gücü olan işletmeler olarak faaliyet gösteremeyiz. Bu düzenlemeleri sadece 500 şirket için yapamayız. Bu Türkiye'yi 500 şirkete mahkûm etmek demektir" şeklinde konuştu. Dünya otoritelerinin de kanunu yakından izlediğini ve yorumları ile başarılı bulduklarının altını çizen Tekinalp, "Dünya Bankası bu değişiklikleri Türkiye için bir devrim olarak kabul etmiştir. OECD ise Türkiye'yi bu değişiklikler sebebiyle pilot ülke olarak herkese bildirmiştir. Bu çok zor bir yol. Bunun için zihniyet değişikliğine ihtiyacımız var ama ilk adımları atmak mecburiyetindeyiz. 2007'den beri ikincil mevzuat üzerinde çalışılıyor. Bunların hepsi modern yeni açılımlara yönelik düzenlemelerdir. Bunlarda başarı sağlayamazsak birçok şeyde başarı sağlayamayız" diye konuştu.

### **ŞİRKET BİRLEŞMELERİ VE TÜR DEĞİŞTİRME**

Şirketlerin tür değiştirme ve birleşme konularında getirileri yeniliklerin kanunla birlikte gelen en büyük değişikliklerden biri olduğunu söyleyen Tekinalp, sınır aşan birleşmelerin bu kanunun yürürlüğe girmesi ile gerçekleşebileceğinin sinyallerini verdi. Tekinalp, "Eski TTK'da birleşmelere dair hükümler genel hükümlerde yer alan maddeler 2 ve 3 maddeden oluşuyor ve 1870 tarihinde bir İtalyan kanunundan gelmekteydi. Bu nedenle işlerlikleri olmayan ve bil-



Türkiye'de anonim ve limited şirketlerde şirketin bir organı olan ve haklarında herhangi bir eğitim şartı aranmamış bulunan murakıpların yerlerini artık bağımsız ve uzman denetçilere bıraktığını söyleyen Tekinalp, bu murakıp raporlarının ülkeye büyük zararlar getirmiş olduğuna dikkat çekti.



hasa güven sağlamayan hükümlerdi. Yeni kanunda bölünme ve birleşme Avrupa topluluğunun birleşmelere yönelik üç numaralı, bölünmelere yönelik 10 numaralı yönergesine göre düzenlenmiştir. Tür değiştirme ile ilgili bu üç değişiklik 75 –80 maddede düzenlenmiştir. Şirketler konusunda iki büyük değişiklik yapıldı. Şirketlere mümkün olduğu kadar kolay yapı değişikliğine giderek birleşme, bölünebilme ve tür değiştirebilme yeteneği kazandırıldı. Tek kişi işletmesi yani tacirin işletmesi hukuki birliğe kavuşturuldu ve tasfiye edilmeden bir şirkete dönüşebilme olanağı getirildi.

Bunun yanında bugün olmayan başka bir esas da, birleşen şirketlerde birleşmeden önce hangi konumdaysam, hangi hakların sahibiysem bunlar aynen birleşmiş olan, iltihak ettiğiniz ya da yeni kurulan şirkette aynen devam etmektedir. Bunlar borç ve alacaklar için de geçerlidir. Onlara bu imtiyazlar tanınmamış ise eski konumunu inceleme ve değerlendirme davası, aykırılık var ise bu aykırılıkların giderilmesi davası, eğer kanuna uygun hareket edilmemişse iptal davası açma hakkı da tanınmıştır. Eğer medeni ve uygar bir ticaret alanında yer alan kişiler böyle müeyyideler var ise kendilerini gerçek anlamda güvende hissedebilirler.”

Avrupa Birliğine henüz üye olmadığımız için sınır aşan birleşmelerin gerçekleştirilememiş olduğunu söyleyen Tekinalp, “AB gibi ülkeler üstü bir düzenleme olmadan bu gerçekleştirilemez. Bugün Türkiye’de bir şirketin merkezini yurtdışına taşınması ve aynen bunun gibi dışardaki bir şirketin merkezini yurtiçine taşınması teferruatlı bir şekilde düzenlendi. Bunu ifade ederken Fransa’daki şirketin tasfiye edilmesini değil, sadece merkezini naklederek buraya gelmesini düzenleyen modern proseler takip edildi. Ticarete imkân yaratan ve genişleten düzenlemelerdir” dedi.

### ŞİRKETLER TOPLULUĞUNUN DEĞİŞİMİ 3 YIL İÇİNDE OLACAK

Şirketler topluluklarının da bu kanunla çok büyük değişikliğe gittiğini de kaydeden Tekinalp, eski kanunda sadece vergilerde dezavantaj getiren düzenlemeler varken, şirketler topluluğunun özünde olan makro düzeyde talimatların şirket içinde yarattığı dezavantajların giderilmesine yönelik yeni düzenlemeler getirildiğini ifade etti. Tekinalp, “Şirketler topluluğunda makro düzeyde planlar ve talimatlar söz konusu. Bu talimatlar ile hakların korunması ve talimatlar ile zarar görenlerin zararları-

nın telafi edilmesi gerekmektedir” diyerek sözlerini şu şekilde sürdürdü:

“Bu değişiklikler kolay bir şey değil, Almanya bunu 165 maddede, İtalya 143 maddede ve diğer ülkelerde 100’ü geçkin düzenleme ile sağlıyor. Biz ürkek bir adımla 20 maddede bu problemleri düzenlemeye çalışıyoruz. Bunlar çok da görülebilir, yetersiz de görülebilir, ama unutmayın ki yeni bir konseptin Türkiye’de tanıtılması durumu var. Örneğin Ünal Tekinalp bir şirkette azınlık hisseye sahip ise korunması zaten güç, bir de bu Ünal Tekinalp’in şirketler topluluğunun salıncının en altında bir yerlerde olduğunu düşünün. Bu pay sahibini koruyucu mahiyette bir düzenlemeye gerek var. Bunu yaparken makro düzenleme yetkisi ortadan kaldırılmamalıdır. Şirketlerin rekabet gücünü ve büyüme imkânlarını azaltmayacak bir düzenlemeye de ihtiyaç var.

Bunu yaparken, makro düzeydeki planlama bu en küçük hissedara bile kanunla dezavantajı telafi edici düzenlemeler getirildi. Bu telafi para değil, iş imkânı sağlamak, fon sağlamak, ihaleye girmesini desteklemek gibi olabilir. Ama sağladığın telafi edici tedbirler, verdiğin kayıp ile esasta denkleşmiş olsun. Hem düzenlemesi kolay değil, hem hukuki ve zihniyet olarak kabul etmek kolay değil, hem de hakim olarak bunu uygulamak kolay değil. Bunun için 2012 de yürürlüğe girince hiç kimse ertesi gün her şeyin değişeceğini ve kanunun hiçbir pürüz çıkmadan uygulanacağını zannetmesin. Bu bir kültür sorunudur, ilk adımları attıktan sonra kültür kendinden oluşacaktır. Kanun yürürlüğe girdikten 3 yıldan sonra ticaret kanununda değişiklik kendini gösterecektir. Şirketler topluluğu artık topluluğun içinde kendilerinin tekelci grubun temsilcisi olarak görülmediğinin farkına varacaklardır. .

Ama bunların kendilerinden fedakârlıklar yapmaları gerekecektir. Yukarıda planlama yaparken herkesin menfaatini gözetmek durumunda kalacaktır. Ünal Tekinalp’in hakkı yine korunmıyorsa, Ünal Tekinalp kendisinin hissesini satın alın deme hakkına sahiptir. Bu konuda kimse ona hissini sat diyemeyecek. Satın almak durumunda kalacak.”

### TEK KİŞİLİK ŞİRKETİ EN KOLAY İŞ ALEMİ EN ZOR DA HUKUKÇULAR ANLADI

Türkiye’de ve dünyada yüzyıldan beri tek kişilik şirket olduğunu söyleyen Tekinalp, bu değişikliği en iyi iş aleminin en zor da tek kişilik ortaklık olamayacağını düşünen hukukçuların anladığını



## İŞLETMECİ VAKIFLAR OLUŞABİLECEK

Bugün dünyanın birçok yerlerinde bilhassa Amerika’da işletmecî vakıf diye bir şey olduğunu ancak bunun yeni [Türk Ticaret Kanununda yazılmamasına karşın tek kişilik şirket düzenlemesi içinde yer aldığını](#) söyleyen Tekinalp, “Yeni kanunda işletmecî vakıf düzenlemesini koymadınız deniliyor. Tek kişilik şirket ile bu geliyor. Tek kişilik anonim ortaklığın veya limited ortaklığın tek ortağı bir vakıf olabilir. Bu şekilde vakıf bir işletmecî vakıf şekline bürünebilir. Dünyanın en büyük çelik devi tek kişilik bir vakıf. Kendisi tek kişilik ama 15 kişilik bir yönetim kurulu ve 30 kişilik bir gözetim kurulu var. Bilim yuvalarını kuruluşlarını buluş ve patente yönlendirmemiz gerek. Bu kanun sonrasında ilk fırsatta Türkiye üniversitelerine bağlı bilişim, yazılım ve veri bankası şirketlerinin en iyisi kurulabilir” dedi.



# TİCARET KANUNU RİNİZİ BİLİYOR MUSUNUZ?

5 Şubat 2011

EGİAD YARIN / NİSAN '11

28



söyledi. Tekinalp şunları kaydetti: “Bu konsept yeni değil. Türkiye’de yüz yıldan beri binlerce tek kişilik şirket var. Bu Avrupa için böyle. Avrupa Birliği 1989 yılında 12. yönergesi ile bu şirketleri düzenledi. Bizde ise tek kişilik iğreti şirketler var. Şirket beş kişi ile kurulur deniyor. Dört kişiye bir hisse veriyorum, ellerine de vermiyorum. Hisse senetlerini kendimde tutuyorum imzasını alıyorum hukukçular rahat ediyorlar. Yüz yıldır binlerce var derken iğreti şirketleri kastediyorum. Bu şirketler gayri kanuni ve muvazaa değildir, inançlı muamele ile yürütüldüğü ifade ediliyor. Biz bunu değiştirerek tek kişilik şirket kurma düzenlemesini getirdik” dedi. Halka açık şirket kuruluşlarında Türk Ticaret Kanunu’na özgü bir sistem oluşturduklarını da söyleyen Tekinalp, “Bir şirketi en iyi şekilde halka açık olarak kurulmayı gerçekleştirmek üzere düzenlememiz var. Banka 100 milyon sermayeli şirket kurmak istiyor. Yeni kanuna göre tek banka bu sermayeyi sağlayabilir. Ben bu şirket kurulduktan en az iki ay sonra halka arz edeceğim ve sermayeyi buradan aldığım pay ile ödeyeceğim diyebilecek. Bankadan bir tek kuruş para istemeden bunu kurabiliyor. 10

liralık hisseyi 10,5 liraya satıyor ve elde edilen miktarı şirket sermayesi olarak yatırıyor. Bu kuruluş sermayesi rakamı değişebilir. 50 bin 100 bin ve 1 milyon lira da olabilir. Bu tek kişi aracı kuruluş ya da varlıklı bir kimse olabilir. Hisseleri satamadı mı sattığı kadarnı yatırır” dedi.

## TFRS İLE TÜRKİYE KRİZ KARŞILAR HALE GELECEK

Türk Ticaret Kanunu ile tüm tacirlerin Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına tabi olmasını zorunlu kıldıklarını söyleyen Tekinalp, “Bu standartlar hiçbir ülke için emredici değildir. Bir ülkenin bunun uygulanacağını bildirmesi icap eder. Türk ticaret kanunu bunun kullanılmasını emretmektedir. Örneğin, ihracatçılardan futures ve opsiyon işlemlerini eski sistem ile muhasebeleştirilemezken, bunu muhasebeleştirmesine imkân sağlamaktadır. Bu standartlar tam uygulanırsa Türkiye krizleri karşılayabilecektir. Türkiye’ye her dakika sıcak para girip çıkıyor. Türkiye hiçbir krizi ve trendi karşılamadı, bundan sonra karşılayabilecektir.

Türk muhasebe standartları tüm tacirlere uygulanmayacak. Üç tip şirket belirlendi. Bir büyük ölçekli

şirketler Türkiye muhasebe standartlarını uygulayacak. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, KOBİ’lere ilişkin standartları. Üçüncü olarak da mini şirketler, örneğin bir bakkala KOBİ’lerin hangi kurallarının uygulanacağını hangilerinin uygulanmayacağını Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu belirleyecek” dedi. Yeni Türk Ticaret Kanunu’nun kurumsal yönetim ilkelerine özel önem vererek içselleştirdiğini söyleyen Tekinalp, “Her sermaye şirketi internet sitesi kuracak. Tablo okuyucularını ilgilendiren bilgileri koyacak. Bunlar 5 sene kalacak. Denetleme raporları, Genel kurula davet ilanları, gündem koyulacak. Bu açıklıkla pervasız çoğunluk haberiniz olmadan bir şey yapmasın ve siz oyunuzu bilinçli kullanasınız diye. Biliyorsunuz bu sır değil genel kurul ilanları hiç okunmayan gazetelerde yayınlanıyor. Bu bir kandırmaca, herkese haber verdik deniliyor ama kimsenin haberi olmuyor. Bu yöntem ile bu durum ortadan kalkacak” diye konuştu. ①

İZMİR'E GÜZEL BİR NOKTADAN BAKMAK İÇİN... KONFORU VE KEYFİ YAŞAMAK İÇİN...



Fotoğraflar örnek dairelerimizden alınan gerçek görüntülerdir.

*Eve dönmek güzeldir...*

İdea, yüksek standartlara sahip ayrıcalıklı bir yaşam seçenler için Smyrna Park'ı yaşama geçiriyor. Yenilikçi anlayışı, kalitesi, özel ve farklı mimari projeleriyle ilkleri yaşıyor.

#### GENEL ÖZELLİKLER

- Brüt alanı 320, 360, 380 m<sup>2</sup> daireler
- Çevre gürültüsünden arındıran ses duvarı
- Depreme dayanıklı radye temel sistemi
- Otomasyon ve güvenlik sistemi
- İthal merkezi su arıtma tesisi
- 24 saat özel güvenlik
- Giriş ve kapı kontrol sistemleri
- Tüm sitede kamerayla güvenlik kontrolü

- Faraday kafesi topraklama sistemi
- %100 yedekli tam güce sahip jeneratör
- Tam otomatik Kone marka asansör (Elektrik kesilmelerinde, kabini en yakın kata getiren, kurtaran sistem)
- Her daireye 2 araçlık kapalı otopark ve misafir otoparkı
- Kapalı ve açılabilir yüzme havuzu
- Çocuk yüzme havuzu
- Sauna, masaj odası

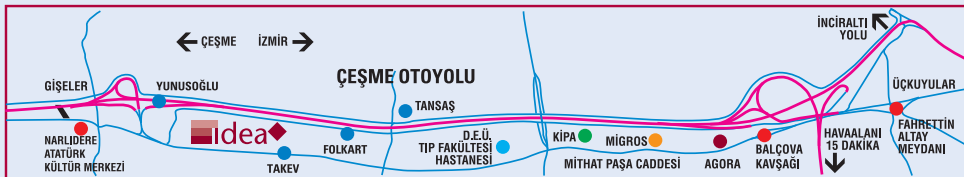
- Fitness center, Türk hamamı
- Rehaun'un kuracağı jeotermal enerji ile yerden ısıtma
- Yangın algılama ve ihbar sistemi
- Deprem sensörleri ve gaz kesme sistemleri
- Her daire için özel depo
- Kuru temizleme, market, restoran, bay-bayan kuaför, çocuk oyun alanları ve kreş için ayrılmış sosyal alanlar

VakıfBank

YapıKredi

DenizBank

AKBANK



Ziyaret etmek isterseniz lütfen randevu alın! 232 239 55 00

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

SMYRNA PARK  
by idea

idea  
IDEA YAPI SAN. TİC. A.Ş.



## Yeni Türk Ticaret Kanunu

# Geleceği hazırlayan bir düzenleme

**Hali hazırda yürürlükte olan Türk Ticaret Kanunu ("Kanun") 1956 yılında kabul edilerek yasallaşmış bulunmaktadır.** Kanun'un yayınlandığı tarihten bu güne kadar geçen zaman dilimi dikkate alındığında; Dünya'da ve Türkiye'de yaşanan siyasi, sosyal, ekonomi ve finansal alandaki değişimin çok büyük olduğu görülmektedir. Özellikle 1980 sonrası liberal anlayışın benimsenmesine bağlı olarak, Türkiye'de söz konusu değişimlerin etkisi çok derin olmuş-

tur. Bu değişimin yarattığı etkinin bir sonucu olarak ve günün koşulları göz önünde tutularak Yeni Türk Ticaret Kanunu ("Yeni TTK veya Yeni Kanun") hazırlanmıştır. 2011 yılı Ocak ayında TBMM'de kabul edilen Yeni TTK, 14 Şubat 2011 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yasallaşmış olup, 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe girecektir. Yeni TTK'nın, Türkiye'nin ticari yaşamı için önemli bir değişim ve dönüşüm sürecini başlatacağı öngörülmektedir. PwC

olarak, Yeni TTK'nın hazırlanmaya başlanıldığı 1999 yılından, yasallaşma sürecinin tamamlandığı 2011 yılına kadar geçen zaman zarfında, süreci yakından takip etmiş bulunuyoruz. Yeni TTK'nın hazırlanma aşamasında; bilgi sağlanması, kamuoyunun görüşüne açılan taslak metnin değerlendirilmesi ve önemli düzenlemelere ilişkin görüşlerin iletilmesi çalışmalarımızdan başlıcaları olmuştur. Yeni TTK'nın TBMM'ye sevk edildiği 2005 yılından sonraki



Gökhan Yüksel,  
PwC Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı

süreç ise PwC'nin çalışmalarına hız verdiği bir dönemin başlangıcı olmuştur. Yaklaşık dört yıldır süren bu dönemin başında, ofisimiz bünyesinde 15 Müdür ve Kıdemli Müdür, 2 Direktör'den oluşan mali müşavir ve avukat kadromuz ile bir TTK proje ekibi oluşturarak işe başladık. Oluşturulan bu ekibin ofisimizde ayrı alanlarda uzmanlaşan arkadaşlarımızdan oluşması yaptığımız çalışmalarda yüksek bir sinerjinin ortaya çıkmasında etkili olmuştur. İlk olarak Yeni Kanun'un okunması, anlaşılması ve yorumlanması üzerinde çalıştık. Yeni TTK'yı hazırlayan komisyon ile konunun uzmanları tarafından düzenlenen bilgilendirme toplantılarına katılarak görüş alışverişinde bulunduk. Özellikle komisyon başkanı Sn. Prof.Dr. Ünal Tekinalp ile bir araya geldiğimiz toplantılar ve çalışmalar sonrasında bir dizi projeyi hayata geçirme kararı aldık. Ortaya koyduğumuz ilk proje, bu kadar köklü değişim getiren bir kanunun bütün iş çevrelerinde, kamu kurumlarında, ilgili sivil toplum kuruluşlarında, meslek örgütlerinde ve akademik platformda bilinirliğini artırmak amacıyla başlattığımız eğitim ve seminerlerin düzenlenmesidir. Bu proje kapsamında genel katılıma açık sürekli eğitimlerimiz, birçok şirketin orta ve üst düzey yöneticileriyle yönetim kurullarına özel eğitimlerimiz, önemli kamu kurumları bünyesinde gerçekleştirilen bilgilendirme toplantıları, sanayi ve ticaret odaları ile ticaret ataşeliklerinde ve üniversitelerde verilen seminerler sayılabilir. Bu eğitim ve seminerlerde yurt içinde ve yurt dışında birçok şehri ziyaret ettik ve yaklaşık on bin kişiye ulaştık. Diğer bir çalışmamız ise, Yeni TTK ile ilgili hazırladığımız yayınlarımız oldu. Bu yayınlar, Yeni TTK ile ilgili hazırladığımız oldukça geniş kapsamlı TTK kitabımız, üst düzey yöneticiler ile yönetim kurulu üyelerine yönelik hazırladığımız TTK 10 soru ve cevap, TTK 5 dakika ve TTK Check up'tır. Bu yayınlarımızı ayrıca İngilizce olarak

da yabancı yatırımcıların bilgisine sunulmuştur. Bununla birlikte iş dünyasına yönelik gazetelerde, dergilerde yayınlanan makale ve katıldığımız televizyon programlarında verdiğimiz röportajlarımız ile Yeni Kanun'a yönelik farkındalığın artırılması için çaba sarfettik ve etmeye devam ediyoruz. PwC olarak, Yeni TTK'nın getirdiği köklü değişimlerin uygulama esaslarını belirlemek üzere düzenlenen bir dizi ikincil mevzuatın (tebliğ ve yönetmelikler) hazırlanması için oluşturulan komisyonlarda görev alarak bu tebliğ ve yönetmeliklerin içeriğine global alandaki bilgi birikimimizi yansıtmaya şansımız olmuştur. Yaptığımız çalışmaların kısa bir özeti yanında Yeni Kanun'un getirdiği değişiklikleri kısaca paylaşmakta fayda görüyoruz. Bu değişiklikleri aşağıda önemli başlıklar halinde özetlemeye çalıştık. Yeni TTK'ya hakim olan düşünce; Kurumsal Yönetim'in, halen borsada işlem gören şirketler için öngörülen kurallar bütünü olmasına rağmen, esasında tüm işletmelere uygulanması gereken bir yatırımcıya güven verme, sürdürülebilir gelişme sağlama kodesi olduğudur. Yeni Kanun bu yönü ile Türk şirketlerinin kurumsallaşmasına ve rekabetçi olabilmesine destek sağlayacak zemini oluşturmaktadır. Kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin düzenlemelere Yeni Kanun'un birçok maddesinde yer verilerek, kurumsal yönetim ilkelerinin şeffaflık, adillik, hesap verebilirlik ve sorumluluktan oluşan temel kriterlerinin hayata geçirilmesi hedeflenmektedir. Buna, her şirkete bir internet sitesi oluşturma ve Yeni TTK'da belirtilen bazı bilgilerin bu sitede yer alacak olması, mevcut Kanun'da var olan azınlık haklarının yeni açılımlarla karşımıza çıkması ve azınlıkların daha doğrusu tüm pay sahiplerinin daha fazla korunuyor olması örnekleri verilebilir. Kurumsal sistemin denetlenmesi: yönetim kuruluna gözlem ve kontrol imkanı tanınmasıyla birlikte işletmenin

### Gökhan Yüksel / PwC Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı

#### Profesyonel Tecrübe

Gökhan Yüksel, PricewaterhouseCoopers Türkiye Ankara ofisine 1995 yılında katılmıştır.

#### Uzmanlık

Uzmanlık alanları perakende ve tüketici ürünleri ile sanayi ürünleri sektörleridir. Bu alanda faaliyet gösteren ulusal ve uluslararası şirketlerin denetiminde sorumlu ortak olarak görev alan Gökhan Yüksel, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve SPK denetimlerinde uzmanlığa sahiptir. Gökhan Yüksel, PricewaterhouseCoopers Türkiye Risk Yönetimi Grubu üyesi ve PwC Türkiye Kalite İncelemesi lideridir. PwC Türkiye denetim grubunun, Sağlık ve Kamu Şirketleri Denetimi sektör liderliğini de üstlenmiştir. Yeni Türk Ticaret Kanunu Tasarısına hazırlık çalışmaları, PwC Türkiye proje ekip liderliğini üstlenen Gökhan Yüksel, aynı zamanda İkincil Mevzuat Çalışma Grubu üyesidir. Bağımsız Denetçiler Derneği'nin çalışma grubunun gerçekleştirdiği işler kapsamında, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun uygulanması ile ilgili değişikliklerin tanıtılması amacıyla düzenlenen seminerlere eğitmen olarak katılmıştır.

#### Nitelikler & Üyelikler

Gökhan Yüksel, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik (SMMM) lisansı sahibidir ve TURMOB üyesidir.

Gökhan Yüksel 2000–2004 yılları arasında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'nde yarı zamanlı öğretim görevlisi olarak denetim dersleri vermiştir.

#### Eğitim & Yabancı Diller

Gökhan Yüksel Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ekonomi bölümü mezundur ve İngilizce bilmektedir.



sürdürülebilirliği açısından iç kontrol sisteminin kurulması önemli değişikliklerden bir tanesi olarak karşımıza çıkmaktadır. İç kontrol sistemini kurmakla, işletmenin faaliyetlerini verimli kılma, şirket varlıklarının korunması ve işlemlerin mevzuata uygun gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Yeni Kanun, yönetim kurulunun mümkün mertebe profesyonel ve bağımsız üyelerden oluşmasını istemektedir. Yeni anlayışı hayata geçirebilmek adına, yönetim kurulunun dörtte birinin üniversite mezunu olması şartı aranırken, yönetim kurulunun şirkette pay sahibi olması zorunluluğu da kaldırılmıştır. Yeni Kanun, borsada işlem görsün ya da görmesin, tüm işletmelere muhasebe ve finansal raporlama konularında, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS/UMS) ile tam uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (TMSK) tarafından yayınlanmış Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na (TFRS/TMS) uyma zorunluluğu getirmektedir. Mali tabloların bu hükümlere göre hazırlanmasına 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren başlanacaktır. Yeni Kanun ile birlikte Murakıplık müessesesi kaldırılarak, tüm sermaye şirketlerine bağımsız denetim zorunluluğu getirilmektedir. Bağımsız denetim hizmetinin, bağımsız denetim şirketleri tarafından verilmesi öngörüldükçe, aynı hizmeti küçük ve orta ölçekli şirketlerde bir veya birden fazla SMMM ya da YMM de verebilecektir. Büyük ölçekli şirketlerde ise bağımsız denetim hizmetini bağımsız denetim şirketleri verecektir. Denetim hizmeti Uluslararası Denetim Standartları ("UDS") ile tam uyumlu Türkiye Denetim Standartları'na

uygun olarak verilecektir. Denetçi tarafından sunulacak olan denetim raporunda; Yönetim Kurulunun yasalara uygun hareket edip etmediği, şirketin varlığını tehdit eden olguların bulunup bulunmadığı, ticari defterlerin hukuka uygun tutulup tutulmadığı, finansal tabloların ve yıllık faaliyet raporunun dürüstlük ve şeffaflık ilkesine uygun hazırlanıp hazırlanmadığı, denetimin kapsamı ve niteliği belirtilecektir. Yeni Kanun'a göre, ilk yıl için, bağımsız denetçinin 1 Mart 2013 tarihine kadar atanması gerekmektedir ve seçilen denetçi 1 Ocak 2013 açılış bilançoları ile 31 Aralık 2013 tarihli mali tabloların denetiminden sorumlu olacaktır. Bununla birlikte kuruluş, birleşme, bölünme ve devir gibi işlemlerin "işlem Denetimi" kapsamında denetlenmesi getirilen denetim zorunlulukları arasında yerini almaktadır. Mevcut Kanun şirketler topluluğu hakkında hiçbir tanımlama ya da düzenlemeye yer vermemektedir. Ancak Yeni TTK'da şirketler topluluğu geniş biçimde ele alınmış durumdadır. Hakim (ana) ve bağlı (yavru) şirketler tanımlamalarına yer verilmiş olup; bunların kuruluş, çalışma esasları, şirketlerin birbiri ile olan ilişkileri ve karşılıklı sorumlulukları düzenlenmiştir. Yeni Kanun, anonim ve limited şirketlerde tek pay sahipliğinin de hayata geçirilmesine olanak tanımaktadır. Hukuki sorumluluklar bağlamında Yeni Kanun'un birçok yaptırımları söz konusudur. Bu yaptırımlar, adli para cezaları olabileceği gibi hapis cezaları da olabilmektedir. Dikkate değer önemli yeniliklerden biri; pay sahiplerinin şirkete karşı borçlanma yasağıdır. Yeni Kanun'da belirtilen

özel haller ve kar dağıtımı dışında şirket kasasından para alınması net bir biçimde yasaklanmıştır. Önümüzdeki dönemde bu zamana kadar yaptığımız çalışmalara ek olarak, Yeni Kanun yürürlüğe gireceği 1 Temmuz 2012 tarihine kadar, şirketlere Yeni TTK'ya uyum için yol haritası, üst düzey yöneticilere ve yönetim kurullarına yönelik bilgilendirme yayınları, grup ya da holding şeklinde örgütlenen şirketlere ilişkin düzenlemelerin ele alındığı çalışmalar vb. spesifik konulardaki projelerimizi hayata geçirmek için mesai harcamayı planlıyoruz. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun Türkiye'nin ticari yaşamını ve Türk şirketlerini derinden etkileyeceği gerçeğinden hareketle, Yeni Kanuna geçişin sağlıklı olmasına katkı sunabilmek için önümüzdeki hazırlık sürecini iyi değerlendirmek gerektiğini düşünüyoruz. Bunun için de şirketlerin konusunda uzman kuruluşlarla gerçekleştireceği işbirlikleri ile geçiş sürecini bir proje olarak ele alıp planlayarak hazırlıklarını tamamlamaları yerinde olacaktır. PwC olarak bu geçiş sürecinin iyi değerlendirilebilmesi amacıyla yarar sağlayacak bilgi ve kaynakları kamuoyuyla paylaşmaya devam edeceğimizi belirtmek isteriz. ①



Size özel anların keyfini yaşamak için...



Stor Perdeler



Tenteler



Alüminyum Doğramalar



Güneş Kırıcılar



Kış Bahçeleri



Panjurlar



panjur motorları

Made in Germany

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



PANJUR & GÜNEŞ KONTROL SİSTEMLERİ



panjur paletleri

Made in Italy

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

Abdi İpekçi Cad. 4076 Sk. No:63/A Altındağ - İZMİR • Tel: (0232) 435 68 90 • Fax: (0232) 435 68 91  
E-mail: [info@fatihpanjur.com](mailto:info@fatihpanjur.com) • Web: [www.fatihpanjur.com](http://www.fatihpanjur.com)

## Özkorkut: Kanun KOBİ'lere balık tutmayı öğrenebilecekleri bir altyapı sunuyor

# Yeni TTK ile güçlü işletmeler, güçlü şirketler ve güçlü bir Türkiye hedefleniyor

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Korkut Özkorkut, yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile güçlü işletmeler, güçlü şirketler ve güçlü bir Türkiye'nin hedeflendiğini söyledi. 2012 yılının şirketler açısından büyük önem taşıdığını belirten Özkorkut, Kanunun genel anlamda 1 Temmuz 2012 tarihinde, muhasebe standartları ve bağımsız denetime ilişkin hükümlerinin ise 1 Ocak 2013 tarihinde yürürlüğe gireceğini kaydetti. Bu geçiş sürecinin iyi değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çeken Özkorkut, "Esas itibarıyla, adı olan ama, içi boş ve aslında yönetilmeyen ve ticari hayata da hiçbir katkısı bulunmayan işletmeler yerine, gerçekten sağlam sermaye ve yönetim yapısı olan güçlü işletmelerin ortaya çıkması ana amaçtır" dedi. Yeni TTK'nın KOBİ'ler için önemini ise "Onlara balık tutmayı öğrenebilecekleri bir altyapı sunuyor" diye değerlendiren Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Korkut Özkorkut ile yeni Türk Ticaret Kanunu'ndaki değişiklikler, ticari hayata yansımaları ve şirketlerin yapması gerekenler üzerine konuştuk.



Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü  
Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Öğretim Üyesi  
Doç. Dr. Korkut Özkorkut

### Yeni Türk Ticaret Kanunu, Hükümet ile Muhalefet kanadının ortak yol aldığı ve çok kısa bir sürede de Meclis'ten geçen bir yasa olarak dikkat çekti. Hazırlık süreci uzun sürmesine karşılık, Meclis sürecinin kısa olduğunu görüyoruz. Bu yasa Türkiye'de neleri değiştirecek?

Aslında bu hız biz akademisyenler için de sürpriz oldu diyebilirim. Kanunlaşma süreci gerçekten çok kısa sürdü. Aslında Tasarı 2008 yılında Meclis gündeminde iken, Haziran ayı gibi görüşmelerin başlaması düşünülüyor ve hatta bekleniyordu. Ancak görüşmeler yıl sonuna kaldı ve 76 maddesi görüşülüp kabul edilen 1535 maddelik Tasarı o aşamada beklemeye başladı. Ta ki bu yıla kadar... TTK'nın yanı sıra Hukuk Muhakemeleri Kanunu ve Türk Borçlar Kanunu da olmak üzere neredeyse 3-4 gün içinde yaklaşık 3 bin maddeye yakın bir külliyat Meclis'ten geçmiş oldu. Tabii bu temel kanunların kanunlaşma süreci açısından çok önemli. Ama ortaya çıkan siyasi uzlaşmanın niteliği bakımından da ayrıca dikkat çekicidir.

### Neler değişiyor?

Türk Ticaret Kanunu'na baktığımızda topyekûn bir değişim olduğunu söyleyebiliriz. En yoğun değişiklik de Şirketler Hukuku alanında kendini gösteriyor. 1535 maddelik bu Kanun altı kitaptan oluşuyor. Mevcut Kanunumuzdaki 5 kitaba taşıma hukuku olarak bir kitap daha ekleniyor. Ticari İşletme Hukuku, Şirketler Hukuku, Kıymetli Evrak Hukuku, Taşıma Hukuku, Deniz Hukuku ve Sigorta Hukuku olmak üzere 6 kitaplık bir Kanunla karşı karşıyayız. Yeni Kanunun madde müktesebatımızı değiştirdiği de açık. 1475 maddelik bir kanundan 1535 maddelik bir kanuna geçiliyor. Deniz Hukuku'na eklenen ve diğer değişen maddeler ile yepyeni bir madde numaralandırması söz konusu.

### Biraz daha ayrıntılı ele alırsak, neler değişiyor?

Ticari İşletme Hukuku açısından baktığımızda, ticari işletme tanımının Ticaret Sicili Tüzüğü'nden Ticaret Kanunu'na girdiğini ve ticari işletmenin bütünlüğü ilkesinin benimsendiğini görüyoruz. Bunun yanı



sıra Türkiye'nin bir acenteler ülkesi olduğu dikkate alınarak acentelerin haklarını koruyucu hükümler; bu yönde de acenteler için denkleştirme isteminde bulunabilme imkânı getiriliyor. Yine haksız rekabet sayılan hallerin daha da genişletildiğini; genel işlem şartlarının da haksız rekabet kapsamında değerlendirilebileceğini görmekteyiz. Kıymetli Evrak Hukuku'nda tabii ki çok değişiklik yok. Esasen bu Kanundan önce Çek Kanunu değiştirilmişti.

Çek Kanunu'nda da ilginç değişiklikler olduğunu söyleyebiliriz. Bu Kanuna kayıt dışı ekonomi ile mücadele de amaç olarak dahil edilmiştir. Yeni Çek Kanununda çekler, tacir ve tacir olmayan kişi çeki olarak ayrılma; kayıt dışı ekonomi ile mücadele kapsamında da hamiline yazılı çekler, hem tacirler hem de tacir olmayanlar için nama ve emre yazılı çeklerin takip edildikleri hesaptan ayrı hesapta takip edilmesi gereken çekler olarak düzenlenmektedir.

Bu gelişme dışında kıymetli evrak kitabındaki bazı hükümlerde redaksiyonlar yapılmıştır. Taşıma Hukuku ayrı

bir kitap haline getirilmiş, karayolu ile uluslararası eşya taşımacılığına ilişkin CMR hükümleri de kanuna dahil edilmiştir. Yolcu taşıma ve taşınma eşyası taşınması hükümlerine ilişkin de ayrıntılı düzenlemeler yapılmıştır. Deniz Hukuku aynı şekilde uluslararası düzenlemelere uyum açısından çok kapsamlı hükümler içermektedir. Sigorta Hukuku'nda daha sistematik daha kolay uygulanabilecek bir sigorta anlayışının ön plana çıktığını görüyoruz. Asıl değişim ise kendini Şirketler Hukuku ve buna bağlı olarak özellikle sermaye şirketlerinde göstermektedir.

Sadece sermaye şirketleri için değil, işletmelerimiz açısından da yepyeni bir dönem başlıyor.

Kanunun 88. maddesine göre işletmeler için finansal tablolarını hazırlarken ve ticari defterlerini tutarken, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ile uyumlu Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu tarafından yayımlanmış Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na uyma zorunluluğunun getirilmekte olduğunu görüyoruz.

### **Bu anlattıklarınıza Türkiye ne derece hazır mı?**

1999 yılında Sermaye Piyasası Kanunu'nda yapılan değişiklik ile Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu kuruldu. Bu Kurul Türkiye'de ilgili standartları yayınlayan kurum olarak karşımıza çıktı. Bunlar aslında özellik arz eden sektörlerde uygulanagelen standartlar idi. Halka açık anonim ortaklıklar, bankalar, enerji şirketleri, sigorta şirketleri ve benzeri özel statülü anonim şirketler bunları uzun süredir kullanmaktadır. Uluslararası piyasalara açılmayı düşündüğümüzde, gelişmenin sizi teşvik ettiğini gördüğümüzde doğal olarak aynı dili konuşan bir ortamda yer almanız gerekiyor. Yeni Kanunun bakış açısı ile özel statülü anonim şirketlerin ötesinde küçük ve orta ölçekli işletme ve şirketleri de içine alacak çok daha geniş kapsamlı bir uygulama alanı yaratılmasının amaçlandığını görüyoruz.

### **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) için bu yeni yapılanma ağır olmayacak mı? Sorun yaratmayacak mı?**

O açıdan baktığımızda da KOBİ'lerin aslında büyümelerini ve gelişmelerini sağlayacak imkanları yeni Kanun yaratmaya gayret ediyor. Bir anlamda onlara balık tutmayı öğrenecekleri bir alt yapı sunuyor. Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu bu alanda da ilgili standartları Türkiye'ye kazandırdı. Bu standartlar 1 Kasım 2010 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. Dolayısıyla hem büyük ölçekli sermaye şirketleri için Türkiye Finansal Raporlama Standartlarımız, bir de yeni KOBİ Finansal Raporlama Standartlarımız var.

### **Türkiye'nin alışık olmadığı bir raporlama süreci başlıyor. İşletmelere ne gibi külfetler, ne gibi artılar getirecek?**

Tabii ki bu süreçte profesyonel bir yardım alınması gerekiyor. Bu konuda muhasebe departmanlarının hazırlıklı olmaları gerekiyor. KOBİ'lerin en önemli sıkıntısı, herhangi biri büyüme eğilimi gösterdiklerinde finansman kaynağının nereden bulunacağıdır. Bugün banka kredisi alınmak istendiği takdirde dahi doğal olarak sıkıntı ile karşılaşabiliyor. Bu yönden, BASEL II ve şimdi BASEL III ile bankaların daha ciddi bir yapıya kavuşmalarını sağlayacak olan önlemler, doğal olarak bankaların finansman sağlarken daha tedbirli olmalarını da beraberinde getirecek. Bu nedenle banka kredisine başvuracak işletmelerin mevcut durumlarını finansal tablolarıyla ortaya koymaları gerekiyor. Bir anlamda kendilerini tanıtan fotoğraflarını göstermeleri gerekecek. İkinci alternatif finansal kaynakların ortaya çıkarılmasını sağlayacak. Büyüme eğilimi olan işletmelerin halka açılması, borçlanma araçları ihracı gibi alternatif finansal kaynaklar büyük önem taşıyor. Tabii ki ilk etapta buna bir maliyet olarak bakılacak. Birinci öncelik tüm işletmelerin standartları uygulaması. Türkiye'de 2010 yılı sonu itibarıyla 96 bin A.Ş. mevcut görünüyor. Limited şirketlerde ise bu rakam 700 binin üzerinde. Yaklaşık 800 bin sermaye şirketi için Finansal Raporlama Sistemi dışında

yepyeni bir konu geliyor. Denetçi kaldırılıyor, bunun yerine bağımsız denetim geliyor. Her yıl genel kurul denetçi seçecek. Doğal olarak geneli açısından değerlendirildiğinde, sermaye şirketi diye ifade edilen şirketlerin çoğunun da küçük ve orta ölçekli olduğu rahatlıkla söylenebilir. Bu yönüyle bakıldığında da şirketlerimizin finansal altyapısını ciddi anlamda güçlendirebilecek yepyeni bir sistem getirilmektedir.

### **Denetçi neyi denetleyecek?**

Finansal tabloları denetleyecek. Standartlara uygun hazırlanmış mı hazırlanmamış mı diye. Bunun yanı sıra yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu da, içinde yer alan finansal bilgilerin, denetlenen finansal tablo- larla tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtmadığı yönünden denetimin kapsamında olacak. 2012 yılı bu anlamda önemli bir yıl niteliği taşıyor. Yürürlük tarihlerine baktığımızda Kanun genel anlamda 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe girecek. Muhasebe standartlarının uygulanması ve bağımsız denetimin yürürlüğe girmesi ise 1 Ocak 2013 tarihinde olacak.

Bu açıdan, 2012 yılında tutulan muhasebe kayıtları ve finansal tabloların fiilen standartlara uygun tutulması ve hazırlanması, Kanunun yürürlüğe girdikten sonra uygulanmasını Standartlar ve bağımsız denetim açısından daha kolaylaştıracak. Burada 'Dürüst Resim İlkesi'ne vurgu yapıldığını görüyoruz. Yani şirketin gerçek resminin pay sahipleri, şirket ile ilgili menfaat sahiplerine ve şirkete yatırım

yapmayı düşünecek müstakbel yatırımcılara gösterecek, o şirketi şeffaf olarak tanıttacak. Zira Kanunu hazırlayan Bilim Komisyonu çeşitli zorunlu hedefler belirlemiştir. Bunlardan bir tanesi ve benim de üzerinde sıkça durduğum bir hedef var ki, o da, "Türk işletmelerinin uluslararası ticaret, endüstri, hizmet, sermaye ve finans piyasalarının, sürdürülebilir rekabet gücünü haiz görünür aktörleri olmalarıdır..." Burada bu zorunlu hedef açısından finansal raporlama ve bağımsız denetleme karşımıza çıkıyor. Bunun yanı sıra şeffaflık da önemli başlıklardan bir tanesi.

Kanunun 1524. maddesi ile sermaye şirketlerine internet sitesi kurma zorunluluğu getiriliyor.

### **İnternet sitesiyle hedeflenen nedir?**

Birçok şirketin internet sitesi yok. Borsadaki şirketlere bakalım. Şirketlerin faaliyet alanlarını, çalıştığı alanları inceleyelim. Ticari sırta girmeyecek bilgilerine ulaşmaya çalışalım. Bugün bu pek mümkün değil. Kanunun amaçladığı bilgi toplumu hizmetlerinin yerine getirilmesi. Bu yönde her sermaye şirketinin internet sitesi olmak zorunda. Herkese açık bilgilerin, diğer ifadeyle erişim hakkının kapsamı oldukça geniş. İnternet sitesine konulacak bilgilere baktığımız zaman kanunlaşmadan önceki metne göre içeriğin daha da genişletildiğini görüyoruz. Bu zorunluluğa uyulmadığı takdirde hapis cezası var. Erişim şartı bağlanır ya da engellenirse herkesin engelin kaldırılması davası açabilme hakkı olacak. Burada finansal tabloların pay sahipleri ve menfaat sahiplerini ilgilendiren finansal raporlamaların internet sitesine konulması, denetçi raporunun internet sitesinde yer alması söz konusu. Yönetici ve yönetim kurulu üyelerinin aldıkları ücretler ile yapılan giderlere de bu sitede yer verilecek. Bunun yanı sıra genel kurul gündem ve toplantı bilgilerini de oradan inceleyebileceksiniz.

### **Bu süreçte internet servis sağlayıcısı işletme yapısı nasıl olmalı?**

Her şirket kendi server'ını mı kuracak yoksa bu hizmeti verecek kuruluşlar mı ortaya çıkacak, bu önemli. Kanuna ilişkin bir kısım kurumların alt düzenleme hazırlaması gerekmekte. En başta da Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın düzenleme yapması gerekiyor. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın sorumluluğunda çıkarılması gereken 25 alt düzenlemenin olduğunu görüyoruz. Bunların 3'ü tüzük, 9'u yönetmelik, 13'ü de tebliğ düzenlemesi olacak. Bunlardan biri de internet sitesine ilişkin yönetmelik olacak.

### **Bu kadar yapılacak iş var. Türkiye şartlarını da göz önünde bulundurursak eğer, geçiş için verilen süre çok kısa değil mi??**

Haklısınız. Şirketlerde bu sürecin kısa olduğu söylenebilir. Ancak tasarı olarak bu Kanun 2005 yılından beri kamuoyunun gündeminde. O andan itibaren ilgili tüm çevreler bu tasarrın ilk versiyonunu, sonra Temmuz

Yeni dönemde bu işletme ve şirketlerin güçlü olarak profesyonellerin elinde yol alması sağlanacak. Üniversiteler, araştırma kurumları, vakıflar ve hatta kamunun da yararlanabileceği tek kişilik anonim ve limited şirket kurma imkanı da Kanunla getiriliyor. AB direktifleri çerçevesinde baktığımızda sınırlı sorumlu işletme sahibi olabilme imkanı bu sayede mümkün oluyor.

ayında ortaya çıkan ikinci versiyonunu, Meclis'e yansıyan versiyonunu takip ettiler. 2008 ve 2009 yılında neden çıkmıyor, çıkacak mı sorusu ile kamuoyunun çok ilgilendiğini gördük. O dönemde ekonomi dergileri konuyu kapak konusu olarak ele aldılar. Son ana kadar beklememek lazım. Bu hazırlık dönemlerinin ve uyum süreçlerinin iyi değerlendirilmesi gerektiği inancındayım. Bu bir Temel Kanun. 2000 yılında çalışmaları başlıyor ve 2012 Temmuz ayında yürürlüğe giriyor. 12 yılda temel bir kanun değişikliğini uygulayabilir hale geliyoruz. Özellikle Ticaret Hukuku alanı çok hızlı değişen ve yeni değişimlere de açık bir alan. Siyasi düşüncelerden çok işletmelerin ihtiyaçlarına cevap verecek altyapının, değişen ekonomik şartlara uygun olarak takip edilmesi gerekiyor.

#### **Hükümet ve Muhalefet'in tam uyumunu görüyoruz....**

Doğru bir tespit diyebiliriz. Siyasi bir bakış açısı sergilenmedi. Daha çok ne maliyet getirir boyutu ele alındı. Değişime ayak uydurmanın da bir maliyeti tabii ki var. Dünyadaki gelişmelere uyulmadığı takdirde oluşabilecek maliyete göre çok daha makul bir maliyetle karşılaşacağımız asla unutulmamalıdır. Mikro düzeyde, sermaye şirketleri açısından internet sitesi kurma, finansal raporlamaya uyum, bağımsız denetim, esas sözleşme değişiklik maliyetleri gibi maliyetler ortaya çıkacak. Günümüzde artık belli bir ölçeği geçmiş şirketlerin büyük bir çoğunluğu zaten bu maliyetlerin üstesinden gelmiş durumda.

Türkiye'de yaklaşık 800 bin sermaye şirketinden bahsediyoruz. Bunların kaçı faal durumda bilmiyoruz. Ama yarısı bile faal olsa iyi bir rakam. Ama bunların ciddi bir maliyet olacağını düşünmüyorum. A.Ş. ve limited şirketlere yeni bir düzenleme geliyor. Şirket pay sahibi ya da ortağının şirkete borçlanması yasaklanıyor. Diğer

bir ifade ile kimse şirketin kasasını kendi kasası gibi kullanamayacak. Esas itibarıyla bu Kanunda, içi boş ama adı olan, ancak ticari hayata hiçbir katkısı bulunmayan işletme ve şirketler yerine gerçekten güçlü finansal yapıya sahip, iyi yönetilen işletme ve şirketlerin ortaya çıkması ana amaçtır.

#### **Bakıldığında bunlar ileri düzenlemeler değil mi?**

Hayır. Artık profesyonel anlayışın işletmelerde devreye girmesi lazım. Günümüzde aile işletmeleri ve şirketlerinin ön planda olduğunu görüyoruz. Yeni dönemde bu işletme ve şirketlerin güçlü olarak profesyonellerin elinde yol alması sağlanacak. Üniversiteler, araştırma kurumları, vakıflar ve hatta kamunun da yararlanabileceği tek kişilik anonim ve limited şirket kurma imkanı da Kanunla getiriliyor. AB direktifleri çerçevesinde baktığımızda sınırlı sorumlu işletme sahibi olabilmek imkanı bu sayede mümkün oluyor.

Burada da tabii kişisel malvarlığı ile şirketin malvarlığının ayrılması gerekiyor. Muhtemel suiistimalleri önlemek üzere burada perdenin kaldırılması teorisi ortaya çıkıyor. Bu teori çerçevesinde şirketin tüzel kişilik perdesinin kaldırılıp, şirket ortaklarının malvarlığına kolaylıkla gidilebilmesi de mümkün olabiliyor.


Önemli olan ticaret siciline, kuruluştaki ve sonradan tek kişilik bir şirket haline gelmesi halinde bunun 7 gün içinde tescilinin yapılması. Yönetim kurulu bunu tescil ettirmeyse ise, bu durumu bildirmeyen yönetim kurulu ya da ortak gibi doğacak zarardan da sorumlu olacak.

#### **Şirketlerin bu süreçteki ev ödevleri neler?**

Şirket yönetimleri açısından Kanunun ne getirdiğinin anlaşılması lazım. Ayrıntıya girildiğinde muhasebe standartlarının uygulanması ve bağımsız

denetim önemli. Üçüncüsü şirket sözleşmelerinde ne gibi düzenlemeler yapılması gerektiğine bakılması gerekiyor. Çünkü yüzde 100'e yakın bir değişim söz konusu. Ayrıntı taşıyan hükümlerin yakından incelenmesi lazım. Konferans ve bilgilendirme toplantıları yakından takip edilmeli; gerekli eğitimler alınmalı.

#### **Siz aldınız kitapları elinize, bütün Türkiye'yi dolaşip anlatıyorsunuz. En çok hangi sorularla karşılaşıyorsunuz?**

Katıldığım toplantılarda ilginin çok yüksek olduğunu ve bu değişimlerin genelde benimsendiğini görüyorum. Bu durum benim de şevkimi artırıyor. Ben de her farklı soruda kendimi geliştirme şansını yakalıyorum. Bu Kanunun kendilerini çok daha ileri bir noktaya getirmek için düzenlenmiş olduğunu anlatmaya çalışıyorum. Umut ediyorum bu süreçte Kanunun genel sistematığı bozulmadan uygulanması mümkün olur. Bu dönemde muhasebe meslek mensuplarına da büyük görev düşüyor. Sorumlulukları çok fazla. Kanunu ne kadar çabuk benimserlerse, Kanunun uygulanması o kadar kolay olacak. Bu bizim Kanunumuzdur dememiz gerekiyor. Sonuçlarının olumlu olacağını düşünüyorum. 



## Yeni Türk Ticaret Kanunu hakkında

## tarafklar ne düşünüyör ?



Tarafklar Türkiye genelinde çeşitli yerlerde yapılan toplantılarda yaptıkları açıklamalarda Türk Ticaret Kanunu'nun çağın gereklerine ayak uyduramadığı ve değiştirilmesinin çok yerinde olduğu konusunda hemfikirler. Tarafklar; yeni Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) bazı eksiklikleri olduğunu ve bunların zamanla düzeltileceğine inandıklarına dikkat çekerken, kanunun yatırım ve iş yapma ortamının iyileşmesi, şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerinin benimsenmesi, kayıt dışılığın önlenmesi ve bilgi toplumuna uygun hizmetlerin ön plana çıkması gibi birçok alanda önemli katkı sağlayacağını düşünüyorlar.

#### TÜSİAD: YENİ TTK, ŞİRKETLERİN KURUMSAL YÖNETİME GEÇMESİ İÇİN EN BÜYÜK YASAL REFORM

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner, yeni Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK), yönetim, kontrol ve şeffaflık mekanizmalarına getirdiği uygulamalar ile aile şirketlerinin uluslararası standartlara ulaşması için bir kilometre taşı oluşturduğunu kaydetti. Yeni TTK'nın yasallaşmasının, şirketlerin kurumsal yönetime geçmesi için tamamlanan en büyük yasal reform olduğunu söyleyen Boyner, "Yeni TTK'nın yönetim, kontrol ve şeffaflık mekanizmalarına getirdiği yeni uygulamalar ile aile şirketlerimizin uluslararası standartlara ulaşması için kilometre taşı olduğunu düşünüyoruz" dedi. Şirketlerin yüzde 95'inin aile şirketlerinden oluştuğuna, milli gelirden paylarının yüzde 75'e ulaştığına, 3. nesillerde yaşama oranlarının ise tüm dünyada olduğu gibi yüzde 10'un altında olduğuna işaret eden Boyner, aile şirketlerinin ticari ömürlerini uzatmaları gerektiğini, bunun da kurumsal yönetim ilkelerinin içselleştirilmesiyle başlanabileceğini kaydetti. Boyner, böylece şirketlerin büyümelerinin önündeki en büyük engel olan finansmana erişim sorununun da çözüleceğinin altını çizdi.

Küresel aile şirketleri araştırmasına göre aile şirketlerinin yüzde 64'ünün yabancı ve yerli yatırımcılarla ortaklığa gitmeyi; dörtte birinin de 5 yıl içinde halka açılmayı düşündüklerini dile getiren Boyner, bu verilerin aile şirketlerinin büyümek için kaynak ihtiyacı içinde olduğunu gösterdiğini belirtti. Kurumsal yönetime doğru atılan her adımın öncelikle üst yönetim kademesinde değişim başlatılacağı ve bunun da yukarıdan aşağı inen yapı içerisinde şirketin dönüşümüne yol açacağını söyleyen Boyner, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ancak dönüşüm sürecinde şirketlerin sahip olduğu değerlerin ve kurum kültürlerinin korunması da şarttır. Bugüne kadar aile şirketlerinin ayakta kalmalarını sağlayan bu değer ve kültür de gelecek kuşaklara aktarılacak zorunda." Boyner, bu sebeple iletişim kanallarının açık olması ve bilgi paylaşımının şeffaf bir yapıyla sağlanması gerektiğini belirtti.

#### TKYD: TTK YENİ BİR DÖNEMİ BAŞLATACAK

Türkiye Kurumsal Yatırım Derneği (TKYD) Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Bayazit, TTK'nın birçok iyi uygulamayı gündeme taşıyarak, yeni bir dönemi başlatılacağına işaret etti. Bayazit, "Günümüzde, küreselleşmenin etkisiyle artık yerli-yabancı ayrımının giderek zorlaştığı



Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner



Türkiye Kurumsal Yatırım Derneği (TKYD) Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Bayazit



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Başkan Yardımcısı Muharrem Yılmaz



Barolar Birliği Başkanı Vedat Ahsen Coşar



İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Murat Yalçıntaş

doğrudan sermaye yatırımlarının çekim alanlarının en başında kurumsal yönetim iklimi gelmektedir. Özellikle 2008'de baş gösteren finansal kriz sonrasında kurumsal yönetim uygulamaları doğrudan sermayenin pusulası olmuştur. Yatırımcılar günümüzde kendi güvenliklerini kurumsal yönetim şemsiyesi altında görmektedirler. Yakın tarihte yaşanan küresel gelişmeler ve finansal kaos bu konuda Türkiye'nin önünü açmıştır. Türkiye bu fırsatı TTK kapsamındaki kurumsal yönetim uygulamalarının da katkısıyla mutlaka değerlendirmelidir" diye konuştu.

### TÜRKNONFED: YENİ TTK, KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİNİ DÜŞÜNMEK İÇİN FIRSAT

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKNONFED) Başkan Yardımcısı Muharrem Yılmaz ise kötü yönetimlerin kaynakların israfına neden olduğunu, toplumlara, kurumlara enerji ve zaman kaybettiğini belirterek, kötü yönetimden korunmaya çalışmanın yolunun demokrasiden ve kurumsal yönetim ilkelerinin kurumlara hakim olmasına çalışmaktan geçtiğini söyledi. Yılmaz, yeni Türk Ticaret Kanunu ile oluşan ortamın, Türkiye'nin kendi kurumsal yönetim düzenlemelerini düşünmesi, tartışması ve oluşturması adına büyük fırsat sunduğunu kaydetti.

### COŞAR: İNSANLAR GİBİ KANUNLAR DA ESKİR

Türkiye Barolar Birliği Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun tanıtılması için çeşitli illerde toplantılar düzenliyor. İlk Çankırı'da gerçekleştirilen Yeni Türk Ticaret Kanunu tanıtım toplantısında konuşan Barolar Birliği Başkanı Vedat Ahsen Coşar, kanunların da zamanla değiştirilmesi gerektiğini ifade ederek, "İnsanlar gibi kanunlarda eskir, yaşlanır. 3 temel kanun olan Türk Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu ve Hukuk Muhakemesi Usulü Kanunu gerçekten zamanı doldurmuş olan kanunlardı. Bu kanunların değişmesine toplum olarak ihtiyacımız vardı. Aradan geçen süre içerisinde dünya değişti, Türkiye değişti, Türkiye'nin ihtiyaçları değişti. Dolayısıyla iş hayatıyla ve günlük yaşamımızla da ilgili olan bu üç temel kanunda değişiklik yapmak bir ihtiyaçtı. Bu kanunların yapılmasında emeği geçen TBMM'ne teşekkür ediyoruz" diye konuştu. Coşar, "Bu kanunlarda da eksikler bulunuyor.

Bu eksiklikler de süreç içerisinde giderilecektir. Sonuçta kanunlar da insan yapımı. Mükemmel olması mümkün değil. İş yapılan yerde hatalar vardır. Her üç kanunda da mevcut olan eksiklikler süreç içerisinde tespit edilecek ve o eksiklikler de mutlaka giderilecektir" dedi.

### İTO: YENİ TTK KOBİ'LER İÇİN FIRSAT

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Murat Yalçıntaş, Yeni Türk Ticaret Kanunu'yla kurumsallaşma yönünde önemli adımlar atacak Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) ayakta durmaktan zorlanmayacağını söyledi. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Murat Yalçıntaş, yeni Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) özellikle orta ve küçük ölçekli işletmeleri (KOBİ) ayakta tutacağını söyledi. İTO Başkanı Murat Yalçıntaş, Türkiye'deki KOBİ'lerin probleminin uzun süre ayakta kalamamak ve kurumsallaşamamak olduğunu belirterek, "Yeni TTK bu anlamda KOBİ'ler için önemli fırsatlar sunacak" dedi. Son 10 yılda Türk ekonomisinin uluslararası vizyonunun gelişimiyle birlikte finans kaynaklarına erişiminde kolaylaştığını ifade eden Yalçıntaş, "Bu KOBİ'leri de etkiledi. KOBİ'ler, ülke refahının en alt tabana yayılması için en önemli konulardan. Bu sebeple gelişim trendini kurumsallaşma yönünde devam ettirmeliler" diye konuştu.

### İZTO: YENİ TTK DEVRİM NİTELİĞİNDE BİR KANUN

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun devrim niteliğinde bir kanun olduğunu ve hitap ettiği kesim itibarıyla da yasaların en kapsamlısı olduğunu söyledi. Yeni Kanunun, 1 Temmuz 2012 tarihinden itibaren yürürlüğe gireceğini belirten Demirtaş, "Kanun, Türk şirketlerinin dünya ekonomisi ile entegre olması açısından önemli. Yasa ile şirketler şeffaflaşarak küresel rekabete entegre olacaklar. TTK ile tüm sermaye şirketlerine bir internet sitesi oluşturması zorunluluğu getiriliyor. Çağa uyum sağlamak açısından bu gerçekten gerekli. TTK, tüm ticari işlemlerin dijital ortamda yapılmasına

olanak sağlıyor. Kanun ile e-devlet ve e-toplum hedefleri doğrultusunda bilişim sektörünün büyümesine katkı sağlanıyor" dedi.

TTK'nın doğrudan ve dolaylı olarak KOBİ'leri ilgilendiren pek çok maddede sahip olduğuna dikkat çeken Demirtaş konuşmasını şöyle sürdürdü:

"KOBİ'ler kanunun yürürlüğe gireceği önümüzdeki yıldan itibaren; büyüyecek ve gelişebilecek, nitelikli finansmana daha kolay erişebilecek, gerekli gördüklerinde borsaya girebilecek ve halka açılabilirler için hemen hemen tüm yapısal alışkanlıklarını gözden geçirmek ve değiştirmek zorunda kalacaklar. Yönetim tarzlarını yenilemek; mali yapılarını şeffaf olarak sunmak; iç denetim yöntem ve mekanizmalarını oluşturmak zorunda kalacaklar. Yeni kanun tüm içeriğiyle, büyükler dahil Türkiye ekonomisinin mevcut şirket yapısını bir uyum sorunuyla karşı karşıya getiriyor"

Demirtaş yeni Türk Ticaret Kanunu'nun çok büyük bir kazanım olduğunu vurgularken bazı tereddütleri belirtti ve şöyle konuştu: "KOBİ'lerin ortak tarafları, çoğunlukla aile şirketi oluşları. Bu nedenle, kurumsal yönetime geçiş kolay olmayacak. Alışkanlıklarından vazgeçmeleri zaman alacak. Yeni TTK ile iki önemli standart çıkıyor. Türkiye Muhasebe Standartları ile Türkiye Denetim Standartları. Denetim, Uluslararası Denetim Standartları'na uyumlu Türkiye Denetim Standartları'na göre yapılacak. Denetim prosedürü yeniden yapılandırılmalı ve günün şartlarına uygun hale getirilmeli. Büyük firmalar için yapılacak denetim ve raporlama, ulusal ve uluslararası sermayeye karşı da şirketleri güçlü bir konuma getirecek. Daha çok denetim ve şeffaflık, şirketlerin ulusal ve uluslararası rekabeti için gerekli. Ancak vergi ile sosyal güvenlik borcunu bile ödemekte zorlanan küçük ölçekli firmalara, aşırı denetim yükü ilk planda getirilmemeli. Ancak halka açık olmayan küçük ve orta büyüklükteki şirketler ayrı bir kategoride değerlendirilmeli. Geçiş süreci uzun tutulmalı. Bu noktada, özendirici kamu desteklerine kesinlikle ihtiyaç var."



İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş

## Şirket birleşmelerinde

# yeni dönem başlıyor

### Mevcut Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK)

**yer alan** 'şirketlerin birleşmesi' başlığı türü aynı olan şirketlerin birleşmesini öngörüyor-ken, türü farklı şirketlere de birleşme olanağı getiriliyor. Bu esnekliğe karşın şirket birleşmeleri sıkı bir şekilde denetlenecek.

Yürürlükte olan kanun ile sadece türü aynı olan şirketlerin birleşebildiğini sermaye ve şahıs şirketlerinin birleşemediğini söyleyen Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr.

Huriye Kubilay, Yeni TTK ile birleşecek şirketlerin kapsamının genişletilerek daha esnek ve daha fazla şirketle birleşmesinin ticari hayata olumlu etkilerinin olacağını söyledi.

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ)'lerin yeni kanun sayesinde büyük ticaret şirketleri ile birleşmesinin mümkün hale getirilmesinin de önemine değinen Kubilay, "Eski kanunda sınırlı bir alanda birleşme söz konusuysen, sadece ticari şirketlerin birbiriyle birleşmesi mümkündür. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda birleşmeler gruplandırılmıştır. Sermaye şirketlerinin, şahıs şirketlerinin ve kooperatiflerin hangi şirketler ile birleşebileceği düzenlenmiştir" dedi.

### BİRLEŞMELERE SIKI DENETİM

Şirketlerin birleşmelerinin kolaylaştırılmasına karşın sıkı denetim getirilerek şirketlerin birleşebilmesi için birleşme raporunun hazırlanması gerektiğini ifade eden Kubilay, birleşme raporunun, yönetim organları tarafından birleşmenin usulünün belirtildiği bir rapor olduğunu vurguladı. Kubilay, birleşme aşamasındaki şirketlerin isterlerse kendi kurullarında söz-



Dokuz Eylül Üniversitesi  
Hukuk Fakültesi  
Öğretim Üyesi  
Prof. Dr. Huriye Kubilay

leşme raporunu hazırlayabilecekleri gibi bir araya gelerek de sözleşme raporunu hazırlayabileceklerini, dile getirdi. Şirketlerde denetleme organı zorunluluğunun ortadan kalktığını söyleyen Kubilay sözlerine şöyle devam etti:

"Şirket bünyesinde yer alan iç denetçiler yerine dış denetçi olan işlem denetçileri yeni kanun ile birlikte şirketleri denetleyecek. İşlem denet-

çisini de denetleyen kamu kurumu denetçisi olacak. Denetçilerin denetleyicisi bir kurul, işlem denetçilerini denetleyecek. Görüldüğü gibi şirket birleşmeleri sıkı denetim altına alınıyor. Bu kapsamda birleşmeye katılan şirketlerin, birleşme sözleşmesini ve birleşmeye esas oluşturan bilânço-yu işlem denetçisine denetletmeleri gerekir. İşlem denetçileri yeminli mali müşavirlerdir. Tüm ortakların raporu onaylaması halinde küçük işletmeler denetlemeden vazgeçebilirler. Ama genel anlamda birleşme raporunun işlem denetçisi tarafından denetlenmesi zorunludur. Aile şirketlerinde ise tüm ortakların onaylanması halinde birleşme raporunu işlem denetçisi denetlemeyebilir."

### "BİRLEŞMEYE KARŞI GELEN KİŞİ ORTAKLIKTAN ÇIKABİLİR"

Prof. Dr. Huriye Kubilay, yeni Türk Ticaret Kanunu ile getirilen bir yeniliğin de birleşmeye karşı gelen ortakların şirketten ayrılabilmesi olduğunu kaydetti. Kubilay, "Ayrılan ortak şirket sözleşmesinde öngörülen ayrılma akçesini, şirket sözleşmesinde düzenlenmemişse esas sermaye

payının gerçek değerine uyan ayrılma akçesini talep edebilecek. Birleşme durumunda, haklı sebebe dayanarak, ortakların şirketten çıkmalarına karar verilmesi için dava açmaları mümkündür. Ortaklardan biri şirket sözleşmesindeki hükme dayanarak çıkmak istediği veya haklı sebep nedeniyle çıkma davası açtığı takdirde, belli koşullarla diğer ortakların da çıkmaya katılması mümkün olabilecektir" diye konuştu.

### İŞÇİLER ŞİRKETE ORTAK OLABİLECEKLER

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda işçilerin faydasına maddeler olduğunu anlatan Kubilay, işçilerle yapılan hizmet sözleşmeleri gereği sözleşmeden doğan bütün hak ve borçların devralana geçeceğini söyledi.

İşçilerin alacaklarının teminat altına alınmasını isteyebileceklerine değinen Kubilay, "Devralma esnasında bütün hizmet sözleşmesinden doğan haklar devralana geçiyor. İşçi istemediği takdirde sözleşmeyi sona erdirmeye hakkına sahip olacaktır. Burada önemli olan hakkın işçiye bırakılmasıdır" dedi.

Çalışanların buldukları şirkete ortak olma hakkının da yeni yasa ile birlikte düzenlendiğini aktaran Kubilay sözlerine şöyle devam etti: "Sermaye piyasası kanununun çıkmasıyla kayıtlı sistem hukukumuzda girmiştir.

Yeni TTK'da esas sermaye sisteminin yanı sıra kayıtlı sermaye sistemi ve ilk olarak da şartlı sermaye artırım kanununda yer almaktadır. Bu kanunun yürürlüğe girmesinin nedenleri de çalışanların da şirkete ortak olabileme imkanının tanınmasıdır. Eğer bir şirket çalışanlarına ortaklık hakkı vermek istiyorsa bu sistem ile çalışanlarını hissedar sahibi yapabilmektedir. Çalışanların şirketin sermaye artırımında o şirkete ortak olabilmeye öncelik hakkı vardır. Yani payları edinmede öncelik hakkı işçiye verilmiştir." ④



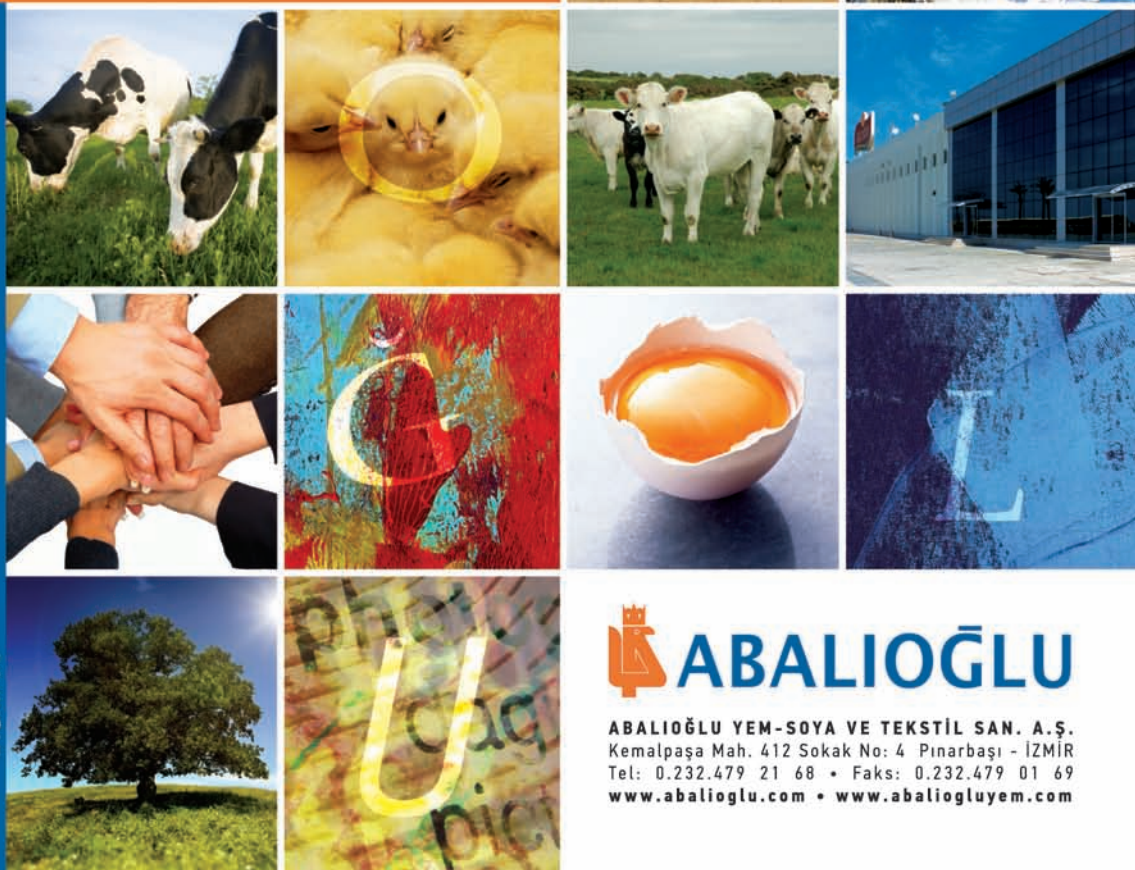
Araştırmacı  
Bilinçli  
Cesur  
Çözüm üreten  
Dürüst  
Ekip çalışmasına inanan  
Farklı  
Girişimci  
Hedefini bilen  
Işıldayan  
İlkeli  
Kaliteli  
Lider  
Müşteri odaklı  
Neşeli



# ABALIOĞLU ALFABESİ

42 yıllık başarı öyküsü  
bu alfabe ile yazıldı...

Olgun  
Öncü  
Profesyonel  
Radikal  
Süratli  
Şerefli  
Teknolojik  
Uygar  
Üretken  
Verimli  
Yenilikçi  
Zamanın ilerisinde



artelement

 **ABALIOĞLU**

ABALIOĞLU YEM-SOYA VE TEKSTİL SAN. A.Ş.  
Kemalpaşa Mah. 412 Sokak No: 4 Pınarbaşı - İZMİR  
Tel: 0.232.479 21 68 • Faks: 0.232.479 01 69  
www.abalioglu.com • www.abaliogluyem.com

# Seçimler yaklaştı; ya Başkanlık Sistemi?



**Dr. Yılmaz  
Karakoyunlu**

Anayasa, Yargının tam bağımsızlığını sağlamalıdır. Çünkü Anayasa Mahkemesi Başkanını Başkan kendisi seçer ve tayin eder. Bu ilişkide yargının bağımsızlığı, sistemin en hassas miyarıdır. Şimdi seçimlere gidiyoruz. Bu konu ayrıntılı olarak tartışılmayacak. Ama seçimlerden sonra gündeme gelecek en önemli siyasi gündem budur...

## 12 Haziranda 24. dönem milletvekili seçimlerini gerçekleştireceğiz.

Bu seçim, geçmiş son otuz yıllık uygulamaların tekrarıdır ibaret olacak. Peki, bu seçim başbakan belirleyecek son seçim mi olacak? Çünkü gündemde parlamenter hükümet sistemi yerine başkanlık sisteminin getirilmesini öngören tesirli teklifler var. Tayyip Bey başkanlık sistemine geçilmesini önerdi. Bu konuda gerekli anayasa değiştirme çalışmalarına geçeceğini belirtti. Değişiklik önerisini referandumla götürdüğünü anlattı. Bütün bunları seçimden sonra siyaset düzenleme hedefinin örnekleri olarak tanımladı. Parlamento, içinden hükümet çıkan "meclis" anlamına gelir. Başkanlık sisteminde Meclisten hükümet çıkmaz. Parlamento da, başkanı da halk seçer. Şimdi olayın derinine inelim: Tayyip Bey Amerikan modeli başkanlık sistemi istiyor. O halde Amerikan sistemindeki başkanlık modelini biraz daha ayrıntılı işleyebiliriz. Amerikan modelinde Senato ve Temsilciler Meclisi denilen iki yasama organı var. Senato, sayısı belli olan yasama organıdır. Hiçbir ayırım yapmaksızın her eyaletten (aslında devletten) ikişer senatör seçilir. Senatoda koltuk sayısı 100'dür. Temsilciler, eyaletlerin nüfuslarına göre sayısı değişen yasama organıdır. İki yılda bir seçim yenilemesi ile değişkenliği (yani etkinliği) sağlar. Başkan, tek kişilik hükümdür. Bakanlar Kurulu diye bir organ yoktur. Başkan, kamu hizmetlerinin yürütülmesi için "Sekreter" atar. Bunlara "Bakan / Minister" denilmez.

Sekreterler, Senatoya ve Temsilciler Meclisine karşı sorumlu değildir. Sadece Başkana sorumludurlar... Başkan da Senatoya ve Temsilciler Meclisine sorumlu değildir. Ama

Senato, Başkanı suçlayıp (impeach) mahkemeye sevk edebilir. Bu durumda Yüksek Mahkeme, Başkanın düşürülmesi hakkında karar verebilir. Watergate olayından sonra Başkan Nixon yaptığı kanunsuz işlem nedeniyle suçlanarak Yüksek Mahkemeye gönderilme durumuyla karşılaşmıştı. Burada önemli olan başkanın yaptığı işlem değil, bu konuda halka yalan söylemiş olmasıydı. Yani eylem yüzünden değil, ilke ihlalinin (yani halka yalan söylemesinden) ötürü suçlanacağı (impeach edilme) korkusu yaşadı ve bu yüzden istifa etti. Senato, Temsilciler Meclisinin yasa çalışmalarını gözden geçirmek, kabul etmek, reddetmek veya değiştirmek yetkisine sahiptir.

Başkanla, Senato arasında karşılıklı yetki çekişmesi yaşanabilir. Senato Başkanın kararlarını veto edebilir. Başkan da Senato kararlarını veto etme yetkisine sahiptir. Bu ilişkide egemen nokta bir sosyolojik algıdır. Bu algı, "sivil toplum güçlenirse, siyasal toplumun çözüleceği" gerçektir. Eyaletlere gelince orada da yine halk iradesi hâkimdir. Valiyi, Belediye Başkanını, Başsavcıcı (Eyaletin adalet bakanı gibidir), Emniyet Müdürünü (Eyaletin içişleri bakanı gibidir) halk seçer. Her eyaletin meclisi vardır. Bu meclisi de halk seçer. Dolayısıyla Amerikan sisteminde halkın yönetici seçme konusundaki hak genişliği, konuyu daima ciddiyetle ele almayı zorunlu kılar. Peki, Türkiye'de bu talep nereden kaynaklanıyor?

Genel Başkanlar, güç tekelleşmesi ile çoğunluğun baskısının çekişmesini yaşar. İşin en basit anlamı "güçlü genel başkanların" "Parlamento"yu fazla "takmak" istememeleridir. Türkiye'de temsil sıkışması vardır.

Temsil sıkışması "kısır döngüdür". Genel başkan milletvekillerini seçer; milletvekilleri de genel başkanı başbakan yapar. Başkanlık sisteminin kolay diktatörlüğe dönüşmesini önlemek, güçlü bir yerel yönetim sisteminin kurulmasıyla mümkündür. Bugünkü rejime başkanlık sistemi getirilmezseniz Türkiye'yi ciddi zorlukların içine itersiniz. Oysa yerel yönetimlerde meclislere verilen yetkiler disiplinli ve isabetli ölçülerde uygulanırsa bu takdirde başkanlık sistemi, yetki ve becerileri ispatlanmış bir zemine oturmuş olur. Dar bölge iki türlü seçim sistemine geçilmezse, başkanlık sisteminde istenen etkinlik sağlanamaz. Ama bu gerçekleşirse milletvekili bağımsız olur. Başkan baskısına direnebilir. Çünkü onu seçen artık başkan değil, bölgenin halkıdır. Çünkü başkan "layüsel" değildir. Bu sistem için "adem-i merkezियette" alınan kararlar, merkezin aldığı kararlarla çatışmaz. Çünkü yerel yönetim etkinliği anayasal teminat altındadır. Anayasa, Yargının tam bağımsızlığını sağlamalıdır. Çünkü Anayasa Mahkemesi Başkanını Başkan kendisi seçer ve tayin eder. Bu ilişkide yargının bağımsızlığı, sistemin en hassas miyarıdır. Şimdi seçimlere gidiyoruz. Bu konu ayrıntılı olarak tartışılmayacak. Ama seçimlerden sonra gündeme gelecek en önemli siyasi gündem budur. Çünkü bir süre sonra cumhurbaşkanı seçimi söz konusudur. Başkanlık sistemine geçilmesi bu açıdan önemlidir. Nitekim şimdiden bir çatışma alanı belirmiştir. Örneğin başbakan başkanlık sistemine geçilmesini önerirken, cumhurbaşkanı bu konunun gündemde olmadığını söylüyor.

Bu konu ileride ihtilaf yaratır mı? Bekleyelim ve görelim... ①



# 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





## Türkiye'de ilklerle dolu

# seçim maratonu

Tahta sandık tarihi karışacak, 200 bin şeffaf sandık kullanılacak, parmak boyama işlemi yapılmayacak..

**Türkiye, 12 Haziran 2011 Pazar günü yapılması öngörülen** 24. dönem milletvekili genel seçimi için sandık başına gidecek. Seçimlerde şimdiye kadar yapılan uygulamalar tamamen değişti. Türkiye, 12 Haziran'da ilklerle dolu bir seçim heyecanı yaşayacak. Yüksek Seçim Kurulu(YSK)'nın internet sitesinden derlediğimiz bilgilere göre bu seçimde, Seçimlerin Temel Hükümleri ve Seçmen Kütükleri Hakkında Kanun ile Milletvekili Seçimi Kanunu'nda 2010 yılında yapılan değişiklikler nedeniyle 5980 sayılı bu yeni Kanuna göre düzenlemeler yapılacak. 12 Haziran'da Türkiye genelinde yaklaşık 200 bin sandığın kullanılacağı öğrenildi.

### TAHTA SANDIKLAR TARIHE KARIŞACAK

Kanunlarda yapılan değişikliklere göre, seçim symbolü tahta oy sandıklar tarihi karışacak. Oy sandıkları, eni 40, boyu 55, yüksekliği 50 santimetre, şeffaf, ısıya ve kırılmaya dayanıklı sert plastikten mamül, kapağı ipe bağlanıp mühürlenmeye elverişli ve kapağının üzerinde zarfların atılmasına uygun; boyu 25, eni 1 santimetre ebatlarında bir açıklık olacak şekilde olacak.

Milletvekili, il genel meclisi üyeliği, belediye ve muhtarlık seçimlerinde oylar yine ayrı sandıklarda kullanılacak.

### BORDO PARAVAN YAPILIYOR

12 Haziran seçimlerinde okul sıralarının üzerine konulan karton paravanlar da tarihe karışacak. YSK, seçim paravanlarının tamamını yeniledi. Seçimlerde kullanılacak oy verme kabinleri, eni 120, boyu 120, yüksekliği 180 santimetre; portatif, hafif metal profil üzerinde, bir tarafı açılıp kapanabilir ve içini göstermeyen koyu renk dayanıklı sentetik

kumaşla kaplı, kolay taşınabilir ve katlanabilir olacak şekilde. Metal olan paravanlar sıra üstüne konulmayacak. Tüm sırayı kaplayacak şekilde yerleştirilecek metal paravanların üzerinin bordo kumaşla kaplanacağı öğrenildi. Bu şekilde seçmenlerin oy kullanırken daha rahat hareket etmesi sağlanacak.

### İTİRAZLAR RAFA KALKACAK

12 Haziran'da ilk kez sürekli tartışmalara neden olan "evet mührü" kullanılmayacak. Mührünün yerini bu sene "evet kaşesi" alacak. Edinilen bilgiye göre, kaşelerin içinde mürekkep bulunacak ve üstten bastırıldığında "Evet" yazısı oy pusulasına çıkacak. Daha önce "Evet" yazısının bulunduğu mühür mürekkepli süngere bastırılıyor ve seçmen oy pusulasındaki tercihini yapıyordu. Bu sırada mürekkebin fazlalığı pusuladaki başka alanları da boyayabiliyordu. Hemen hemen her seçimde itiraz ve tartışma konusu olan bu durum yeni kaşelerin kullanılmasıyla artık engellenmiş olacak.

### ZARFTA YSK LOGOSU OLACAK

12 Haziran seçimlerinde oy pusulaları yine sarı zarfın içine konulacak. YSK, Kanun gereği oy zarflarının boyunu büyütecek. Kanuna göre, zarflar, her seçim için ayrı renkte, eni 15 cm, boyu 21 santimetre olacak. Zarfın üzerinde ise, Yüksek Seçim Kurulu'nun logosu olacak. Oy kullandıktan sonra parmak boyama işlemi yapılmayacak.

### PARTİ AMBLEMİLERİ RENKLİ OLACAK

12 Haziran seçimlerinde seçmeni şaşırtacak bir diğer gelişme ise oy pusulasındaki partilerin amblemleri olacak. Sandık başına giden seçmen oy pusulasında partilerin amblemlerini renkli görecek. Yüksek Seçim Kurulu, oy pusulasında yer alacak partilerin amblemlerinin tüzüklerinde belirtilen renklerin kullanılmasına karar verdi. Böylece pusula rengarenk olacak.

### PUSULANIN UZUNLUĞUNU BAĞIMSIZLAR BELİRLEYECEK

Oy pusulasının henüz belirlenmiş sabit bir boyu yok. Her bağımsız aday pu-

sulanın boyunu uzatacak. 22 Temmuz 2007'deki seçimlerde Türkiye genelinde 700 bağımsız aday bulunuyordu. Benzer bir ilginin olması halinde oy pusulasının da 3 metreye kadar uzayabileceği kaydedildi. Bağımsız adayların yoğunluğuna göre oy pusulasında alacakları yer de değişecek. Yetkililer, bağımsız adayların partilerin altında yer alabileceğine dikkat çekti. Seçmenler, üzerinde TC kimlik numarası bulunmayan belgeyle de oy kullanabilecek.

TC kimlik numarası olmayan bir kimlikle oy kullanılabilmesi için, seçmen bilgi kâğıdını ve kimlik numarasını ispata elverişli, YSK tarafından ilan edilecek belgenin gösterilmesi yeterli olacak. Kanuna göre, seçime katılan siyasi partilerden, son yapılan genel seçimlerde en çok oyu alan dört siyasi parti ve son dönemde TBMM'de grubu bulunan siyasi partiler, bu siyasi parti genel başkanları tarafından yazılı olarak yetki verilmiş olması şartıyla, YSK'da bir asil ve bir yedek temsilci bulundurabilecek. Kanunla açık yerlerde, güneşin batmasından sonra da propaganda yapılabilmesi mümkün hale getirildi. Buna göre, güneşin batmasını takiben iki saat daha propaganda sürebilecek.

### BİLBORDLARDA PROPAGANDA SÜRESİ 30 GÜNE ÇIKARILDI

Türkçe propaganda 'esas' olacak ancak Türkçe dışındaki dillerde propagandaya hapis cezası verilmeyecek. Kanunla ayrıca billboardlarda propaganda süresi uzatılarak 20 günden 30 güne çıkarıldı. Seçmenler, cep telefonu, fotoğraf veya film makinesi gibi görüntü kaydedici veya haberleşme sağlayıcı cihazlarla kapalı oy verme yerine bu seçimde de giremeyecek.

Bu tür cihazlar, kapalı oy verme yerine girmeden önce kapatılarak sandık kurulu başkanına teslim edilecek. Kanunla ayrıca adaylık için görevden çekilmesi gerekenlerin kapsamı da genişletildi. Buna göre, kamu kurum niteliğindeki meslek kuruluşları, sendikalar, kamu bankaları ve üst birliklerin yönetim ve denetim kurullarında görev alanlar da adaylık için görevinden ayrılmak zorunda olacak. ④

İZMİR'DE  
1 NUMARA



 **botes**  
DOĞALGAZ SİSTEMLERİ

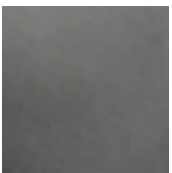
Merkezi ve Bireysel Doğalgaz Tesisatlarında Geçmiş  
Yıllarda Olduğu Gibi 2011 Yılında da **İZMİRGAZ**  
Liderliğine Devam Ediyoruz.

*\*\* İZMİRGAZ verilerine göre İzmir'in en çok proje üreten firması.*

Gediz Cad. No:15/1-20/b-21/c Bornova / İZMİR • Tel: 0.232 342 42 42  
botes@botesmuhendislik.com

**İZMİRGAZ**  
İZMİR DOĞALGAZ DAĞITIM A.Ş.

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



**Türkiye, 2011 yılında Hindistan'dan sonra en çabuk büyüyen ikinci e-ticaret pazarı olma yolunda emin adımlarla ilerliyor...**

# e-ticarette

## dünya 2.'liğine oynuyoruz

### DOSYA HAZIRLIK:

Gencer ÇETİNKAYA  
Esra SEYİRDEN  
Seda GÖK

**Türkiye'de e-ticaret, başladığı tarih olan 1996 yılından bu yana** çok büyük değişim gösterdi. Değişen ve gelişen dünya ekseninde Türkiye'de bu değişime ayak uyduruyor. Dünya genelinde yayılan e-ticaret anlayışı uygun pazar, bol çeşit ve sağladığı kolaylıklar ile Türkiye'deki gelişimi hızlı oldu. Türkiye, Avrupa genelinde Rusya dışında, en hızlı büyüyen internet pazarı konumuna yükseldi. 75 milyon nüfusa sahip Türkiye'de internet kullanan kişi sayısının 35 milyon olarak kalmasına rağmen pazarın büyüklüğü tahmini olarak 15 milyar liraya ulaştı. Abone sayısı 2006'daki ilk kırılma sayılan yüzde 25'lik artıştan bu yana düzenli olarak çift hanelerle büyüyor. Her gün yeni e-ticaret sitelerinin açıldığı Türkiye'de 2010-2014 yılları arasında e-ticarette patlama yaşanması bekleniyor. The Information Technology and Innovation Foundation'ın (ITIF) Mart 2010 tarihli raporuna göre Türkiye, 2011'de yüzde 68'lik büyüme hızıyla

Hindistan'ın (yüzde 118) ardından Çin ile beraber dünyanın "en çabuk büyüyen ikinci e-ticaret pazarı" olacak.

Türkiye, ağır ekonomik krizlere rağmen büyüyen ekonomisi, genç nüfusu, yeni pazarlara girip dünyayla rekabet edebilme isteğiyle dolu girişimcileri, dünyanın her yerinde tanıtım atağına kalkan ve bu sayede her sene daha yoğun turist çeken turizm sektörü ve hem tarımsal hem de endüstriyel ihracat potansiyeliyle, e-ticaretin tüm amaç ve hedeflerine uyumlu mükemmel bir 'araç' olarak kullanılabilen bir ülke.

Günümüzde kendi pazarını yaratmak için oluşturulan e-ticaret şirketleri sağladığı istihdam teknolojik altyapısı ve gelişen koşullara göre önümüzdeki yıllarda Türkiye'nin gelecek vadedilen yatırımları arasında görülüyor. Bu araştırma dosyasında siz değerli EĞİAD YARIN okuyucularımız için geçmişten bugüne e-ticaretin dünyadaki ve Türkiye'deki gelişimini ele aldık. Bunu yaparken ekonomik gelişmeler ışığında e-ticaret istatistiksel verileri, sektörel dağılımları ve Türkiye pazarındaki büyük şirketlerin yapısını ele alarak gelinen noktayı gözler önüne sermeye çalıştık.

### E-TİCARET NEDİR?

Mazisi çok eskiye dayanmayan e-ticaret (elektronik ticaret) günden güne gelişimini artırarak insanların buldukları yerden kolaylıkla

e-ticaret sitelerinden 2010 yılında kredi kartları ile 100 milyona yakın işlem yapıldı. BKM 2010 Raporu'na göre, Aralık ayı sonu itibarıyla yerli ve yabancı kredi kartları ile 91 milyon adet işlem gerçekleştirildi ve 15 milyar 225 milyon TL tutarında e-ticaret işlemi yapıldı.



## e-ticaretin gelişmesini sağlayan sebepler

- İnternetin hızla yaygınlaşması ve bu bağlamda da satıcı ile alıcı arasındaki araçların kalkması.
- Ürün çeşitliliği.
- Mal ve hizmetler arasında çok daha hızlı ve kolay karşılaştırma yapılabilmesi.
- Zaman ve mekân kısıtlamalarının ortadan kalkması.
- Ulaşım ve park problemi olmaması, ödeme kuyruğunda beklememe.
- Paket taşımama, tek ve indirimli fiyat, istenilen ürünün yakın çevrelerden temin edilememesi.

istedikleri ürüne sahip olabilmelerini sağlıyor. Ürün yelpazesi çok geniş olan bu ticaretin tanımını da yapmak bir hayli zor. Bu sorunun altında yatan temel sebep ise internetin ve internet teknolojisinin sürekli gelişen dinamik bir yapıya sahip olması olarak görülüyor. Peki, dünyadaki kurum ve kuruluşlar e-ticareti nasıl tanımlamış:

WTO (Dünya Ticaret Örgütü) elektronik ticareti "mal ve hizmetlerin üretim, satış, pazarlama, dağıtımların telekomünikasyon ağları üzerinden yapılması" olarak tanımlamıştır. EITO (European Information Technology Observatory)'nun 1997 yılında yaptığı elektronik ticaret tanımı telekomünikasyon ağları üzerinden

değer değişimi yaratmayı amaçlar, yan iş aktivitelerinin gerçekleştirilmesi şeklindedir. ETTK'nın (Türkiye Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu) hukuk çalışma grubu raporuna göre elektronik ticaret bireylere kanunların açık ağ ortamında (İnternet) ya da sınırlı sayıda kullanıcı tarafından ulaşılabilen kapalı ağ ortamında yazı, ses ve görüntü biçimindeki sayısal bilgilerin işlenmesi, iletilmesi ve saklanması temeline dayanan bir değer yaratmayı amaçlayan ticari işlemlerin tümünü" ifade etmektedir.

CEFAT (Birleşmiş Milletler Yönetim, Ticaret ve Ulaştırma İşlemlerini Kolaylaştırma Merkezi) İş, yönetim ve tüketim faaliyetlerinin yürütülmesi için yapılanmış iş bilgilerinin, üreticiler, tüketiciler ve kamu kurumları ile diğer organizasyonlar arasında elektronik araçlar (Elektronik posta ve mesajlar, elektronik bülten panoları, WWW teknolojisi, akıllı kartlar, elektronik fon transferleri, elektronik veri değişimi vb.) üzerinden paylaşılmasıdır.

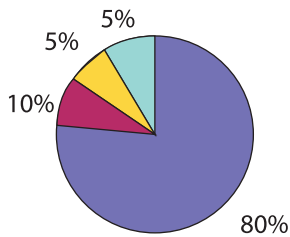
Ancak e-ticaret konusunda en yaygın

başlamıştır. Dünyadaki ilk e-ticaret sayfaları belki olabilir türünden süslü denemelerden ibaretti. Ancak amazon, Dixons, Yahoo gibi siteler sadece internetin üzerinden sattıkları servislerle büyük birer şirket olma yolunda ilerlediler. Hayal gibi görünen e-ticaret, bu tip şirketlerin başarıları ile gerçeğe dönüştü. İnternet üzerinden dönen ekonomi gün geçtikçe artış gösterdi. Hatta 1999 yılında Amerikan Ticaret Bakanlığı'nın yaptığı bir araştırma da internet ekonomisinin enflasyon oranının azaltılmasında rol oynadığını saptamıştır.

Genel olarak e-ticareti Kuzey Amerika, Avrupa ve Uzakdoğu-Pasifik ülkelerinin daha sık kullandığı görülüyor. Ağ teknolojilerinin ve bilişim sistemlerinin, hem altyapı hem de güvenlik olarak çok geliştiği bu bölgelerde e-ticaret günlük yaşamın ayrılmaz bir parçası olarak görülmektedir. Ayrıca bu ülkelerde e-ticaretin günlük yaşama girmesinden çok daha önemlisi, devlet politikalarının e-ticaretin ekonomik büyüme anla-



## E-TİCARETİN KİTALAR ARASINDAKİ KULLANIM ORANI



- ABD
- AVRUPA
- ASYA
- DİĞER

genel kabul görmüş tanım OECD (İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) tarafından 1997'de yapılan tanımdır. Sayısallaştırılmış yazılı metin, ses ve görüntünün işlenmesi ve iletilmesine dayanan kişileri ve kurumları ilgilendiren tüm ticari işlemlerdir. OECD, e-ticaret sürecini şu şekilde tanımlamıştır. "Ticaret öncesi firmaların elektronik ortamda bilgilenmesi ile araştırma yürütmesi ve firmaların elektronik ortamda buluşması."

## E-TİCARETİN DÜNYADAKİ GELİŞİMİ

İletişim teknolojileri uzun yıllardır kullanılmaktadır. Ama internetin ticaret için kullanılması yenidir. Zaten internet de ticaret için kullanılmaya başlamasından itibaren gelişmeye

mındaki değerini algılamış olmaları. Öyle ki, ekonomik büyüme için harcanan çabalar, geleneksel ekonomik süreçlerle yürüyen ülke ekonomilerinde enflasyon baskısı yaratıyor. Oysa e-ticaret hacminin gittikçe büyüdüğü ülkelerde, e-ticaretin enflasyon sorunlarına yol açmadığı görülmektedir.

E-ticaret hacminin büyümesi diğer etkenler gibi enflasyon artışına neden olmuyor. Bunun temel nedeni, e-ticaret sayesinde yakalanan üretim, pazarlama ve istihdam verimliliği olarak sıralanıyor. Bu avantajın farkına varan devletler bile, kamusal yatırımları için kendi satın almalarını, ihalelerini de e-ticaret ortamına taşıyıp kendi verimliliklerini arttırabiliyorlar.





## GELECEK DİJİTAL PERAKENDECİLİKTE

Visa Europe'un İngiltere'deki Perakende Araştırma Merkezi'ne hazırlattığı "Geleceğin Mağazası 2012- 2015" araştırmasına göre, 7 yıl içerisinde internet kanalıyla gerçekleşen satışlar, toplam cironun yaklaşık yüzde 20'sini oluşturacak, mağaza sayılarında azalma yaşanacak, teknoloji uygulamaları artacak. Ödeme yolu olarak temassız kartlar, kredi kartı ve banka kartının yanı sıra ön ödemeli kartlar, anahtarlıklar ve cep telefonları tercih edilecek. Bu dönem içinde Avrupa'daki mağazaların sayısında bir düşüş bekleniyor. Araştırmaya katılan perakendecilerin yüzde 28.7'lik bir bölümü için, sokaktaki mağazalarının kaderi belirsiz; yüzde 70'i ise, bu süre zarfında yeni biçimlerin açığa çıkması ve daha fazla bilgi hizmeti sunulmasıyla birlikte, mağazaların bugünkü formatlarının dışında hizmet vereceğini düşünüyor. Avrupalı perakendecilere göre 2012-2015 arasında satışların yaklaşık beşte biri internet üzerinden gerçekleştirilecek. Araştırmaya göre, 2015 yılına kadar perakende cirosunun ortalama yüzde 18.8'lik bölümü online kanaldan sağlanırken, bu oran bazı ürünlerde yüzde 40'ın üzerine çıkacak. Örneğin CD, DVD ve oyun satışlarının yüzde 42'si, cep telefonlarının yüzde 41.6'sı

bilgisayarların yüzde 37.2'si, kitapların yüzde 34.7'si internetten satın alınması bekleniyor. Buna karşılık perakendeciler bazı ürünlerin internet satışlarının toplam satışlar içindeki payının düşük kalmasına devam edeceğini düşünüyorlar. Yüzde 10-12 arasında en düşük online paya sahip ürünler; ev eşyaları, mobilyalar, halılar ve süpermarket ürünleri olacak. Perakende mağazaların sayısında önemli düşüşler olacağı ve mağazacılığın daha teknoloji yoğun hale geleceği tahmin ediyor. Araştırmadan bir başka sonuca göre, 2012-15 itibarıyla, tüketicilerin yüzde 71'ini aşkın bir kesimi, satın alma öncesinde mutlaka interneti kullanarak araştırma yapacak.

## TÜRKİYE'DE E-TİCARET

Türkiye'de teknolojik gelişmelerin algılanması ve geliştirilmesi 20'nci yüzyıl sonunda şekillenmeye başladın toplumsal, ekonomik ve teknolojik gelişmelerin geç ulaşması ile ticaretin gelişmesi için ilk adım elektronik ticaret ağının test edilmesi ve Türkiye'de elektronik ticaretin yaygınlaştırılması amacıyla, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nun (BTYK) 25 Ağustos 1997 tarihli toplantısında, bir çalışma grubunun oluşturulması kararlaştırılmış. Yapılacak çalışmalarda koordinatörlük görevi Dış Ticaret Müsteşarlığı'na sekreteryaya görevi de TÜBİTAK'a

verilmiştir. Türkiye'de e-ticaretin yaygınlaştırılması ile ilgili düzenlemeler tamamlanmaya kadar ETKK'nun görevini sürdürmesine ve kendi önerileri doğrultusunda bir eylem planı hazırlayarak uygulamayı izlemesi, sonuçları değerlendirmesi, uygulamada ortaya çıkacak sorunları çözmeye yönelik yeni öneriler geliştirerek bunları ilgili kuruluşların ve BTYK'nın görüşüne sunmaya devam etmesine karar verilmiştir. Genç bir nüfus yapısına sahip Türkiye'de, son yıllarda internet kullanımında görülen artış elektronik ticaretin gelişmesi için önemli bir altyapı oluşturacaktır. Kişisel bilgisayar sahipliğinin artmasıyla birlikte internet cafe olarak isimlendirilen ve toplu internet hizmeti veren kuruluşların artması, bazı kamu ve özel kurumların internet üzerinden hizmet verme girişimlerinin çoğalması, bireylerin elektronik ticarete olan ilgisini artırmıştır. İnternet kullanımı bakımından bazı Avrupa ülkelerinin önünde yer alan Türkiye, elektronik ticaret konusunda daha alt sıralarda yer almaktadır. UNICE Benchmarking Raporuna göre internet kullanımında Portekiz, Slovakya, Polonya ve İtalya'dan önce gelen Türkiye, İspanya ve Çek Cumhuriyeti ile yakın oranlara sahiptir. Elektronik ticarete ise sadece Portekiz'in önünde ve Slovakya ile aynı orana sahiptir. Kamu ve özel sektördeki gelişmelere rağmen nitelikli işgücü yetersizliği,



Türkiye, pazar büyüklüğü açısından bundan sonraki ikinci beşlik grubun içinde, Fransa'dan sonra, yedinci sırada yer alıyor. Şu anda toplam elektronik ticaret hacmi, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre 2010'un ilk altı ayında 6,9 milyar lira. Bu, 2004'e göre 7,5 kat, geçen yılın aynı dönemine göre de yüzde 55'lik bir artış olduğunu gösteriyor.

internet hızının çok yavaş olması, dijital telefon hatlarının her yere ulaşmaması, internet kullanım ücretlerinin yüksek olması, internet servis sağlayıcılarının kaliteli hizmet verememesi, kargo hizmetlerinin güvenli olmaması en önemlisi de e-ticaret alanında hukuksal altyapının oluşturulamaması e-ticaretin gelişmesi önündeki engellerden bazılarıdır.

Asıl hedef ve amaç olan, rekabet, verimlilik ve ekonomik büyüme için günümüzde var olan en kullanışlı araç e-ticarettir. Özellikle de KOBİ'lerimiz (Küçük-orta boy işletmeler) için dünyayla rekabet ve ihracat olanakları açısından biçilmiş kaftandır.

E-ticaretin ekonomik getirisi her şeyden önce hem bireysel hem de firma düzeyinde teknoloji ve yenilenmeye açık olmaya bağlıdır.

Türkiye'de internet pazarının büyüklüğü tahmini olarak 15 milyar lira olarak hesaplanmaktadır. Türkiye, Avrupa genelinde, Rusya dışında, en hızlı büyüyen internet pazarıdır. Abone sayısı 2006'daki ilk kırılma sayılan yüzde 25'lik artıştan bu yana düzenli olarak çift hanelerle büyüyor. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu verilerine göre abone sayısı sadece 2010'un ikinci çeyreğinde ilk çeyreğine göre yüzde 4,3 artarak 7,7 milyon kişiye ulaştı. Kullanıcı sayısı ise 35 milyona ulaştı. TTNET adına IPSOS-KMG tarafından Ocak-Mart 2010 tarihleri arasında 38 ilde yapılan araştırmalarda ise bilgisayar sahipliği oranının yüzde 41, internetin ise yüzde 32 olduğu sonucu çıktı. Diğer taraftan gelen algı, e-ticaret alanında her şeyin daha yeni başladığı yönünde. Aynı raporda 2011'de ABD, Japonya, İngiltere, Almanya ve Çin'in toplam e-ticaret hacminin 500 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor.

Türkiye, pazar büyüklüğü açısından bundan sonraki ikinci beşlik grubunun içinde, Fransa'dan sonra, yedinci sırada yer alıyor. Şu anda toplam elektronik ticaret hacmi, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre 2010'un ilk altı ayında 6,9 milyar lira. Bu, 2004'e göre 7,5 kat, geçen yılın aynı dönemine göre de yüzde 55'lik bir artış olduğunu gösteriyor. Gerçi bu rakam, kredi kartıyla internette yapılan her türlü işlemi içermektedir.

### TÜRKİYE'DEKİ E-TİCARET SİTELERİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI

Türkiye'de e-ticaret sitelerinin sektörel dağılımı farklılık göstermektedir. BKM'nin düzenlediği verilere göre doğrudan pazarlama yapan sitelerin birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Bu sitelerin yüzde 29,42 pazar payına sahip olduğu ortadadır. E-ticaret siteleri arasındaki en yoğun sektör ise yüzde 13,43 ile havayolları şirketlerine aittir. E-ticaret sitelerindeki sektörel dağılıma baktığımızda sigorta sitelerinin yüzde 11,16 oranına sahip olduğu görülmektedir. **Sırasıyla e-ticaret sitelerinin sektörel dağılımı şöyle:**

Elektronik eşya ve bilgisayar, yüzde 9,83; seyahat acenteleri, yüzde 7,80; hizmet sektörleri yüzde 6,25; giyim ve aksesuar, yüzde 5,01; telekomünikasyon yüzde 4,29 ve diğer e-ticaret sitelerinde faaliyet gösteren şirketler yüzde 12,81 oranında paya sahiptir.

### E-TİCARETTE TÜRKİYE'Yİ NELER BEKLİYOR?

Dünyada hızlı büyüyen e-ticaret hacmine sahip Türkiye'yi 2011'de oldukça hareketli bir dönem bekliyor. Bunların başında gateway dediğimiz "köşebaşları" geliyor. Bugünkü büyük e-ticaret siteleri kendi alanlarında köşebaşları olmaya devam edecek. Yani insanlar e-ticarete bu kanallardan girecek.

En iyi kullanıcı deneyimini sunan site, e-ticaretin lideri olacak. Köşebaşlarının yanı sıra Türk e-ticaret pazarı ciddi bir çeşitlilik kazanacak. Niş site diye adlandırılan siteler büyük bir dalga ile pazara girecek veya mevcut olanlar büyümeye devam edecek. Niş siteler, kendi kullanıcılarına iyi bir kullanıcı deneyimi kazandırabilirse başarılı olacak. İleride sadece kravat veya sadece kırtasiye ürünleri satan sitelerle de karşılaşacağız. Türkiye'de e-ticaret pazarı, elektronik ağırlıklı olmaktan çıkıp moda konusunda da büyük bir yol alacak. Alışveriş merkezleri misali,



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

**Birak market ayağına gelsin.**

**Kalitelisini uygun fiyata al...  
Ödemeni, nakit ya da  
kredi kartı ile kapıda yap.**



**365 gün, 24 saat iş yerinden, evden  
nereden istersen tıkla [www.adepo.com](http://www.adepo.com)'a  
zeytinyağından konserveye, oyuncaktan tuvalet kağıdına  
binlerce ürünü yerinden kalkmadan,  
sepet taşımadan, kasada kuyruk beklemeden al!**

**Üstelik, fiyatlar uygun, çeşit bol, teslimat ücretsiz... Ödeme?  
Çok kolay, dilerse teslimat sırasında(kapıda) nakit ya da kredi kartı ile,  
dilerse internette kredi kartı ile ödeme yapabilirsin.**

**Tel: 0(232)3559000**



moda ve giyim üzerine yoğunlaşmış siteler hayatımıza girecek. Bunlar üreticilerden bağımsız bir şekilde kurulacak. Kişiyi özel üretim yapan siteler yoğunlaşacak. Sadece tişört değil; kahve, çay, diğer giyim ürünleri veya şarabı bile kişiyi özel üreten siteler ortaya çıkacak.

E-ticarete servis veren siteler mesela fiyat karşılaştırma siteleri kullanıcıların e-ticaret kullanımına büyük destek veren siteler haline gelecek. Kullanıcıların bir bölümü, e-ticarete Google yerine bu fiyat karşılaştırma veya satın alma rehberlerini kullanarak başlayacak.

Yurt dışındaki e-ticaret şirketleri Türkiye'ye giriş yapmaya devam edecek. Ticketmaster ve eBay ile başlayan bu süreç, önümüzdeki iki senede de yoğun bir şekilde devam edecek. 2009 senesinde Alman menşeli şirketlerin Türk pazarına girdiğini gözlemledik. Bunu İngiliz ve Japon şirketleri de izlemeye başlayacak.

### **TÜRKİYE'DE E-TİCARET SEKTÖRÜNÜN CİROSU %200 ARTACAK**

Artan internet ve kredi kartı kullanımı ile kullanıcıların yoğun ilgi gösterdiği online alışveriş siteleri rekora koşuyor. Özellikle kriz sonrası yoğun ilgi ile karşılaşılan e-ticaret platformları,

yüzde 200'lere varan ciro artış hedefleri koyarken, sektördeki rakamlar da bu alandaki patlamayı gözler önüne seriyor. E-ticaret işlemlerinin toplam kartlı işlemler üzerindeki payı ise yüzde 6'ları buluyor. Şu anda 898'i aktif, bin 933 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 ise elektronik eşya grubu büyük ilgi görüyor. Bu alandaki hızlı büyümeyi gören pek çok teknoloji perakendecisi online satışlara başladı. E-ticaret işlemlerinin yaklaşık yüzde 30'unun büyük perakendecilerin online sitelerinden elde edildiği tahmin ediliyor. Moda ve perakende siteleri de hızlı büyüme trendinde.

### **2010'DA E-TİCARET PAZARI YÜZDE %56 BÜYÜDÜ**

Geçtiğimiz yıl e-ticaret pazarının yüzde 56 büyüdüğüne dikkat çeken Projesoft Genel Müdürü Yüksel Eminoğlu, önümüzdeki yıl e-ticaret sitesine sahip firma sayısının 50 bin olacağını söyledi.

Türkiye'de e-ticaret pazarını değerlendiren Projesoft Genel Müdürü Yüksel Eminoğlu, Bankalar arası Kart Merkezi'nin verilerine göre,

Türkiye'deki iş yeri sayısının 1 milyon 228 bin 952 olduğunu, bu iş yerlerinin 24 bin 709'unda sanal pos bulunduğunu belirtti. Oran olarak tüm iş yerlerinin sadece yüzde 2'sinin sanal pos kullandığına dikkat çeken Eminoğlu, "Buna karşılık pos cihazı bulunan iş yerleri sayısı ise 1 milyon 111 bin 513, yani tüm işyerlerinin yüzde 90'ı. Bu rakamlar bizim gibi e-ticaret alt yapısı sağlayan firmalar ve ürünlerini e-ticaret vasıtasıyla internette satmak isteyen firmalar için sektörün ne kadar büyüyeceğini gösteren çok güzel bir örnek. Rakamların her sene yüzde 50 civarında arttığı düşünülürse önümüzdeki yıl e-ticaret sitesine sahip firma sayısının yaklaşık yüzde 4'e ulaşarak 50 bin olması beklenmelidir" dedi.

E-ticaretin gelişmesi ile Türkiye'nin en ücra köşelerindeki firmaların bile ürünlerini yurt dışına satabildiğine dikkat çeken Yüksel Eminoğlu, şunları söyledi:

"Türkiye İhracat Meclisi'nin rakamlarına baktığımızda, geçen seneye göre ihracatımız yüzde 11 arttı. Oysa e-ticaretteki yurtdışı satışların artış oranı çok daha yüksek. Projesoft olarak bu rakamları çok dikkatle takip ediyoruz ve yazılımlarımıza buna göre yön veriyoruz. Türkiye'de ilk defa birden çok dili hem kullanıcı hem de admin panelinde destekle-

yen e-ticaret yazılımını geliştirdik ve Çin dâhil birçok dünya ve Avrupa ülkesine satışını gerçekleştirdik. Bu yazılımlarda paypal, moneybookers gibi ödeme alt yapısı entegrasyonlarını da Türkiye’de ilk kez gerçekleştiren bir alt yapıya sahibiz.”

2010 yılı rakamlarına bakıldığında e-ticarete bir önceki yıla göre yüzde 56 civarında artış yaşandığını kaydeden Eminoğlu, “Geride bıraktığımız yıl gerçekleşen tüm e-ticaret hacminin yüzde 16,13’ü yabancı kartlar ile yapıldı. Bu rakamlar sektörün sadece ulusal değil uluslar arası bir iş dalı olduğunu göstermektedir” dedi. Amerikan İstatistik Enstitüsü’nün rakamlarına göre, 2008 yılında e-ticaretin tüm ticaret hacminin yüzde 35’ini teşkil ettiğine dikkat çeken Eminoğlu, Türkiye’nin yolun henüz çok başında olduğunu ancak Türkiye’de pek çok firma için doğru yazılımlar, iyi bir know-how ve güçlü bir alt yapı ile mevcut fırsatların oldukça fazla olduğunu kaydetti.

#### 2010 YILINDA E-TİCARET CİROSU YÜZDE 50 ARTTI

2010 yılı Türkiye’de e-ticaretin patladığı dönem olarak tarihe geçti. Onlarca küçük büyük yeni firma ve yatırımcı e-ticaret sektörüne giriş yaparken internetten alışveriş yapan insanların sayısı da büyük bir artış gösterdi.

Tabi ki bunda artık internetten alışverişte güven probleminin aşılması ve gereksiz korkuların zaman içinde azalmasının payı çok büyük. BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verisine göre sadece 2011 Ocak ayında yerli kartla ile sanal poslarda yapılan işlem adedi 9 milyon 764 bin, yurtdışı kullanımında ise 1 milyon 7 bin adet olarak gerçekleşti. Yapılan işlem tutarlarında ise yurtiçi oranı 1 milyar 694 milyon TL iken yurtdışı kullanımı 114 milyon TL olarak kayıtlara geçti. 2011 Şubat ayında ise 8 milyon 497 bin işlem adedi gerçekleşti. İşlem tutarı ise 1 milyar 418 milyon TL oldu. İki ay toplamında 18,5 milyon adet işlem ile 3 milyar 245 milyon TL’lik alışveriş yapıldı. 2010 yılın birinci çeyreğinde 3 milyar 334 milyon TL’lik işlem gerçekleştirilmişti. Bu yıl ilk iki ayda bu rakama ulaşılmış oldu. Bununla birlikte sadece 2011 yılının Ocak ayı işlem tutarının 2005 yılının tamamında gerçekleştirilen 1,8 milyar gerçekleştirilen harcamaya neredeyse eşit olması son 5 yılda çok büyük yol kat ettiğimizin göstergesi. Ayrıca 2011 yılının ilk iki ayında gerçekleştirilen 18,5 milyon işlem adedi, 2005 yılının tamamındaki 18,2

milyon olan işlem adedini geçmiştir. Türkiye’de 2009 yılında 10 milyar TL olan e-ticaret hacmi, 2010 yılı sonunda 15 milyar TL’ye ulaştı. 2003’de bu rakam sadece 260 milyon TL idi.

#### TÜRKİYE’DE ERKEKLER EN ÇOK ELEKTRONİK EŞYA, KADINLAR İSE KOZMETİK ÜRÜNLERİ ALIYOR

Kolay alışveriş yapma rahatlığı sağlanan e-ticaret sitelerinden 2010 yılında kredi kartları ile 100 milyona yakın işlem yapıldı. BKM 2010 Raporu’na göre, Aralık ayı sonu itibarıyla yerli ve yabancı kredi kartları ile 91 milyon adet işlem gerçekleştirildi ve 15 milyar 225 milyon TL tutarında e-ticaret işlemi yapıldı.

2009 yılı ile 2010 yılı e-ticaret cirosunu karşılaştırdığımızda, e-ticarete yüzde 50 artış olduğu görüldü. BKM verileri ve 2009 yılında yapılan bir e-ticaret araştırmasının sonuçlarına göre ulaşım biletleri, bilgisayar donanımı ve cep telefonu, internet üzerinden en çok satın alınan ilk 3 ürün arasında yer alıyor. Bilgisayar donanımı, bilgisayar, cep telefonu, elektronik eşya, 2’nci el ürünler, spor ekipmanları, oto aksesuarları erkekler tarafından, kozmetik ürünleri ise kadınlar tarafından daha çok tercih edilirken, otel rezervasyonu, tur ve tatil gibi tercihler sosyo-ekonomik standartları daha yüksek olan kesim tarafından yapılıyor.

#### SEVGİLİLER GÜNÜ’NDE E-TİCARET YÜZDE 175 ARTTI

E-ticaret harcamaları 7 Şubat 2011 haftasında tavan yaptı. 2011 yılının ilk harcama rekoru Şubat ayında gerçekleştirildi. Sevdiği için e-ticaret sitelerinden hediye seçenler, siparişlerini erken verdi. Sevgililer Günü’nden bir hafta önce verilen siparişlerle e-ticaret coştı. BKM verilerine göre 7 Şubat günü, kredi kartları ile internetten 16 milyon 647 bin TL’lik harcama yapıldı. Bu rakam bir önceki gün olan 6 Şubat tarihi ile karşılaştırıldığında e-ticaret cirosunda yüzde 175 artış olduğu gözlemlendi. Sevgililer Günü sayesinde e-ticaret de tavan yaptı. Kredi kartları ile e-ticaret sitelerinden yapılan harcamalara bakıldığında ise giyim, aksesuar ve kozmetik siparişleri başı çekti.

#### TÜRKİYE’DE KREDİ KARTLARI İLE YAPILAN E-TİCARET İŞLEMLERİ

BKM’nin verilerine baktığımızda Türkiye’de kredi kartı ile yapılan e-ticaret harcamaları Ocak 2005

### E-TİCARET TÜRLERİ

#### B2B (Business to Business / İşletmeden İşletmeye)

**e-ticaret:** Birden çok alıcıyı ve tedarikçiyi, ürün ve hizmetlerin alım satımını daha verimli bir biçimde, daha iyi seçeneklere sahip olarak ve en uygun fiyatlarla yapmak üzere internet üzerinde bir araya getiren bir alışveriş ortamıdır. B2B e-ticaret işlemi çok daha yüksektir. Ancak, firma-firma arasında bir seferde yerine getirilen işlemin parasal hacminin büyüklüğü B2B’yi öne geçirmektedir.

#### B2C (Business to Consumer / İşletmeden Tüketiciciye) e-ticaret:

Son tüketiciye yönelik ürün ve hizmetlere ilişkin internet ortamında yapılan ticari faaliyetlerdir. Sanal alışveriş merkezleri, e-perakende siteleri ya da üretici firmaların kendi web siteleri üzerinde ürünlerin ve hizmetlerin teslim koşulları, garanti koşulları, fiyatı ve diğer özellikleri belirlenmiş olarak satışa sunulmasıdır.

#### B2G (Business to Government / Şirket-Kamu İdaresi Arası) e-ticaret:

Kamu ile şirketler arasındaki lokal ağlar üzerinde yapılan ticaret, haberleşme ve diğer tüm etkinlikleri kapsamaktadır. Kamu ihalelerinin internete yayınlanması ve firmaların elektronik ortamda teklif vermeleri ilk örnekleridir. E-ticaretin yaygınlaşmasını desteklemek amacı ile kamunun vergi ödemeleri, gümrük işlemleri de sanal dünyaya taşınmaktadır.

#### C2G (Consumer to Government / Tüketicici-Kamu İdaresi Arası) e-ticaret:

Tüketicici ile kamu idaresi arasında her türlü vergi, sağlık ve hukuksal etkinliği kapsamaktadır. Henüz yaygın örnekleri olmayan bu kategoride ehliyet, pasaport başvuruları, sosyal güvenlik primleri ile vergi ödemeleri gibi uygulamalar ile E-Devlet’e geçişin sağlanması planlanmaktadır.

## Dönemsel İşlem Hareketleri

DÖNEM	İŞLEM ADEDİ	İŞLEM TUTARI (MİLYON TL)
2005 YILI	18.286.776	1.388,39
2006 YILI	21.688.037	2.412,68
2007 YILI	54.145.804	5.537,17
2008 YILI	64.560.748	9.088,68
2009 YILI	66.487.123	10.273,68
2010 YILI	İŞLEM ADEDİ	İŞLEM TUTARI (MİLYON TL)
01-OCAK	6.891.522	1.137,1
02-SUBAT	6.247.043	990,03
03-MART	7.144.046	1.207,87
<b>1. DÖNEM</b>	<b>20.282.611</b>	<b>3.334,99</b>
04-NISAN	7.017.281	1.165,64
05-MAYIS	7.007.901	1.199,35
06-HAZİRAN	7.208.594	1.191,94
<b>2. DÖNEM</b>	<b>21.233.776</b>	<b>3.556,93</b>
07-TEMMUZ	8.657.767	1.578,57
08-AGUSTOS	8.578.957	1.434,76
09-EYLÜL	7.971.065	1.288,55
<b>3. DÖNEM</b>	<b>25.207.789</b>	<b>4.301,87</b>
10-EKİM	8.387.743	1.338,09
11-KASIM	7.712.003	1.235,59
12-ARALIK	9.099.359	1.457,63
<b>4. DÖNEM</b>	<b>25.199.105</b>	<b>4.031,31</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>91.923.281</b>	<b>15.225,1</b>
2010 YILI	İŞLEM ADEDİ	İŞLEM TUTARI (MİLYON TL)
01-OCAK	10.016.099	1.827,05
02-SUBAT	8.497.898	1.418,65
<b>TOPLAM</b>	<b>18.513.997</b>	<b>3.245,7</b>

KAYNAK: BKM

ayında toplam 746 bin 917 adet işlemle 63 milyon 12 bin TL seviyesinde iken bu rakamın en son veriler olan Şubat 2010 tarihli verilerde 6 milyon 247 bin işlemde 990 milyon TL'ye yükseldiğini görülmektedir. Ocak 2005 ayında toplam kredi kartı işlemleri içerisinde adet olarak yüzde 0,78 , işlem tutarı olarak yüzde 1,19 olan e-ticaret işlemlerinin oransal payının ise Şubat 2010 ayında sırasıyla yüzde 4,36 ve yüzde 6,65'e yükseldiği açıklanmıştır.

E-ticaret işlemlerinin hacminde dönemsel dalgalanmalar olabilmektedir. Genelde yılsonu ve yılbaşında artan işlem hacminde yaz sonu düşmeler görülüyor. E-ticaret işlemleri ekonominin genel gidişatından da etkilense de trendin yukarı yönlü olduğunu görüyoruz. Türkiye'de e-ticaret işlemleri tutar olarak ilk kez Temmuz 2009 ayında 1 milyar TL seviyesini geçerken, Ekim 2009 ve Ocak 2010 aylarında da kredi kartları ile 1 milyar TL'nin üzerinde e-ticaret harcaması yapıldığı görülmektedir.

E-ticaret için olduğu gibi zamanla ekonominin tüm sektörlerinde işlem hacmi büyüyor. Bu nedenle e-ticaret işlemlerinin kredi kartları ile yapılan tüm harcamalar içerisindeki payına bakmak bu sektördeki gelişimi görmek açısından daha yararlı bir veri sağlıyor.

Türkiye'de e-ticaret harcamalarında reel bir büyüme olduğunu görüyoruz. 2005 yılı ve 2006' yılının Ekim ayına kadar tutar ve işlem adedi olarak tüm harcamalar içerisinde yüzde 1, yüzde 2 seviyelerinde seyreden e-ticaret işlemlerinin 2006 Ekim ayından itibaren hızlı bir yükselişe geçtiğini ve tutar olarak 2008 Temmuz ayında yüzde 6, 2009 Temmuz ayında da yüzde 7 seviyelerini yakaladığını görüyoruz. Bu istatistikte tutar olarak görülen en yüksek oran ise 2010 Ocak ayında yüzde 7,37 olarak gerçekleşmiş. E-ticaret harcamalarının toplam harcamalar içerisinde işlem adedi açısından payının Temmuz 2007 ve Ocak 2010 ayları arasındaki dönem-

de yüzde 3,5 yüzde 4 seviyelerinde yatay bir seyir izlemesi ve işlem tutarındaki büyümeye paralel bir seyir izlememesi ilgili dönemde e-ticaret satış adedinin fazla bir gelişim göstermemesine karşın e-ticaret yoluyla satılan malların değerinde bir artış olduğu düşünülmektedir.

## TÜRKİYE'DE E-TİCARETTE SAĞLANAN İSTİHDAM

Türkiye'nin 10 büyük e-ticaret şirketleri yaklaşık 150 ile 250 kişilik istihdam sağlıyor. Türkiye'de 2010 yılında bankalara kayıtlı bulunan e-ticaret platformu sayısı 889'u aktif 2 bin civarında. Bu şirketlerin istihdamında ortalama 50 bin kişiye ulaştığı tahmin edilmektedir. Hepsiburada.com, 250'ye yakın genç profesyonel çalıştırıyor. Bunun dışında tedarikçilerle birlikte çalışan kargo şirketlerinde de kendileri için çalışan elemanların olmasıyla bu sayı 250'nin de üzerinde olduğu belirtiliyor. GittiGidiyor.com adlı e-ticaret sitesi ise sağladığı istihdamı 157 kişi olarak açıkladı. En fazla istihdamı ise 51 kişi ile kullanıcılarına 7 gün 24 saat hizmet veren Kullanıcı Destek Ekibi'nde olduğu belirtiliyor. Sahibinden.com adlı e-ticaret sitesinin ise sağladığı istihdam 170 kişiye ulaşmış durumda. 2011 yılında personel sayısını yüzde 30 civarında artırmak istediklerini belirten yetkililer, çalışan personelin yaş ortalamasını da 28 olarak belirlediklerini söylediler.

## E-TİCARETTE GÜVENLİK

E-ticaretteki gelişmeler bağlamında, gerek alıcı gerekse satıcı olarak bu nimetlerden yararlanmak isteyenlerin önündeki en büyük engel, yapılan işlemlerin güvenliği ve güvenilirliği olmuştur.

E-ticarette alıcı ve satıcı birbirlerini görmeden işlem yaptıklarından, karşılıklı güveni sağlayabilmek için ek birtakım teknolojik sistemlerden faydalanarak gerekli önlemleri almaya ihtiyaç duyarlar. Öncelikle taraflar birbirlerinin kimliklerinden emin olmak isterler. Satıcı tarafın e-ticarette daha

aktif yer almasını sağlayan kredi kartı ile satış yapmasını sağlayan sistemin altyapısının kurulmasında, ilgili bankalar tarafından satıcıya bazı zorunluklar getirilmiştir. Bankalardan birinin Sanal POS'unu kullanmak isteyen satıcı, banka ile bu konuda sözleşme (E-Ticaret Sözleşmesi) yapar, gerekli belgeleri temin eder ve satış yapacağı web sitesinin altyapısını güvenli alışverişe uyumlu hale getirmesi banka tarafından denetlenir. Sanal POS işlevi olarak oldukça güvenlidir, tüm işlemler bu süreç esnasında, dijital olarak gerçekleştirilir. Sanal POS kullanımında güvenlik için yaygın olarak SSL ( Secure Sockets Layer ) kullanılır. SSL 128 bit'lik şifreleme algoritmasına dayanan dijital imza ve dijital sertifikalı giriş-çıkış işlemlerini çözmek çok zordur, bu nedenle klasik bir alışverişte yaşayacağınız güvenlik tehlikesi daha fazladır. Bu dijital sertifikayla beraber SSL kullanıldığında buradaki dijital sertifika satıcının kimliğinin belirlenmesinde, SSL ise web sitesinin yayınlandığı bilgisayarın belirlenmesi, gönderilen bilgilerin bütünlüğü bozulmadan, değiştirilmeden banka tarafına ulaşmasını sağlayacaktır. Bilindiği gibi bu bilgilerin üçüncü şahısların eline geçmesi durumunda sadece kredi kartı numarası, son kullanma tarihi ve güvenlik numarasının ( CVV 7) bilinmesi ile kredi kartı kullanılabilir. Bu yüzden bu bilgilerin korunması e-ticaret güvenliği için büyük önem arz etmektedir. Bu sistemde satıcının, alıcı bilgilerini görebilme ihtimali vardır, ancak ilgili banka alıcının yaptığı alışverişin içeriğini bilemez. SET (Secure Electronic Transaction) güvenlik protokolü kullanılan sanal mağazalar, alıcı bilgilerine ulaşamamaktadır. Ayrıca kredi kartı sahiplerinin İnternet üzerinde yapılan alışverişlere de 'mail order'lar da olduğu gibi her zaman itiraz hakları vardır. Ödemenin kredi kartı veya benzeri bir ödeme kartı ile yapılması halinde tüketici kartın kendi rızası dışında ve hukuka aykırı biçimde

## İŞLETMELERİN E-TİCARETİ SEÇME NEDENLERİ

### İşletmelerin e-ticarete olan ilgilerinin nedenlerine bakıldığında beş ana başlık görmekteyiz.

Bunlar; Stok maliyetine girmeden mağazacılık yapılabilir; E-ticaret işletmelerin stok bulundurmasına gerek olmadan sanal mağazacılık yapabilmelerine olanak sağlamaktadır.

Bir sanal mağazada yüz binlerce ürün bulundurulabilir.

Ürün sayısında bir sınırlama bulunmamaktadır. Bununla birlikte entegrasyon

çözümleri ile sıradan e-ticaret sistemlerinde

bile yüz binlerce ürün bulundurulabilmekte ve

satışa sunulabilmektedir.

Tüketiciye kolay ve pratik bir şekilde ürün bilgisi sunulabilir; Fiziki mağaza ve dükkanlarda ürün bilgisi tüketiciye ürün broşürleri ve satış danışmanları aracılığıyla yüz yüze veya telefonla verilmektedir.

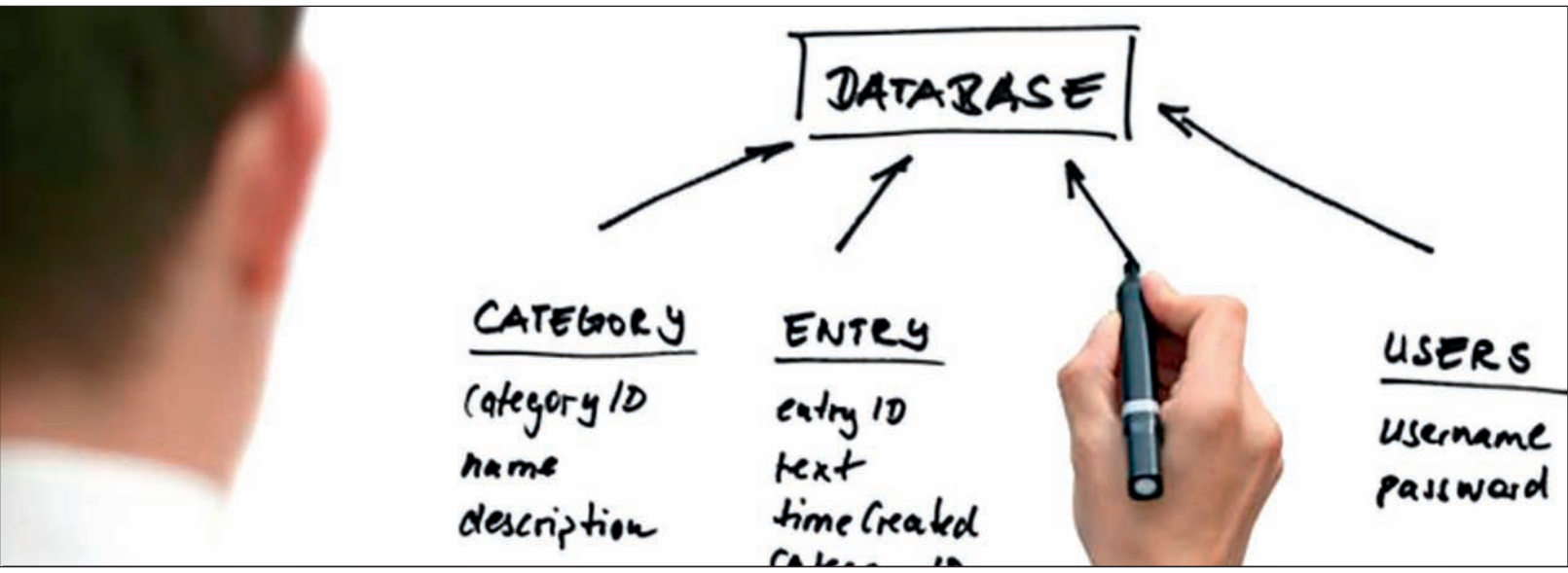
Bu noktada bazı aksaklıkların yaşandığı görülmektedir. Satış danışmanının eksik bilgisi, yanlış bilgilendirme yapması veya ürün broşüründeki bilgiye kolay ve hızlı erişimin yapılamaması gibi. E-ticaret sistemlerinde bu konu daha stabildir, bilgi nettir. Tüketici ürün resmi ile birlikte sunulan teknik ve detay bilgiye anında ulaşabilir. Daha sağlıklı koşullarda bilgiye sahip olabilir. Teknik bilgi ve detaylara göre ürün arayabilir. Özellikle entegrasyonlu sistemlerde teknik ve detay bilgileri ekstra iş gücü ve zaman kaybına gerek olmaksızın kullanılabilir.

Düşük maliyetle reklâm, tanıtım yapılabilir; E-ticaret işletmelerin reklâm ve tanıtım maliyetlerine olumlu katkılar yapmaktadır. E-ticaret için en etkili reklâm mecrası yine internettir. Klasik reklâm mecraları olan TV, radyo, yazılı basın, billboard, gazete, dergi, broşür vb. reklâmlara nispetle online reklâm daha etkili ve ekonomiktir. Direkt ilgili kelimeler üzerine verilen internet reklâmları nokta atışı müşteri bulunması konusunda oldukça etkilidir.

Daha etkin müşteri hizmetleri faaliyetleri yapılabilir; E-ticarette müşteri ilişki ve yönetim faaliyetleri fiziki ticarete göre daha etkili yapılabilir. Satış öncesi, satış anı ve satış sonrası hizmetler ve iletişim elektronik ortamda gerçekleşmekte ve gerek site yönetimi gerekse tüketici ile ilgili tüm hareket ve işlemler kayıt altına alınmaktadır. Asgari insan gücüyle yönetilebilen müşteri ilişkilerindeki verimlilik bu yolla artmaktadır. Çok basit ve küçük operasyonlarla yüz binlerce müşteriye kampanyalar düzenlenebilmekte ve pazarlama faaliyetleri yapılabilir.

E-ticaret ekonomik bir ticaret modelidir. Tüm avantajlarına rağmen e-ticaret diğer geleneksel ticaret modellere göre çok daha ekonomik bir şekilde kurgulanabilmekte ve hayata geçirilebilmektedir. Bugün itibarıyla Türkiye'de en basit e-ticaret sistemleri 500-600 TL civarından başlayarak daha gelişmiş ve ileri teknoloji e-ticaret sistemleri entegrasyon yapıları ile birlikte 2500-4000 TL seviyelerini bulmaktadır. Dolayısıyla geleneksel mağazacılığa göre kıyaslanmayacak derecede ekonomik koşullarda sanal mağaza açılabilir.





kullanıldığı gerekçesiyle ödeme işleminin iptalini kartı çıkaran kurumdan talep etmesi durumunda on gün içerisinde tüketici hesabına geri ödeme yapılır.

E- ticarete kredi kartı bilgilerinin başkalarının eline geçme ihtimali, geleneksel ticarete oranla daha azdır. Satıcı tarafın kimliğinin tespitinde hal böyle iken, alıcının kimliğinin belirlenmesi; Türkiye’de henüz bireysel kullanıcıların dijital imza ve sertifika kullanımının yaygınlaşmamasından dolayı satış yapan siteler de kullanıcılara bunu şart koşmamışlardır. Ancak bu ispat açısından problemler doğuracaktır.

#### **E-TİCARETE GÜVENLİĞİ SAĞLAYAN TEKNOLOJİLERDEN BAZILARI...**

**Bellek Kartları:** Bellek kartları sadece şifre kullanımıyla sağlanan güvenlik sistemlerinde, uygulamadaki olumsuzlukları giderme amacıyla çıkarılmıştır. Bellek kartlarında kullanıcının adı, kişisel numarası (ID Numarası) son kullanma tarih ve şifresi (PIN Numarası) manyetik olarak karta kaydedilmiştir. Kart fiziki olarak kullanıcının iradesi dışında ele geçirilse bile, kullanılmaz. Zira bu tür kartlar, PIN numarası birkaç kez hatalı girildiğinde kendini bloke etmektedir.

**Akıllı Kartlar:** Akıllı kartlar içinde mikroçip bulunan plastik kartlardır. Günlük yaşamda kullandığımız manyetik kartların üst evrimi diyebileceğimiz akıllı kartlar bahsi geçen manyetik kartlardan onlarca kat hafızaya sahiptir. Bu geniş hafıza beraberinde, aynı anda birçok işi yapabilmeye işlevini ve komplike çözümler sunabilme olanağı da vermektedir. Güvenlik yönünden de manyetik kartların çok ötesindedir. İçerdiği yazılımın çok daha gelişmiş olması, güvenlik düzeyini de arttırmaktadır. Dışardan gelebilecek tehditlere yönelik olarak, bilgi kopyalamayı engelleyen, şifreleme algoritmalarını koruyan yazılımlar sayesinde,

akıllı kartların 3’üncü şahısların eline geçmesi durumunda kart içeriğinin ele geçirilmesi tehlikesini minimuma indirmektedir.

#### **E- TİCARETE TÜKETİCİLERİN DİKKAT ETMESİ GEREKENLER**

Hayatımıza kısa süre önce girmesine rağmen internet birçoğumuz için vazgeçilmez olmuştur. Ticaret hayatında ise henüz beklenen kapasiteye ulaşılmamıştır. Birçok şirket kurulumu kolay olması sebebiyle e-ticaret

siteleri açmakta fakat bunun için uyulması gereken kurulları bilmedikleri için sorunlar yaşamakta veya tüketicilere sorunlar yaşatmaktadırlar. Tüketici bilinci istenilen düzeyde olmadığı için sayfaların güvenli araştırılmadan, kredi kartı bilgileri karşı tarafa verilir telafisi zor mağduriyetler yaşanmaktadır. Bununla birlikte sayfaların güvenliğini standartlaştıracak bir sistem veya sadece elektronik ticaret için düzenlenmiş yasamız da bulunmamaktadır.

## **E-TİCARETİ GELİŞTİRMEK İÇİN TÜRKİYE’NİN YAPABİLECEKLERİ**

#### **E-ticaret ile ilgili kanunların geliştirilmesi:**

Bu zaten devlet tarafında yoğun bir şekilde ele alınıyor ve büyük bir titizlikle hazırlanıyor. Kanunların günümüz e-ticaretine göre yeniden düzenlenmesi, hem kullanıcıların e-ticarete olan güvenini artırmak hem de şirketlerin daha sağlam bir zemine oturması açısından büyük bir önem taşıyor.

#### **E-ticaret sektörünün bir çatı altında temsil edilmesi:**

Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) bu yolda uzun bir süredir değerli katkılarda bulunuyor ama Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) çatısı altında bir Elektronik Ticaret Odasının kurulması bir sonraki adım.

#### **Türkiye’de e-ticarete atılan şirketlerin ilk adımlarının kolaylaştırılması:**

En büyük zorluklar ilk başta yaşanıyor. Burada özellikle özel sektörün yaratacağı olanakları zorlayıp kuluçka merkezleri veya bilgi paylaşım merkezlerinin

açılması gerekiyor. Devlet desteği de olabilir ama sektörün öncelikle kendisine sahip çıkması önem arz ediyor. Bunun için Galata Business Angels gibi yeni kurulan yatırım melekleri ağları ve e-Tohum Fonu önemli bir rol oynayabilir.

#### **Türkiye’de bir Teknoloji Borsasının kurulması:**

Genelde Türkiye’de kuruluş için kaynak bulmak çok kolay değil. Bunun ana nedenlerinden biri başarılı olan şirketlerin çıkış olanaklarının yani başarılı şirketlerin satılması gibi veya benzeri yolların Türkiye’de çok kısıtlı olması. Burada İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) nezdinde genç teknoloji şirketleri için kurulabilecek bir borsanın yararlı olacağı ortada. Yurt içinde bir Teknoloji Borsası, çıkış olanaklarını genişletmekle beraber yurt dışından da şirketlere açık olmalı. Türkiye’nin etki çemberindeki ülkelerin hiçbirinin böyle bir hamle kapasitesi yetmeyeceğinden, mesela Yunan teknoloji şirketlerinin bu Türk Teknoloji borsasına kote olmak istemeleri uzak bir ihtimal gibi görünmüyor.



Dünya  
markaları  
%90'a varan  
indirimlerle  
geliyor!

Annelere ve bebeklerine  
mutluluktan uçmak kalıyor...

19 Mayıs'ta açılıyor!

The logo for butikbebe.com features the brand name in a playful, rounded font. The word 'butikbebe' is in blue with white polka dots, and '.com' is in pink. Above the 'i' in 'butik' are three small circles in blue, pink, and white. Below the brand name, the tagline 'hamile, anne, bebek ve çocuklara özel alışveriş' is written in a smaller, black font.

hamile, anne, bebek ve çocuklara özel alışveriş .com



4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanuna göre "tüketici"; bir mal veya hizmeti özel amaçlarla satın alarak nihai olarak kullanan veya tüketen gerçek veya tüzel kişiyi ifade etmektedir.

Tüketicinin Korunması Yasası'nda "Mesafeli Satışlar" başlığı altında yapılan düzenlemeye göre e-ticaret yapan internet sayfalarında, mesafeli satış sözleşmesinin akdinden önce ayrıntılı olarak tüketiciye ön bilgilerin verilmesi zorunludur. Satıcı isim, unvan, açık adres, telefon ve diğer erişim bilgileri, sözleşme konusu mal veya hizmetin temel özellikleri, vergiler dahil satış fiyatı, ödeme de dahil tüm vaatlerin geçerlilik süresi, ödemelerin nasıl yapılacağı, teslimatın kimler tarafından yapılacağı ve cayma hakkının nasıl kullanılacağı bilgilerinin bulunması zorunludur. Tüketici, ön bilgileri doğru ve eksiksiz olarak edindiğini yazılı olarak teyit etmedikçe sözleşme akdedilemez. Elektronik ortamda yapılan sözleşmelerde bu teyit işlemi yine elektronik ortamda yapılır. Tüketici, mallar için sözleşme konusu mal kendisine ulaşmadan, hizmetler için de en geç sözleşmenin ifasından önce ön bilgileri içeren yazılı onayı almalıdır. Bu onaylama işlemleri yine bir form vasıtasıyla yapılmaktadır. Burada firmaların mutlaka her adımı IP numaralarıyla birlikte dakikalarıyla kayıt altına almasında fayda vardır.

#### **E- TİCARET SİTESİ NASIL KURULUR?**

Şirket ile hedef kitlesi arasında doğrudan ilişki kurması, küresel pazarlara erişim, 24 saat hizmet ve anında satış imkânları sağlayan e-ticaret siteleri ile firmalar hızlı bir şekilde büyüme avantajı sağlıyor. Normal koşullarda ortalama 10 yıl alan markalaşma süreci, e-ticaret sayesinde 2 yıla inmiş durumda. Bugün dünyanın büyük şirketleri arasında bundan birkaç yıl önce kurulmuş olan onlarca e-şirket var. Türkiye de internet kullanımının hızla

atmasına paralel olarak e-ticaret hacmi de katlanarak artmakta. E-Ticaret dünyasının olanaklarından yararlanmak isteyen şirketler bunu kolayca, 5 adımda gerçekleştirebilirler:

- 1-** Yeni web sitesinin yaratılması ya da mevcut sitenin tasarımının ve yazılımının e-ticaret için hazırlanması,
  - 2-** Güvenlik için gerekli çalışmaların yapılması ve SSL sertifikasının alınması,
  - 3-** Bankalara Sanal POS başvurusunun yapılması,
  - 4-** Sanal POS'un web sitesine entegrasyonu,
  - 5-** E-ticaret sisteminin test edilmesi ve sitenin yayına açılması.
- Bu adımları başarı ile gerçekleştirdikten sonra sanal işyerinizin kapılarını müşterilere açmak için teknik olarak hazırsınız. Bu teknik çalışmalara paralel olarak satılan malların müşteriye doğru ve hızlı bir şekilde ulaştırılmasını sağlayacak süreçleriniz ve ödemelerde sahtekârlık risklerini kontrol altına alacak sipariş filtreleme süreçlerinizi kurmuş olmanız sanal dünyanın iş olanaklarından başarı ile yararlanmanızı sağlayacak.

#### **E-TİCARET KOORDİNASYON KURULU**

Elektronik ticaret ağının tesis edilmesi ve ülkemizde elektronik ticaretin yaygınlaştırılması amacıyla, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nun (BTYK) 25 Ağustos 1997 tarihli toplantısında, bir çalışma grubunun oluşturulması kararlaştırılmış ve yapılacak çalışmalarda koordinatörlük görevi Dış Ticaret Müsteşarlığı'na, sekreterya görevi de TÜBİTAK'na verilmiştir. Bu karar uyarınca, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın başkanlığında ilgili kuruluşların katılımıyla oluşturulan Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu'nun (ETTK) ilk toplantısı 16 Şubat 1998 tarihinde yapılmış ve ETTK bünyesinde hukuk, teknik ve finans çalışma grupları oluşturulmuştur. Bu grupta yer alan üyeler şunlardır. Dış Ticaret Müsteşarlığı



FOLKART  
Narlıdere/Mavişehir



Ege İhracatçılar Bir.  
İZMİR



IKEA / İZMİR



“Bir Şehrin

Referans Noktalarını  
Yaratmak!”

ANEMON  
HOTELS



MERCURE HOTEL  
KKTC



TINAZTEPE HST.  
İZMİR



EKONOMİ ÜNİV.  
İZMİR



**TEMİZ  
METAL**

Üniversite Cad. No: 92 Bornova / İZMİR  
Tel: 0.232 486 66 19 (pbx) | Faks: 0232 461 60 08  
www.temizmetal.com | info@temizmetal.com



(Koordinatör), Adalet Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Kültür Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı, Devlet İstatistik Enstitüsü, Merkez Bankası, Rekabet Kurumu, Sermaye piyasası Kurulu, MPM (Milli Prodüktivite Merkezi), KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayileri Geliştirme Birliği), TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), Bankalar Birliği, TÜBİTAK, TTKV (Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı), Türk Patent Enstitüsü, Türk Telekom A.Ş., İGEME (İhracatı Geliştirme Merkezi), Bilgi Teknolojileri ve Elektronik Araştırma Enstitüsü, Orta Anadolu İhracatçıları Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Uluslararası Nakliyeciler Derneği, Uluslararası Taşıma İşleri Komisyoncuları ve Acenteleri Derneği.

### **KADINLAR ONLINE ALIŞVERİŞİ SEVDİ**

Geçtiğimiz ay Webrazzi Gündem toplantısında e-ticaret konusu ele alındı. E-ticaret konusunda önemli konuların tartışıldığı toplantıda konuşan hepsiburada Genel Müdürü Aytuğ İğneli, "Türkiye'de son bir yılda 1,5 milyon kadın ilk online alışverişlerini yaptı. Kadınlar daha çok spor ürünler ile anne, bebek ve çocuk bakım ürünlerine ilgi gösteriyor. E-ticaret kullanıcıları erkek ağırlıklı olmaktan çıktı" dedi.

Türkiye ve dünyada internet alanında yaşanan gelişmeleri inceleyen ve analiz eden Webrazzi, e-ticaret konulu Webrazzi Gündem Toplantısı'nda sektörün önde gelenlerini bir araya getirdi. Webrazzi Kurucusu Arda Kutsal'ın konuşmasıyla açılan toplantıda Türkiye e-ticaret pazarının mevcut durumu ve geleceği ve fırsatları tartışmaya açıldı. Toplantıda GittiGidiyor Genel Müdürü Cenk Angın ve hepsiburada Genel Müdürü Aytuğ

Türkiye ve dünyada internet alanında yaşanan gelişmeleri inceleyen ve analiz eden Webrazzi, e-ticaret konulu Webrazzi Gündem Toplantısı'nda sektörün önde gelenlerini bir araya getirdi. Webrazzi Kurucusu Arda Kutsal'ın konuşmasıyla açılan toplantıda Türkiye e-ticaret pazarının mevcut durumu ve geleceği ve fırsatları tartışmaya açıldı.

İğneli'nin karşılıklı konuştuğu oturumda e-ticaret sektörüne girişlerin eskisi kadar kolay olmadığı, giriş sermayesinin yükseldiğine değinildi. Aralık ayında 10 milyon ziyaretçi aldıklarını belirten GittiGidiyor Genel Müdürü Cenk Angın, "Sektör dinamikleri çok farklı ve hızla değişiyor. Bu dönem fırsat algısı popüler. Kullanıcılara fırsat



algısını tüketiyor, kaçıyor mantığıyla verdiğinizde etkisi artıyor" dedi. Bunun yanı sıra hepsiburada Genel Müdürü Aytuğ İğneli "Kadınlar da erkekler kadar online alışverişte varlık göstermeye başladı. Geçtiğimiz yıl 1,5 milyon kadının ilk online alışverişlerini yaptıklarına tanık olduk. Kadınlar spor ürünlere, anne, bebek ve çocuk bakım ürünlerine ilgi gösteriyor. Buna bağlı olarak e-ticarette tekstil de yükselişte olacak" dedi. Mynet Yönetim Kurulu Başkanı Emre Kurttepel, "İnternette kadın kullanıcıları artıyor. Girişim ve yatırımcıların

bunu düşünerek hareket etmeleri gerekir. Örneğin şu an Türkiye'de internet üzerinden mücevher satan bir site çok iyi iş yapabilir. Ben şahsen bu alana yatırım yapmayı tercih ederdim" dedi.

### **SON İKİ YILDA İNTERNET BANKACILIĞINI KULLANANLARIN SAYISI ARTTI**

Toplantıda konuşma yapan BKM Genel Müdür Yardımcısı Pelin Kabalak, internet ve e-ticaret üzerine önemli verileri katılımcılarla paylaştı. Kabalak, "Türkiye 35 milyon internet kullanıcısıyla Avrupa'da en fazla internet kullanıcısına sahip 5. ülke. Bankacılık işlemleri için interneti kullananların sayısı 2008'de %17, son araştırmamızda %33'e çıkmış durumda. İnternet'te en çok yapılan finansal işlem ise %39 ile bilet alma, ardından %28 ile alışveriş geliyor" dedi. Grup satın almanın geleceği mobilde ŞehirFırsatı Direktörü Anıl Süren, Markapon Genel Müdürü Murat Demirhan ve Grupanya Kurucu Ortağı Onur Yıldırım'ın konuşmacı olarak katıldığı oturumda Türkiye'de son bir yılda hızla yükselen grup satın alma siteleri konuşuldu. Grup satın alma sitelerinin kullanıcı sayısının hızla arttığına, sitelerde özellikle hafta sonları yoğunluk olduğuna değinildi. Grup satın almada geleceğin mobilde olduğuna dikkat çekildi.

Tinypay.me Kurucu Ortağı ve CEO'su Melvin Tercan da yaptığı konuşmada, kullanıcının elindeki bir ürünü internet üzerinden 60 saniyede satmasını sağlayan Tinypay.me sitesinin kuruluş ve büyüme öyküsünü katılımcılarla paylaştı. Tercan iyi bir fikirle yola çıkan sitenin nasıl 120 ülkeye faaliyet gösteren bir site haline geldiğini anlattı. ①



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



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



Şair Eşref Bulvarı No:22 K: 7 Alsancak - İZMİR



0.232.489 2000

## Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Hukuk Müşaviri Av. Önder Canpolat

# Türkiye'de E-Ticaret Hukuku

Bilgi ve iletişim teknolojileri, özellikle internet, geleneksel ticaret modelini değiştirmiş, ona rakip, tarafların karşı karşıya gelmeksizin sözleşme yapabileceği yeni bir ticaret ortamı oluşturmuştur. E-ticaret olarak adlandırılan bu sistem giderek tüm sektörleri kapsayacak şekilde yaygınlaşmış ve milyarderlerca dolar ticaret hacmine ulaşmıştır.



**Son çeyrek yüzyılda bilgi ve iletişim teknolojilerinde** yaşanan gelişme, toplumsal hayatın bütün alanlarını etkilemiş; ekonomi, iş, ticaret, kamu idaresi, eğitim, adalet, sağlık ve kültür gibi hayatın tüm alanlarında büyük değişikliklere yol açmış; geleneksel hizmet sunumu, üretim ve iş görme yöntemleri yerini yeni tekniklere ve ileri teknoloji araçlarına bırakmıştır. Bu teknolojilerin ortaya çıkardığı mobil cihazlar ve araçlar başta iş ve ticaret olmak üzere hızla toplumların tüm yaşam alanlarını et-

kilemeye devam etmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojileri, özellikle internet, geleneksel ticaret modelini değiştirmiş, ona rakip, tarafların karşı karşıya gelmeksizin sözleşme yapabileceği yeni bir ticaret ortamı oluşturmuştur. E-ticaret olarak adlandırılan bu sistem giderek tüm sektörleri kapsayacak şekilde yaygınlaşmış ve milyarderlerca dolar ticaret hacmine ulaşmıştır. Elektronik ortamda ticaret, standartların belirlenmemesi ve geniş kesimlere hitap etmesi nedeniyle ilk bakışta avantajlı gözükmemektedir.

Ancak bu avantaj, özellikle uluslararası teknik standartlar ve hukuksal normların henüz yeterince geliştirilmemiş olması nedeniyle dezavantaja dönüşebilmektedir.

İnternetin yaygın olarak kullanılması, pek çok kolaylığın yanı sıra, bazı sorunların ortaya çıkmasına da yol açmıştır. Hayatın bir parçası haline gelen internetin (bilgi toplumu ve özellikle e-ticaretin), önündeki en temel sorun; internet üzerinden taraflar arasında iletilen bilgilerin gizliliği ve bütünlüğünün korunması ile tarafların kimliklerinin doğrulanmasıdır. Başka bir söyleyişle açık ağ sisteminde (İnternet) bilgisayarlar arasında iletilen ve/veya bilgisayarlarda saklanan bilgilerin güvenliğinin sağlanması sorunudur. E-imza genel anlamda "bilgi güvenliği" sorunu olarak adlandırılan bu soruna çözüm getiren hukuki ve teknik yönü olan çok bileşenli bir araçtır<sup>1</sup>.

Elektronik ortamda yapılan bir sözleşmenin geçerli olup olmadığı,

<sup>1</sup> CANPOLAT, Av. Önder, "Türkiye e-İmza Kullanımına Hazır mı? TOBB/ Ekonomik Forum Dergisi, Temmuz 2004.

tarafının kimliğinin doğrulanması, satıcıların ya da alıcıların adreslerinin veya uyruklarının gerçeği yansıtmıyorsa ve benzeri birçok konuyu gerçekte ispatlamak çok kolay değildir.

Sözleşmenin tarafları yurt dışında olabileceği gibi, taraflardan biri yurtdışında ikamet ediyor da olabilir. Sözleşmenin taraflarının hukukunun birbirinden farklı olması durumunda ne olacaktır? Eğer taraflardan birinin devleti elektronik sözleşmeyi ya da sayısal imzayı tanıyor, ancak karşı taraftaki ülke tanımıyorsa uyumsuzluk nasıl çözülecektir?

Bu soruların yanıtlanmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

Bu makale kapsamında, Türkiye’de, e-ticaretin hukuki altyapısının ve yeni düzenleme ihtiyacının bir değerlendirilmesi yapılacak ve ilgililerin e- ticaret konusundaki hukuki bilgi ihtiyaçları karşılanmaya çalışılacaktır.

### I. Elektronik İmza Kanunu

Türkiye’de, son on yılda; e-ticarette stratejik üstünlük sağlama arzusu, en azından bu alanda geri kalmamak için; “e-ticaret”, “e-Türkiye”, “e-Avrupa+”, “e-dönüşüm”, “e-devlet”, “bilişim haftası”, “bilişim şurası” ve “internet haftası” adıyla birçok çalışma süreci ve projesi hayata geçirilmiş ve bu çalışmaların bir kısmı sürdürülmektedir.

Bu çerçevede, bilgi toplumu ve e-ticaret yolunda ilk ve en önemli adım, 23 Temmuz 2004 tarihinde yürürlüğe giren, 5070 sayılı “Elektronik İmza Kanunu” ile atılmıştır. Bu düzenlemeyle elektronik ortamda sözleşme yapmanın hukuki altyapısı oluşturulmuştur. Elektronik İmza Kanunu, bilişim ve iletişim alanında yaşanan hızlı teknik gelişmelerin ortaya çıkardığı hukuki düzenleme ihtiyacını gidermek, hukuk sistemimizin elektronik imza alanındaki boşluğunu doldurmak amacıyla çıkarılmıştır. Kanun, elektronik imzanın hukuki ve teknik yönleriyle kullanımına ilişkin esasları düzenlemiştir.

#### Kanun ile kısaca;

- Güvenli elektronik imza,
- Güvenli elektronik imzanın hukuki sonucu ve etkisi,
- Nitelikli elektronik sertifika,
- Zaman damgası,
- Elektronik sertifika hizmet sağlayıcıları,
- Bu alana ilişkin adli suç ve cezalar ile,



### Av. Önder Canpolat Kimdir

1956 yılı Erzurum-Şenkaya doğumlu olan Önder Canpolat, 1980 yılında Ankara Eğitim Enstitüsünü, 1992 yılında Ankara Üniversitesi (AÜ) Hukuk Fakültesini bitirdi. 1993 yılında üç ay süreli “Avrupa Bütünleşmesi ve AT-Türkiye İlişkileri” konulu seminare katılan Canpolat, 1995 yılında katıldığı Milli Güvenlik Akademisi’nden mezun oldu. 1999–2000 öğretim döneminde, AÜ Hukuk Fakültesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Lisansüstü “Sermaye Piyasası Hukuku Sertifika Programı”nı tamamladı. Ankara Barosuna kayıtlı olan Canpolat, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nda Hukuk Müşaviri olarak görev yapmaktadır. “E-Ticaret ve Türkiye’deki Gelişmeler”, “Hukuki Düzenleme Tekniği, Düzenleyici Etki Analizi (DEA) ve Yasa Yapım Süreci” ve “Ürün Güvenliği ve Denetimi” adıyla yayımlanmış eserlerinin yanı sıra elektronik imza, ürün güvenliği ve denetimi ile kamu yönetimi konularında çeşitli mesleki ve teknik dergilerde yayımlanmış makaleleri bulunan Canpolat, başta kanun tasarısı taslaklarının hazırlanması olmak üzere, çok sayıda mevzuat taslağı hazırlık çalışmasına katılmıştır. Anayasa, idare ve ceza hukuku, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın görev alanı, AB teknik mevzuat uyumu, ürün güvenliği ve denetimi ile Düzenleyici Etki Analiz (DEA) konularında hizmet içi eğitimlerde ders vermektedir.

- Bilgi Teknolojileri ve İletişimi Kurumu’nun bu alandaki düzenleme, denetleme ve idari para cezası uygulama yetkisi, düzenlenmiştir.

Kanunun genel gerekçesinde de açıklandığı üzere; kanun tasarısı hazırlanırken, elektronik ortamda

yapılan ticaretin bütünü ile düzenlenmesi hedef alınmamıştır. E-imza, “e-ticaret” ve kamusal alanda yürütülmekte olan “e-devlet” projesinin altyapısının asli unsuru olarak ele alınmıştır. Yapılan kanuni düzenlemeyle elektronik ticarete ilişkin diğer düzenlemelerin de önünün açılması sağlanmıştır<sup>2</sup>.

Kanunda, temel kavram olarak “elektronik imza” benimsenmiştir. Böylece, bir yandan kapsayıcı bir üst kavram olarak “e-imza” kullanılarak; sayısal imza, elektronik bir kalemle ekrana atılan imza, dijitalize edilmiş ıslak imza veya biometrik (parmak izi, göz retinası vb. kişiye has özellikler) ya da muhtemel yeni teknolojik yöntemler ile oluşturulacak imzaların kullanımına olanak sağlanmış, diğer yandan da Avrupa Birliği düzenlemelerinde kullanılan başlık ve temel kavramlara uyum sağlanmıştır. Kanun, “güvenli elektronik imza”nın özelliklerini taşımayan elektronik imzanın basit halini tanımlamış, “güvenli elektronik imza”yı ise ayrıntılı olarak düzenlemiştir. Böylece elektronik imza konusunda ikili bir ayırma gidilmiştir.

Güvenli e-imza tanımlanmamış, ancak, nitelikleri belirlenmiştir. Bu niteliklerden çeşitli idari ve teknik yönleri bulunan bir olguyla karşı karşıya olduğumuz anlaşılabilir. Güvenli elektronik imza, sayısal imza yöntemiyle oluşturulan ve elektronik verinin güvenli bir biçimde iletilmesinde bugün için bilinen en iyi yöntemdir. Kanunun getirdiği diğer önemli bir yenilik, zaman damgasıdır. Sözleşme elektronik ortamda da yapılsa; icap, kabul, icaba davet, sipariş, cayma bildiri, ihtar, ihbar ve fesih gibi hukuki nitelik taşıyan verilerin gönderildiği, alındığı, kayıt edildiği veya değiştirildiği zamanın/anın tespit edilebilmesi, hukuki sonuçları bakımından büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle Kanunda “zaman damgası”na ilişkin düzenlemelere de yer verilmiştir. Zaman damgası: “Bir elektronik verinin, üretildiği, değiştirildiği, gönderildiği, alındığı ve/veya kaydedildiği zamanın tespit edilmesi amacıyla, elektronik sertifika hizmet sağlayıcısı tarafından elektronik imzayla doğrulanan kayıt” olarak tanımlanmıştır.

Kanunun 5 inci maddesiyle, “güvenli elektronik imza”nın elle atılan imzayla aynı hukuki sonucu doğu-

<sup>2</sup> www.tbmm.gov.tr/ Elektronik İmza Kanunu Komisyon Raporu

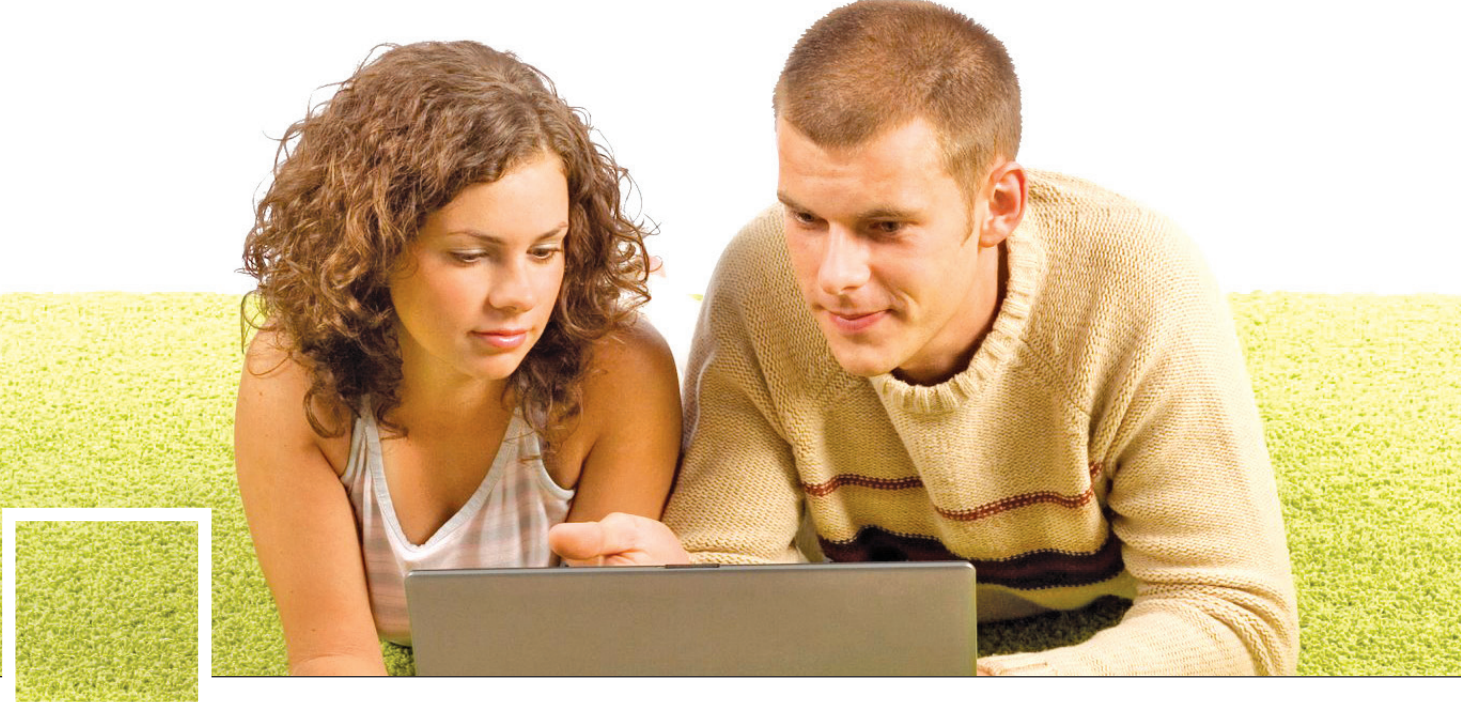
racağı hükme bağlanmıştır. Aynı maddede kanunların resmi şekle veya özel bir merasime tabi tuttuğu hukuki işlemler ve teminat sözleşmelerinin güvenli elektronik imzayla gerçekleştirilemeyeceği açıklanmıştır. Böylece taşınmazlarla ilgili aynı hak değişikliğine yol açan hukuki işlemler ve sözleşmeler ile evlenme gibi özel merasime tabi konular ve teminat sözleşmeleri kapsam dışı bırakılmıştır.

ile oluşturulan elektronik verilerin senet hükmünde olduğu ve aksi ispat edilinceye kadar kesin delil sayılacağı öngörülmüş, böylece ispat hukuku bakımından elle atılan imzadan bir farkı olmadığı düzenlenmiştir. Yapılan bu düzenlemeler ile, “güvenli e-imzayı” içeren sözleşmeler, e-veriler ve kayıtlar ile e-bilgi ve e-belgeler hukuki geçerlilik ve değer kazanmıştır.

tedir. Nitekim, öyle de olmuştur. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, “güvenli elektronik imza”yı ve “zaman damgası”nı, “Elektronik İmza Kanununun Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikle” daha ayrıntılı düzenlemiştir.

#### **I.Yeni Türk Ticaret Kanunu**

Elektronik ticaretin hukuki altyapısı bakımından Türk hukukunda ikinci önemli düzenleme, 1/7/2012 tarihin-



Kanun ile iki önemli değişiklik daha yapılmıştır. Kanun bir yandan “güvenli elektronik imza”nın hukuki etkisini düzenlerken, diğer yandan da bu düzenlemeye paralel olarak 22 nci maddesiyle Borçlar Kanununun imzaya ilişkin 14 üncü maddesinin birinci fıkrasına “Güvenli elektronik imza elle atılan imza ile aynı ispat gücünü haizdir.” ibaresini eklemiş ve hukuki sonuçları itibarıyla ıslak imzayla bir farkının olmadığını hükme bağlamıştır. 1/7/2012 tarihinde yürürlüğe girecek olan 6098 sayılı Türk Borçlar Kanununun 15 inci maddesinin birinci fıkrasında da, “İmzanın, borç altına girenin el yazısıyla atılması zorunludur. Güvenli elektronik imza da, el yazısıyla atılmış imzanın bütün hukuki sonuçlarını doğurur.” düzenlemesi yer almıştır. 5070 sayılı Kanunun 23 üncü maddesiyle yapılan ikinci önemli değişiklik ise, Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununa eklenen 295/A maddesidir. Bu madde ile usulüne göre güvenli elektronik imza

Peki bu durumda “nitelikli elektronik sertifikaya” dayanmayan, başka bir deyimle “güvenli elektronik imza” olmayan elektronik imzaların hukuki değeri nedir? Hiç kuşkusuz güvenli olmayan e-imzaların genel hükümler çerçevesinde hakim tarafından delil başlangıcı olarak kabul edilmesine ve taktiri delil olarak değerlendirilmesine hukuki bir engel bulunmamaktadır. Kanun, düzenlediği alanın niteliğine uygun olarak ilkesel ve çerçeve niteliği taşımaktadır.

E-İmza Kanunlarında, teknolojik değişime bağımlı unsurlara yer verilemez. 5070 sayılı Kanun da, benzer bir yaklaşımla genel unsurları ele alan ve teknolojik unsurları (dinamik alan) yönetmeliklere bırakan bir anlayışı yansıtmıştır. Öte yandan güncel teknolojiler açısından bakıldığında, elektronik imza kanunlarının uygulanması “sayısal imza” olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla ikincil mevzuatla “sayısal imza”nın daha ayrıntılı düzenlenmesi gerek-

de yürürlüğe girecek olan 6102 sayılı “Türk Ticaret Kanunu”dur. Bu Kanunun birçok maddesinde, “güvenli elektronik imza”ya yer verilmiştir. Bunlardan ilki, tacir olmanın sonuçlarını düzenleyen 18 inci maddenin üçüncü fıkrasıdır. Fıkrafta, “tacirler arasında, diğer tarafı temerrüde düşürme, sözleşmenin feshi, sözleşmeden dönmeye ilişkin ihbar ve ihtarların ‘güvenli elektronik imza’ kullanılarak kayıtlı elektronik posta sistemi ile yapılacağı düzenlenmiştir. Bu madde, ticari faaliyetlerde tarafların çok yaygın olarak başvurduğu ihbar ve bildirimlerin e-imzayla yapılabileceğini hükme bağlamıştır. 6102 sayılı Kanundaki ikinci önemli düzenleme, cari hesap bölümünde, 94 üncü maddede yer almaktadır. Maddeye göre; belirli hesap devreleri sonunda devre hesabı kapatılır ve alacak ile borç kalemleri arasındaki fark belirlenir, hesap devresi sonunda, saptanan artan tutarı gösteren cetveli alan taraf, aldığı tarihten



# Doğadan Sofranıza

“Sağlıkla, Güvenle”



ILDAŞ 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 37 92  
e-mail: webform@orkide.com.tr • web: www.orkide.com.tr



itibaren bir ay içinde, maddede sayılan araçlardan biriyle yahut "güvenli elektronik imza" içeren bir yazıyla itirazda bulunmamışsa, bakiyeyi kabul etmiş sayılacaktır. 6102 sayılı Kanunun e-ticaret bakımından diğer önemli bir düzenlemesi "Güvenli elektronik imza" başlığını taşıyan 1526 ncı maddesidir. Güvenli elektronik imza Borçlar Kanununda düzenlendiğine göre, ticaret hukuku açısından açıklık getirilmesi gereken husus, kıymetli evrakta güvenli elektronik imza kullanılıp kullanılmayacağı meselesidir. Maddenin birinci fıkrasında "Poliçe, bono, çek, makbuz senedi, varant ve kambiyo senetlerine benzeyen senetler güvenli elektronik imza ile düzenlenemez. Bu senetlere ilişkin kabul, aval ve ciro gibi senet üzerinde gerçekleştirilen işlemler güvenli elektronik imza ile yapılamaz." hükmüne yer verilmiştir. Madde gerekçesinde<sup>3</sup>,

üçüncü fıkradaki tüzük çıkarılınca kadar bu senetlerin e-imza ile düzenlenmeyeceği açıklanmış olmakla birlikte, üçüncü fıkrada bu gerekçeyi doğrulayan bir kurala yer verilmediği gibi, birinci fıkranın da yeterince açık olduğu, dolayısıyla birinci fıkrada sayılan senetlerin, "e-imzayla" düzenlenmeyeceği, kambiyo taahhüdüne girilemeyeceği ve kambiyo işlemi yapılamayacağı tartışmasızdır. Maddenin ikinci fıkrasında, birinci fıkradan istisna tutulan senetler sayılmıştır. Buna göre konşimento, taşıma senedi ve sigorta poliçesinin imzası elektronik herhangi bir araçla atılabilecektir. Kanunun 1526 ncı maddesinin üçüncü fıkrası "Ticaret şirketleri ile gerçek ve tüzel kişi diğer tacirlere ilişkin olarak, bu Kanunun zorunlu tuttuğu bütün işlemler elektronik ortamda güvenli elektronik imza ile de yapılabilir. Bu işlemlerin dayanağı olan belgeler de aynı usulle elektronik ortamda düzenlenebilir. Zaman unsurunun belirlenmesi gereken ve tüzükte düzenlenen hâllerde güvenli elektronik imzaya eklenen zaman damgasının tarihi, diğer hâllerde merkezî veri tabanı sistemindeki tarih esas alınır." şeklinde düzenlenmiş ve ticaret şirketleri ile gerçek ve tüzel kişi diğer tacirlerin, bu Kanunun zorunlu tuttuğu bütün işlemleri elektronik ortamda "güvenli elektronik imza" ile yapabilecekleri belirlenmiştir. Kuralın genelden özele doğru kurgulanması hukuki düzenleme tekniği bakımından daha uygun olduğu için, bu fıkranın birinci bakımından daha doğru olurdu. Dördüncü fıkraya göre ise, şirket adına imza yetkisini haiz kişiler şirket namına kendi adlarına üretilen güvenli elektronik imzayla imza atabileceklerdir. Bu durumda, kullanılacak nitelikli elektronik sertifikalarda sertifika sahibi alanı içerisine, sertifika sahibinin ismiyle birlikte temsil ettiği tüzel kişinin de ismi yazılacak ve bu husus tescil ve ilan edilecektir. Bu makalenin hazırlanması sürecinde TBMM Genel Kurulunda, 698 sıra sayısıyla görüşülmekte olan "Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi" ile, yeni Türk Ticaret Kanununun(6102

s.Kn.) e-ticaretin hukuki altyapısını oluşturmak amacıyla getirdiği 1526 ncı maddesi, "Çevrimiçi işlemler" başlığıyla halen yürürlükte olan 6762 sayılı TTK'ya eklenmektedir. 6102 sayılı yeni TTK'nın 1/7/2012 tarihinde yürürlüğe girecek olması nedeniyle, getirilen düzenleme ile 1526 ncı maddesinin yürürlüğü öne çekilerek e-ticarete biran önce hukuki işlem kazandırılmak istenmiştir<sup>4</sup>. Bu makale yayımlandığında anılan Kanun teklifi yasalaşmış ve yürürlüğü girmiş olabilir. Ayrıca, yeni Türk Ticaret Kanununda; ticaret sicili kayıtlarının elektronik ortamda tutulması, tescil ve ilan edilmesi gereken içeriklerin saklanması için merkezi ortak veri tabanı oluşturulması; şirket sözleşmesinde veya esas sözleşmede düzenlenmiş olması şartıyla, sermaye şirketlerinde yönetim kurulu, genel kurul ve müdürler kurulu toplantılarının elektronik ortamda yapılabileceği; muhasebe kayıtlarının elektronik ortamda tutulması ve sermaye şirketlerine internet sitesi zorunluluğu gibi e-ticaretin dolaylı da olsa gelişmesine katkı sağlayacak yardımcı hukuk kurallarına da yer verilmiştir. Yine Kanunun 1528 inci maddesinde elektronik ortamı kullanmak isteyen ortakların, pay sahiplerinin ve yönetim kurulu üyelerinin elektronik posta adreslerini şirkete bildireceği hükme bağlanmıştır. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile getirilen düzenlemeler, bir yandan e-ticarete hukuki altyapı oluştururken diğer yandan da "Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS)" projesinin hayata geçirilmesi için gerekli olan hukuki düzenleme ihtiyacını da karşılamaktadır. Proje ile, kamu kurumlarının veri ihtiyacının karşılanması ve karşılıklı elektronik ortamda veri paylaşımının sağlanması amacıyla; ticaret sicilinde işlem gören ticari işletmelerin, şahıs işletmelerinin, yabancı şirket Türkiye temsilciliklerinin, sermaye şirketlerinin, kooperatifler ile dernek ve vakıfların ve bunlara ait bilgilerin; sonraki yıllarda ise, esnaf, serbest meslek erbabı, meslek örgütleri (sendikalar, odalar, birlikler ve bunların üst kuruluşları), kamu kurum ve kuruluşları ve diğer gerçek ve tüzel kişileri

<sup>3</sup> 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu Gerekçesi

<sup>4</sup> www.tbmm.gov.tr/ "Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi Komisyon Raporu"

<sup>5</sup> www.sanayi.gov.tr/ MERSİS Projesi

de kapsayarak, ülke düzeyindeki tüm ekonomik birimlerin ve bunlara ait bilgilerin bir veri kayıt sisteminde toplanması amaçlanmıştır<sup>6</sup>.

#### IV. Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı

Yukarıda açıklanan düzenlemelere karşın, "e-ticaret" in hukuki altyapısı bütün yönleriyle tamamlanmamış olmalı ki, bir özel düzenlemeye ihtiyaç duyulmuş ve "Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı" Başbakanlıkça TBMM'ye sevk edilmiştir. Tasarının 1 inci maddesinde amacı, "elektronik ticarete ve bu Kanunda yer alan bilgi toplumu hizmetlerine ilişkin esas ve usûlleri düzenlemek" olarak açıklanmıştır. Tasarıda, "elektronik ticaret, fizikî olarak karşı karşıya gelmeksizin, elektronik ortamda gerçekleştirilen ticarî faaliyetler" olarak tanımlanmıştır. Tasarının yasallaşmasıyla e-ticaretin hukuki bir tanımı da yapılmış olacaktır. Bu tanıma göre, e-ticaret, e-imza dışında diğer bilgi ve iletişim teknolojileri kullanılarak da yapılabilecektir. Tasarıda, satıcı ve sağlayıcının bilgi verme yükümlülüğü, sipariş, ticarî iletişime ilişkin esaslar, ticarî elektronik ileti gönderme şartı, ticarî elektronik iletinin içeriğine ilişkin hususlar, alıcının ticarî elektronik iletiyi reddetme hakkı, kişisel verilerin korunması ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın düzenleme ve denetleme yetkisi ve bu alana ilişkin yaptırımların düzenlenmesi öngörülmüştür.

Tasarının gerekçesinde; bilişim teknolojilerinin, sağladıkları büyük faydaların yanında beklenmedik sonuçlar da doğurduğu, hukukun tüm alanlarında yeni tanımlar ortaya çıkardığı, bilgi teknolojisinin gelişmesiyle birlikte internet, erişim, içerik sağlayıcı, hizmet sağlayıcı gibi hukukun tüm dallarını ilgilendiren yepyeni kavramlar ortaya çıktığı, bu yeni kavramlar ve yeni alanların hukuk alanında eski sistem ve mevzuatla çözülemediği, öncekilerle benzeşmeyen yeni sorunların ortaya çıkmasına da neden olduğu, bu sorunların çözümlenmesi ve Avrupa Birliğine üye ülkelerde olduğu gibi gerekli kanuni düzenleme yapılması için hazırlandığı açıklanmıştır. Gerekçede; Avrupa Birliğinin, 8/6/2000 tarihli ve 2000/31/EG sayılı Bilgi Toplumu Hizmetlerinin, Özellikle Elektronik Ticaretin Ortak Pazardaki

Bazı Yönleri Hakkında Direktifi ile 1997/66 ile 2002/58 sayılı Elektronik İletişimde Kişisel Verilerin İzlenmesi ve Gizliliğinin Korunması Direktifinin, üye ülkeler için konu ile ilgili birtakım yükümlülükler öngördüğü ve bu direktiflere, Türk hukukunun uyumunun sağlandığı vurgulanmıştır<sup>6</sup>. Elektronik ticaretin yaygınlaştırılması, tüketicilerin ya da elektronik ortamda işlem yapan kimselerin güveninin sağlanmasına bağlıdır. Bu güvenin sağlanması için, elektronik ortamda şeffaflık ve erişilebilirlik şarttır. Bu nedenle, elektronik ticaretle uğraşanlar için güvenin ve şeffaflığın sağlanması amacıyla Tasarıyla birtakım yükümlülüklerin getirilmesi öngörülmektedir. Tasarıda genel itibarıyla iki alanda düzenleme yapılmaktadır. Bunlardan ilki, elektronik araçlarla yapılan sözleşmelerde bilgi verme ve hizmeti sunanlar için getirilen yükümlülüklerdir. Bu yükümlülükler incelendiğinde daha ziyade elektronik hizmetin alıcısının satın alacağı mal ya da hizmeti tanıyabilmesi, onu yanıtılabilecek bilgilerin önüne geçilmesine ilişkindir. Diğer yükümlülükler ise sözleşmenin sonradan erişilebilir kılınması ve hataların sonradan düzeltilmesine imkân verilmesiyle ilgilidir. İkinci alan ise istenmeyen elektronik postalara ilişkindir. Türkiye, maalesef istenmeyen elektronik postaların yayıldığı ülkelerin başında bulunmaktadır. Bu durum Avrupa Birliğinin konuya ilişkin raporlarında da yer almıştır. Tasarının hazırlığında, istek dışı elektronik postaların konuya ilişkin kanuni düzenlemeler araştırılmış ve değerlendirilmiştir<sup>7</sup>. Bu yasama döneminde bu Tasarının yasallaşması pek olanağı görünmemektedir. Önümüzdeki yasama yılında Tasarı yasalastığında e-ticaretin hukuki altyapısı tamamlanmış olacaktır. Bu nedenle, mobil teknolojik sistemler dahil bilgi ve iletişim teknik altyapılarını kurarak mevcut hukuk kurallarına göre e-ticaret yapan firmalar ciddi maliyet avantajı ve rekabet yeteneği kazanacaklardır.

#### V. Dış ticarete e- ticaret

E-ticaretin diğer önemli bir sorunu dış ticaret boyutudur. E-ortamda yapılan ticaretin/sözleşmenin taraflarından birinin ülke dışında olması durumunda, her iki ülke hukukunda e-imza tanınmış ve hukuki sonuca bağlanmışsa sorun

olmayacaktır. Bu durumda, iki ülkenin nitelikli elektronik sertifika düzenleyici otoriteleri ve hizmet sağlayıcıları aracılığıyla taraflar e-ortamda sözleşme yapabileceklerdir. Sözleşmenin taraflarından birinin ülkesinde, e-imza tanınmamış ve hukuki değer kazanmamış ise taraflar e-sözleşme yapamayacaklardır. Elektronik ticaretten doğan uyuşmazlıklar, devletler özel hukuku kurallarına göre çözülebileceği gibi, tarafların sözleşmede öngöreceği ülke hukuku, uyuşmazlıkların çözüme kavuşturulmasında uygulanacak hukuk olabilir. Dolayısıyla, elektronik ortamda yapılacak bir ticarete, alıcı veya satıcı ya da tamamen bağımsız bir ülkenin hukuk kurallarının sözleşmeye uygulanması öngörülebilsin<sup>8</sup>.

#### VI. Sonuç

Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun Tasarısının yasallaşması uzun bir sürece yayılsa bile, yukarıda değinilen düzenlemeler çerçevesinde, Türk hukukunda, e-ticaretin gerektirdiği hukuki düzenleme boşluğunun önemli ölçüde giderildiği ve e-ticaretin temel hukuk kurallarının yeterli olduğu kanaatindeyim. Son olarak, bilişim ve iletişim alanında yaşanan hızlı gelişmeler, endüstri toplumu içinde giderek yaygınlaşan ve gelişen bilgi toplumuna doğru hızla ilerleyen bir dönüşüm süreci başlatmıştır. Bu süreçte, geleneksel yöntemlerle düşünme, iş ve ticaret yapma alışkanlık ve anlayışı; aklın, bilimin ve teknolojinin dinamikleri karşısında yenilgiye uğramaktadır. Bilim-teknoloji, sanayi ve ticaret politikaları ve modelleri; ülkelerin sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınma karakteri ve stratejisi yanında, dünya ilişkilerindeki yerini ve gücünü de belirlemekte ve belirlemeye devam etmektedir. Bilgi toplumu ve e-ticaretin gerektirdiği nitelikli iş gücüne ve hukuki altyapıya sahip, katma değeri yüksek teknolojik ürünler üretebilen, bilgi ve iletişim teknolojik altyapısını kuran ve güncelleyen, e-ticareti dış ticaret alanında yaygınlaştıran firmaları ve KOBİ'leri olan bir Türkiye, dünya ticaretindeki yerini, gücünü ve rekabet yeteneğini de belirleyecektir. ①

<sup>6</sup> www.basbakanlik.gov.tr/ "Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı ve gerekçesi"

<sup>7</sup> www.basbakanlik.gov.tr/ "Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı Gerekçesi"

<sup>8</sup> TOY, Damla Ömür, "E-Ticaret ve Hukuki Boyutu" /www.turkhukukusitesi.com



# gitti gidiyo.com

## 10 milyon sorunsuz işlem gerçekleştirdi

GittiGidiyor.com anlık 2 milyonu aşkın satış fırsatıyla ayda 300 bin ödeme işleminin gerçekleşmesini sağlayan, Türkiye'nin en işlek alışveriş merkezine dönüştü.



GittiGidiyor.com Genel Müdürü  
Cenk Angın

### Yayına başladıkları günden bu

yana 10 milyonun üzerinde satış işlemi gerçekleştirdiklerini belirten GittiGidiyor.com Genel Müdürü Cenk Angın, "Sıfır Risk Sistemi'miz sayesinde yaptığımız işlemler sorunsuz bir şekilde gerçekleşti. Sıfır Risk Sistemi GittiGidiyor.com kurucuları tarafından kurulan ve tüm dünyadaki örneklerinden ayrılmamızın en büyük sebebidir. Başarımızın en büyük kanıtlarından biri de 39 ülkede faaliyet gösteren, dünyanın en büyük e-ticaret şirketi eBay ile 2007'nin Mayıs ayında kurduğumuz ortaklığımızdır" dedi. GittiGidiyor.com'un Burak Divanlioğlu, Tolga Kabataş ve Serkan Borançlı tarafından 3 ortaklı bir şirket olarak, 5 Şubat 2001'de yayın hayatına başladığını aktaran Angın, sitenin ilk açıldığında 11 ana kategori altında, 30-32 tane ürünün satışa sunulduğunu söyledi. Şu anda 4 binin üzerinde kategoride hizmet verdiklerini aktaran Angın,

sözlerine şöyle devam etti:

"GittiGidiyor.com anlık 2 milyonu aşkın satış fırsatıyla ayda 300 bin ödeme işleminin gerçekleşmesini sağlayan, Türkiye'nin en işlek alışveriş merkezine dönüştü. Bugün, 6 milyon kayıtlı kullanıcımız, 500 binden fazla günlük ziyaretçimiz var. Ayda 9 milyon farklı kullanıcı tarafından toplamda 18 milyon kez ziyaret ediliyoruz. GittiGidiyor'da her gün cep telefonu, fotoğraf makinesi, bilgisayar, giyim ve mücevher ürününden, para, pul, plak, tespih, eski kitap, dergi ve benzeri koleksiyon malzemelerine kadar milyonlarca ürün satışa sunuluyor. En yoğun olarak ürün satılan kategoriler; Dizüstü/ Laptop Bilgisayar, PC, Dijital Makine - Kompakt, Kol Saati, Sony Playstation 3, Bot, Çizme, Çanta, Cüzdan, Dijital SLR Makine. Kadınlar, giyim & aksesuar, sağlık & kişisel bakım kategorisine daha fazla ilgili gösterirken; erkekler daha fazla elektronik

ürünlere ilgi göstermektedir.” Gittigidiyor.com’un 2010 yılı toplam ziyaret sayısı 2009 yılına kıyasla yüzde 18 artarak 200 milyon ziyaretçiye ulaştığını anlatan Angın, aylık ortalama 8,5 milyon tekil ziyaretçinin ortalama sitede kalma süresinin 8 dakika olduğunu ifade etti. Angın, e-ticaret mevzuatının sektör dinamiklerine uygun ve muhtelif iş modellerinin farklı şekilde karşılayacak şekilde gelişmesini beklediklerini kaydetti. Türkiye’de kullanıcıların zihninde hala internetten alışverişin güvenilirliğine dair soru işaretleri olduğunu vurgulayan Angın, “Güven konusunu kredi kartı ve kişisel bilgi güvenliğiyle ticaretin güvenliği olmak üzere ikiye ayırmak lazım. Kredi kartı ve kişisel bilgi güvenliğine dair endişeler son derece yersiz aslında, çünkü günümüzde bilgi güvenliği uluslararası platformlarda kabul görmüş teknolojilerle sağlanıyor. Ticaretin kendisine dair güvene gelince, kullanıcılarımıza sunduğumuz en önemli değerlerden biri olan Sıfır Risk® Sistemi’nden bahsedebiliriz. GittiGidiyor’un kurucu

ortakları tarafından 1999 yılında bulunan Sıfır Risk® Sistemi, online alışverişi daha keyifli ve güvenli kılan bir ödeme-onay sistemi. İşleyişini kısaca anlatmak gerekirse; alıcı ürünü satın alır, ürün bedeli GittiGidiyor havuz hesabına aktarılır. Alıcının, ürünü teslim alıp onaylamak için 3 iş günü süresi vardır. Ürünü onayladığında, havuz hesabındaki para satıcının hesabına aktarılır. Tabii günümüzde bu para döngüsü adeta sektör standardı haline geldi” diye konuştu. GittiGidiyor’da 157 kişi çalıştığını belirten Angın, en fazla istihdamın olduğu bölümün ise 51 kişi ile GittiGidiyor kullanıcılarına 7 gün 24 saat hizmet veren Kullanıcı Destek Ekibi’nde bulunduğunu açıkladı. Angın, “2010 yılında, ayda 275 bin satış işlemi gerçekleşti. 2009 yılına kıyasla site üzerinden gerçekleşen ticaret hacmi TL bazında yüzde 44 artış gösterdi” dedi. Kullanıcılara daha iyi hizmet verebilmek için, GittiGidiyor’u sürekli geliştirmeye devam edeceklerine değinen Angın, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Türkiye’nin en kapsamlı online yurt içi ve yurt dışı uçak bileti satış platformu olan GittiGidiyor Seyahat Kategorisi’ni 2010 yılının Ekim ayında yayına aldık. Bu yeni hizmet sayesinde, kullanıcılarımız, onlarca havayolu şirketinin yurt içi ve yurt dışı uçuşlarını bir arada görebilir, bilet fiyatlarını tek bir ekranda karşılaştırabilir, rezervasyon yaptırabilir veya anında biletlerini satın alabilirler. Ayrıca, 2011 yılının başında iPhone uygulamasını da yayına aldık. Şu ana kadar 45 bin kez yüklendi. GittiGidiyor.com uygulamasını iTunes üzerinden ya da iPhone’daki App Store’dan indiren tüm iPhone kullanıcıları, alışveriş keyfini gittiği her yere taşıyabiliyor. Bu uygulama sayesinde kullanıcılarımız istedikleri ürünü arayabiliyor, satın alabiliyor ve tüm satış işlemlerini iPhone üzerinden takip edebiliyor. 14 Mart itibarı ile GittiGidiyor ana sayfasını tamamen yeniledik. Ayrıca yine çok kısa süre içinde kullanıcı deneyimini olumlu yönde etkileyeceğini düşündüğümüz birçok yeniliği hayata geçireceğiz.”



# hepsiburada.com

## aylık 13 milyon ziyaretçi ağırlıyor

Aylık 13 milyonun üzerinde toplam ve 6,5 milyon tekil ziyaretçi sayısına sahip online alışveriş merkezinde bilgisayardan ev elektroniğine, tekstilden mobilyaya, toplam 36 kategoride 350 bin farklı ürün satışa sunuluyor.



Hepsiburada.com Genel Müdürü  
Aytuğ İğneli

**Kurulduğu 1998 yılından beri online alışveriş sektörünün lideri** olan hepsiburada.com, 6.000 metrekarelik modern tesislerinde çalışan 250’ye yakın genç ruhlu profesyonelle, 3 milyon kayıtlı üyeye hizmet veriyor. Hepsiburada.com Genel Müdürü Aytuğ İğneli, “Aylık 13 milyon üzerinde toplam ve 6,5 milyon tekil ziyaretçi sayısına sahip online alışveriş merkezinde bilgisayardan ev elektroniğine, tekstilden mobilyaya, toplam 36 kategoride 350 bin farklı ürün satışa sunuluyor.

Hepsiburada.com, Deloitte ve Türkiye Bilişim Derneği gibi saygın kuruluşlarca elektronik ticaret sektörüne ilişkin verilen “son 5 yılın en hızlı büyüyen şirketi” ve “en iyi online mağaza” gibi alanlarda çok sayıda ödülün de sahibi oldu” dedi. Ağırıklı olarak elektronik ürünlerin tercih edildiğini belirten İğneli, oto aksesuar ürünleri, film-kitap-dvd ürünlerinin yanısıra anne-bebek ürünleri, saat ve kozmetik ürünlerinin de çok tercih edilen ürünler arasında bulunduğunu söyledi.



Sitenin güvenlik alt yapısını müşterileri bilgilerinin güvenliği ve data centerlarının güvenliği olarak ikiye ayırdıklarına dikkat çeken İğneli, "Müşterilerimizin bilgilerinin güvenliği için dünya üzerinde kullanılan ve en çok tercih edilen 3D Secure, EV SSL Güvenlik Sertifikası, McAfee Secure/PCI Compliance güvenlik sertifikalarını kullanıyoruz. Bu güvenli alışveriş sağlayıcıları tarafından alt yapımız sürekli test ediliyor. Diğer bir seçenek olan data centerimizin güvenliğini de yine çok profesyonel hizmet veren bir firmadan alıyoruz. Serverlarımız 7 gün 24 saat sürekli izleniyor ve her türlü riskli durumu devre dışı bırakacak bir ortamda muhafaza ediliyor" diye konuştu.

Gelecek ile ilgili birçok planlarının olduğuna değinen İğneli, hepsiburada.com'un 2010 yılında olduğu gibi 2011 yılında da proje yapacaklarını aktardı. İğneli sözlerine şöyle devam etti:

"Türkiye'nin en büyük ve en güvenli alışveriş sitesi" algısını daha da yukarıya taşımayı, yeni ve farklı uygulamalarla müşteri memnuniyetini artırmayı, müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını, beklentilerinin de üzerinde bir hizmet anlayışıyla karşılamayı hedefliyoruz.

2010 yılını şirketimiz için bir yeniden yapılandırma ve değişim süreci olarak belirledik. Müşterilerimizin kolay ve hızlı alışveriş yapmalarını sağlayacak yazılımları ve uygulamaları geliştirdik, geliştirmeye de devam ediyoruz.

2010 yılında CRM yol haritamızı belirledik. Müşterilerimizin spesifik ihtiyaç ve ilgi alanlarına yönelik çalışmalarımıza hız verdik. Kişiselleştirme çalışmalarında önemli adımlar attık, bundan sonraki süreçte her müşterimizi tanımaya kendilerine kişiye özel fırsatlar sunmaya yönelik çalışmalarını

mıza devam edeceğiz." Müşterilerin gözünde hızlı ve kolay erişilebilir bir şirket olmak adına önemli bir Call Center yatırımı gerçekleştirdiklerini ifade eden İğneli, müşteri hizmetleri ve satış sonrası destek birimlerini tekrar tekrar analiz ederek çok daha iyi katma değerli hizmetleri ve yeni uygulamaları hayata geçirmeye başladıklarını belirtti.

İnternet alışverişinde müşterilerin beklenti ve ihtiyaçlarını çok iyi analiz etmek gerektiğine vurgu yapan İğneli, "Gerek mevcut müşterilerimize yaptığımız anketlerle gerek dışarıya yaptırdığımız araştırmalarla bu iç öngörüyle anlamaya çalışıyoruz. Müşterilerimizin detaylı bilgi ihtiyacını karşılayan ürün satın alma kararını etkileyen 'püf noktaları' projesini, paketi evine geldiği zaman ödeme yapmak isteyenler için 'kapıda ödeme' projesini, kart limiti problemi olan veya çoklu kredi kartı ile ödeme yapmak isteyen müşterilerimiz için 'can limiti' projesi bunlardan sadece birkaçı" dedi.

Müşterilerinin alışverişlerini kolaylaştıracak ve hızlandıracak uygulamaları da hayata geçirdiklerini kaydeden İğneli, ilk kez bilgisayar kategorisinde Laptoplar için denedikleri bir uygulama ile laptopları profesyoneller, oyun severler gibi hayat tarzlarına göre kategorize ederek müşterilerinin seçimlerini kolaylaştırdıklarını dile getirdi. İğneli, "En son yaptığımız bir uygulamada giyim ve ayakkabı ürünleri için müşterilerimizin ürüne dokunma ve ürünü deneme ihtiyacını karşılamak için yaptığımız 'Denemesi Bedava' kampanyası oldu.

Bu uygulama ile diledikleri sayıda ürünü sipariş edebiliyor evlerinin rahatlığında deneyip seçtikten sonra beğenmediklerini ücretsiz kargo hizmeti ile geri gönderebiliyorlar" şeklinde konuştu. ④



## HEPSİBURADA.COM 2010'U DEĞERLENDİRDİ

Türkiye'de e-ticaretin en hızlı büyüdüğü dönemdeyiz. Sektöre yeni isimler hızla katılırken, eski isimler de bu yenilenmeyi dikkatle izliyor.

Ülkemizde e-ticaretin en güçlü isimlerinden olan hepsiburada.com 2010 yılı için hazırladığı raporda nasıl bir değişim yaşandığını rakamlarla ortaya koyuyor ve pazardaki konumuna işaret ediyor.

E-ticarette satın alma tercihini etkileyen en önemli noktalarından biri olan kullanıcı yorumlarında da hepsiburada'nın dikkat çeken bir istatistiği var. Sitede yapılan yorum sayısı 810 binin üzerinde olarak açıklanıyor ve ziyaretçilerin sitede kalma süresi ortalama 10 dakika olarak gösteriliyor.

Raporda, 2010 yılında tablet bilgisayarların ilk 6 aya göre yüzde 96 büyüme kaydettiği yer alıyor ve akıllı telefonların satışının arttığına dikkat çekiliyor.

Yurt dışına da satış yapan e-ticaret devinin İstanbul, Ankara ve İzmir dışındaki illere bakıldığında en çok ilgiyi Antalya, Balıkesir, Muğla ve Manisa gibi Ege bölgesi illerinden gördüğü paylaşılıyor. Hepsiburada, satışlarının yüzde 60'ının İstanbul, Ankara ve İzmir dışından olduğunu paylaşıyor.

### E-ticarette Kadının Payı

Özellikle özel ve dikey alışveriş kanalları sayesinde bilinen bir gerçek olan kadınların çocukları için daha çok alışveriş yapmasına hepsiburada'da değinmiş. Hepsiburada'ya göre kadın üyelerin yaptığı bebek-çocuk alışverişleri, kendileri için yaptıkları giyim ayakkabı ve aksesuar alışverişinden daha fazla.

2010 da hepsiburada.com'a yeni üye olanların yüzde 40'a yakını kadın kullanıcılar olurken, kadınların sağlık ve kozmetik alışverişleri toplamda adet ve ciro bakımından yüzde 100'ün üzerinde büyüme gösterdiği belirtiliyor. Sağlık adet yüzde 25, ciro yüzde 15; kozmetikte ise adette yüzde 90, ciroda yüzde 130 büyüme sağladığını açıkladı.

# sahibinden.com

## personel sayısını % 20 arttıracak



Sundukları online mağaza hizmeti sayesinde firmalar, ufak bütçeler ayırarak ürün ve hizmetlerini milyonlarca kişiye tanıtabiliyor. Böylece şirketlerin satış hacimleri giderek artıyor...

**Alıcıları ve satıcıları bir araya geçirmek amacıyla** 2000 yılında 2 bin 700 ilanla yayın hayatına başlayan sahibinden.com bugün 2 milyondan fazla ilanı, aylık 1,7 milyar sayfa görüntülemesi ve yine aylık 22 milyon tekil ziyaretçisi ile Türkiye'de e-ticaret'in kalbinin attığı bir platform durumunda. sahibinden.com Genel Müdürü Burak Ertaş, "Şu an 170 kişilik bir ekiple faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. 2011 yılında toplam personel sayımızı yüzde 20 oranında arttırmayı planlıyoruz. Özellikle bu sene çok önem verdiğimiz Yazılım Geliştirme Departmanı'ndaki çalışan sayımızı yüzde 30 oranında arttırmayı planlıyoruz. Yaş ortalaması 28 olan genç bir ekibimiz var ve bu da şüphesiz operasyon anlamında bize büyük bir dinamizm sağlıyor. Özellikle e-ticaret sektöründe bu tür dinamik bir yapının önemli avantajları beraberinde getirdiğini söyleyebilirim" dedi. Dakikada 2 otomobilin satıldığı, dakikada 1 konutun satıldığı veya kiralandığını belirten Ertaş, sahibinden.



sahibinden.com Genel Müdürü  
Burak Ertaş

com'un sahip olduğu ticaret potansiyeli nedeniyle firmalardan da büyük ilgi gördüğünü söyledi. Sundukları online mağaza hizmeti sayesinde firmaların ufak bütçeler ayırarak ürün ve hizmetlerini milyonlarca kişiye



tanıtılabildiğine değinen Ertaş, böylece şirketlerin satış hacimlerini arttırılabildiğini vurgulayarak, 2010 yılı içerisinde sitede bulunan mağaza sayısının yüzde 100 oranında artış gösterdiğini kaydetti.

Sitede daha çok emlak, vasıta ve alışveriş kategorilerinin en çok tercih edilen ana gruplar olarak karşılına çıktığını ifade eden Ertaş, "Türk tüketicisi özellikle elektronik ürünleri internet aracılığı ile almayı tercih ediyor. Geçen sene cep telefonları, diz üstü bilgisayarlar ve oyun konsolları en fazla ilgili gösterilen kategorilerimizin başında yer aldı. Elektronik ürünleri güzellik ve kozmetik ürünleri takip etti. Son zamanlarda yeni anne olan hanımlar da anne adayları da bebekleri için yaptıkları alışverişlerde interneti tercih etmeye başladı" diye konuştu.

Sitenin kredi kartı güvenliğini sağlamak amacı ile SSL (Secure Sockets Layer) internet güvenlik sertifikaları sistemini kullandıklarını aktaran Ertaş sözlerine şöyle devam etti: "Bu sistem internete girdiğiniz browser üzerinden yaptığınız işlemleri koruyan, gönderdiğiniz verileri, ödeme ve kredi kartı bilgilerini şifreleyip doğru yere aktaran bir sistemdir. Ayrıca kullanıcılarımızın kredi kartı ile güvenli alışveriş yapabilmelerini sağlayan, Visa ve Mastercard tarafından geliştirilen, aynı zamanda



Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından desteklenen 3D Güvenli Alışveriş Platformu'nu da (3D Secure) destekliyoruz.

Ayrıca alıcı ile satıcı arasındaki para transferinin ve ürün teslimatının sorunsuz gerçekleşmesini sağlamak amacıyla kullanıcılarımıza GeT (Güvenli e-Ticaret) hizmetini veriyoruz. Bu sistemde alıcı, satın aldığı ürünün ücretini kredi kartı kullanarak ödüyor. Ödemenin yapıldığı satıcıya bildirdikten sonra, satıcı ürününü en geç 3 iş günü içinde alıcıya ulaştırmak üzere kargoya veriyor. Alıcı, ürünün kendi-

sine ulaşmasını takiben onay veriyor ve ürün bedeli ancak bu aşamadan sonra satıcının hesabına aktarılıyor. Böylece alışverişin iki tarafının da hakları korunmuş oluyor." sahibinden.com olarak tüm güçlerini hep kullanıcılarından aldıklarını anlatan Ertaş, müşterilerinden gelen geri bildirimler ve enerji ile sahibinden.com'u değişen ve gelişen bir platforma dönüştürdüklerini belirtti. Ertaş, sundukları hizmetin kalitesini artırmak için 2011 yılında altyapı ve yazılım alanında yaptıkları yoğun yatırımlarla kendilerini geliştirmeye devam edeceklerine işaret etti. Online dünyadaki hizmet beklentileri yükselirken sahibinden.com olarak kullanıcılarının bu ihtiyaçlarına cevap vermek istediklerini dile getiren Ertaş, "Özellikle mobil dünyanın hayatımızda her geçen gün daha fazla yer alması nedeniyle özellikle mobil servisler ve mobil ödeme konusundaki çalışmalarımıza 2010 yılında olduğu gibi önümüzdeki sene de hız kazandıracacağız ve mobilde daha etkin olmayı amaçlıyoruz. Bu sebeple iPhone uygulamamızı geçtiğimiz günlerde kullanıcılarımızın hizmetine sunduk ve çok olumlu geri bildirimler aldık. Bu yıl ayrıca, kendi iş alanlarımızla ilgili yeni yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Yurtiçi ve yurtdışında yeni internet projeleri de yine 2011 yılında gündemimizde olacak" dedi. ⑤

## Yakala.Co'dan İzmir'e Özel Fırsatlar



**Türkiye'nin en sıra dışı fırsat sitesi olma hedefi ile yola çıkan yakala.co ile** Aralık 2010'dan itibaren İzmirli'lere birbirinden farklı fırsat ve deneyimler sunuyor. Binlerce kişi Yakala.co ile bugüne kadar birçok markanın hiçbir yerde görülmemiş servis ve hizmetlerine çok özel fiyatlarla ulaşıyor. Grup satış siteleri kategorisinde en yenilikçi ve yaratıcı kampanyaları sunarak farklılaşan yakala.co, Aralık ayından bugüne İzmirli'lere büyük ilgi görmeye devam ediyor. İzmir'e özel fırsat ve avantajlar, İzmirli'lere

yeni, eğlenceli ve farklı deneyimler yaşatıyor. www.yakala.co'nun İzmir'e özel sunduğu fırsatlardan seçkin restoran ve kafe fırsatları büyük rağbet görüyor. İzmir'in köklü tatlıcıları arasında yer alan Ağam'ın benzersiz lezzetleri, Karşıyaka'nın en şık kafelerinden olan Kahve Tadı ve enfes manzarasıyla İzmirli'lere gözdesi Cumba Restoran'a özel yakala.co fırsatlarını, toplamda üç binden fazla kişi satın aldı. Türkiye'nin fırsatları en iyi kovalayan ve en hızlı yakalayan sitesi yakala.co'nun, Ferrari F 430 veya Lamborghini Gallardo ile İzmir Ülkü Yarış Pisti'nde 'Pistte 4 Tur Sürüş Deneyimi', Çeşme Pırl Otel'de ve Alaçatı'nın en huzurlu otellerinden Butik Leylak Otel'de konaklama fırsatları, ilgi çeken diğer fırsatlar arasında yer alıyor. Avrupa'nın en iyi restoranları arasında yer alan Mezzaluna'nın yakala.co takipçilerine

özel avantajları da İzmir'de beğeniyle karşılanıyor. Dünya Kadınlar Günü'nde İzmirli hanımları unutmayan yakala.co, Swissotel Grand Efes Amrita Spa&Wellness'ta kadınlara özel cilt bakımı ve vücut masajını % 50 indirimle satışa sundu. İzmir Arena'da konser, Kukla Günleri'nde bilet avantajları da yakala.co'da. yakala.co İzmirli'lere için benzersiz deneyimler sunmaya devam ediyor. Uluslararası İzmir Kukla Günleri'nin 2 kişilik giriş bileti 7-8 Mart tarihlerinde yakala.co farkıyla 1 kişi fiyatına sadece 15 TL'ye satıldı. Ayrıca yakala.co'nun İzmir Arena ile yaptığı işbirliği kapsamında önümüzdeki dönemde İzmir Arena'daki konser biletlerinin bir kısmı, özel avantajlarla yakala.co'da satışa çıkacak. yakala.co, İzmir'de daha önce yapılmamış, yeni ve eğlenceli fırsatlar, kişiselleştirilmiş servis ve hizmetler sunmayı sürdürüyor. ⑤



## İlk Online Yemek Sipariş Sitesi



74

Sundukları online mağaza hizmeti sayesinde firmalar, ufak bütçeler ayırarak ürün ve hizmetlerini milyonlarca kişiye tanıtabiliyor. Böylece şirketlerin satış hacimleri giderek artıyor...



yemeksepeti.com Genel Müdürü  
Nevzat Aydın

### Yemeksepeti.com, Türkiye'nin ilk online yemek sipariş sitesidir.

Adana, Ankara, Antalya, Aydın, Bolu, Bursa, Denizli, Edirne, Eskişehir, Gaziantep, Isparta, Mersin, İstanbul, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Konya, Kütahya, Manisa, Muğla, Trabzon ve Kıbrıs olmak üzere 20 şehirde hizmet vermektedir. Kullanıcılar, yemeksepeti.com ile anlaşmalı olan 3 bin 500'den fazla restoranın en son menülerine ulaşarak, hiçbir ekstra ücret vermeden yemek siparişi verebilirler. Verilen sipariş en geç bir dakika içerisinde ilgili restorana iletilir. Önemli iş ortakları Bread's Broaster Chicken, Burger King, Domino's Pizza, Kentucky Fried Chicken, Little Caesars Pizza, McDonalds', Pizza Bulls, Pizza Hat, Pizza Pizza, Pizza Line, Popeyes ve Sbarro'dur. 17 Eylül 2010 itibariyle

İstanbul'da 2 bin 452 restoran ile servis vermektedir. Ayrıca, Mart 2010 tarihinden itibaren izrestorana.ru adıyla Rusya pazarında, Nisan 2010 tarihinden itibaren foodonclick.com adıyla Birleşik Arap Emirlikleri pazarında da yayındadır. Yemeksepeti.com, 2007 yılında Endeavor Derneği Türkiye Ofisi tarafından Endeavor Girişimcisi seçilmiştir. Seçim aşamasında girişimci atılcılık, yenilikçilik, etik değerler, rol model potansiyeli, ekonomiye katkı ve Endeavor ile uyum gibi kriterler göz önünde bulundurulmuştur. Yemeksepeti.com böylece Endeavor Türkiye Ofisi ve Endeavor'ın dünya çapındaki destek ağından, sermayeye ulaşımında aracılık, stratejik danışmanlık, mentorluk ve tanıtım desteklerinden yararlanabilme şansını elde etmiştir.

### YEMEKSEPETİ.COM EDİRNE VE ISPARTA'DA

Türkiye ve yurtdışındaki atılımlarına hız kazandırarak hizmet ağını sürekli genişleten Yemeksepeti.com, faaliyet gösterdiği şehirlere Edirne ve Isparta'yı da ekledi. Türkiye ve yurtdışındaki atılımlarına hız kazandırarak hizmet ağını sürekli genişleten Yemeksepeti.com, faaliyet gösterdiği şehirlere Edirne ve Isparta'yı da ekledi. 2011 yılı sonuna kadar Türkiye'de toplam 50 ilde hizmet vermeyi hedefleyen yemeksepeti.com'un Edirne ve Isparta'daki üye restoran sayısı ise her geçen gün hızla artıyor.

Türkiye'nin ilk ve en büyük online yemek siparişi sitesi Yemeksepeti.com, İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Aydın, Bursa, Eskişehir, Gaziantep, Kocaeli, Adana, Denizli, Konya, Mersin, Muğla, Kayseri, Trabzon, Manisa, Kütahya, Bolu'dan sonra Edirne ve Isparta'da da hizmet vermeye başladı. Yemeksepeti.com, her iki ilde de ilk günden itibaren büyük bir ilgiyle karşılandı. Yemeksepeti.com sayesinde Edirneliler ve Ispartalılar yaklaşık 1000 yemek arasından dilediklerini seçerek sipariş verebiliyorlar. Yurtiçi ve yurtdışında yatırım atağına geçen Yemeksepeti.com, 2011 yılı sonuna kadar Türkiye'de toplam 50 ilde hizmet vermeyi hedefliyor.

### YEMEKSEPETİ.COM: "KREDİ KARTINIZ BİZİ HIÇ İLGİLENDİRMİYOR"

Yemeksepeti.com'da sipariş verilen yemeğin ücreti, restoranın kabul ettiği şekilde kapıda nakit, kredi kartı veya yemek çeki ile ödenebiliyor. Siteye üye olmak ve sipariş vermek için hiçbir ücret ödemek gerekmiyor. Yemeksepeti.com üyeleri, restoranların gerçek fiyatları üzerinden sipariş verebildikleri gibi, yalnızca kendilerine özel sunulan indirim ve promosyonlardan yararlanma avantajını da yakalıyorlar. Siparişle birlikte "iyi pişsin", "ince hamur olsun" ya da "soğan istemem" gibi notlar da restorana kolaylıkla iletilebiliyor. Yemeksepeti.com günde ortalama 30 bine yakın siparişle yaklaşık 75 bin kişiye hizmet veriyor.

Özellikle çalışan kesim ve gençler siteye yoğun ilgi gösteriyor. Yemeksepeti.com üzerinden yemek siparişi vermek istediğinizde 4 bine yakın üye restorana ulaşıyorsunuz. Site, kullanıcılarını ev yemeklerinden, lüks restoran menülerine, fast-food'dan light menülere kadar pek çok çeşit alternatifle buluşturuyor.

### YURTIÇİ VE YURTDIŞINDAKİ YATIRIMLAR 2011'DE DE DEVAM EDİYOR

Yemeksepeti.com 2011 yılı sonuna kadar Türkiye'de toplam 50 ilde hizmet vermeyi hedefliyor. Yurtdışı tarafına baktığımızda ise, Yemeksepeti.com Rusya'daki yatırımı olan izrestorana.ru ile 2011 yılının sonuna dek Rusya'da 1 milyon üzerinde nüfusu olan 10 farklı şehirde olmayı planlıyor. İki sene içinde ise eski Rus cumhuriyetlerinin tamamında yer alınması öngörülüyor. Dubai'de ise ilerleyen dönemlerde Sharjah ve Abu Dhabi'de de hizmet verilmesi planlanıyor. Yemeksepeti.com, 2010 yılında Türkiye ve yurtdışında toplam 110 milyon dolarlık işlem hacmine ulaştı. 2010 yılında sipariş ve ciro anlamında büyümesini yüzde 40 olarak hedefleyen Yemeksepeti.com, bu hedefini gerçekleştirdi. 2011 yılında da yine yüzde 40'lık bir büyüme hedefleniyor. 📍

# CITROËN C5 e-HDi

## ŞİMDİ DİZEL OTOMATİK VE STOP & START SEÇENEĞİYLE.



DÜŞÜK  
CO<sub>2</sub>

DÜŞÜK  
YAKIT  
TÜKETİMİ

STOP  
&  
START

CITROËN DIALOG  
0212 359 63 63

## YENİ MICRO - HYBRIDE TEKNOLOJİSİ e-HDi

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

# boyner Grubu

## online alışveriş dünyasına adım attı

**Boyner Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner**, "Türkiye'de internet kullanıcı sayısının 30 milyona ulaşması ve online alışverişe gösterilen ilgideki artış, bu alana giriş yapma kararımızda en etkili faktörler oldu. 2011 için cirosunun yüzde 5'ten biraz fazlasını hedefleyen markalarımız var.

Morhipo ile birlikte 2012'de bu rakamların yüzde 10'ların üzerine çıkacağını tahmine ediyoruz" dedi.

Cem Boyner, sitenin tanıtım toplantısında, dünyada e-ticaretin çığ gibi büyürken, medya ürünleri, hazır giyim ve tüketici elektroniği olmak üzere 3 büyük kategorinin öne çıktığını, Türkiye'de hazır giyim, ayakkabı, aksesuar ve ev tekstil bölümlerinin büyük olduğunu söyledi.

Boyner Grubu'nun bütün işinin hazır giyim, ayakkabı, aksesuar ve ev tekstilinden oluştuğunu, bu alandaki deneyimlerini ve tüketici bilgilerini e-ticaret alanına girmeye karar verdiklerini belirten Boyner, "Bugüne kadar perakendede çok ezber bozduk. 1980'lerde 'müşteri kraldır' dedik, koşulsuz müşteri mutluluğunu getirdik. Advantage Card'ı çıkardık, Fish, Back-up derken bu kadar yenilikçi bir kurum olarak alışverişin yeni dünyasının dışında kalmamız beklenemezdi. Ama bu dünyaya girerken de herhangi bir oyuncu olarak giremezdik.

Bütün internet alışveriş sitelerini taradık, birbirlerini tekrarlayan alışkanlıkları, ezberleri inceledik, sorguladık, didik didik ettik ve çok farklı bir dünya yaratmaya karar verdik. Morhipo aslında bu dünyanın adı" dedi. Sadece kendi markaları değil, piyasa-

daki yeni markalar ve rakiplerinin markalarının da Morhipo'da bulunacağını bildiren Boyner, "Aslında Morhipo çift sarı bir yumurta. İçinde hem sezon ürünlerinin indirimle alınacağı bir bölü-

lüm var hem sezon sonu ürünlerinin deşet indirimlerle alınacağı bir bölüm var. Bu alanda belki de bir ilk. Müşterilerimiz perakende alanında bizden çok yüksek beklentilere sahip.

Bizi sürekli iğne üzerinde tutuyorlar" diye konuştu.



### "TEKERLEĞİ YENİDEN İCAT ETMEDİK"

Perakendedeki servis, sunum, kalite standartlarını internet ortamına taşıma misyonu ile yola çıktıklarını ifade eden Cem Boyner, morhipo.com sitesinin her yaş ve gelir grubuna sesleneceğini belirterek, şunları kaydetti:

"Yıllara dayanan perakende tecrübemiz ile müşterilerimizi yakından tanıyor ve bizden beklentilerini takip ediyoruz. Bu tecrübemizi ve Boyner Grubu'nun sahip olduğu sinerjiyi internet ortamına taşıyarak müşterilerimize farklı bir satış kanalından

ulaşacak, onları yine şaşırtacağız, şımartacağız ve mutlu edeceğiz. morhipo.com'un exclusive bölümünde olağanüstü markaları yüzde 90'lara varan indirimlerle sunarken, aynı zamanda bir ilki gerçekleştirerek yeni sezon ürünlerini de mağazalara göre daha avantajlı koşullarla satacağız.

Amacımız bütün müşterilerimize onları her açıdan çok mutlu edecek online alışveriş tecrübesi yaşatmak." Gazetecilerin sorularını da yanıtlayan Boyner, yarından itibaren piyasanın en iyisi olma iddiasıyla çıkacaklarını belirterek, "En mükemmel servisi, sunumu, seçenekleri, fiyatları biz vereceğiz. Yaptığımız işlerin sonucunda büyüyerek ne zaman piyasa lideri oluruz, bilmiyorum ama gözümüzün orada olduğunu söylemekte sakınca yok. Çünkü arkasında muazzam bir altyapı kurduk. Bu projeye bir internet yatırımı diye girmedik. Nasıl Akmerkez, İstinye Park'ta, Cevahir'de olmamak olmazsa internet kanalında satış kanalımız olmadan da olmuyor. Yeni bir satış kanalında varolmak diye de bakabilirsiniz" şeklinde konuştu.

### 6 AYDA 10 BİN PAKET HEDEFİ

morhipo.com için milyonlarca liralık yatırım yaptıklarını belirten Boyner, grubun markalarının da bu işe omuz verdiğini, kalp ve beyin birliği olduğunu söyledi.

Cem Boyner, grup olarak ne kadarlık bir online satış hedeflediklerine ilişkin soruya da, "2011 için cirosunun yüzde 5'ten biraz fazlasını hedefleyen markalarımız var. Morhipo ile birlikte 2012'de bu rakamların yüzde 10'ların üzerine çıkacağını tahmin ediyoruz" karşılığını verdi. ①



# KÂYAPRESTIGE KONUTLARI

“Hayatı sağlama alın”

Kâya Prestige Konutları, Günkön İnşaat güvencesi ile; Karşıyaka’da standartlarınızı sağlam temeller üzerinde yükseltiyor. Bornova - Mavişehir Çevre Yolu, Yamaç Mahallesi çıkışında tamamı deniz manzaralı daire ve villalarda keyifli ve konforlu bir yaşam sizleri bekliyor..

Güvenli bir yaşam için...



Modern yaşamı İzmir Körfezi'nin eşsiz manzarası ile birleştiren Kâya Prestige Konutları; kapalı otoparkı sayesinde % 70 yeşil alana sahiptir.



Lütfen örnek dairemizi ziyaret ediniz.



1201/1 Sokak No:4  
Temsil Plaza P-19  
Yenişehir - İZMİR  
Tel: 0 232 459 10 30  
Faks: 0 232 459 26 96  
www.gunkon.com

**SATIŞ OFİSİ**  
(0232)  
**361 71 80/83**  
Pazar günleri de açığız.

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



## En ucuz GSM ürünleri, dukkansenin.com'da



**İletişim sektöründe 1994 yılından itibaren çalışan** Serkan Erçakır, kurduğu Motif İletişim A.Ş. ile GSM sektöründe hizmet verirken 2005 yılından itibaren de e-ticaret sektörüne atıldı. Bu alanda 2007 yılında açtığı www.dukkansenin.com internet sitesi ile 25 bin farklı ürünü son tüketiciye buluşturuyor. Diğer e-ticaret sitelerinden farkının cep telefon ve aksesuarlarını en uygun şekilde satmaları olduğunu söyleyen Serkan Erçakır, "Bizi diğer sitelerden ayıran en önemli özellik esas işimiz olması dolayısıyla cep telefonlarını ve orjinal aksesuarlarını çok uygun fiyat ve taksitlerle satabiliyor olmamız ve ürünleri aynı gün kargoya veriyor olmamız" dedi.

GSM sektöründe faaliyet gösteren ailenin bir ferdi olarak 1999 yılından itibaren Motif İletişim A.Ş. ile Turkcell çatısı altında faaliyet gösterdiklerini söyleyen Motif İletişim Kurucu Ortağı Serkan Erçakır, "Turkcell hizmet ve ürünlerinin yanı sıra tüm markaların cep telefonlarını ve aksesuarlarının satışını yapmaktayız. İzmir merkezli olan firmamızın, Ödemiş'te bir, Manisa'da iki adet olmak üzere toplam 4 farklı noktada şube bulunuyor. Eğitimleri ve sektör tecrübeleri tam olan 33 çalışanımızla müşterilerimiz için çözüm üreten bir firmayız" dedi. E - ticaretin gelişimine kayıtsız kalmayarak www.dukkansenin.com isimli online satış mağazasını da kurduklarını söyleyen Erçakır, "Sanal ortamdaki artan iş trafiğine kayıtsız kalmayarak 2005 yılından itibaren hizmetlerimizi sanal ortama taşıdık. Çeşitli araştırmalar ve iyileştirmeler sonunda 2007 yılında aktif olarak



Motif İletişim A.Ş.  
Kurucu Ortağı  
Serkan Erçakır  
(Egiad Üyesi)

satışa başladık. Bugün sitemizde yaklaşık 25 bin farklı ürün çeşidi bulunuyor. Cep telefonu, bilgisayar gibi IT ürünlerinden, beyaz eşya ve kişisel elektronik cihazlarından CE ürünlerine, yat malzemelerinden, tekstil ürünlerine, araba ve motosiklet yedek parçalarından, fotoğraf makineleri ve görüntüleme cihazlarına ve aklınıza gelebilecek her türlü ürün www.dukkansenin.com'da bulunuyor" dedi. dukkansenin.com sitesini diğer siteler arasında en rekabetçi olan yönünün cep telefonları ve aksesuarlarını en cazip şekilde satın alma avantajı olduğunu söyleyen Erçakır, "Bizi diğer sitelerden ayıran en önemli özellik esas işimiz olması dolayısıyla cep telefonlarını ve orjinal aksesuarlarını çok uygun fiyat ve taksitlerle satabiliyor olmamız ve ürünleri aynı gün kargoya veriyor olmamızdır. Bu

sayede artan hizmet kalitemiz ile müşterilerimizle hiçbir zaman için güven sorunu yaşamadık. En çok İstanbul, Karadeniz ve İç Anadolu bölgesine satış yapıyoruz. Bugünlerde en çok satış yaptığımız ürün iPhone 4 ve aksesuarları" şeklinde konuştu. E - ticaret şirketlerinin çoğalmasının sektöre olumlu yönde fayda sağlayacağını düşündüğünü söyleyen Erçakır, "Sektörde oyuncuların artışı ile tüketicilerin seçme ve karşılaştırma şansı artıyor. Böylece işini düzgün yapan firmalar ayakta kalacak. 2011 yılının Ocak ayı itibarıyla internet üzerinden alışveriş yapan kişi sayısı yaklaşık olarak 6 milyona ulaştı. Bu sayının önümüzdeki dönemde çok daha artacağına inanmaktayım. Çünkü hızlanan internet erişimi, güvenliği artırılan bankacılık sistemi, müşteri odaklı büyüyen kargoculuk hizmetleri sayesinde müşteriler evlerinden, ihtiyaç duydukları ürünleri en uygun şartlarda bulmaya alıştılar. Eskiden müşterilerimiz ürünlere dokunmak isterlerdi, markaların kaliteli ürünleri ve satış sonrası verdikleri hizmetleri sayesinde artık bu tip müşterilerin sayısı azalmakta" diye konuştu. İzmir'in işgücü bulma avantajının yanında sektörde yetişmiş eleman bulma zorluğunu yaşadıklarını dile getiren Erçakır, "İzmir'in pek çok alanda artıları çok. Örneğin bir çok sektör için eğitilmiş ve iş tecrübeli eleman bakımından İzmir'de büyük avantaj var. Ancak e-ticaret konusunda yaşadığımız en büyük sıkıntı ise kalifiye ve bu işten anlayan eleman bulmak. Tüm kaliteli çalışanları İstanbul'a kaptırmış durumdayız" dedi. ①

## fırsat 35'ten İzmirliye yüzde 90 indirimle cazip fırsatlar

**İzmir'e özel sosyal satın alma platformu olan Fırsat35.com,** İzmirliye en cazip fırsatları yüzde 90'a varan indirimler ile sunuyor. Gizem Burteçin, Kemal Astarcioglu ve Orkun Ürkmez tarafından kurulan Gizko Bilişim ve Pazarlama A.Ş.'nin markası olan Fırsat35, internette alışverişe İzmir penceresinden bakan İzmir'in en yeni fırsat sitesi. 2011 yılı Ocak ayı sonunda hayata geçen Fırsat35.com, gündemi, modayı, trendleri, yenilikleri takip etmekle yetinmeyip, yaşamın her alanından özel fırsatlar sunuyor.

İstanbul'da başlayan oluşumların İzmir'de bir şubesi olmak yerine yüzde 100 İzmirli bir yapı kurduklarını söyleyen Orkun Ürkmez, global ve ulusal rakipleri olsa da İzmir'de İzmirli bir site olarak ilk ve tek olmanın gururu ve avantajını da yaşadıklarını söyledi. İzmir'den diğer illere yayılma hedefleri olduğunu söyleyen Ürkmez, "Diğer şehirlere ait altyapımız hazır, o şehirlerde etkin girişimci bir grup ile karşılaşırsak franchise sistemi ile büyümeyi planlıyoruz. Know how paylaşımı ve lokalizasyon stratejisi ve doğru partnerler ile bütün Türkiye'ye yayılabiliriz" dedi.

Türkiye'nin en iyi yazılım ve altyapı desteğini veren Inveon ile çalışarak güçlü ve güvenli bir alışveriş ortamı sunduklarını söyleyen Ürkmez, "E-ticaret sektöründe en çok sıkıntı yaşadığımız konu kredi kartı kullanımından çekinilmesi. İnternette alışveriş konusunda tüketicilerimiz kesinlikle bir sıkıntı yaşamamalılar. Kesinlikle sitemizde çok güvenli bir süreç işliyor. Kredi kartı bilgilerinizi SSL sertifikası kullanarak bankalara

iletiyoruz. Kredi kartı bilgilerinizi veri tabanına kaydetmiyoruz ve bu bilgileri biz dahil kimse göremiyor" şeklinde konuştu. İnternet üzerinden alışverişini en çok kadınların kullandığının istatistikler ile kanıtlandığını belirten Ürkmez, "Bu doğrultuda da en çok satılan fırsatlar güzellik üzerine oluyor. Bunun yanında kahvaltı ve tatil fırsatları da en çok tercih edilen kampanyalar arasında. Öncelikli hedefimiz İzmirli işletmelere internet platformunda hedef kitlelerine ulaşabilmeleri için danışmanlık verirken İzmirlilerin 'bugün ne yapmam, haftasonu ne yapmam, kendimi geliştirmek için, eğlenmek ve sosyalleşmek için ne yapmam' dediğinde aklına gelen sosyal yaşam ve fırsat rehberi olmak" diye konuştu.

Fırsat sitelerine her gün bir yenisinin daha eklendiğini söyleyen Ürkmez, "Burada önemli olan istikrarlı bir şekilde ilerleyip tüketicinin istekleri doğrultusunda, onlar gibi düşünerek yola devam etmek. Fırsat sitelerinin bir sene içinde bu kadar hızlı büyümesi ve ilerleme göstermesi bir yana, yapılan araştırmalar gelişimin önümüzdeki 5 yıl içinde daha da hızlı olacağı yönünde. İnternette alışverişin yurtdışında 10 yıldır oldukça yaygın bir şekilde kullanılıyor.

Türkiye'de daha yeni yeni başlayan bu tarz oluşumların geleceği çok parlak" dedi. Sektör içinde yer alan oyuncuların, pazarı genişletip yenilik aramak yerine birbirlerine karşı aşırı rekabetçi politikalar izlemesi ve iyi hizmet vermeye odaklanmak yerine orta ve uzun vadede pazara zarar



verecek yaklaşımlar içinde olmalarının uzun vadede sektöre büyük zarar vereceğini de sözlere ekleyen Ürkmez, "Yaklaşım bu şekilde olunca sıkıntılar birbirini doğuruyor. İşini layığıyla yapmayan fırsat sitelerinde sorun yaşayan müşteriler bu sektöre olumlu yaklaşmıyor. Fırsat35 olarak biz, müşterinin-fırmanın-fırsat35'in kazandığı bir sistemle ilerlemeyi ilke edindik. Bu doğrultuda, kimsenin sıkıntı yaşamaması ve verilen hizmetin herkesi mutlu etmesi en büyük önceliğimiz" dedi. 📍

Orkun Ürkmez,  
(Egiad üyesi)  
Gizem Burteçin,  
Kemal Astarcioglu  
(Soldan sağa)

## Türkiye'nin ticaret siciline kayıtlı ilk e-ticaret şirketi; Kobimar

(solda) Kobimar Genel Müdürü  
Bülent Erkan  
(Egiad üyesi)

**Türkiye'nin ticaret siciline kayıtlı ilk e-ticaret şirketi olan Kobimar,** kurulduğu 2003 yılından bu yana ihracat ve ithalat yapmak isteyen ancak bu işe nereden başlayacağını bilemeyen şirketlere destek veriyor. Diğer e-ticaret şirketleri gibi son tüketiciyle değil işletmeden işletmeye bağlantı kuran Kobimar verdiği hizmetlerin yüzde 80'ini internet üzerinden gerçekleştiriyor. Kobimar Genel Müdürü Bülent Erkan, "Biz bu işi uzun yıllar Amerika ve İngiltere'de yaptıktan sonra gelişen ekonomi ülkesi olarak ülkemizde de yapabileceğimize kanaat getirdik. Çünkü globalleşen dünyada gelişen ekonomilerin en büyük sorunu doğru malı doğru üreticiden temin veya doğru malı doğru pazara satabilmektir. Unutmayalım ki, tüm dünyada malınıza bir talip, ihtiyacınıza da uygun mal vardır. Bunun en kısa süre içinde yapılması gerekmektedir. İşte burada bilgisayarlar devreye giriyor. İşimizin yüzde 80'ini bilgisayarlar vasıtasıyla yapıyoruz. Yani üretim-tanıtım-satış-sigorta dağıtım ve ödeme işlemlerinin bilgisayar ağları üzerinden gerçekleştiriyoruz. İnternetin hızla yaygınlaşması, elektronik ticaret işlemlerinin yürütülmesinde yeni ve çok etkin bir araç haline gelmesini sağlamıştır. Ve biz bu işi yaptığımız 8 yıldır artan tecrübeyi iyi yaptığımızı inanıyoruz. Şu anda şirketimizde hepsi işinin uzmanı 6 kişi çalışıyor" dedi. Kobimar'ın diğer e-ticaret şirketlerinden farklı olarak B2B diye adlandırılan işletmeden işletmeye çalışan bir şirket olduğunu malın ithalat ve ihracatını yaparken muhatabın son

tüketici değil şirketler olduğunu söyleyen Erkan, "Piyasadaki mevcut e-ticaret şirketleri, siteleri aracılığı ile bünyelerinde mevcut malın pazarlamasını yapmakta. Oysa biz müşterimizin talebi doğrultusunda çalışıyoruz. Yani bu bir adet önemli bir parça da olabiliyor veya komple bir fabrika da olabiliyor. İhracat içinde aynı şekilde bir palet maldan, komple bir üretim pazarlamasına kadar da yapabiliyoruz" diye konuştu. Sektörde müşteri odaklı e-ticaret şirketlerinin artmasına karşın B2B e-ticaret işini yapan şirketin olmadığını söyleyen Erkan, "Çünkü B2B e-ticareti belirli bir alt yapı gerektiren bir işlemdir. Bir malın ihracat veya ithalatında kullanılan terimler, ödeme şekilleri, nakliye, navlun ve gümrük mevzuatına hakimiyet ve hatta karşı tarafın bayramlarına, tatillerine kadar her şeyin bilinmesini gerektiriyor" şeklinde konuştu.

Türkiye'nin ihracat ve ithalat sistemlerinde tüccarın önemli gelişime odaklandığını söyleyen Erkan, elektronik ortamda dış ticaretin daha da gelişime avantajının olacağını vurguluyor. Erkan, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Türkiye pazarı artık karanlıklara gömülmüş, ne alacağını, ne satacağını bilmeyen bir 3. dünya ülkesi değil. Üretici de tüketici de gayet bilinçli. İthalatı da, ihracatı da devamlı artıyor. İnanıyoruz ki, çok yakın bir gelecekte Türkiye'yi kimse tutamaz. Esasında Türkiye konum itibarıyla şu anda bir köprü. Batıya gidildikçe artan maliyetler, doğuya gidildikçe ucuzlayan hammadde ve işçiliğin ortasında bir serbest ekonomi ülkesi.



Yöneticilerin bizim bu konumumuza değerlendirmeleri, hem de bu konumdan pay çıkarmaları gerekir. Gelişen dünyada hızın artık esas olduğu, müşterinin en kısa zamanda malına kavuşmak istediğini hepimiz biliyoruz. İşte e-ticaretin geleceği bu çerçevede mevcuttur." Küreselleşme ile birlikte e-ticaret sistemlerinin geliştiğini söyleyen Erkan, bu konuda yaşadıkları sıkıntılar hakkında şunları kaydetti: "Ticari işlemde olduğu gibi maalesef yaşadığımız bazı sorunlar var. Her ne kadar eskinin iletişim sistemlerinden hiçbir şey kalmadıysa da, ağdaki ticari mektupların yerini MSN dediği kadar bir iki kelime aldıysa, maalesef ülkeler arası ticaret yaptığımız için sıkıntı yaşamamız olağan. İşin içinde 2 ülkenin gümrükleri, ticari kanunları, nakliyeciler, bankacılık sistemleri ve hatta tatiller, yaşam şekilleri, çalışma saatleri gibi şeyler var. Bizim çabamız bilgisayar aracılığı ile bu işlemleri mümkün olduğu kadar aza indirmek, en kısa zamanda iletişimi sağlamak ve yine çözümüne ulaşmayı başarmaktır. Uzakdoğu'nun yeni yılı ile batının yeni yılı ayrı zamanlardır. Ona göre siparişler yapılır. Düşünceleri, mantaliteyi ayırırız. Ama ne olursa olsun, sonuçta bir ticaret yapıyoruz. Bize düşen görev orta yolu bulup müşterimizi memnun etmektir."



## Adepo, 2012 yılında

### Batı Anadolu'da şubeler açacak

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

#### Egiad kurucu üyelerinden Turgut Ayker'in hayata geçirdiği adepo.com

Genel Müdürü Barış Akyelli, 2012 yılında İzmir haricinde Batı Anadolu'nun diğer illerinde de şubeleşeceklerini söyledi. Adepo.com'un son teknoloji ile baştan aşağı yenilenmiş web sitesinin açılışını Nisan ayı içerisinde gerçekleştireceklerini belirten Akyelli, "Adepo, 2001 yılında, toptan gıda sektöründe 80 yılı aşkın deneyim ve birikimden destek alarak kurulmuş, İzmir ve çevresinde aktif olarak hizmet vermeye başlamıştır. İnternet üzerinden süpermarket alışverişi imkanı sağlayan bir firmadır. Hizmet ağını, tüm Türkiye'ye yaymak için çalışmalarını sürdürmektedir. Hedefimiz, içinde bulunduğumuz teknoloji çağında, internetin imkanlarını en iyi şekilde kullanarak, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak, yaşam tarzını değiştirecek ve kaliteli bir hizmetle siparişlerini ev ve işyerlerine teslim edecek, benzersiz bir alışveriş sistemi yaratmaktır. Profesyonel kadromuz, hizmetimizi ucuz, hızlı, güvenilir bir şekilde gerçekleştirerek, kolay ve zevkli alışverişe olanak sağlamaktadır" dedi. Günde 200 tekil kullanıcının siteye giriş yaptığını aktaran Akyelli, geçen yıl sipariş veren müşteri sayısının 9 bin civarında olduğunu kaydetti. Akyelli, İzmir içinde bölgelere göre ürün tercihinde bir farklılık görünmediğini anlattı. E-ticarete karşı tüketiciye empoze edilmiş bir paranoya olduğuna dikkat çeken Akyelli, "Kapıda kredi kartı ile ödeme almamıza rağmen, müşterinin en büyük çekincesi internetten kredi kartı kullanmak.

Müşteriye kredi kartını kullanması gerekmediğini anlatırken müşterinin algısı kapalı oluyor" diye konuştu. Sektöre ilişkin sıkıntıların olduğunu vurgulayan Akyelli sözlerine şöyle devam etti: "Son çıkan Torba Yasa'nın 175'inci maddesi ile internet üzerinden alkollü içki satışı yasaklandı. AB'de serbest olmasına rağmen, Türkiye böyle bir düzenlemeye gitti. Sadece alkollü içki satan internet siteleri tamamen kepenk kapatırken, bizim gibi sanal süpermarketlerin reel marketlerle yarışma şansı büyük bir darbe aldı. Müşteri, alkol için bir zincire gittiği zaman gıda ve temizlik ürünlerini de alıyor. Market tercihini belirleyen en büyük etken rahat ulaşım. Müşteri doğal olarak bir markete girmişken alışverişini tamamlıyor. Böylece haksız bir rekabet yaratılmış oldu. Oysa ki Adepo.com da kendi bordrolu elemanları ile kapıda kimlik kontrolü yaparak alkollü içkileri teslim ediyordu." Sitenin güvenlik duvarının aşılmasının zor olduğunu ifade eden Akyelli, "Sitemiz üzerinden kredi kartı ile ödeme yapıldığı takdirde 128 bit SSL ile kriptolanıyor ve bankaya bilgiler o şekilde gidiyor. Kredi kartı sahtekarlarının bir banka ya da e-ticaret sitesinin güvenlik duvarını aşması çok zor. Tüketiciler çok daha kolay hedef. O yüzden bu bilgiler hep tüketicinin kendi bilgisayarından çalınıyor" dedi. Akyelli, Adepo.com'da 15 kişinin çalıştığını, yıllık sipariş sayılarının 30 bin adet ürün olduğunu ve geçmiş yıl elde ettikleri cironun ise 2,5 milyon TL civarında gerçekleştiğini dile getirdi. ④



Turgut Ayker  
(Egiad kurucu üyesi)



## makara.com.tr

### Ürün Sayısını 30 Bin Çeşide Çıkaracak

Yurtdışında e-ticaret pazarının her yıl katlanarak büyüdüğünü ve bu sürecin Türkiye’de de uygulayıcısı olmak istediklerini belirten makara.com.tr sitesi sahibi Alper Özmızırak, Makara tekstil firmasının e-ticaret hayatına 2005 yılında e-ticaret sitelerine tedarikçi olarak atıldığını söyledi. 2009 yılında ise makara.com.tr sitesi ile doğrudan e-ticaret sitesi üzerinden satış faaliyetine geçtiklerini söyleyen Özmızırak, “E-ticaret pazarının gelişeceğine yönelik tahminlerimiz bizi yanıltmadı. İlk yılımızın sonunda toplam ciromuzda yüzde 3’lük bir payı olan e-ticaret satışlarımız, 2010 sonu itibarı ile yüzde 40’a ulaştı ki bu da kararımızı doğruladı” dedi.

#### EN UCUZ KAYAK GİYİM MARKALARI MAKARA.COM.TR’DE

Sektör içerisinde farklı ürün gruplarını bir araya getirme fikrimiz bizi zaman içerisinde kendilerini bir çok ürün grubunda hizmet verir hale getirdiğini ifade eden Özmızırak, “makara.com.tr olarak şu an B2C (Perakende – Son Kullanıcı) ve B2B (Toptan Bayi Ağı) konularında hizmet vermekteyiz. Özellikle iş kıyafetleri konusunda e-ticaret alanındaki boşluğu doldurmaya çalışıyoruz. Müşterilerimizin arasında Türkiye’de sektör liderleri konumunda olan bir çok e-ticaret firması bulunuyor. Şu anda e-bayi sayımızı 80-100 arasına taşımayı hedefliyoruz. Ürün kategorilerimiz arasında geçtiğimiz kış Türkiye’deki ithal en ucuz kayak giyim markalarının satışını yaparak gerek kendi sitemizde, gerekse e-ticarette kendini kanıtlamış özel private ve açık satış yapan firmalarla makara.com.tr ismimizi, tüm Türkiye’de duyurduk.



makara.com.tr sitesi sahibi Alper Özmızırak (Egiad üyesi)

İthal outdoor ve ithal spor ürünleri, temizlik ve hijyen ürünleri ile iş güvenliği malzemeleri kategorilerinde toptan satış; bilgisayar ve elektronik, oyuncak, anne ve bebek, ısıtma ve soğutma sistemleri gibi farklı kategoriler altında da perakende satış yapıyoruz. 2011 sonunda ürün sayımızı 30 bin çeşide, müşteri sayımızı da 35 bin kişiye çıkarmayı hedefliyoruz” dedi.

#### SATIŞLARIN YÜZDE 80’İ İZMİR DIŞINA YAPILIYOR

makara.com.tr İzmir’de faaliyet gösterdiği günden itibaren yerel bir internet sitesi olmaktan çıkmış, tüm Türkiye çapında satış yapan bir internet sitesi haline geldiğini ve ürünlerin yüzde 80’ini İzmir dışına sattıklarını söyleyen Özmızırak, özellikle kırsal kesimdeki insanların aradıkları ürünleri ucuz ve kolay şekilde bulamamaları makara.com.tr sitesini

oldukça bilinir, güvenli ve seçkin bir yere koyduğunun altını çizdi. İnternet sitelerinin ödeme esnasında müşterilerinize sundukları farklı seçenekler mevcut olduğunu ve makara.com.tr olarak internet sitesini kurarken önceliğimiz müşteri memnuniyeti ve güvenliği olduğunu söyleyen Özmızırak, “Site içerisinde kullandığımız 128 bit SSL sertifikası ile tüm önlemler alındı. Bununla beraber 3D güvenlik sistemini kullanıcılarımıza sunarak onların şüphe duymadan alışverişlerini yapmalarını sağlıyoruz” dedi.

#### E-TİCARETTE DE MERDİVENALTI VAR

Bilindiği gibi e-ticaret konusunda da merdiven altı diye tabir edilen birçok şirket olduğunu ve sektöre olumsuz etkilerinin olduğunu söyleyen Özmızırak, şunları kaydetti: “Bu merdiven altı şirketler, plansız, sermayesiz ve sistemsiz hareket ettiklerinden sorunlar tüm sektörü olumsuz yönde etkilemekte. Özellikle sıfır stok ile ürün satışı yapmaya çalışan firmaların bir çoğu müşteri ihtiyacına cevap vermediklerinden dolayı kısa bir süre sonra kapanmakta. Kapanan e-ticaret firmaları açıldan daha fazla bir hale geldi. Durum böyle olunca geri kalanlara da şüphe ile yaklaşıyor. İstanbul’da bile her hafta ortalama 500 e-ticaret sitesi yayın hayatına başlıyor, İzmir’de de bu sayı diğerlerine nazaran daha az ancak daha sağlam temeller altında kurulduğuna görüyoruz. Son günlerde Maliye Bakanlığı’nın aldığı kararlar ile tüketici lehine bu sıkıntılar bir nebze azaltıldı. Devletimiz e-ticaret yasalarını çok hızlı bir şekilde güncelleştirmeli ve hukuki anlamda bağlayıcı bir hale sokmalıdır.”



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 • satpaz@greton.com.tr



TSE



## butikbebe.com

**anne, bebek, çocuk ve hamile kadınlara yönelik bir private shopping sitesi**



butikbebe.com sitesi sahibi  
Hasan Ege Tütüncüoğlu  
(Egiad üyesi)

**E-ticaret ile ilgili yaklaşık bir yıldır süren araştırmamız** ve çalışmalarımız sonucunda sektörün Türkiye'de hala çok bakir olduğunu ve alınacak daha çok yol olduğunu tespit ederek bu konuda yatırım yapmaya karar verdik. Özellikle Avrupa'da başlayıp tüm dünyada yayılmaya başlayan "Private Shopping" konsepti Türkiye'ye de çok hızlı şekilde girdi. Biz de bu konseptin sürdürülebilir ve modası geçmeyecek bir model olduğunu düşündük. "Butikbebe.com" adında sadece anne, bebek, çocuk ve hamile kadınlara yönelik bir private shopping sitesi kurduk. Çalışan annelerin ve hamile bayanların marka ürünleri kampanya dönemlerinde %90'a varan indirimlerle alabilme olanağını sağlayan sitemiz, 1 Haziran itibarıyla üyeleriyle buluşacak. Bu tarihten itibaren Türkiye'de bulunan dünya markalarıyla yapılan anlaşmalar sonucunda, bir hafta sürecek kampanyalar ile üyelerimizin takip ettikleri ve önceden tarafımızdan bilgilendirilecek olan ürünleri, kampan-

yalarımızdan mağaza satış fiyatlarına göre %90'a varan indirimlerle alabilme olanağına sahip olacaklar. Bizim için bu konsepti seçerken en belirleyici özellik, çalışan annelerin kendilerine alışveriş için yeterli zaman ayıramamaları olmuştur. Ayrıca marka ürünlerin indirim dönemlerini takip etmek de ayrı bir zorluk. İstanbul, İzmir, Ankara dışında ürünlerin bulunulurluğunun az olmasının, internette alışverişini daha cazip hale getirdiğini düşünüyorum. Türkiye'de internet kullanıcı sayısının hızlı artışına paralel, internette güvenli alışveriş kriterlerinin tüketiciyi tatmin eder seviyelere ulaşması, sektörün gelişimini arttıracaklarını gösteriyor.



Avcılığınza sözümüz yok...



Yine de eliniz  
boş dönmeyin diye  
önlem aldık...

More, lezzetli balık...



MORE Aquaculture balıklarına TESCO Kipa mağazalarından ulaşabilir,  
[www.izlenebilirbalik.com](http://www.izlenebilirbalik.com) adresinden de aldığınız balıklar hakkında  
detaylı bilgi edinebilirsiniz.

**MORE**  
AQUACULTURE

ERTUĞ BALIK ÜRETİM TESİSİ GIDA TARIM  
İŞLETMELERİ SANAYİ TİCARET A.Ş.

Kemalpaşa Caddesi, 6170/1 Sokak,  
No: 5/1 Işıkkent, İzmir, TURKEY  
Tel: +90 232 472 13 00  
Fax: +90 232 472 30 03  
[www.moreaquaculture.com](http://www.moreaquaculture.com)

## AB Mevzuatı ve Türk Hukuku açısından

# e-ticaret

## yaklaşımı

Bugün için üzerinde durulması gereken konu, e-ticaret hacminin artmasını sağlayacak yeni iş modellerinin ve yeni aktörlerin katılımının sağlanmasına olanak veren mevcut yapının nasıl kurulacağı üzerinde toplanmaktadır

**e-Ticaret, teknolojik ve ticari gelişmeler dikkate alınarak** bilgi toplumu politikaları çerçevesinde önümüzdeki süreçte, ekonominin baş aktörleri arasında gösterilebilir. Önümüzdeki süreçte Teknolojinin etkin ve verimli kullanılması sayesinde, e-ticaretin küresel ölçekte ortaya çıkardığı avantajlardan yararlanılabilecektir. e-Ticaretin ortaya çıkardığı küresel avantajlardan yararlanılması, belirtilen piyasada oluşan ve her geçen gün artan gelir parametrelerinden o oranda yararlanılmasına imkan sağlayacaktır. Bugün için üzerinde durulması gereken konu, e-ticaret hacminin artmasını sağlayacak yeni iş modellerinin ve yeni aktörlerin katılımının sağlanmasına olanak veren mevcut yapının nasıl kurulacağı üzerinde toplanmaktadır. e-Ticaretin gerçekleştirilmesine ola-

nak sağlayan teknolojik ve ekonomik unsurların hızlı ve süreklilik gösterir biçimde değişmesi, bu teknolojik ve ekonomik unsurların varlığına olanak sağlayan düzenlemelerin de değişmesi gereğini ortaya çıkarmaktadır. Teknolojik ve ekonomik unsurlara karşılık gelen hukuksal düzenleyici ilke ve kuralların değişmesi ihtiyacı, teknolojik ve ekonomik unsurların değişkenliğine paralel olarak, yeniden düzenleme ihtiyacını doğurmaktadır. Teknolojik ve ekonomik unsurlarda gerçekleşen değişikliklerin bir fırsat haline dönüşebilmesi, bu değişikliklerin ortaya çıkardığı e-ticaret modelinin, eşitlikçi ve rekabetçi bir ortamda uygulanabilmesine, yaygınlaşmasına, şeffaflığına ve güvenilirliğine olanak sağlayan hukuki düzenlemeler ile bütünlüştürülmesine bağlıdır. AB'de mevcut durum kapsamında değerlendirme yapıldığında e-ticaret



uygulamasının, 8 Haziran 2000 tarih ve 2000/31/EC sayılı Elektronik Ticaret Direktifiyle ("Direktif") düzenleme altına alındığını söyleyebiliriz. Direktifte, elektronik ortamda yapılan ticari faaliyetlere işlerlik kazandıracak çerçeve düzenlemelere yer verilmektedir. Direktif ve AB ülkelerinde iç hukuka aktarılışı incelendiğinde e-ticaret faaliyetlerinin sürdürülebilirliği için gerekli bilgi akışı, bilgi güvenliği, şeffaflık benzeri konularda sorumlulukların netleştirildiği gözlemlenmektedir. Ülkemiz açısından durum değerlendirildiğinde ise, e-ticaretin yaygınlaşmasında ve e-ticaret hacminin artmasında benzer düzenlemelerin yapılmasının önemli rol oynayacağı söylenebilir. Bu kapsamda özellikle ticari güvenin oluşturulması, kesin ve sorgulanabilir bilgi akışının sağlanması, hukuki gözetim ve denetim yapılmasına olanak sağlayacak düzenlemelerin yapılması gereği ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de e-ticarete ilişkin dağınık olarak düzenlenen mevzuat genel itibarıyla değerlendirildiğinde; bu mevzuatın yukarıda belirtilen prensipler kapsamında kesintisiz bilgi akışını, bilgi güvenliğini ve şeffaflığı sağlayacak düzeyde ya da e-ticaretin yaygınlaşması veya yeni e-ticaret modellerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlayacak nitelikte olmadığı söylenebilir. E-Ticaretin düzenlendiği mevzuatın dağınık olması, temel bir çerçeveye sahip olmaması da ayrı hukuki sorunların ortaya çıkmasına zemin hazırlar niteliktedir. Bu kapsamda, Direktifte yer alan hükümlerle mevzuatımız arasında uyumun sağlanmasına dönük düzenlemelerin yapılması zorunluluğu bulunmaktadır.

#### e-Ticaret Kapsamında Hukuki Enstrümanlar

Bu kapsamda "Mesafeli Sözleşmelere Dair Yönetmelik" yenilenmiş ve 6 Mart 2011 tarihinde yayımlanarak yürürlüğe konulmuştur. Yönetmelikte e-ticaret yöntemi ile yapılan mesafeli sözleşmelerde özellikle bilgi akışının ve şeffaflığın sağlanmasına yönelik düzenlemeler yer almakta ve sorumluluklar belirlenmektedir. Mesafeli sözleşmelerde tüketicilerin açık, anlaşılır ve kullanılan uzaktan iletişim aracına uygun bir şekilde satıcı veya sağlayıcı tarafından bilgilendirilmesi kapsamında çok sayıda yükümlülük öngörülmektedir.

Yine e-ticarete ilişkin AB mevzuatı ile uyumun sağlanması kapsamında hayata geçirilmesi düşünülen çalışmalardan biri de "Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun



Av. Yasin Beceni

Tasarısı"dır. Tasarı, Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde ilgili komisyonlarda halen görüşülmekte olup, Tasarının 2011 yılı içerisinde yasalaşması beklenmektedir. Tasarı e-ticarete ilişkin mevzuatta dağınık olarak yer alan hükümlerin çerçeve niteliğinde temel bir Kanunda düzenlenmesini öngörmektedir. Tasarıda, e-ticaretin yaygınlaştırılmasının, tüketicilerin ya da elektronik

ortamda işlem yapan kimselerin güveninin sağlanmasına bağlı olduğuna dikkat çekilmekte ve bu güvenin sağlanması için, elektronik ortamda şeffaflık ve erişilebilirliğin şart olduğuna değinilmektedir. Bu kapsamda, e-ticaretle uğraşanlar için güvenin ve şeffaflığın sağlanması amacıyla bir takım yükümlülüklerin getirildiği görülmektedir. Tasarıda temel olarak iki alanda

#### Av. Yasin BECENİ (LL.M.)

1977 yılında Bursa'da doğdu. 2001 yılında Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. Aynı yıl Golden Gate, Kansas ve South Texas Üniversitelerinin ortaklaşa düzenledikleri uluslararası hukukla ilgili bir programı başarıyla tamamladı. 2005 Yılında Ekonomi Hukuku Alanında Yüksek Lisans derecesi aldı.

Profesyonel olarak bilgi ve iletişim iletişim teknolojileri hukuku – politikası ve stratejileri üzerine serbest danışmanlık faaliyetlerini BTS & Partners'da (www.bts-legal.com) Yönetici Ortak sıfatıyla yürütüyor. Yasin Beceni, İstanbul Bilgi Üniversitesinde yarı zamanlı öğretim görevlisi olup; aynı üniversitenin sosyal bilimler enstitüsü ekonomi hukuku yüksek lisans programında "Bilgi ve İletişim Teknolojileri Hukuku, Politikaları ve Uygulamaları" dersi vermektedir. Beceni, teknoloji – hukuk ilişkisi bağlamında çeşitli sivil toplum kuruluşlarında, sermaye şirketlerinde ve akademik kurumlarda aktif olarak görev almakta ve danışmanlık yapmakta olup kendisi Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) ile Bilişim Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜBİSAD)'ın Baş Hukuk Danışmanı,

İstanbul Bilgi Üniversitesi Bilişim ve Teknoloji Hukuku Enstitüsü Akademik Danışmanı, T.C. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu İnternet Alan Adları Ulusal Koordinasyon Kurulu Yapı ve İşleyiş Kurulları Çalışma Grubu Başkanı, T.C. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Ulusal Elektronik İmza Koordinasyon Kurulu Hukuk Çalışma Grubu Başkan Yardımcısı, TÜSİAD Yenilikçilik ve Girişimcilik Komisyonu Üyesi, Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun Tasarısı Bilim Komisyonu Üyesi, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Türk Ticaret Kanunu Tasarısının Bilişimle İlgili Hükümlerine Yönelik İkincil Düzenlemelerin Hazırlanması Yönelik Kurulan Bilim Komisyonunun Başkan Yardımcısı, T.C. Ulaştırma Bakanlığı İnternet Kurulu'nun Üyesi'dir.



düzenleme yapılması yoluna gidilmiştir. Bunlardan ilki, elektronik sözleşmelerde bilgi verme kapsamında hizmeti sunanlar için getirilen yükümlülüklerdir. Bu yükümlülükler genel olarak elektronik hizmetin alıcısının satın alacağı mal ya da hizmeti tanıyabilmesi, onu yanıtlanabilecek bilgilerin önüne geçilmesine ilişkindir. İkinci alan ise istenmeyen elektronik postalara ilişkindir. Tasarıda kural olarak, istenmeyen elektronik postalarla ilgili "opt-in" sisteminin kabul edildiği görülmektedir. Opt-in sisteminde istek dışı haberleşme konusunda elektronik iletilerin ilkinde dahi, önceden izin alma şartı aranmaktadır. Tasarının kanunlaşmasının, bilgi güvenliği ve şeffaflık açısından yararlı olacağı söylenebilir. Ancak burada dikkate alınması gereken husus; e-ticaretin yaygınlaşmasını sağlayacak düzenlemelerle birlikte e-ticaret hacminin artmasına yönelik düzenlemelerin yapılması gerekliliğidir. e-Ticaret hacminin artmasını sağlayacak teknolojik ve ekonomik unsurların kullanımına olanak sağlayacak düzenlemelerin yapılması, e-ticaret hacmini arttıracak gibi yeni e-ticaret modellerinin ortaya çıkmasını da sağlayacaktır. Bu konuda örnek olarak gösterilebilecek uygulamaların başında mobil ödeme sistemleri ve e-para uygulaması gelmektedir. Bugün için elektronik ticaretin yapılmasında kullanılan ödeme araçlarının başında sanal pos gelmektedir. Klasik alışverişlerde kullandığımız POS (Point of sale- ödeme noktası) cihaz ve sistemlerinin, web siteleri üzerinden alışveriş yapmaya olanak sağlayan şekline sanal POS -VPOS (Virtual

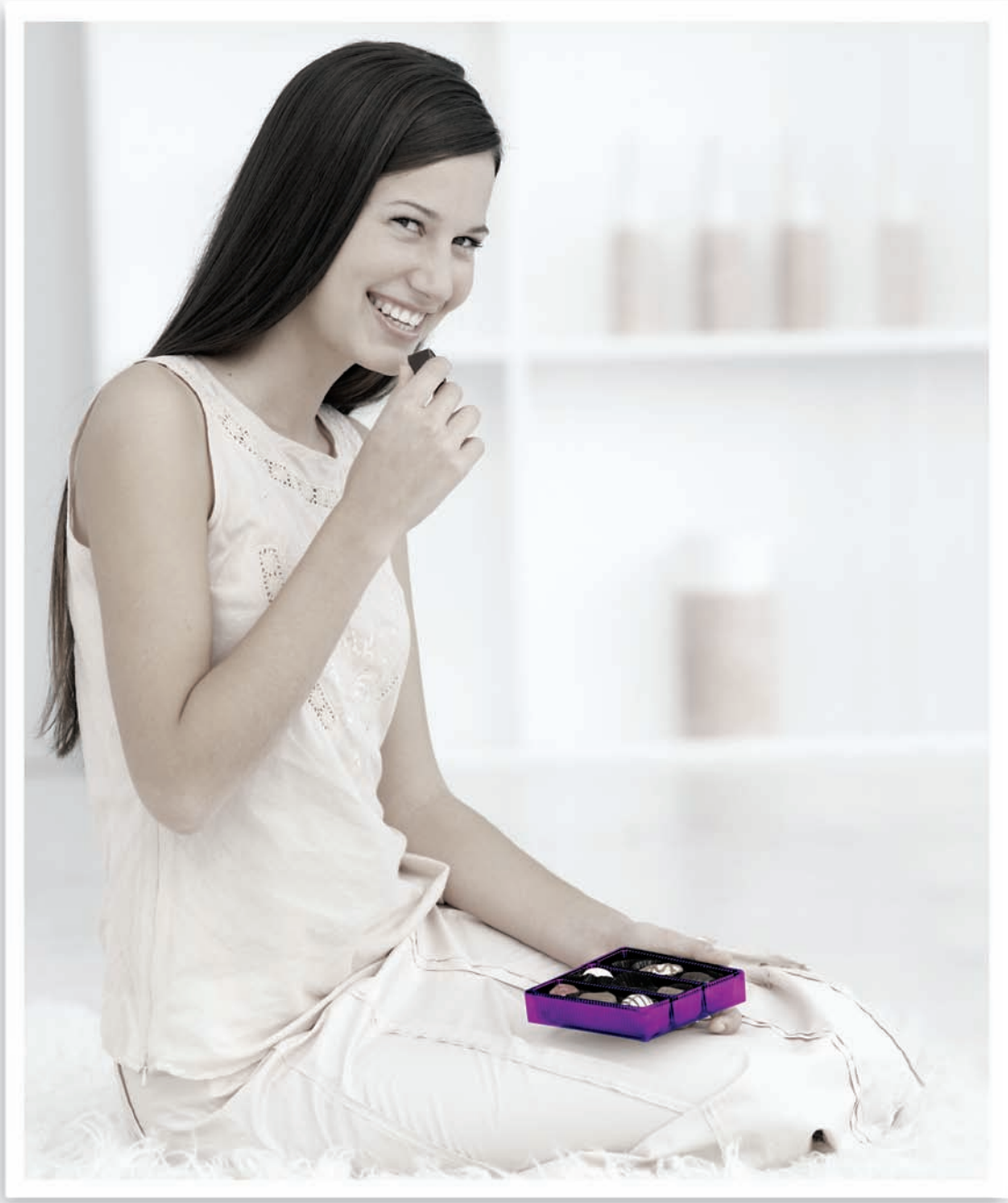


point of sale) adı verilmektedir. Sanal pos sayesinde web sitesi üzerinden ödeme bilgilerini giren alıcının, banka ve kredi kuruluşlarında olan hesabından, aldığı ürün veya hizmetin bedelinin, firmanın kendi banka hesabına geçmesi sağlanmaktadır. Ancak e-ticaret sitelerinin sanal pos alabilmeleri için, bu sitelerin belirli bir parasal tutarda işlem hacmine sahip olmalarının istenmesi, sanal pos alınmasını her e-ticaret sitesi için kullanılabilir olmaktan çıkarmaktadır. Yine sanal pos ile gerçekleştirilen ödemelerin belirli bir süre sonra üye işyerinin hesabına aktarılması bu sistemde var olan sorunlar arasında gösterilebilir. Sanal pos kullanılarak gerçekleştirilen ödemelerde işlem yapan kişinin kredi kartı bilgilerinin alınıp, internet üzerinden ilgili bankaya iletilmesi ve gerekli kontrol işlemlerinin yapılması sürecinde, merkezi yurt dışında bulunan ortak pos kullanımı; veri güvenliği sorunlarının yaşanmasına sebep olabilmektedir. Sanal pos kullanımında varolan bu ve benzeri sorunlar e-ticaretin yaygınlaştırılabilmesi için güvenli ve kolay kullanılabilir yeni ödeme sistemlerinin düzenlenmesi ile aşılabilecektir. AB'nin 2007/64/EC sayılı Direktifi ödeme sistemlerini, 2009/110/EC sayılı Direktifi ise e-paraya ilişkin dü-

zenlemeleri içermektedir. Mobil ödeme sistemleri ve e-paraya ilişkin AB düzenlemelerinin, AB Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı uyarınca 2011 yılına kadar Türk Hukuku'na "Ödeme Sistemleri Kanunu" adı altında aktarılması öngörülmüş ve sorumlu kuruluşun olarak Merkez Bankası belirlenmiştir. Ancak Ödeme Sistemleri Kanunu ile ilgili henüz görüşülmekte olan bir tasarı çalışması bulunmamaktadır. AB uyum programı doğrultusunda "Ödeme Sistemleri Kanunu" nun yürürlüğe girmesi halinde, Merkez Bankasının mobil ödeme araçları ve e-para kurumları ile ilgili yetkisi somut ve açık bir hale gelmiş olacaktır. Böylece sanal pos kullanımı ile sınırlı ödeme araçları yerine farklı ödeme ve e-ticaret modellerine olanak sağlayan ödeme araçları hayata geçirilmiş olacaktır. Belirtilen tüm bu düzenlemelerde, teknolojik ve ekonomik unsurlarda ortaya çıkan değişikliklerin kullanımına olanak sağlanması gerekmektedir. Aynı şekilde bu düzenlemelerin kesintisiz bilgi akışı, bilgi güvenliği ve yapılan işlemlerin şeffaflığına olanak sağlayacak nitelikte olması; e-ticaretin hacminin artmasındaki en önemli unsur olarak karşımıza çıkacaktır. ①



# 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 • ÇAVDARHISAR • 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)

# ÖZSÜT

**Başarının sırrını işin mutfağından gelmek, araştırma ve eğitim olarak sıralayan İbrahim Urlulu, Özsüt'ün 75 bin müşterisini mutlu etmek için çalıştığını söylüyor**

## “Profesyonellere güvenin, Ar-Ge'ye yatırım yapın”



### Röportaj: Seda GÖK

Özsüt'ün tatlı serüveni 1938 yılında İzmir-Kemeraltı'nda Sefer Usta-Özsüt Muhallebicisi olarak 16 metrekare bir dükkânda başlıyor. İlk şubesini 1991 yılında Alsancak'ta açan Özsüt, 1996 yılından itibaren franchising sistemine geçiyor ve günümüzde Kıbrıs dahil olmak üzere 155'in üzerindeki noktada tüketiciye ulaşıyor.

Bugün 9 bin 800 metrekare fabrika ve 21 bin 500 metrekare şube alanıyla 75 bin müşterisini farklı lezzetlerle mutlu etmeyi başaran Özsüt, yaklaşık 2 bin kişiye de istihdam sağlıyor.

Sefer Usta tarafından 1938 yılında kurulan Özsüt'ün geleneksel lezzetlerinin sırrı ise Osmanlı Sarayı'ndan geliyor. Osmanlı Sarayı'nda çalışan bir tatlı ustası, sarayın dağılması üzerine Sefer Usta'nın amcasının yanında işe başlar. Sefer Usta da bu vesileyle geleneksel sütlü tatlıların

tüm sırlarını bütün ayrıntılarıyla öğrenme fırsatı bulur. Böyle doğan Özsüt geleneği, günümüzde Osmanlı tatlıcılığının sırlarını, Fransa'nın modern ve köklü pastacılık anlayışıyla bütünleştiriyor. Özsüt, yarattığı Özsüt Cafe, Özsüt Fırın ve Özsüt Atölye konsepti ile yoluna emin adımlarla ilerliyor.

Özsüt'ün ikinci kuşak yöneticisi İbrahim Urlulu, İzmir'den tüm Türkiye'ye yayılan markayı yaratma öyküsünü EGIAD Yarın okurları ile paylaştı. Başarının üç altın kuralını mesleğin mutfağından gelmek, araştırma ve eğitim olarak sıralayan Urlulu, önümüzdeki dönemde gerek yurtiçi gerekse yurtdışında büyümeye odaklandıklarını söylüyor. Azerbaycan pazarına girme kararı aldıklarını, Yunanistan için ise görüşmelerin sürdüğünü dile getiren Urlulu, önümüzdeki 5 yıl içinde yılda 200 milyon TL cirosu olan bir işletme yaratmayı

hedeflediklerini vurguluyor.

Urlulu, ürün çeşitlerinin hepsini beğendiğini ancak yaban mersini ile hazırlanan ve Fransa'da **“Le Journale de Patisserie”** pasta yarışmasında birincilik ödülü kazanan ‘Özsüt'ün Aynası’ adlı pastasını çok sevdiğini de itiraf ediyor. Öte yandan İzmir'de aile işletmesi sayısının fazla olduğuna ve işletmelerin ayakta kalıp gelecek kuşaklara taşınabilmesi için yapılması gerekenleri aktaran Urlulu, “Profesyonellere güvenin, Ar-Ge'ye yatırım yapın” diyor. İzmir'de özellikle hizmet sektörlerine yönelik yatırımlara ağırlık verilmesi gerektiğini ifade eden İbrahim Urlulu ile Özsüt'ün başarı öyküsü, hedefleri, Türkiye'deki pastacılık kültürü ve İzmir'deki iş hayatı üzerine sohbet ettik.

**İzmir'den marka yaratmak zor mu?**

Kemeraltı'nda her zaman sevilen bir marka idik. Bu markanın tanınırlığını Türkiye genelinde artırma eğilimine gittik. Yola çıkarken 'Başarılı olur muyuz, olmaz mıyız' diye değil sadece 'Nasıl yaparız' diye düşündük. Herkesin işe sahip çıkmasıyla bu noktaya geldik. Kullandığımız bütün malzemelerde en kaliteli olanı tercih ettik. Hep daha iyisini nasıl yaparız ve daha kaliteli bir hale nasıl getiririz konusu üzerine odaklandık. Bizim başladığımız tarihlerde Türkiye'de 'Gıda Terörü' vardı. Merdiven altı üretimlerin oranı son derece yüksekti. Üründe kalite olayı yoktu. Hala da aynı sorunlarla karşı karşıyayız. Türk işadamında maalesef "Daha ucuza nasıl üretebilirim" mantığı ön planda. Bu mantık uygulandığı için de başarılı olunamıyor. Markamızı güçlendirdik. Tanıtıma ciddi yatırım yaptık. Ayrıca basın çalışmalarına hız verdik. İstanbul'daki bir basın ve halkla ilişkiler firması ile anlaştık. Markaya yatırım yapar-

ken doğru kişilerle çalışmaya özen gösterdik. Ama işin başlangıcı hep İzmir idi.

**Sefer Usta, Kemeraltı'nda birçok kişinin çocukluk ve gençlik yıllarına dair anılarında yer alıyor. Sizi bu günlere getiren kilit olay ne idi?**

İlk başladığımızda Sefer Usta-Özsüt markası bir arada idi. Fakat sonrasında karışıklıklar yaşanmaya başladı. Karşımızda Hasan Usta vardı. İnsanlar bu iki markayı birbirine karıştırmaya başladı. Sonunda bu mesajın doğru bir mesaj olmadığına karar verdik. 2000'li yılların başında isimde düzenleme yapmaya gittik. -Kırılma noktası ne idi?

Belli bir süre sonra insanlar büyüme ihtiyacı hissediyor. Kemeraltı'ndan çıkıp yeni pazarları keşfetmemiz gerekiyordu. İlk olarak bölgesel baktık. Yapmaya başladığımızda da önemli ölçüde yol aldığımızı gördük. Eğer şehir içinde bunu başarıyorsak şehir dışında da bunu yapabileceğimizi düşündük. O zaman İstanbul

gündeme geldi. İstanbul herşeyin kalbi idi.

**İstanbul gözünüzü korkutmadı mı?**

İlk başlangıçta çekindik. Kira bedelleri çok yüksek idi. İlk olarak Akmerkez'de yer açtık. Korkunç hava paraları ödeniyordu. Sonra Beyoğlu ve Bağdat Caddesi'ndeki şubelerimiz hizmete girdi. 2001 yılında ekonomik kriz yaşandı ve dengeler tamamen değişti. Bir sürü yer boşaldı. O zaman nakit olarak kuvvetli idik. Bizi asıl bu noktaya getiren şehir İstanbul oldu. İstanbul olmadan Türkiye ve siz olmuyorsunuz.

**Babanızı kaybettiğinizde 16 yaşındasınız. O süreçte İzmirli Toprak Ailesi ile ortaklık yapıyor. Bir süre böyle devam ediliyor. Ancak siz önce eğitim diyorsunuz ve yurtdışına okumaya gidiyorsunuz. Eğitim hayatındaki tecrübenizi iş hayatınıza nasıl yansıtıyorsunuz?**



"Fransa'da 2006 yılında bir şirket satılıyordu. 15 şubesi olan bir pastane zinciri idi. Fransa'da sendika var ve ciddi bir problem idi. Adamlar 35 saat diyor başka bir şey demiyordu.

Bizi ciddi korkuttu.

Almaktan vazgeçtik.

Amerika'yla baktığınızda hükümetler iş dünyasının önünü açar. Sendika yok. Çalıştığınız kadarını alırsınız. SSK, kıdem tazminatı gibi kavramlar yok. Tam bir kapitalist sistem hakimdir. Türkiye'de ise tam orta yolda. Aslında bizim ülkemizdeki sistem güzel. Türkiye'deki sosyal güvenlik sisteminin doğru olduğunu düşünüyorum. Türkiye olarak o kadar da kötü bir noktada değiliz."

Almaktan vazgeçtik.

Amerika'yla baktığınızda hükümetler iş dünyasının önünü açar. Sendika yok. Çalıştığınız kadarını alırsınız. SSK, kıdem tazminatı gibi kavramlar yok. Tam bir kapitalist sistem hakimdir. Türkiye'de ise tam orta yolda. Aslında bizim ülkemizdeki sistem güzel. Türkiye'deki sosyal güvenlik sisteminin doğru olduğunu düşünüyorum. Türkiye olarak o kadar da kötü bir noktada değiliz."



Araştırmayı ve okumayı seviyorum. Bu özelliklerim yaptığım işe yansdı. Yüksek lisans yapmak için ABD gittiğim zaman orada franchising sistemini gördüm. Türkiye'de daha böyle bir sistem yoktu. Biz başlattık. Bu model dâhilinde standardizasyonu getirdik, hem de bu standartlar dâhilinde pazarlama yapacağımızı belirttik. Düşünce olarak franchising tecrübelerinden yararlandık ama şirketin bütün kanunlarını ve kurallarını biz koyduk. Personel çok önemli. Hala da ciddi personel sıkıntısı yaşıyoruz. Personelin hepsine eğitim vermeye özen gösteriyoruz. Bütün Özsüt şubelerinde çalışan personel yılda 4 kere eğitim programından geçer.

**Üretim ayağındaki personel de çok önemli. Ustalarınızın sürekli ayrılmaması gerekiyor...**

Haklısınız. Üretim ayağındaki personelimiz çok eskidir. 15-20 yıllık personel ile çalışırız. O yüzden üretim ayağında kemik kadroya önem veriyoruz. Türkiye'de kanuni çerçevede çalışan bir kurumuz. Bizde çalışma kuralları bellidir ve bu çerçevede ilerler. Denetçi firmamız var ve bizi sürekli denetler. Ne personele ne de müşterimize karşı hata yapma lüksümüz yok. Franchising üyelerimizin de sigortasız personel çalıştırmasına müsaade etmeyiz.

**Başarı öykülerini dinlerken kimi yöneticiler yaz tatillerinde sabun tozu süpürdüğünü, kimileri**

**kumaş artıklarını topladığını, kimileri ise boya yaptığını anlatır. Siz de yoğurt ve pasta yapmayı biliyor musunuz? Mutfağa girer miydiniz?**

5-6 yaşından itibaren dükkânda idim. Babam ava giderdi. İmalatın başında ortağı dururdu. Dükkâna gider ve temizlerdim. Kaymak yapardım. Pazar günü dahi çalışırdım. Ondan sonra kasada durmaya başladım. Babam öldüğü zaman da gene dükkânda idim. Şubat tatili idi ve çalışıyordum. Hem okuyup, hem çalıştım. Hep işin içinde idim.

**Alsancak'ta 1996 yılında ilk şubenizi açtığınızda hiç bu kadar büyüyeceğinizi hayal etmiş miydiniz?**

Hayır. Ama olaylar birbirini tetikledi.

**Bugün nasıl bir noktadasınız?**

Özsüt'te kategori süreci yaşıyoruz. Özsüt Cafe'ler ve Özsüt Fırın var. Artık ekmek üretimine başlıyoruz. Bunu kendi fabrikamızda yapacağız. Özsüt Atölye olacak. Burada yemek servisi olacak. Kategorilendirme de metrekareler çok önemli. Dekorlar farklı hale geliyor. İnsanların daha spor kafelerinde yemek yemelerine fırsat yaratacağız. Özsüt Fırın'larda zamanda sıkıntısı olan insanlar için özel sandviçlerimiz olacak. Yemeğini güzel bir şekilde yemesi gene öncelikli hedefimiz olacak. Özsüt Cafe'ler de eskisi gibi tatlısını pastasını yediği yerler olmaya devam edecek. Ayrıca Tatlı Mola

diye bir marka yaratıyoruz. Bununla hedef süpermarket kanallarında kendimize yer açabilmek.

**Sizin evlere servis sürecinizde var. Bu sistem nasıl işliyor?**

Çok sağlıklı değil, takıldığı noktalar oluyor. Çünkü bizim için zor. Her ürün bulunamayabiliyor. İnternette bakıp sipariş verildiği için ürünün siparişi verilemiyor. Bizim her dükkânda bütün ürünlerimizi tutmamıza imkân yok. Tazelik kontrolümüz çok önemli. Bizim ürünlerimizde hiçbir koruyucu madde kullanılmaz. Direkt raf ömrü üzerinden yol alınır.

**Pastalarınız kadar yarattığınız mekânlar da dikkat çekici ve büyük ilgi görüyor. Bu mekânların yaratıcıları kimler? Markanın önüne geçme korkusu yaşamadınız mı?**

Hayır, böyle bir korkumuz olmadı. Mimarımız Tarkan Önal. Daha rahat ve samimi bir ortamda sosyalleşmeyi ilke edindik.

**Ürün portföyünüze baktığımızda aslında yoğurt ile işe başlıyorsunuz. Ama bugüne geldiğimizde yoğurt yok. Bir dönem süt tatlıları ile devam ediyorsunuz. Şimdi özellikle hangi ürün grupları ön planda olacak? Üretim modelinde neyi benimsediniz?**

Artık pasta ön planda. 1996 yılında Bonjour Pastanesi'ni satın aldık. Pasta işine girmemiz de böyle oldu.



Sonrasında orayı devrettik. Yurtdışına açılma sürecinde de pastayı kullanmak istiyoruz. Yaptığımız pastalarda yurtdışından profesyonel destek alıyoruz. Fransa da pastacılık sektöründe söz sahibi olan Cristof Niel Fransa'dan geliyor ve danışmanlığımızı yapıyor. Ayrıca ABD'den bir arkadaşımız var. O da dünya şampiyonu. Mayıs ayında gene gelecek. Hem yaptığımız ürünleri denetliyorlar, hem de yeni pastalar yapıp bunları Türk damak zevkine adapte etmeye çalışıyorlar.

#### **Türk halkının pasta konusundaki tercihleri nasıl?**

Daha çok meyveli pastaları tercih ediyorlar. Yurtdışında krema ve çikolata daha fazla kullanılıyor ve ilgi görüyor. Türkiye'de yoğun çikolata tercih edilmiyor. İnsanların alışkanlıkları var. Bunları yıkmak çok kolay değil.

#### **Pastacılık konusunda işin kalbi Fransa. Buradan insanlar Fransa'ya eğitime giderken, sizin bu yapıyı kırdığınızı görüyorum. Fransa'dan pasta ustalarının eğitim için buraya geldiğini biliyorum. Stajlarını Özşüt'te yapmak için sıraya girdiklerini duyuyorum. Bunu nasıl başardınız?**

Evet. Lycee Professionel Auguste-escOFFIER'den gelen öğrenciler Özşüt fabrikasında staj yapmaktadırlar. Fransa'dan stajyer öğrencilerin gelmesi, Özşüt'ün pasta üretimindeki

kalite ve lezzetin dünyanın en önemli pasta okullarından biri tarafından onaylanması anlamına gelmektedir. Fransız pastacılar bizi tanıyor ve biliyor. Oradaki pasta ustalarının bazıları bu gençleri bize yönlendiriyor. Böyle bir büyüklükteki tesis Fransa'da yok. Pastacılık el ile yapılan bir iş ve emek yoğun. İnsan ön planda. Burada 6-8 ay stajlarını yapıyorlar. Bizim tarzımızda biraz Fransız tarzı olduğu için genelde aynı pastaları yapıyoruz.

#### **Türkiye'deki gençlerin pastacılığa karşı eğilimi nasıl?**

İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde bir yemek bölümü açıldı. O bölümde pastacılık ile ilgili de eğitim alınıyor. Ayrıca Cumhuriyet Kız Meslek Lisesi bünyesinde Pastacılık Okulu açıldı. Sektöre daha bilinçli insanlar yetiştirmek ana amaçtı. İskoç eğitim modeli uygulanıyor. Ama çok başarılı olmadı ve o bölüm kapandı.

#### **Sosyal sorumluluk projeleri anlamında önemli projelere destek verdiğinizi görüyoruz. Bu kapsamda Özşüt markasını bir eğitim kurumu bünyesinde görmek mümkün olmayacak mı?**

Bunu hiç düşünmedik. Kolay bir proje değil. Ancak yapılan projelere Özşüt olarak elimizden geldiğince destek vermeye çalışıyoruz. Gerek maddi anlamda gerekse insanlara staj imkânı sunuyoruz.

#### **Özşüt'in en çok hangi pastasını seviyorsunuz?**

Hepsini seviyorum. Ancak Özşüt'ün Aynası'nı bir başka seviyorum.

#### **Ödüllü olmasının bunda etkisi olabilir mi?**

Var. Çok değişik bir pasta. İçinde yaban mersini var ve bu meyveyi bulmak zor. Eskiden Türkiye'de hiç bulunmazdı. Şimdi Samsun Ondokuz Mayıs Üniversitesi bünyesinde üretiliyor. Bunun tamamını biz alıyoruz. Türk halkı tarafından da bu pasta çok beğenildi.

#### **'Bizim için kullandığımız malzemenin kalitesi çok önemli' dediniz. Malzeme teminini İzmir'den mi yapıyorsunuz?**

Dünyanın sektördeki en iyi firması olan Valrhona tarafında üretilen çikolataları kullanıyoruz. Bu firma bütün dünyadaki aşçıların tercih ettiği bir çikolata... Türkiye'den temin edemediğimiz noktada yurtdışından getirdiğimiz ürünler var. İsviçre'den Güney Afrika'ya, Avustralya'dan ABD'ye kadar 60'a yakın ülkede tercih edilen Valrhona çikolataları, Özşüt pastalarına bambaşka bir boyut kazandırmakta. Meyveli jöleler Belçika'dan gelmekte. Tiramisuda kullanılan orijinal mascarpone peyniri İtalya'dan alınmakta. Çeşitli dondurma malzemeleri, dondurması dünyaca ünlü olan İtalya'dan getirilmekte. Donmuş özel meyveler ise Fransa'dan ithal edilmekte. Ekmek işine girdik. Ekmeğin hammaddesinin tamamı Almanya'dan geliyor.

Özsüt Fırın'larda zamanda sıkıntısı olan insanlar için özel sandviçlerimiz olacak. Yemeğini güzel bir şekilde yemesi gene öncelikli hedefimiz olacak. Özsüt Cafe'ler de eskisi gibi tatlısını pastasını yediği yerler olmaya devam edecek. Ayrıca Tatlı Mola diye bir marka yaratıyoruz. Bununla hedef süpermarket kanallarında kendimize yer açabilmek.

### **Biz bir buğday ülkesiyiz. Neden Almanya?**

Türkiye'de kaliteli buğday bulmakta zorlanıyoruz. Türk buğdayı çok çöplü ve çok kaliteli değil.

### **Özsüt olarak kaç kişiyi mutlu ediyorsunuz?**

75 bin müşterimiz var.

### **Franchise sayısını arttırmayı düşünüyor musunuz?**

Hayır, öyle bir hedefimiz yok. Uzun zamandır görüşmeleri süren bir Yunanistan projemiz vardı. Ama olmadı. Şu anda Azerbaycan projemiz var. O projede ilerliyoruz. 3-4 ay içinde şu-beleşme olacak. Pastaya çok önem veriyoruz.

### **Azerbaycan'da üretim olacak mı?**

Evet, bir süsleme birimi olacak. Ürünlerin tazeliği çok önemli. Erzurum ve Diyarbakır'a kadar mal verebiliyoruz.

### **Doğu bölgelerimize kaydıkaç pasta tercihleri değişiyor mu?**

Doğuda daha yoğun tatlar tercih ediliyor. Bizim ürettiğimiz çikolatalı

pastalarımız ön planda. Meyveli pastalarımız batıda daha fazla ilgi görüyor.

### **Siz Fransız kahve markası Cafe Richards'ı Türkiye'ye getirdiniz. Bu konsept benimsendi mi? Türk halkının yaklaşımı nasıl oldu? Bu konuda Türkiye pazarında nasıl yol alacaksınız?**

Burada kahveyi yapanların yani barista'ların eğitimi çok önemli. 6 kişilik bir ekibimizi Fransa'ya gönderdik. Türkiye'de hala iyi bir espresso içemiyorsunuz. Bu kahveden değil yapandan kaynaklanıyor. Güzel bir kahve ise insanı sürükler. Fransa'nın bu konuda inanılmaz bir tecrübesi var. Düzgün, yoğun ve butik kahveleri var. Kahve çekirdeklerini seçerek alıyorlar. Bunun için gerektiğinde daha yüksek bir bedel ödemeyi de göze alıyorlar. Malı Londra Borsası'ndan almıyorlar. Venezüella'dan alıyor. Ama üreticisini teşvik ediyor.

### **Ayrı bir zincir olarak mı devam etmeyecek?**

Hayır, Özsüt'ün içinde devam edecek.





# 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.

TüketiciDanışmaHattı | 0800 415 44 55



## ESENPLASTİK

"Bu işte bizim borumuz öter".

## URLULU'DAN GENÇ İŞADAMLARINA ÖNERİLER...

"Ege Bölgesi'nde çok fazla aile şirketi var. Bunu aşmaları lazım. Artık profesyonelleşmeleri gerekiyor. İzmirli bazı şirketlerin ve şehrin geri gitmesinde bu da bir etkidir. İnsanlar sürekli ben kavramı ile hareket ediyorlar. Profesyonel yöneticiye güvenmeyi bilmek zorundayız. Türkiye'de profesyonellere devredilen şirketlerin başansı ortada. Ekibinize ve atadığınız insana güvenmeyi bileceksiniz.

Ben öldüğümde burası batacak mı? Hayır. Devam etmesi gerekiyor. Yetişen 2. kuşak veya 3. kuşak hele de paradan geliyorsa işlere hâkimiyeti azalıyor. Rahata alışıyolar. İş bilgisi de az olunca, işin başına gelince sorunlar başlıyor.

Ben profesyoneller ile çalışmayı benimsedim. Amerika'daki şirketlere bakın, işin patronu hiçbir zaman işin başında değildir. Bizim çocuklarımızın hiçbirisi şirketin icraatında bulunmasını doğru bulmuyorum. En büyük hissedar benim ama benim çocuklarım dahi doğru bulmuyorum. Gelsin yönetim kurulunda fikirlerini beyan etsinler. İcraat anında bir kişinin ön plana çıkması, herkesin sorgulamasına neden oluyor. Bu nedenle de birincisi profesyonelleşsinler. İkincisi ise Ar-Ge'ye önem versinler. Necmettin Erbakan'ın dediği gibi 'Taklitçi zihniyetle bu iş olmaz.' Bizlerin kendi doğrularımızı bulmamız lazım. Bu da Ar-Ge'den geçiyor. Yıllık satışımızın yüzde 5'ini Ar-Ge'ye ayırıyoruz. Bu ciddi bir paradır."



### Kaç kişiye iş imkânı sağlıyorsunuz?

Bayilerle beraber 2 bin kişiye iş imkânı yaratıyoruz.

### Türkiye'deki pastacılığın gelişimi nasıl ilerliyor?

Eğitim ile gelececek. Yaratıcı pastacılarımız yok. Birde Türk halkının yeni ürün deneme alışkanlıklarını geliştirmesi lazım. Bu konuda geçen sene Pasta Yarışması yaptık. İzmir'den bir hanımefendi karadutlu bir pasta yaptı. Çok güzeldi, satışa çıkardık. Ancak insanlar ilgi göstermedi.

### En çok hangi ürününüz satılıyor?

Kara Orman Vişne en fazla satılan ürünümüz durumunda. Türk halkı yenilikleri denemeye meraklı değil. Amerikalı ya da Avrupalı ise öyle değil. Türk halkı ise alışkanlıklarından vazgeçmiyor. Tüketicinin de eğitilmesi lazım.

### Suriye'de de yatırım yapma kararınız vardı. Vizelerin kalkmasının bu kararda etkisi oldu mu? Yatırım kararınız ne aşamada?

Bir yerden bir yere gitmeniz kolaylaştığı zaman ticaret gelişir. Azerbaycan böyle gelişti. Suriye'de ise bir süre bekleme kararı aldık. Diktatörlük ile yönetilen ülkelerde yatırım yapmak keyifli değil.

### Özsüt dünyada kimi örnek alıyor?

Dünya genelinde gittiğim her ülkede yenilikleri denerim. Ama özellikle şu ya da bu diye örnek aldığımız bir marka ya da ürün olmadı. Biz kendimiz yaratmak zorundayız.

### İzmir'e baktığınızda nasıl bir şehir ve iş hayatı görüyorsunuz?

Ben herkesin baktığı gibi öyle karamsar bir gözden görmüyorum. İzmir köy falan değil. Ama daha çok gelişebilir miydi? Evet gelişebilirdi. Burada kendine bir hedef koyması lazımdı. 'Ben şu konuda iyi olacağım' demesi gerekiyor. İzmir fuar şehri olacaksa ona göre hareket edilmeli. Hedef bankacılıksa ona göre hareket etmeli, sağlık şehri ise ona göre hareket edilmeli.

### Sizce İzmir ne şehri?

Aslında fuarlar şehri olabilirdi ama treni kaçırdık. İstanbul yürüdü gitti. Aslında turistik organizasyon yeteneğimiz vardı. Kültür turizmini de insanlara sunabilirdik. İzmir bu konuda çok geride kaldı. İkinci aşamayı iyi düşünmek lazım. İzmir'in hizmet

sektörlerinde daha iyi noktada olmasını isterdim. 1970'li yılları yaşamasını isterdim. İzmir bir otomotiv sektörünü elinden kaçırmış.

### Siz neler öneriyorsunuz?

Burada profesyonelleşme çok önemli. Bizim öncelikli yaptığımız buydu. Profesyonellere bırakılmayan şirketler küçülmeye mahkûmdur. Çocuklar anlayabilecek mi?

Burada çok önemli. Herkes benim demeye başladığında şirket bir adım ileriye gitmiyor. Şirketin takım oyunundan uzaklaşmasına neden oluyor.

Biz bu markanın sadece bir parçasıyız. Çalışanlar, satın alma firmaları, dükkânlarda çalışanlar, fabrikada çalışanlar, franchise'larımız diğer parçalarımızı oluşturuyor. O yüzden profesyonel bir yönetim her şey gerektiğinde set çekmeyi bilir. Bizim çocuklarımızda gerektiğinde yönetim kuruluna gelecekler, fikirlerini söyleyecekler. Bunun da hatları bizde bellidir.

### Türkiye'deki aile şirketleri bir süre sonra ya el değiştiriyor, ya yabancı bir ortak ile yola devam ediyor. Siz böyle bir yapılanma düşünüyor musunuz?

Hayır. Şu aşamada düşünmüyoruz ama ileriki dönemde bu olmayacak diye de bir şey söz konusu değil. Biz geçen sene 4 milyon TL'lik yatırım yaptık. Bu sene gene yatırımımız olacak. Halka açılmak için bir sebep olmalı. Bizim için daha erken.

### Özsüt'ü isteyen olmuyor mu?

Oluyor tabi. Ama biz bu konuya kapalıyız.

### Başarının üç altın kuralı sizce nedir?

Mesleğin mutfağından gelmek, araştırma ve eğitim.

### Önümüzdeki 5 yılda nasıl bir Özsüt hayal ediyorsunuz?

5 yıl sonra yıla 200 milyon TL bir cirosu olan, karlılık oranlarımızı yüzde 12'lere çıkardığımız bir hedefimiz var.

### Bu hedefler için mevcut fabrikadaki kapasite yeterli gelecek mi?

Haklısınız, ikinci bir fabrika yatırımını düşünmüyoruz. Francise sayısını ise arttırmayı düşünmüyoruz. Mümkünse bu bölgede ikinci bir fabrika yatırımımız olacak. Önemli olan nakliye ve lojistik. Bunu sağladığınız süreçte sorun olmaz. ①

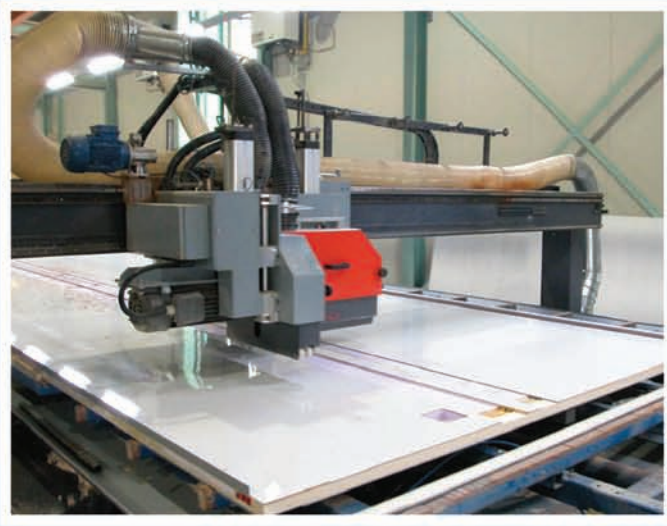




**INTERNATIONAL**

Kompozit Panel San. Tic. Ltd. Şti.

*'Üstyapıda yeni kompozit panel tedarikçiniz!'*



**Detaylı Bilgi İçin:**

HLM International Kompozit Panel San. ve Tic. Ltd. Şti.

7415 Sokak No:6 **Pınarbaşı / İZMİR**

**Tel:** 0.232 479 75 14 - **Fax:** 0.232 479 75 16



İLDAŞ Creative

**İltaş Reklamcılık'ın Kurucusu İlhan Bilgehan:**

# “Reklamcı, mükemmeli ayrıntılarda arar”

Uzun yıllar gazetecilik yaptıktan sonra basın-halkla ilişkiler-reklamcılık konusunda 'Yaşar Holding tecrübesi ve terbiyesi ile büyüdük' diyen İlhan Bilgehan, bugün 50'nin üzerinde kurum ve kuruluşu hizmet veriyor.

**Röportaj: Seda GÖK**

Çalıştığımız kurumların yüzde 50'si Türkiye çapında güçlü olan ve çalışan firmalar durumunda. Tanımlarını Türkiye genelinde arzu ediyorlar. Bizim de bu anlamda yol almamız gerekiyor. Ofis açmak basit şeydir. Olay bu değil. Bizim oraya adapte olmamız ve o piyasa ile ortak yaşamayı öğrenme sürecinden bahsediyorum. Uzaktan kumanda ile başarı bir yere kadar gelebilir. İnsanların size inancı çok önemli...

EGİAD Yarın Dergisi'nin bu sayısında ki 'Kuşaktan Kuşağa' bölümümüzde İzmir'de reklam-halkla ilişkiler sektöründe 21 yıllık tecrübeye sahip İLDAŞ'ın kurucusu Sayın İlhan Bilgehan ve oğlu Asil Bilgehan'ı ağırlıyoruz. Uzun yıllar gazetecilik yaptıktan sonra basın-halkla ilişkiler-reklamcılık konusunda 'Yaşar Holding tecrübesi ve terbiyesi ile büyüdük' diyen İlhan Bilgehan, bugün 50'nin üzerinde kurum ve kuruluşu hizmet veriyor. Şirket bünyesindeki 18 kişilik ekibiyle bir aile olduklarını ifade eden İlhan Bilgehan, yaşadıkları bütün sıkıntıları birlikte aştıklarını altını çiziyor. Oğlu Asil Bilgehan'ın şirket yönetiminde olmasına karşılık spor yöneticiliği konusunda İsviçre'de eğitim aldığını ve bu alanda yol alacağını ifade eden İlhan Bilgehan, genç işadamlarına tavsiyelerini, "Herkesin sözüyle hareket etmesinler. Herkesin kendi duruşu olmalı. Etki altında kalmasınlar. Analiz etmeyi bilsinler. İnsanlara inansınlar" diye anlatıyor. Bilgehan, 'İzmir'de nasıl bir halkla ilişkiler sektörü ile karşı karşıya-

yız' sorusunu ise "İzmir'de önce can yine can sonra cananı salla diyorlar. Bu sistem çok oturmuş. Bence aynı sektördeki insanların birbirine saygı duyması gerekiyor. Sadece dedikodu ve hayal ürünü laflarla yol almaya çalışıyorlar. Cephe oluşturuyorlar. Sen başarılı olunca ellerindeki olanakların gideceğini düşünüyorlar. Bunu hiçbir beklentileri olmamasına rağmen düşünabiliyorlar. Başarısız olmanı istiyorlar. Böyle bir zihniyet var. Sadece kendi sektörümde değil İzmir'in genel yapısında da bu var. Rakibin başarılı olmasını istememeyi anlıyorum. Rakibe oyuna başlarken başarılar dilemek sadece centilmenlik sözüdür. Kazanmak için çıktığım bir oyundan bahsediyorum. Ben kimin yanında isem bunu açıkça söylerim, söylemekten de çekinmem. İkili oynamayacaksınız. İki tane doğru yok. Tek doğru var" diye değerlendiriyor. İlhan- Asil Bilgehan ile baba-oğul ilişkileri, sektördeki gelişim süreçleri, hedefleri, İzmir'in reklam ve halkla ilişkiler hayattaki yeri ile yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

**İlhan Bilgehan kimdir?**

**İ. BİLGEHAN:** Bir insanın kendisini anlatması çok zor. Bizi başkalarının anlatması daha doğru. Elimden geldiğince yaşantımda düzgün, çalışkan ve topluma faydalı biri olmayı ilke edinmiş birisiyim.

**Nerede doğdunuz? Eğitim hayatınızı bizimle paylaşır mısınız?**

**İ. BİLGEHAN:** Giritli bir aileyiz. Ancak İzmir'de doğdum ve büyüdüm. Yaşantımın büyük bölümü de İzmir'de geçti. Yeni İzmir İlköğretim Okulu'nu bitirdim. Fatih Koleji'nde orta ve lise eğitimimi tamamladım. Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi Reklam Pazarlamacılık Bölümü'nde eğitim aldım ve 1981 mezun oldum. Eğitimini aldığım işi yapıyorum.



### **İş hayatına geçişiniz nasıl oldu?**

**İ. BİLGEHAN:** Önce askerliğimi tamamladım. Öğrencilik yıllarımdan itibaren çalışmaya başlamıştım. Ekspres Gazetesi'nde muhabir olarak iş hayatına atıldım. Erkin Usman'ın tavsiyesi üzerine iş hayatına başladım. O dönemde büyük dostluklar yakaladım.

### **İlk yaptığınız haber hangisiydi?**

**İ. BİLGEHAN:** Fatih Koleji çıkışlı olduğum için spora bağlılığıyla ilgimi çeken okulun beden eğitimi öğretmeni Vedat Dinler'i iyi tanıyordum. Vedat Dinler hala hayatta. Yurtdışı ve yurtiçinde yüksek atlamada büyük başarılarla imza atmıştı. İlk fotoğraflarını ve haberini ben yapmıştım. 'İhtiyar delikanlı' başlığı ile yayınlanmıştı. Ege TV'nin başında bulunan Mehmet Karabel ilk haberimi düzenlemişti. Mehmet Karabel'in kalemi çok iyi idi ve bana yol gösterdi. Onu örnek aldım. Sonrasında gazetemizde

Eflatun Nuri, Ahmet Yazıcıoğlu, Işık Ersan Tayfun Göçmenoğlu ve Yener Özkesen gibi isimlerden etkilendim. Okul ile birlikte gazeteciliği götürüyordum. Askerlikten sonra Yeni Asır Gazetesi'nde görev aldım. Bu arada Hürriyet Grubu da Ekspres Gazetesi'ni satın almıştı. Ekspres Gazetesi'ne

transferimiz oldu. Bu dönemde Gazetem İzmir'in başında Mithat Topaç ve rahmetli İlhan Esen yer alıyordu. Orada da bir dönem çalıştım. Şenay Düdek ve Nedim Atilla ile beraber güzel günlerimiz oldu. Sonraki yıllarda gazetecilikten halkla ilişkilere geçtim. 1979 yılında başladığım gazetecilik hayatım 1983 yılı Kasım ayında Yaşar Holding'e geçiş ile devam etti. Ahmet Yazıcıoğlu Yaşar

Holding bünyesinde yöneticilik görevini üstlendi. Ahmet Bey beni Yeni Asır'dan transfer etti. Bugünkü başarımları da kendisine borçluyumdur.

### **Yaşar Holding hayatınızda önemli bir yere sahip. Orada ne gibi tecrübeler yaşadınız?**

**İ. BİLGEHAN:** Yaşar Holding terbiyesi ile iş hayatına girdik. Gerçekten bu çok önemlidir. Hayran olduğum insanlar arasında Feyhan Yaşar ilk sıradadır. Böylesine yönetici az gördüm diyebilirim ki bugün holdingin başında olan İdil Yiğitbaşı ve Selim Yaşar'da her zaman örnek alınacak yöneticilerdir. Holding bünyesinde birçok şirkete yakın oldum. Basın danışmanlığında önemli bir yol aldım. Gazeteci dostlarımız ile sanayicilerle ikili ilişkilerin sağlıklı kurulması ve bunların düzeyli olması anlamında çaba harcadım. Böyle olunca da başarı geliyor.

### **Yaşar Holding'de kaç yıl çalıştınız?**

**İ. BİLGEHAN:** 1990 yılı Kasım ayına kadar çalıştım.

### **Kendi şirketinizi kurma kararını nasıl aldınız?**

**İ. BİLGEHAN:** Holdingden ayrıldıktan sonra kendi şirketimi kurma kararı aldım. İmkânlarım çerçevesinde bunu yaptım. 1990 yılında İLDAŞ'ı kurdum.

### **İlk müşteriniz kimdi?**

**İ. BİLGEHAN:** İlk müşterim Os-

man Akça Holding oldu. Sonrasında ise Esen Plastik idi. Turgut Koyuncuoğlu'nun başkanlığındaki TABA, çok değerli arkadaşım Ahmet Göksan'ın tavsiyesiyle bu isimleri takip etti. Sonrasında diğer isimler de arkasından geldi.

### İLDAŞ'ın 21 yılda geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

**İ. BİLGEHAN:** İLDAŞ adım adım büyüdü. Başarılı işler yaptık. 2000 yılında atılımımızı gerçekleştirdik. 2001 yılında Orkide Grubu ile çalışmaya başladık. Ahmet Küçükbay ile çalışmak önemliydi ve bizim için dönüm noktası idi. Çok başarılı işler yaptık. Hızlı koşmadık ama dikkatli giderken finansal anlamda kaza yaptık. 2006 yılında finansman anlamında büyük sıkıntı yaşadık. Kimsenin başına gelmesini temenni etmeyeceğim bir süreçti. Şirketimizi koruyamadık. Müşterimiz iflas etti. Bizde bundan ciddi anlamda etkilendik.

### Bu süreçten edindiğiniz en önemli tecrübe ne oldu?

**İ. BİLGEHAN:** Üzüntümüzü ağlayarak değil çalışarak aşmayı tercih ettik. İnsanüstü bir çaba gösterdik. Kadromuza sahip çıkarak, yol almaya çalıştık. Bunda başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Genel Müdürlüğümüz Arda Küçükerciyes'in burada ciddi desteği vardır. Benim için çok kıymetlidir. 15 yıldır birlikte çalışıyoruz.

Ona bağlı birimlerle açtığımız arayı, kapatmaya çalışıyoruz. Ayrıca 2006 yılında can dostum Ferruh Bozoklar'ı kaybettik. Benim için büyük bir yıkımdı.

### İLDAŞ'ın hedefleri nedir?

**İ. BİLGEHAN:** İstanbul...İstanbul'a gitmek çok kolay. Binersiniz uçağa aynı gün dönersiniz. Ama orada sağlıklı ortam gerekli. Finansman anlamında güçlü bir yapıya sahip olmanız gerekiyor. Biz hayalci olmadık.

### Neden İstanbul pazarına açılma kararı aldınız?

**İ. BİLGEHAN:** Çalıştığımız kurumların yüzde 50'si Türkiye çapında güçlü olan ve çalışan firmalar durumunda. Tanıtımlarını Türkiye genelinde arzu ediyorlar. Bizim de bu anlamda yol almamız gerekiyor. Ofis açmak basit şeydir. Olay bu değil. Bizim oraya adapte olmamız ve o piyasa ile ortak yaşamayı öğrenme sürecinden bahsediyorum. Uzaktan kumanda ile başarı bir yere kadar gelebilir. İnsanların size inancı çok önemli...

### Bugün İLDAŞ'ın kaç müşterisi var?

**İ. BİLGEHAN:** Elimizden geldiğince müşteri sayımızı belli bir rakamda tutmaya çalışıyoruz. Çok arttırmayı da amaçlamıyoruz. Çok müşterinizin olması çok iyi işler yapıyorsunuz anlamına gelmiyor.

Daha az müşteri ile başarılı olunabilir. Ancak şu anda 50'nin üzerinde kuruluşa hizmet veriyoruz. Kadromuz güçlü. 18 kişilik ekip ile çalışıyoruz. Yaşanan bütün sıkıntılara rağmen ekibimizi muhafaza etmeye özen gösterdik. Önemli olan kadroları genişletmek değil. Ben tecrübeden yanayım. Tecrübe çok önemli. Bir de yetişmiş ve size inanmış kadronun devamlılığı çok önemli. Yoksa devamlı kadro değiştirmek başarı değil başarısızlık getirir. Artık yabancı dil bilmeyen, bilgisayar kullanamayan insanların başarılı olması düşünülemez. Yoksa sıradan oluyorsunuz. Gençler bunun farkında. Hükümetin bu konudaki çabası dikkat çekici. Şu anda birçok yere eğitim katalıyla ulaşılabilir. Ancak gençler tecrübe kazanmalı. Gençlerle yola çıktığımızda hayal kırıklığı da yaşayabilirsiniz. Çok çabuk sıçramak istiyorlar. Basamakları teker teker çıkmaları lazım. Bunu yapmayınca da başarısız oluyorlar. Bu da firmaya zarar verebiliyor. İzmir'de çok önemli işadamları var. Bunları anons etmek lazım. İzmir'de bir Levent Ürkmez, Salih Esen, Ahmet Göksan, Ahmet Küçükbay, Rıza Akça, Serhan Ünsal, Cemal Elmasoğlu, Şefik Güngör var. Bunlar kolay yetişmiyor.

### İzmir'de nasıl bir halkla ilişkiler sektörü ile karşı karşıyayız?

**İ. BİLGEHAN:** Kimsenin kapısını





çalıp rahatsız etmedim. Başkasını işinin olduğu yere girip rahatsız etmedim, girmem de. İzmir'de önce can yine can sonra salla cananı diyorlar. Bu sistem çok oturmuş. Bence aynı sektördeki insanların birbirine saygı duyması gerekiyor. Sadece dedikodu ve hayal ürünü laflarla yol almaya çalışıyorlar. Cephe oluşturuyorlar. Sen başarılı olunca ellerindeki olanakların gideceğini düşünüyorlar. Bunu hiçbir beklentileri olmamasına rağmen düşünabiliyorlar. Başarısız olmanı istiyorlar.

Böyle bir zihniyet var. Sadece kendi sektörümde değil İzmir'in genel yapısında da bu var. Rakibin başarılı olmasını istememeyi anlarım. Rakibe oyuna başlarken başarılı dilemek sadece centilmenlik sözüdür. Kazanmak için çıktığım bir oyundan bahsediyoruz. Ben kimin yanında isem bunu açıkça söylerim, söylemekten de çekinmem. İkili oynamayacaksınız. İki tane doğru yok. Tek doğru var.

**İzmir'in kimlik bunalımı yaşamasındaki nedenlerden birisi, sizin demin aktardığınız başlıklar da etkili oluyor olabilir mi?**

**İ. BİLGEHAN:** Olabilir. Salih Esen ile bir anımı sizlerle paylaşmak isterim. İstanbul'dan bir reklam şirketini davet ettik. Davet sonrasında yaptığımız anlaşmada yüksek rakamlarla karşılaştık. "Salih Bey, karşı taraf bize yanlış yapıyor" dedim. "Bir kere yanlış yaparlar. Biz bir daha onlara o şansı vermeyeceğiz" dedi. (Tabii ki kibarca...)

**Farklı zamanlarda farklı işadamları ile çalışma fırsatı buldunuz. Kimin hangi özelliğinden çok etkilendiniz ve kendinize örnek aldınız?**

**İ. BİLGEHAN:** Hepsinden çok güzel şeyler öğrendim. Ahmet Göksan'ın samimiyeti, düzgünlüğü, dostluğu örnek alınmalı. Dostu için her şeyi yapar. Ahmet Küçükbay ise İzmir'de 2011 yılında yetmiş her şeyiyle örnek alınacak profil. Bu nedenle de saygım farklı. Salih Esen'in dik duruşuna hayran olmuşumdur. Çalışanlarının arkasında durur. Yeni kuşak da çok değerli ve bilgili geliyor.

**Asil Bilgehan'ı tanıyabilir miyiz?**

**A. BİLGEHAN:** 1986 İzmir doğumluyum. İlkokulu Hâkimiyeti Milliye İlkokulu'nda okudum. Ortaokulu İzmir Saint Joseph'te, liseyi İzmir Amerikan Lisesi'nde okudum. Üniversitede farklı bir tecrübe edinmek ve Fransızca'yı sevdiğim için İsviçre'de okumaya karar verdim. 2006 yılından itibaren İsviçre'de üniversite eğitimi alıyorum. European University'de Sports Management (Spor Yönetimi) bölümünde eğitim alıyorum.

**Babanızın da işini düşündüğümüzde bir işletme, iktisat ya da pazarlama-reklamcılık değil de neden bu branşı tercih ettiniz?**

**A. BİLGEHAN:** Aile olarak spora düşkünüz. İki yaşından beri babam ile birlikte Göztepe maçlarına gideriz. Aynı zamanda Fenerbahçe tutkumuz var. Beraber spor yaparız. Babam

branş tercihimde inanılmaz saygılı idi. Kesinlikle bir baskısını yaşamadım. Kendi kararlarımızı vermemizi istedi.

**Okul ne zaman bitiyor ve sonrasında hedefiniz nedir?**

**A. BİLGEHAN:** İki yıl daha master eğitimimi alacağım.

**Babanızı bize anlatmanızı istesek...**

**A. BİLGEHAN:** Hayatımdaki en önemli insanlardan birisi. Çünkü her zaman yanımda ve örnek aldığım birisi. Herkes babasını örnek alır. Ama onu sevdiğim için karakterine saygı duyuyorum.

**Hangi yönlerini örnek alıyorsun?**

**A. BİLGEHAN:** Dürüstlüğü, mücadeleci kişiliği ve insan sevgisi... İnsanlara karşı samimidir. Arkadaşı için yapmayacağı şey yok. Bunun sıkıntılarını da zaman zaman yaşadığı.

**Sevmediğiniz hiçbir yönü yok mu?**

**A. BİLGEHAN:** Geç kalma huyu var. Ama geç kalmasının nedeni, bir şey yapmaktan değil, gerektiğinde 2 kişinin yaptığı işi yapmasından kaynaklanıyor. Mükemmeliyetçi ve detaycıdır. "Mükemmel ayrıntılarda gizlidir" felsefesini benimsemiştir. Babam fotoğraf çekmeye işi gereği de meraklıydı. Defalarca çekirdi. İnsanlar artık 'yeter' derdi. Aslında orada amacı en iyi kareyi yakalamaktı.

**Bildiğim kadarıyla ders notlarınız düşük geldiği zaman küsme huyunuz varmı. Doğru mu?**

# 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.

 **arçelik**

**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)



**A. BİLGEHAN:** Evet. Kötü geldiğinde birkaç gün konuşmaz ve küser. Ders notları konusunda hassastır. Derslerimizi takip ederdi. Çalış çalış diye bir baskısı olmadı ama amacı doğru yol almamızı ister. Tepkisi de bundandır. Baskıcı bir profil olmadı. Aramızda büyük bir sevgi var. Bu sevgi aynı zamanda samimiyeti getiriyor. Biz onunla her konuyu konuşabiliyoruz. Aynı zamanda saygımızı da korumaya özen gösteriyoruz. Baba olarak bizi kendinden önde tutmuştur ve bunu hep hissettik.

#### **Farklı branşta eğitim alıyorsunuz. Hayata dair hangi ortak hayalleri paylaşıyorsunuz?**

**A. BİLGEHAN:** Spor aşkımız ortak. Halı saha maçlarımızda arkadaşlarımızın babamın gelip oynamasını çok sever. Birlikte yüzmeyi, dalmayı ve maçlara birlikte gitmeyi seviyoruz. Göztepe ve Fenerbahçe maçları için deplasman maçlarına da gidiyoruz.

**İ. BİLGEHAN:** Öncelikle saygı ve sevgimizi koruyabilmek... Aile olarak da böyleyiz. Biz çalışanlarımızı da bizden biri olarak görüyoruz. Ailelerini de ailem gibi görüyorum. Onlarla ilgilenmeyi seviyorum. Üzüntüyü sevmiyorum. Zirveyi seviyorum. Etrafımda olan dostlarım ve arkadaşlarımın da zirveye ulaşmasını istiyorum. Onlar zirveye çıkarken yanlarında bizde oluruz.

#### **Asil Bilgehan'ı önümüzdeki dönemde İLDAŞ'ta aktif görevde göreceğiz mi?**

**İ. BİLGEHAN:** Zaten şirketin ortağı durumunda. Onun hedefleri ve dünya görüşü farklı. İLDAŞ'ta her zaman olacak onun fikirlerini önemsiyoruz, bu nedenle geç kalsakda zaman zaman danışıyoruz. Ancak bu aktif görev biraz part time olacak.

#### **2. kuşak başka bir hayal kuruyor ve yol alıyor. Buna içerlemediniz mi?**

**İ. BİLGEHAN:** Hayır. Çünkü herkesin bir hedefi ve arzu isteği var. Yetenekleri farklıdır. Asil'in matematik bilgisi bende yok. Bu içinizden gelen yeteneklerinizle de ilintili. Asil, farklı ilerleyecek. İLDAŞ'ı onun hayatında mecbur edersek, onu mutsuz ederiz. Benim açımdan baktığınızda ise başka bir iş yapamam diyorum kendi kendime... Benim yapabileceğim iş sadece bu diyorum. Bizim güçlü bir altyapımız var. Tabii ki biz rakipsiz değiliz. Kimseyi de karşımıza rakip diye almıyoruz. Biz kendimize bakıyoruz. Zirveye de öyle tımandık.

#### **Sizin hedeflerinizde neler var? Sizi farklı alanlarda görmek mümkün olacak mı?**

**İ. BİLGEHAN:** Reklamcılık alanında olacağız ve öyle kalacağız. Sayın Arda Küçükerciyes ve oğlumun da desteği ile daha iyi işler yapacağız. Arkadan reklamcılığa meraklı kızım Aysin ile yolumuza devam edeceğiz.

#### **Yurtdışında eğitim görüyorsunuz. İzmir'i karşılaştığınızda ne gibi artıları ve eksileri var?**

**A. BİLGEHAN:** İzmir güzel bir şehir. Halkla ilişkiler olarak baktığımızda genel olarak Türk insanını yetenekli ve zeki olduğunu düşünüyorum. Hızlı düşünce ve sorunları çözme zekâsının çok daha yüksek olduğunu görüyorum. Yaraticıyız. Reklamcılık olarak da baktığımızda ülkemizin Avrupa'dan gerisinde değil. Ancak yurtdışındaki modellere bakıldığında onların çok daha organizasyonlu ve zamanlamalı çalışma sistemleri var. Bizi geçmelerinin sebebi de bu.

#### **EGİAD üyeliğiniz ne zaman başladı?**

**A. BİLGEHAN:** 2008 yılında başladı. Şu anda yurtdışındayım her etkinliğine katılma şansım olmuyor. Seçimlerde buradaydım. İnternet ortamından çalışmalarını takip edebiliyorum. İnsan-

ların birlikte hareket etme ruhunun ve samimiyet duygusunun ön planda olduğunu gördüm.

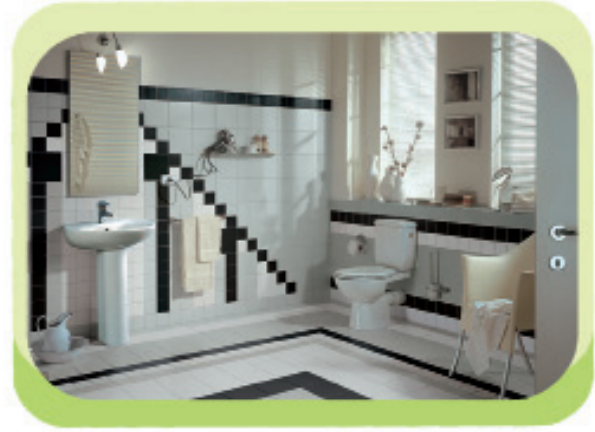
#### **Sizin farklı sivil toplum kuruluşlarında görev alıyorsunuz. EGİAD'a baktığınızda nasıl bir yapılanma görüyorsunuz? Genç yöneticilere neler öneriyorsunuz?**

**İ. BİLGEHAN:** Kurucu başkanımız Bülent Şenocak'tan itibaren çok değerli İzmirli büyüklerimiz ve dostlarımız ile yol aldı. Gençlerimizin hepsi pırlanta gibi. Bunların içinde başkan ve yönetim kurulu üyelerine baktığımızda 1990'dan beri seçilen seçilmeyen hepsi ayrı ayrı değerli idi. Bir dönem seçilemeyenlerin bir dönem sonra görev aldığını gördüğümüz bir kurumdu.

Herkesin sözüyle hareket etmesinler. Herkesin kendi duruşu olmalı. Etki altında kalmasınlar. Analiz etmeyi bilsinler. İnsanlara inansınlar. İkili oynamasınlar. EGİAD'da herkesin iyi şeyler üretmek için yer aldığını bilsinler. Eski başkanımız Cemal Elmasoğlu'na sadakat ve kişisel olarak özel bir sevgimiz var. O nedenle iş hayatında ve EGİAD döneminde ayrı bir bağlılığımız vardı. Aynı özveriyi herkes için gösterdik. Şu anda büyük saygı ve sevgi duyduğumuz Temel Aycan Şen başkanımıza da aynı desteği veriyoruz. EGİAD'ın seçimlerinde kaybeden arkadaşımız yok. Bir dönem sonra bunu göreceksiniz. 📞



# SUYUN FAYDALARI



ÖRSOY, beğeninizi ve evinizin mimarisini göz önünde tutarak banyo ve mutfağınız için alternatifler sunarken; bakım, onarım ve tadilat konularında da yardımcı olup yepyeni alanlar yaratıyor. Klasik ya da modern çizgide şık, konforlu ve fonksiyonel banyo - mutfaklar için tasarım ve imalatı ÖRSOY çatısı altında, size özel koşullarla bekliyor. *Suyun faydalarını yakından tanımanız dileğiyle...*



Vitrifiye  
Akrilik Küvet



Pis su  
Temiz su



Çenabkale Seramik

Fayans  
Bordür



Kalebodur

Seramik  
Granit



Evye  
Ankastre ürünler



Armatür  
Banyo aksesuar



Küvet & Jakuzi

PANELDUS  
DUŞ VE KÜVET KABİNLERİ

# örsoy

Sihhi Tesisat, Turizm İnşaat ve YapıMalzemeleri Ticaret Limited Şirketi

1202/12 Sok. No.12-14 Yenışehir / İZMİR  
Tel. 0232 458 90 72 (Pbx) Faks 433 61 11  
www.orsoy.com.tr

İzmir'in 123 yıllık eğitim çınarı;

# İzmir Atatürk Lisesi





**İzmir Atatürk  
Lisesi Müdürü  
Yasın Öztürk**

**Hazırlayan: Nihal ÖZKEN**

### **ÖSS BAŞARI ORTALAMASI**

% 77

% 69

% 73

% 85

% 82

**Hedefi % 87**

### **“BÜTÜN SINIFLAR TEKNOLOJİ SINIFI GİBİ”**

Bütün sınıfların teknoloji sınıfı gibi olduğunu vurgulayan Öztürk, “Teknolojik anlamda tüm donanımlarımızı bitirdik. Sınıflarda, projeksiyon makinesi, ses düzeni, laptop var. Alt yapımız aşağı yukarı tamamlandı. Burası işletme gibi aynı zamanda. 33 bin dönüm arazi var. 103 öğretmen, 33 personel çalışıyor. Otopark ve halı sahaları kendimiz çalıştırıyoruz, gelirini de okul için harcıyoruz” dedi.

Atatürk Lisesi hakkında bilgi veren Öztürk konuşmasını şöyle tamamladı: “Burada üç kuruluşumuz var. Birincisi Okul Aile Birliği, ikincisi Eğitim Vakfı, üçüncüsü de Mezunlar Derneği. Eğitim Vakfımız, okulun içindeki tarihi binayı restore edip, Atatürk Müzesi yapacak. Burası için, 200 milyon TL para harcama yapılacak. Vakfın, 2000’in üzerinde üyesi var. Eğitim Vakfımız 100’ün üzerinde öğrenciye de burs veriyor. Okuyan veya şu an üniversitede okuyan öğrencilere burs veriyor. Okul Aile Birliğimiz de, I. dönem notları itibarıyla 12 öğrencimizi başarı bursuyla ödüllendirdi. Bunun 11 tanesi kız öğrenci. Altı ay süreyle ödül vereceğiz, II. dönem notlarına göre öğrencileri yeniden belirleyeceğiz. Mezunlar Derneğimiz de her yıl “Pilav Günü” düzenliyor. Bu üç kuruluş okulun tanıtılmasıyla beraber, okulun çeşitli ihtiyaçlarının giderilmesi için çalışıyor. Özellikle maddi durumu yetersiz öğrencilerin bursuyla, yiyeceğiyle bizzat ilgileniyorlar. Atatürk

Lisesi’nden mezun olanlar, okulunu unutmayor, muhakkak yardımında bulunuyor. Örneğin; Anemon Otelleri sahibi İsmail Akçura. Burada yatılı okumuş, sevdıyla bağlı buraya. Müzik odamızı yeni baştan düzenledi, tuvaletlerdeki çeşme ve lavaboları yeni baştan yaptırdı. Birbirlerine sahip çıkıyorlar.”

### **OKULUN TARİHÇESİ**

İzmir Atatürk Lisesi, 1888 yılında yanan eski adliye binasında (bugünkü valilik binasının bulunduğu bölgede 120 öğrenci ile birlikte 5 yıllık mekteb-i idadi (ilkokul) olarak eğitim-öğretime başlamıştır. İlk müdür Tarih Coğrafya öğretmeni Abdurrahman Bey’dir. 1890 yılında 7 yıllık idadi olmuştur. İkinci meşrutiyetten sonra 1910 tarihinde dönemin Milli Eğitim bakanı Emrullah Efendi zamanında sultani (lise) olmuştur. İzmir’in Yunanlılar tarafından işgali sırasında eğitim-öğretime ara verilmiş ise de Cumhuriyet dönemine kadar Mekteb-i Sultani olarak İzmir gençlerine eğitim - öğretim hizmeti sunmuştur. Bu süre içinde Halit Ziya Uşaklıgil, Ahmet HAŞİM, Mahmut Esat, Selim Sırrı, Mustafa Rahmi, eski başbakanlardan Şükrü Saraçoğlu ve daha bir çok değerli şahsiyetler bu okulda öğretmen olarak görev yapmıştır. Cumhuriyet dönemi ile birlikte 1922-1923 eğitim-öğretim yılında lise olmuştur. İzmir Erkek Lisesi, İzmir Birinci Erkek Lisesi adlarını alan Atatürk Lisesi 1942 yılında İzmir Atatürk Lisesi adını almıştır. Atatürk, 1932 yılında



## **İzmir Atatürk Lisesi’nin Misyonu**

Türk Milli Eğitiminin amaçları doğrultusunda, İzmir Atatürk Lisesi’nin gelenek ve kültürüne sahip, Atasının gösterdiği çağdaş uygarlıklar seviyesine ulaşma hedefini benimsemiş, soran, sorgulayan, kendine güvenen ve fikirlerini ifade edebilen, bilgiye ulaşabilen ve günlük hayatında kullanabilen, yükseköğretimin gerektirdiği bilgi ve beceriye sahip bireyler yetiştirmektir. Ortaöğretimin amaçlarına ulaştıracak, yabancı dil bilen ve bilgisayar kullanabilen, sanat ve sporun her dalında etkin, Atatürk ilke ve inkıplarını benimsemiş bireyler yetiştirmeye yönelik, yüksek öğretime hazırlayan eğitim-öğretim yapmak.

bizzat okulu ziyaret etmiştir. Lise olduktan sonra ilk müdür, mezunlarından Rıdvan Nafiz Bey'dir. Daha sonra 2007 yılına kadar İrfan Urhan, ardından Hasan Basri Karaoğlu, yedi aydır da Yasin Öztürk müdür olarak görev yapmaktadır. 1993-94 Eğitim-öğretim yılında Yabancı Dil Ağırlıklı Lise olan okul, 1997-98 eğitim-öğretim yılında da Anadolu Lisesi olmuştur.

#### BİNA ve FİZİKSEL İMKANLAR

İzmir Atatürk Lisesi 33 bin metrekare alan üzerine kuruludur. Dört ana binadan oluşmaktadır. Okulda 52 derslik bulunmaktadır. Dersliklerin tamamı teknolojik donanımına sahiptir. Okulda iki fizik, bir kimya, bir biyoloji olmak üzere dört fen bilimleri laboratuvarı; ayrıca bir de bilgisayar laboratuvarı olmak üzere beş laboratuvar bulunmaktadır. Okulda modern ve temiz bir ortamda yemek yeme olanağı sağlayan bir yemekhanemiz bulunmaktadır. Resim derslerinin yapıldığı büyük bir resim atölyesi bulunmaktadır. Kütüphanede toplam 16265 tane kitap bulunmaktadır. Okulda TÜBİTAK Bilim Olimpiyatları'na ve proje yarışmalarına katılacak olan takımların danışman öğretmenleri ile çalışma yaptıkları iki bilim odası yer almaktadır. Okulda bir kapalı spor sa-

lonu, iki yapay çim futbol sahası, beş açık basketbol sahası bulunmaktadır. Okulda üç yüz kişi kapasiteli bir konferans ve gösteri salonu bulunmaktadır. Okulda ön ve arka bahçede olmak üzere iki kantin yer almaktadır.

#### OKULUN HEDEFLERİ

- \* Tüm sınıfların projeksiyon makinesi ve akıllı tahta aparatları ile donatılıp derslerin interaktif ortamda işlenmesi hedeflenmektedir. Bu amaçla her zümreye iki dizüstü bilgisayar temini hedeflenmektedir.
- \* Okuldaki tüm binaların kablosuz internet bağlantısına sahip olmasına çalışılmaktadır.
- \* Laboratuvarların günün teknolojisine uygun araç ve gereçler ile donatılması hedeflenmektedir.
- \* Bütün dersliklerin araç – gereç donanımı sağlandıktan sonra sınıf sisteminden derslik sistemine geçilmesi planlanmaktadır.
- \* Okuldaki tüm binaların günün şartlarına göre yenilenmesi çalışılmaktadır.
- \* Okul müdürlerinin kullanmış olduğu atıl durumda bulunan lojman restore edilip 'İzmir Atatürk Lisesi Eğitim Müzesi' haline dönüştürülecektir.
- \* Okulun arka bahçesi modernize edilip içersinde küçük bir amfi-tiyatro yer alacak ve öğrencilerin öğle tatillerini geçirebilecekleri güzel bir alana dönüştürülecektir.

#### EĞİTİM-ÖĞRETİM

İzmir Atatürk Lisesi karma, gündüzlü, teklî eğitim öğretim yapan bir Anadolu Lisesi'dir. Erkek öğrenciler için yatılılık olanağı bulunmaktadır.

Millî Eğitim Bakanlığı'ndan alınan özel izinle okul adında 'Anadolu' kelimesi kullanılmamaktadır.

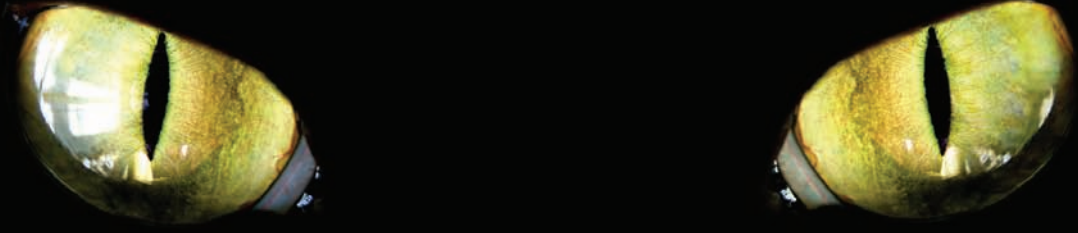
Okulda eğitim – öğretim sabah 8'de başlar, öğleden sonra haftanın üç günü 14.50'de, diğer iki günü 15.45'te sona ermektedir. Rıdvan Nafiz binasında yer alan öğrenciler 11.30– 12.15, Merkez Bina ve Abdurrahman Bey Binası'nda yer alan öğrenciler de 12.25 – 13.10 saatleri arasında öğle Tatili yapmaktadır.

#### 2009 – 2010 ÖĞRETİM YILI ULUSAL VE ULUSLARARASI

**YARIŞMALARDAKİ BAŞARILAR**  
Atatürk Lisesi 9 proje ile TÜBİTAK Ege Bölge finaline kalmış ve Ege Bölgesi'nde en çok proje ile finale kalan okul olarak ilk sırada yer almıştır. Coğrafya dalında Ece Diker, Efecan Özyaytekin rehber öğretmenleri Z.Benal Hepsöğütü ve Nilüfer Ülcay danışmanlığında hazırladıkları proje ile Ege Bölge ikincisi olmuşlardır. İNEPO Çevre Olimpiyatı'nda, rehber öğretmenleri Z.Benal Hepsöğütü ve Nilüfer Ülcay danışmanlığında hazırladıkları projeler ile Meltem Kaya – Eren Dündar kimya dalında, Ece Diker – Efecan Özyaytekin sosyal

Gazi Mustafa Kemal'in daha sonra İzmir Atatürk Lisesi olan İzmir Birinci Erkek Lisesi'ni ziyareti sırasında çekilen bir fotoğraf:





GÖZLER ÇOK ŞEY ANLATIR.



ve gözlükler de...

BERK

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

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



## İZMİR ATATÜRK LİSESİ'NİN TARİHİ BAŞARILARLA DOLU

Atatürk Lisesi, başarılarla dolu tarihinde, Başbakanlar, Genelkurmay Başkanları, çok sayıda bakan, yazar, sanatçı, belediye başkanı mezun etti.

**Okulun geçmiş dönemde görev yapmış ünlü mezunlarından bazıları şunlar:**

**Başbakanlar:** Şemsettin Günaltay, Şükrü Saraçoğlu

**Genelkurmay Başkanları:** Kazım Orbay, İlhami Sancar

**Milli Eğitim Bakanları:** Vasif Çınar, Mustafa Necati, Metin Bostancıoğlu

**Adalet Bakanı:** Mahmut Esat Bozkurt

Maliye Bakanı: Sümer Oral

**Kamu Yöneticileri:** Hayri Kozakçıoğlu,

Dr. Behçet Uz

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Piriştina

**Müzisyenler:** Ahmet Adnan Saygun,

Ali Kocatepe

**Şairler:** Necati Cumalı, Salah Bırsel,

Atilla İlhan

**Yazarlar:** Halit Ziya Uşaklıgil, Ahmet Haşim, Mehmet Emin Yurdakul,

Yakup Kadri Karaosmanoğlu

**Gazeteci** İsmail Sivri

**Heykeltıraş** Şadi Çalık

**Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı** Mahmut Özgener

çevre dalında, Merve Dokumacı – Gülçin Bilicen kimya dalında, Gönül Düren – Cansu Özman fizik dalında finale kalmışlardır. 2-3 Nisan 2010 tarihleri arasında İstanbul'da yarışan öğrencilerimizden Ece Diker – Efecan Özyaytekin sosyal çevre dalında mansiyon, Gönül Düren – Cansu Özman fizik dalında jüri özel ödülü kazandılar. MEF Okulları yarışmasında Meltem Kaya – Eren Dünder finale kaldı. Amerika'da yapılan ISWEEP Uluslar arası proje yarışmasında Meltem

Kaya – Eren Dünder çevre ve kimya dalında ve Gönül Düren – Cansu Özman rehber öğretmenleri Z.Benal Hepsöğütü ve Nilüfer Ülcay danışmanlığında hazırladıkları projeler ile enerji dalında finalde yarışıp dünya 3. olup, 2 tane bronz madalya kazandılar.

Endonezya'da yapılan ICYS uluslar arası proje yarışmasında Atatürk Lisesi Türkiye'den tek okul olarak ülkemizi temsil etmiştir. Rehber öğretmenleri Z.Benal Hepsöğütü

ve Nilüfer Ülcay danışmanlığında hazırladıkları projeler Atilla Ay kimya dalında, İrem Elmacı biyoloji dalında, Tulga Uluğ bilgisayar dalında yarışmış Atilla Ay mansiyon kazanmıştır. Romanya'da yapılan INFORMATRIX bilgisayar yarışmasında Tulga Uluğ – Yiğit Özdemir hazırladıkları proje ile 22-26 Nisan 2010 tarihleri arasında finalde yarışıp dünya 3. oldular. Hollanda'da yapılan INESPO çevre olimpiyatında Arda Ergöner hazırladığı proje ile dünya 3. oldu. ④

## Atatürk Lisesi'nden mezun olmak...

"Biz bağılyız gönülden..."

"Sanki hala aynı sınıftayız; ama artık bu mümkün değil. Çünkü diplomalarımızı elimize almış, bu okulun kapısından bir daha üniformalarımızla giremeyeceğimizi kabullenmiş bir vaziyette, süreklili şakalaşıyor ve gülüyoruz. Ama ne yazık ki ağılamamak için uyguladığımız bir taktik bu..."

Atatürk Lisesi'nden kalmış bir okul yıllığının hüznünlü sayfalarında yazanlar bunlar. Yapılan onca espriden, anlatılan kahkahalarla dolu anılardan sonra belki de geçecek zamana karşı dürüst olma gereksinimini duymuş satırların yazarı ve itirafını sıkıştırırmış yazısının sonuna. Kim olduğu, ne zaman mezun olduğu hiç önemli değil. Sıradan bir Atatürk Lisesi mezunu işte. Okuluna duyduğu sevdayı içinden atamayan ve artık çocuğu için Atatürk Lisesi olma düşleri biriktiren...

Atatürk Lisesi'nden mezun olmak, geçen bir mevsimi özlemeye benzer. Kimi zamanlar sıkılarak, kimi zamanlar bir sonrakini merak ederek, kimi zamanlar da gülüp eğlenerek geçirilen bu mevsim, hep özlettir kendini. Mevsimi yaşayan bilir acı gerçeği. Zira tekrarı yoktur bu mevsimin. 3 mevsim sonra bir daha gelmez. Hani zaman makinesi icat olsa belki de ilk taliplisi bir Atatürk Lisesi olacak okuluna geri dönebilmek için. Atatürk Lisesi mezunu bugününün ışıltısının dünden geldiğini bilir. O ışığı, kimi zaman sokakta gördüğü bir Atatürk

Lisesi öğrencisinin ya da bir sınıf arkadaşının yüzünde, kimi zaman eski bir okul defterinde, kimi zaman da yıllara meydan okuyan sarı renkli, beyaz sütunlu binada görür. Işık hiç eksilmez Atatürk Lisesi için. Zaman ve mekân hayli zayıftır karşısında.

İzmir Atatürk Lisesi Mezunları Derneği olarak, 24 Şubat 2006'da yola çıktık. Son 5 yıldır mutlulukları, üzüntüleri hep birlikte yaşıyoruz. Zorluklara beraberce göğüs geriyoruz. Derneğimizi güçlendirmek, İzmir Atatürk Lisesi'ne ve toplumumuza güç verebilmek için beraberce mücadele ediyoruz.

İzmir Atatürk Lisesi Mezunları Derneği'nin temel amaçları, İzmir Atatürk Lisesi Mezunlarını tek bir çatı altında toplayarak mezunlar arasındaki dayanışmayı arttırmak, mezunlarımıza İzmir Atatürk Lisesi ruhunu ve gururunu her alanda doyusya yaşatmak ve İzmir Atatürk Lisesi'nin gelişmesine katkıda bulunmaktır. Bu amaçlar doğrultusunda derneğimiz gerek mezunlara gerekse de İzmir Atatürk Lisesi'ne yönelik çeşitli çalışmalar gerçekleştirmektedir. Mezunlara iş imkanları sağlamak amacıyla



**Hüseyin Çetinel**

İzmir Atatürk Lisesi Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

çalışmalar yapmak, İzmir Atatürk Lisesi ve mezunlarının sorunları ile ilgilenmek, Atatürk devrimleri, çağdaş düşünceler ve davranışların genelde ülke, özde İzmir Atatürk Lisesi ve Mezunları camiasında yaygınlaştırılması için çaba sarf etmek, İzmir Atatürk Lisesi'ne T.B.M.M. tarafından hak ettiği İstiklal Madalyası'nın ya da Gazilik ünvanının verilmesini sağlamak için gerekli çalışmaları yapmak, derneğimiz üyeleri ile okulumuz öğrencilerinin spor yapmalarını sağlamak için çeşitli spor müsabakaları düzenlemek, doğa sporları, yaz ve kış kampları düzenlemek, İzmir Atatürk Lisesi'nin spor takımlarına gerekli altyapı desteği için okul ile ortaklaşa çalışmalar yapmak, İzmir Atatürk Lisesi son sınıf öğrencilerine her yıl

çeşitli meslekleri tanıtıcı meslek seminerleri düzenlemek, sivil toplum faaliyetlerinde bulunmak ve bu amaçlar çerçevesinde diğer ulusal ve uluslararası dernek ve kuruluşlarla temas ve işbirliğinde bulunmak ve gerektiğinde bu kuruluş ve derneklerin çalışmalarına katılmak, ortak çalışmalar yapmak derneğimizin yaptığı çalışmalar arasındadır.

# 25 yıldır insanlığa hizmet ediyoruz

İtfaiye, çöp, kurtarma, kanal açma, yol süpürme, tanker, damper...  
Yaklaşık 30 farklı araç üstü ekipmanımızla, hayatınızın bir parçasıyız.

**25 yıldır,**

Daha sağlıklı, daha güvenli, daha temiz bir yaşam için  
hayatınızın yükünü taşıyor, insanlığa hizmet ediyoruz...

**25 yıldır,**

Öncü, lider ve yenilikçi kimliğimizle, kalitemizden ödün vermeden büyüyoruz...  
Dünyanın 39 ülkesinin yollarında, ürettiğimiz araçların  
dolaşmasının gururunu taşıyoruz.

**Hedefimiz,**

2015 yılında dünyanın en büyük araç üstü ekipman üreticileri arasında yer alarak  
uluslararası bir marka haline gelerek ülkemizin gururu olmak.

**İnanıyoruz, başaracağız...**



Şnorkel İtfaiye Aracı  
Aerial Ladder Platform



Hidrolik Sıkıştırımlı Çöp Aracı  
Garbage Truck



Kurtarma Aracı  
Recovery Truck



Kombine Kanal Açma Aracı  
Combined Canal Jetting Unit



Yol Süpürme Aracı  
Road Sweeper

**İzmir Vergi Dairesi Başkanı Mustafa Gürhan Acar, şehirde “kümelenme” modeline geçilmesi gerektiğinin altını çiziyor**

# “İzmir’de inovasyon ve ileri teknolojiye dayalı sektörlerle odaklanılmalı”

**RÖPORTAJ: Seda GÖK**

Mustafa Gürhan Acar, bir yıldır İzmir Vergi Dairesi Başkanı olarak görev yapıyor. Meslek Lisesi Elektrik Bölümü’nden mezun olup, üniversite yaşamına İstanbul Üniversitesi’nde bu bölümde başlayan Acar, sonrasında aldığı karar ile hayatının yönünü değiştirir. Aslında kaymakam olmak isteyen ve bu nedenle İstanbul Üniversitesi’ni bırakıp tekrar sınavlara hazırlanacak kadar azimli olan Acar, Hacettepe Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü’nü bitirir. Ama kaymakam değil, bugün Türkiye’nin en genç Vergi Dairesi Başkanları’ndan birisi olur. Çünkü, okulu bitirir bitirmez girdiği Maliye Bakanlığı’nın mesleğe giriş sınavları onun hayatının yönünü bir kez daha değiştirir. Farklı birimlerinde farklı pozisyonlarda çalıştığı Bakanlıkta 33 yaşında idari göreve atanarak başarısını ispatlayan Acar, Bursa ve Balıkesir’deki görev sürecinden sonra İzmir’de Vergi Dairesi Başkanlığı

görevine getirilir. Görev yaptığı bir yılda İzmir’i ekonomik, sosyal ve sosyal olarak yakından irdelediğini ifade eden Acar, şehrin öncelikle inovasyon ve ileri teknolojiye dayalı sektörlerde yol alması gerektiğini belirtiyor. Bu kapsamda şehrin kümelenmesini öneren Acar, bacasız sanayi yani hizmet sektörü ve tarımın avantajlarından da yararlanılabileceğini vurguluyor. İzmir’in doğal güzellikleri, turizm ve tarım potansiyelinin gözardı edilmemesini isteyen Acar, dezavantajının ise göçe bağlı işsizlik olduğunu söylüyor. Acar, ‘Göreve geldiğinizde İzmir’de “sizi şaşırtan neler oldu” sorusunu ise “Çeşitli açılardan çok büyük potansiyeli olan İzmir’in önünü tıkayan meselelerin varlığı beni çok şaşırttı. İzmir’in geçmişteki gelişme ivmesini ve son zamanlarda ülkemizde diğer illerin gelişimini dikkate alacak olursak, İzmir’in bu meseleler yüzünden eko-

nomik olarak ne kadar etkilendiğini görebiliriz” diye cevaplandırıyor. Mükellefin en iyi hizmeti alması için çaba harcadıklarını ve bu nedenle de Bayraklı’da bodrum katları hariç, 9 katta yaklaşık toplam 18 bin metrekare üzerine inşa edilecek yeni bina yatırımı için kolları sıvadıklarını deşinen Acar, ayrıca ilçe vergi dairelerinin de yapısal ihtiyaçlarının giderilmesi için çalıştıklarını söylüyor. Öte yandan, vergi konusunda yeniden yapılandırma sürecinin mükellef açısından kaçırılmaması gereken bir fırsat olduğunu belirten Acar ile İzmir’in vergi tahakkundaki mevcut durumu, şehrin avantajları-dezavantajları, Vergi Barışı, Yeni Türk Ticaret Kanunu, verginin adil dağılımı ve bu konuda yapılması gerekenler üzerine EGIAD Yarın okurları için konuştuk.







İnovasyon ve ileri teknolojinin ön planda olduğu sektörlerde yol almalı. Mutlak bir turizm hamlesine ihtiyaç var. Turizmde önemli olan dönemi uzatabilmektir ve bu potansiyel de İzmir'de var. Termal tesis imkanları ve doğal güzelliği mevcut. Turizme bağlı sağlık (sağlık turizmi) sektörü gelişmeli.

#### **Bize kendinizi tanıtır mısınız?**

1971 yılında Ankara'da doğdum. İlk ve ortaokul eğitimimi Eskişehir'de tamamladım.

Babamın Hava Kuvvetleri'nde astsubay olması nedeniyle farklı illerde bulunduk. Babam emekli olduktan sonra Ankara'daki TAI Uçak Fabrikası'nda göreve başladı. Uçak makinesi idi ve İngilizcesi çok iyi olduğu için özellikle tercih edilmişti. Ankara'ya geldikten sonra Endüstri Meslek Lisesi Elektrik bölümünü bitirdim. İlk üniversite tecrübem ise İstanbul Üniversitesi'nde aynı bölümde başladı. Ancak bırakıp tekrar sınavlara hazırlandım. Sonrasında Hacettepe Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nü bitirdim.

#### **Kamu yönetimi sizin tercihiniz miydi?**

Evet. Kaymakam olmak istiyordum. Üniversite eğitimim boyunca da hep bunu düşündüm. Ama kader sizi bazen değişik bir çizgide yönlendirebiliyor. Üniversiteyi bitirdiğimde ilk açılan sınav Maliye Bakanlığı Devlet Bütçe Uzman Yardımcılığı Sınavı idi. Aileden gelen memuriyet kültürü vardı. O ne-

denle de sınavlara girdim ve kazandım. Maliye Bakanlığı'nı tanımak sonrasında hayatımı da değiştirdi. 1996 yılında Devlet Bütçe Uzman Yardımcısı oldum. 1997 yılında Başbakanlık Devlet Personel Uzman Yardımcılığı Sınavı'nı kazandım ve Başbakanlığa geçiş yaptım. Başbakanlıkta çalışırken de Maliye Bakanlığı Merkezi Denetim Elemanı Sınavı'na girdim ve kazandım. 1998 yılında da Hesap Uzmanları Kurulu Sınavı'nı kazandım ve göreve başladım. Üniversite'de bizim dalımızda eğitim görenler için bu sınav çok zordur ve önemlidir. Hesap Uzmanlığı benim için önemli bir dönüm noktası oldu. Yetiştirilme sürecimizin zorluğu ve mesleğin ahlaki ve geleneksel değerleri beni oldukça etkiledi. Devletin, millete hizmet için var olduğu düşüncesi gün geçtikçe perçinlendi. 2004 yılında ise idari göreve getirildim.

#### **Bursa ilk idari görevinizi bildiğiniz kadarıyla...**

Evet. Yaklaşık iki buçuk yıl boyunca Bursa'da görev yaptım. Altı yıllık Hesap Uzmanlığından sonra idari görevde yer aldım. 2004 yılında Bursa Defterdar Yardımcısı olarak göreve başladım. 2005 yılında Gelir İdaresi Başkanlığı kuruldu. Bursa'da bu değişiklikte birlikte kurulan Vergi Dairesi Başkanlığı bünyesinde Grup Müdürlüğü görevine getirildim. Bursa'da bir dönem denetim, mevzuat ve KDV iadeleri ile ilgili birimlerin idareciliğini yaptım. 2007 yılında Balıkesir Vergi Dairesi Başkanı olarak atandım. 2010 Mart ayına kadar orada görev yaptıktan sonra İzmir'e atandım. Bir yıldır da bu görevi yürütüyorum.

**Sizin Balıkesir'deki görev sürecinizde öğretmenlik tecrübeleriniz de var. Kamu Maliyesi konusunda üniversitede dersler verdiniz. Eğitim yönünüz de dikkat çekiyor.**

Bu bir fırsattı. Üniversiteden gelen teklifi değerlendirdim. Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 4. sınıf öğrencilerine 2 dönem boyunca Mali Yargı dersi verdim. Daha sonra Balıkesir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde Kamu Maliyesi derslerine girdim. Uygulamacı kimliğiyle teori ve pratiği birleştirerek öğrencilere bilgi aktarmak ve faydalı olabilmek çok güzel bir duygu.

#### **Kaymakamlık konusunda bir daha çabanız olmadı mı?**

Hayır. Gerçekten de hayatınızın çizgisi çoğu zaman kendi istek ve kontrolünüzün haricinde gelişme gösteriyor. Elektrik bölümü ile başlayan eğitim hayatım, başka bir şekilde yol aldı. Hayatta istekleriniz bitmiyor. Bazı gelişmeler de hayatınızı yönlendiriyor. Benim meslek yaşamımda bu aşikar olarak ortaya çıktı.

#### **Gelişmeye açık iki şehirde görev yaptıktan sonra İzmir'e geldiniz. İzmir'e geldiğinizde nasıl bir şehirle karşılaştınız?**

İzmir, Balıkesir ve Bursa'ya göre daha büyük bir şehir. İmkânlar çok fazla. Avantajları ve dezavantajları olan bir şehir. Müthiş bir doğal güzelliği, turizm ve tarımsal potansiyeli var. Limana sahip olması, lojistik anlamında şehri avantajlı hale getiriyor. Dezavantajı ise göç alan bir şehir olması. Bunun getirdiği işsizlik sorunu var. İzmir eskiden bakıldığında bir sanayi şehri idi. Kendi kendinize böyle doğal güzelliklere sahip bir şehirde sanayi bu kadar da gerekli mi diye soruyorsunuz.

Hizmet sektöründe de ciddi yol alınabilir. Sadece bacası olan sanayi ile gelişmeden bahsetmek mümkün değil. Bazı illerde bacasız sanayinin de gelişmesi gerektiği inancındayım. Bunlardan birisinin de İzmir olduğu kanaatindeyim.



**İzmir'de bir kimlik karmaşası yaşanıyor. Tam olarak tercih yapamamışlığın sıkıntılarını yaşadığınızı görüyoruz. Sizce İzmir tercihi hangi noktalarda kullanılmalı ve nasıl yol almalı?**

İnovasyon ve ileri teknolojinin ön planda olduğu sektörlerde yol almalı. Mutlak bir turizm hamlesine ihtiyaç var. Turizmde önemli olan dönemi uzatabilmektir ve bu potansiyel de İzmir'de var. Termal tesis imkanları ve doğal güzelliği mevcut. Turizme bağlı sağlık (sağlık turizmi) sektörü gelişmeli. Liman şehri olduğu için lojistik sektöründe de gelişme gösterebilir. Yeni liman yatırımları ile birlikte bu sektörde çok daha hızlı yol alabilir. Bu konuda uzmanlaşma ve toplanma, yani kümelenme gerektiği inancındayım. Örneğin, Bursa otomotiv sektöründe kümelenme başarısı göstermiştir. İzmir'de teşhisi doğru koymak ve en çok katma değer üretebilecek sektörleri odaklanmak gereklidir. İzmir'in işgücü, coğrafi ve doğal kaynak yapısı gelişime çok uygun ve bunu kullanmak lazım.

**Hizmet odaklı baktığımızda öncelikli sektörler hangileri olmalı?**

Sağlık sektörünü çok önemsiyorum. İzmir'in bu konuda çok artıları var. Yurtdışından çok sayıda insan geliyor. Sağlık hizmetleri yurtdışına göre ülkemizde son derece ucuz. O bakımdan tercih edilebilir. Alsancak Limanına da büyük turist gemileriyle çok sayıda insan geliyor. Ayrıca konaklama ve konferans turizmi için de çok büyük avantajları var. Şehir ve ilçe merkezlerindeki termal su kaynakları doğru değerlendirilmeli. Ulaşımına destek vererek liman hizmetleri konusunda İzmir ciddi yol kat edebilir. Liman sürecinde aksaklık yaşamasaydık, bugün Avrupa'nın en büyük liman şehirlerinden birisi olacaktık. İzmir, bu potansiyele sahip.

**İzmir'de liman ihalesi konusunda 32 ay boyunca süren ama sonu hüsrarla biten özelleştirme daha doğrusu özelleştirilememe macerası yaşandı. Şimdi ise liman için Ulaştırma Bakanlığı konuyu ele alarak kısa-orta-uzun vadeli olmak üzere yatırım programı açıkladı. Kısa vadede dahi en az 2 yıllık bir süreçten bahsediyoruz. Peki, İzmir bu yatırım sürecinde neler yapmalı?**

Aliağa'da inanılmaz bir potansiyel var ve çok hızlı gelişim gösteriyor. Sektörlerde kendi pozisyonlarını alıyorlar. Biraz da artık buradaki yetkililerin çalışmalarına omuz vermesi gerekiyor. Çandarlı Limanı'nın ihale süreci var. Çandarlı Limanı devreye girince İzmir çok farklı bir şehir olacak. İzmir ile İstanbul arasındaki otaban hayata geçirildiğinde ulaşım ile ilgili çok ciddi bir atılım da gerçekleşmiş olacak. Şu an firmaların maliyetleri içindeki nakliye payı düşünülecek olursa bu ulaşım yatırımlarıyla İzmir'in stratejik önemi daha da artacaktır.

Belli sektörleri ilinizde istiyorsanız nakliye avantajını onlara sunmanız gereklidir. Limanın Alsancaktaki karayolu bağlantılarının yapılması gerekiyor. Demiryolu ile liman bağlantısı güçlendirilmeli. İnsanlar "İzmir'de pozisyon alırsam ulaşım olarak dünyaya ne kadar ucuza açılabilirim?" sorusunu kendine soracak. Çünkü günümüzde kar maksimizasyonunun en iyi yolu maliyeti olabildiğince düşürmektir. En büyük maliyetlerden biri taşımadır. O bakımdan İzmir büyük bir avantaja sahip.

**İzmir'i İzmir yapan limandır. İzmir'in liman avantajını tam kullanamıyoruz. Sizce uzun vadede cazibesini kaybeder mi?**

Limanın şehrin içinde kalması büyük bir dezavantaj. Gelişme belli bir noktaya kadar olabilecektir. Türkiye'nin



en büyük limanlarından birisi ama adım atamıyorsunuz.

**Göreve geldiğinizde İzmir'de sizi şaşırtan neler oldu?**

Çeşitli açılardan çok büyük potansiyeli olan İzmir'in önünü tıkayan meselelerin varlığı beni çok şaşırttı. İzmir'in geçmişteki gelişme ivmesini ve son zamanlarda ülkemizde diğer illerin gelişimini dikkate alacak olursak, İzmir'in bu meseleler yüzünden ekonomik olarak ne kadar etkilendiğini görebiliriz.

**Başkanlık ve personel durumu hakkında bilgi verir misiniz?**

Başkanlığımızda 3 bin 171 çalışmamız, 32 tane Vergi Dairesi Müdürlüğü, 5 tane bağlı Malmüdürlüğü ve 21 merkez müdürlüğü olmak üzere 58 müdürlüğümüz var. Personelimiz oldukça deneyimli ve tecrübeli. Ancak, çalışmamızda emeklilik süreci çok yoğun yaşanıyor. Gün geçtikçe sayımız azalıyor. Yeni personelin adaptasyonu ve yetiştirme süreci var. Mükellefe daha hızlı ve kaliteli hizmet için yoğun bir şekilde personelimizi yetiştirmeye çalışıyoruz.



**Eski kuşağın tecrübesi, genç kuşağın dinamizmi ve teknolojiye daha hakim olması söz konusu. Bu ikisini birleştirme çabası var gördüğüm kadarıyla...**

Bu, bize hizmet kalitesinde avantaj olarak geri dönüyor.

**İzmir'deki ilk bir yıllık süreç içerisinde öncelikle hangi başlıkları ele aldınız?**

İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı, İzmir için önemli bir teşkilat. Kendine özel atılımları yapmak zorunda. Son bir yıldır bina konusunda yaşadığımız sıkıntıları halletmeye çalıştık. Bornova'daki eski vergi dairesi binası yıkıldı. TOKİ vasıtasıyla tekrardan yatırımı gerçekleştiriliyor. Bu yıl teslim alacağız. Bornova, Belkahve ve Bornova Taşıtlar Vergi Daireleri ile Takdir Komisyonu burada görev yapacak. Ayrıca, kiracı durumunda olduğumuz yerler var. Burada yatırımları tam yapamıyoruz. İsteddiğimiz donanımı yapamıyoruz. Bayraklı'da yeni başkanlık binamızla ilgili bir yatırım projemiz var. 9 katta yaklaşık toplam 18 bin metrekare inşa edilecek yeni bina yatırımı. Gökdelen Bölgesi'nde olacak. Oraya artı bir değer kazandıracamız. Her katta bir vergi dairemizin olmasını istedik. Bu yıl yatırımına başlamak istiyoruz. Bizim için önemli bir atılım. İlçelere yönelik çalışmalarımız olacak. Bergama, Menderes ve Çeşme konusunda girişimlerimiz var. Teknolojik olarak inanılmaz bir altyapımız var. Her sene ilave yatırımları da yapıyoruz. Bu konuda bir sıkıntımız yok.

**Bölgesel yatırımlara da ağırlık veriyorsunuz.**

Evet. Bizim kurumumuz milletin var-

lığıyla var olan bir kurumdur. Eninde sonunda vatandaşa kamu hizmeti gitmesi gerekiyor. Bu kamu hizmetinin gitmesi içinde kamu harcaması lazım. Devletin kamu harcaması yapabilmesi için önce kamudan gelirleri toplaması lazım. Vergi, anayasal bir zorunluluk. Ama parasal bir yük olmasından dolayı insanlara bunu vermek güç geliyor. İnsanları, vergi ödevlerini yerine getirirken zorlamamanız gerekiyor. Bunu olabildiğince zorlamadan yapmayı istiyoruz. Bu bakış açısını benimsedik. Mükellef bize geldiğinde konforlu hizmeti sunmak istiyoruz. Hatta dairelere bile gelmeden işlerini yürütmelerini istiyoruz.

**Bu noktada internet teknolojisi devreye giriyor. Toplumumuz interneti bu alanda kullanmayı öğrendi mi?**

Türkiye'de bu konuda en büyük atılımı yapan kurumlardan birisi durumundayız. Artık beyannamelerin çok az kısmı elden yapılıyor. İnternet ortamına yüzde 99'u taşındı. Burada, tabi mali müşavirler ve yeminli mali müşavirlerin ciddi desteği var. Bireysel yapılamazsa bile araçların ciddi desteğini görüyoruz. Son dönemde büyük alışveriş merkezlerine arkadaşlarımız stant açtılar. Buralara gidecek olursanız stantlarımızı görebilirsiniz. Gayrimenkul sermaye iradı konusunda ve beyannamesi ile ilgili vatandaş bilgilendirilip, beyannamenin elektronik ortamda gönderilmesi sağlanıyor.

**Alışveriş merkezlerindeki tanıtım projesine ilgi ne düzeydeydi?**

Çok başarılı olduk. Bir adım ötesine de geçtik. Yaşlı vatandaşlarımız telefon ediyorlar. Bizim arkadaşlarımız evlerine

gidip onların beyannamelerini kabul ediyorlar. Vergi dairelerinde arkadaşlarımız nasıl gönderecekleri ve ne yapacakları konusunda da bilgi veriyorlar. Bunlar bir başlangıç. Biz teknolojiyi daha fazla kullanmak istiyoruz. VİMER diye bir telefon hattımız var. 444 0 189. İnsanlara buradan her türlü bilgiyi veriyoruz.

**Sizi en çok hangi sorular için arıyorlar?**

Bu dönemsel olarak değişim gösteriyor. Son yapılandırma ile ilgili olarak bu dönemde çok soru geliyor. Faydalanmak isteyen insanlar nasıl başvurabileceklerini soruyorlar.

**İzmir'e vergi anlamında baktığımızda mükellefiyle, ödeme yapısıyla nasıl bir şehir?**

İyi bir noktada... Türkiye genelinde ağırlığı yüzde 10 mertebesinde. Bu bazı dönemlerde yüzde 9-11 arasında değişim göstermiş. Bu oran ciddi bir katkı olduğunun göstergesidir. İzmir'deki yapı, Türkiye genelinden bazı farklılıklar gösteriyor. Bu farklılıkların başında diğer illere göre dolaylı vergilerin ağırlığının çok daha fazla olduğunu görüyoruz. Dolaylı vergilerin ağırlığı diğer illerde yüzde 30-70 iken, bu oran İzmir'de 25-75 düzeyinde. Alkollü içecek ve tütün piyasasının bölgede olması, bir de ithalatın yoğunlaşması nedeniyle bu oran farklılık gösteriyor. Önceki yıllara göre İzmir'de ciddi artışlarla karşılaştık. Rakamları sizinle paylaşayım. 2009 yılı Aralık ayında 18 milyar 742 milyon TL. vergi geliri varken, bu rakamın 2010 yılı Aralık ayında 23 milyar 790 milyon TL'ye yükseldiğini görüyoruz. Kriz sürecine rağmen bir artış yaşandı. Tahsilât oranı



ise yüzde 90 mertebesinde. Türkiye'nin tahsilât anlamında en başarılı illerinden birisinden bahsediyoruz. Dolaylı vergilerden aldığımız pay ise yüzde 78 düzeyinde. 2010 yılında devlet kamu harcaması olarak 5 milyar TL. İzmir iline pay ayırmış durumda.

### **Diğer illerle karşılaştırma yaptığımızda nasıl bir oran ile karşılaşıyoruz?**

İstanbul'da 97 milyar TL gelir toplanmış. 17 milyar TL düzeyinde harcama yapılmış. İstanbul kamu harcamalarında Türkiye genelinden yüzde 4 pay almış. İzmir'e baktığımızda 23 milyar TL gelire karşılık, 5 milyar 900 milyon TL'lik bir harcama yapıldığı belirtiliyor. Ankara'dan sonra Türkiye'nin 3. büyük harcaması olan şehir durumunda. Topladığının yüzde 25'i devlet tarafından İzmir'e harcanıyor. Türkiye'de yatırımlar bakımından ciddi bir azalış var, ama şöyle bakmak lazım. 2000 yılında kişi başına devletten aldığı yatırımlarda İzmir, Türkiye'de 17. sırada iken, 2010 yılına gelince 74. sıraya gerilemiş durumda. Kamu harcaması yönünden harcama yapıyoruz.

### **İzmir'deki iş dünyasının "Biz vergimizi düzenli ödüyoruz ama kamu yatırımları olarak bize geri dönüşü aynı oranda değil" serzenişleri oluyor. İzmir bu konuda üvey evlat muamelesi görüyor mu? Bu değerlendirme çok mu acımasızca yapılıyor?**

Acımasız bir değerlendirme olur. En çok kamu harcaması yapılan 3. şehir durumundayız.

### **Vergi tahakkuku açısından 2011 yılına yönelik öngörünüz nedir?**

2010 yılından daha iyi olacağını düşünüyorum. Tahsilât oranlarında 2010 yılının son iki çeyreğinde ciddi bir azalma söz konusu idi. Sebebi de yeni yapılandırma ile ilgili beklenti süreci idi. İnsanların ödeme ile ilgili isteklerinin azaldığını gördük ve bu bizim rakamlarımıza da yansdı. 2011 yılında yeniden yapılandırmadan yararlanmak istiyorsanız, cari dönemden de borç bırakma-

manız gerekiyor. Tabi burada dünyadaki gelişmeler de çok önemli. Umut ediyoruz tersine bir gelişme olmaz.

### **O zaman "Ekonomik krizi aştık" diyebiliriz?**

Rakamsal olarak bunu net olarak söyleyebiliriz. Vergi tahakkuku burada çok önemli bir göstergedir. Vergi, elde edilen kazanç üzerinden vergi alınır. Ben özellikle ithalden alınan katma değer vergilerini ve dâhilde alınan vergileri yakından takip ediyorum. Genelde benim için her iki kalemin de artması büyük önem taşıyor. Bu ekonominin canlandığının bir göstergesidir. Dâhilde alınan katma değer vergisi İzmir'deki mükellefin ülke içindeki mal ve hizmet hareketini gösterir. İthalden alınan vergi ise ihracattaki artışı gösterir. Biz kriz döneminde ithalden alınan vergilerde ciddi düşüş yaşamıştık. Sanayimiz hareketlendiğinde ciddi anlamda aramalı ithal ediyor. 2010 yılında bunları aştık. 2010 yılında 2008 yılı rakamları yakalandı ve hatta geçildi. 2011 yılı ilk çeyrekte göstergeler bu artış rakamlarının süreceğini gösteriyor.

### **İş dünyası size en çok hangi başlıktaki taleplerle geliyor?**

İzmir'deki sivil toplum kuruluşları ve diğer kuruluşların hemen hepsinde ilgi ve alaka var. Bunu gözden uzak tutmamak lazım... Türkiye genelinde yaşanan sorunların çözümünde burada biraz önce saydığım kuruluşların ciddi çaba verdiğini görüyoruz. Yeniliklerin İzmir'den başlaması konusunda istekli olduklarını görüyoruz. Odaların ve derneklerin kendi üyelerine verdikleri hizmetler çok hoşuma gidiyor. Üyelerinin taleplerini hiçbir ayırım yapmadan dile getiriyorlar. Burada sorun çözmek için yer alıyoruz. Sorunu bize iletmeleri halinde çözmek için çaba harcıyoruz. Bu kapsamda elimizden geleni de yaparız. Başka yerlerde çözüm aramalarına gerek yok. En yakın olacakları kişiler de bizleriz.

### **Sıkı bir denetim süreci uyguluyorsunuz. Bu denetimlerin geri dönüşleri nasıl oldu?**

Denetim noktasında Gelir İdaresi'nin

çok ciddi atılımları var. Denetim maliyetli bir iştir. Bu hizmet pahalı ve yerinde kullanmanız gerekiyor. Çok etkili bir yöntem... Bu yöntemi yanlış kullanmanız da lazım. Gelir İdaresi'nin Risk Analizi Projesi var. Elektronik ortamda bütün firmaların analizleri yapılıyor. Gelir İdaresi'nde çok iyi bir veri tabanı var. Bankalardan, tapudan ve diğer kurumlardan bilgiler sürekli geliyor. Bunlar bir sistem dahilinde sürekli değerlendiriliyor ve değerlendirildikten sonra da ilgili kişilerle paylaşılıyor. Geçmişin bilgileri geliyor. Anında reaksiyon gösterebileceğimiz bir Gelir İdaresi oluşacak. O manada bende herkesi uyarmak istiyorum. İnsanlar, "Siz bu bilgileri nereden biliyorsunuz?", diyorlar. Artık her şey biliniyor. Hiçbir şeyin gizli saklı kalması mümkün değil. Mutlak bu düzene ayak uydurması gerekiyor. Bir zaman gelecek, cari yılda da her şeyi görebileceğiz ve "Şunu düzelt." diyebileceğiz.

### **Vergi konusunda bir şeffaflaşma dönemi diyebilir miyiz?**

Kesinlikle. Ne kadar elektronik ortamda işlemleri yapıyorsanız, o kadar bilginiz var demektir. Gelir İdaresi, 5 bin yeni denetmen alacak. Bundan İzmir'e de belli bir pay düşecek. 6111 sayılı Kanun ile birlikte bir değişim süreci yaşıyoruz. İnsanlara "Gelin bundan faydalanın" diyoruz. Bundan sonra artık hata kabul edilmeyecek bir döneme girilmesi lazım.





**Vergi Barışı konusunda Bakanlık olarak ciddi çalışmalar yapıldı. Bu konuda İzmir ne durumda?**

Vergisel yapılandırma kapsamında ciddi bir tanıtma faaliyetine girdik. Biz herkesi bilgilendiriyoruz. Elimizden geldiğince herkese anlatacağız. Bu yasa ile gelen, diğerlerinden çok daha farklı bir olay. Tamamen mükellefin lehine olan bir durum... Cumhuriyet tarihinden beri belki de en büyük yapılandırma sürecini yaşıyoruz. Büyük bir barış projesi. Faydalanmamak bu treni kaçırmak olur.

**Sürekli bir af ve barış sürecinin olması bir süre sonra mükellefin bu durumu suiistimal etmesine sebebiyet verebilir mi?**

Bu yapılandırma yanlış algılanmamalı. "Gelir İdaresi, gelirleri toplamıyor, ondan dolayı yapılandırmaya ihtiyaç var." diye anlamamak lazım. Gelir İdaresi Başkanlığı olarak bizler borcu tahsil ederiz. Bundan sonraki süreçte de tahsil ederiz. Kriz yaşamışsınız. İnsanlar zorunlu kaldıkları için borçlanıyorlar. Devletin görevi, bu şekilde umutsuzluğa düşmüş insanlara bir fırsat daha vermek. Geçmişteki Türkiye'deki yapımızla şimdiki yapımız arasında çok fark var. Biz tek bir tuşla elektronik haciz koyabiliriz. Herşey bir tuş uzaklığında. Bankalardan ve tapulardan bilgiler anında bize geliyor. Bilgi olarak ulaşamayacağımız insan kalmamış. Görevlerimizi yapacağız. Devlet bu konuda bir şefkat gösteriyor. İnsanların treni kaçıracaklarını da sanmıyorum. Çok büyük ilgi ve alaka var. Yanlış olan kayıtlarınızı düzeltilebiliyor. Fiili durumla kayıtları doğru bir duruma getirme fırsatı veriyor. Stoklarında yanlış varsa stoklarınızı,

kasa yanlış ise kasanızı düzeltiyorsunuz. Ülkemizde kayıt dışılığın önemli bir boyutta olduğu söylenebilir. Bu nedenle elimizdeki rakamlar bazen doğru kararlar vermemizi engeller. Bizdeki sıkıntı verginin tabana yayılmaması... Bir yük varsa bu yükü herkes omuzlamalı. İzmir, Türkiye ortalamasının üzerinde bir mükellef sayısına sahip... İzmir'deki nüfusa oranla yüzde 5 mertebesinde. Yani 100 kişiden 5'i mükellef durumunda. Türkiye ortalaması ise yüzde 4'tür. Türkiye genelinde de tabana yayılmış bir vergi yok.

**Vergi Yükünün Adil Dağılımı, sizin üniversitedeki tez konunuz. Bu konuda Türkiye'de ne yapılmalı?**

Benim ilk savunduğum, Türkiye'deki genel vergi yükü ağır değil. Türkiye'deki vergi yükü, vergi mükellefi üzerinde büyük yük durumunda... Vergi yüklerini nüfusla karşılaştırdığımızda vergi mükellefi üzerindeki yükün çok fazla olduğunu görüyoruz. Şeffaflık burada çok önemli... Sizin bankaya verdiğiniz bilançolar ile vergi idaresine verdiğiniz bilançolar farklı ise olmaz. Türk Ticaret Kanunu bu anlamda ciddi bir atılımdır. Herkes yeni Kanunla şeffaflaşacak. Her iki tarafta birbirine karşı şeffaf olsun. Mükellefe bakıyoruz; avukat, doktor, vb... Matrahına bakıyorsunuz, asgari ücret... Kıyasladığınızda asgari ücreti kazanmıyor olarak gösteriyor ve bunu bize beyan ediyor. Bu inandırıcı değil.

**Yeni yasa neleri değiştirecek?**

Bütçe hedefleri açıklandı. Bütçe hedefleri içinde bu yapılandırmadan elde edilecek gelirler bütçe hedeflerinin içine alınmadı. Bize bir hedef verilmedi. Devlet şu anda buradan

elde edilecek gelire bakmıyor. Hiç gelir de elde edilemeyebilir. Ama bu bakış açısına karşılık, vatandaş bu fırsatları iyi değerlendirirse, devletin bundan çok iyi bir gelir elde edeceğini de düşünüyorum. Türkiye'de önemli olan fiiliyat ile kayıtların aynı olmasını sağlamak. Bizde bununla birlikte kendimizi daha çok cari döneme odaklayabileceğiz. Denetim noktasında bizim önceliğimiz geçmişten çok cari dönemi incelemektir. Maliye korkutucu derler. Bizden hiçbir mükellefin korkmasını istemiyoruz. Bilerek vergi kaçırıp Türkiye'nin geleceğini karartanlar, tabii ki korksun. Ama vergisini doğru beyan eden, borcunu ödemeye çalışan mükellefimizin bizden korkmasına gerek yok.

**Ekleme istedikleriniz....**

Vergi yükünün adil dağılımı konusunda son bir tespiti paylaşmak istiyorum. Doğrudan alınan vergiler adildir. Bunun ana sebebi bu vergiler ödeme gücüne göre alınır. Dolaylı vergiler ise adil değildir. Türkiye'de dolaylı vergilerin ağırlığı fazladır. İki ana gerekçesi olduğunu düşünüyorum. İlki, şirketlerimizin öz sermaye eksikliği dolayısıyla yatırım imkanları düşük olduğu için, firmaların bu sermayelerini bir de doğrudan vergilerle azaltmamak isteği. İkincisi, kayıtdışı ekonominin varlığı dolayısıyla devletin kamu harcama finansmanında zorunlu olarak dolaylı vergilere başvurması. İnanıyorum ki, ülkemizde zamanla topyekün bir çabayla bu sorunlar ortadan kalkacak ve daha adil bir vergileme sistemi oluşacaktır. ④



KÂYAPRESTIGE®  
*Catering*



ENLERİ YAŞAMAK SİZİNDE HAKKINIZ



Kaya Prestige, 2.Uluslararası Altın Kep Yarışması'nda Modern Türk Mutfağı dah lezzet kategorisinde ikincilik kupasına layık görüldü.

Tel: 0232 483 03 23 - Faks: 0232 446 21 19  
catering@kayaprestige.com.tr - www.kayaprestige.com.tr  
Şair Eşref Bulvarı, 1371 Sokak. No:7 Çankaya / İZMİR



Sba ADVERTISING

# Yeniden Yapılandırma Kanunu



**Necat ÖZEN**  
Maliye Bakanlığı  
Gelirler Kontrolörleri  
İzmir Grup Başkanı

Küresel ekonomik kriz, ülkemizde de dış talebin düşmesine ve beraberinde ekonomik daralmaya neden oldu. Türkiye'nin kendi iç dinamikleri neticesinde gelişen nedenlerden kaynaklanmayan krizin yaratmış olduğu dalgalanma, nakit dengelerinin bozulmasına ve bazı işletmelerin kamuya yönelik yükümlülüklerini yerine getirememesine neden olmuştur.

## 2008 yılı başından itibaren uluslararası finans piyasalarında baş gösteren ve sonrasında

tüm sektörleri etkisi altına alan küresel ekonomik kriz, ülkemizde de dış talebin düşmesine ve beraberinde ekonomik daralmaya neden oldu. Türkiye'nin kendi iç dinamikleri neticesinde gelişen nedenlerden kaynaklanmayan krizin yaratmış olduğu dalgalanma, nakit dengelerinin bozulmasına ve bazı işletmelerin kamuya yönelik yükümlülüklerini yerine getirememesine neden olmuştur.

Yaşanan bu süreçten olumsuz etkilenen işletmelerin kamuya olan borçlarını uygulanan ek mali müeyyideler de borç tutarlarını artırmış, icra takibine maruz kalan borçlulara mevcut yasal düzenlemeler ile sağlanmaya çalışılan ödeme imkânları da bu borçların tasfiyesinde yeterli olamamıştır.

Ekonomik büyümenin rekorlar kırdığı (boom) dönemlerde, vergi ödeme yükümlülüğü altında olan kişi, kurum ve kuruluşlar yükümlülüklerini büyük oranda yerine getirerek bütçenin birçok dönemde fazla vermesini ve toplamda bütçe açıklarının daralma-

sını sağlarken; ekonomik daralmanın yaşandığı (dip) dönemlerde, aynı mükelleflerin lokal bazda yaşadığı ekonomik darboğaza Devletin kayıtsız kalması söz konusu olmamalıdır. Ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir şekilde devamlılığını sağlamak, yatırım ortamını iyileştirmek, özel sektörün kamuya olan borç yükünü hafifletmek, para ve maliye politikasının daha etkin bir şekilde yürütülmesini sağlamak amacıyla, kamuoyunca af kanunu olarak bilinen kanuna bakımımızın genel olarak olumlu olduğunu söyleyebiliriz. Gazetelerde yer alan haberlere bakıldığında, "Cumhuriyet tarihinin en büyük affı" şeklinde yaygın bir görüş mevcuttur. Belli bir tutarın altındaki vergi ve cezaların terkin edilmesi, bazı kamu alacaklarının gecikme faizi, gecikme zammı gibi fer'i unsurlarının ortadan kaldırılması itibarı ile af niteliğinde gibi görünse de, kanunun esas amacı mali borçların yeniden yapılandırılmasıdır.

## KANUNUN KAPSAMI NEDİR?

213 sayılı Vergi Usul Kanunu kapsamına giren ve 31.12.2010 tarihinden (bu tarih dâhil) önceki dönemlere, beyana

dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları kapsam dâhilindedir. Ayrıca, 2010 yılına ilişkin olarak 31.12.2010 tarihinden (bu tarih dâhil) önce tahakkuk eden vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları ile 31.12.2010 tarihinden (bu tarih dâhil) önce yapılan tespitlere ilişkin olarak vergi aslına bağlı olmayan vergi cezaları da kapsam dâhilindedir. Kanunun asıl beklenti oluşturan tarafı vergi kısmı olmakla beraber; Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) alacakları, Gümrük İdaresinin alacakları, trafik cezaları, Kabahatler Kanunu uyarınca kesilen cezalar, İl özel İdareleri ve Belediyelerin Alacakları, Kredi ve Yurtlar Kurumunun Alacakları, TRT, KOSGEB, TEDAŞ, TOBB gibi birçok kurum ve kuruluşun alacakları kapsam dâhilinde bulunmaktadır.

## KESİNLEŞEN KAMU ALACAKLARI

Yeniden Yapılandırma Kanunu'nun (YYP) yayımlandığı tarih itibarıyla vadesi geçtiği halde ödenmemiş bulunan veya henüz ödeme süresi geçmeyen vergiler, bunlara bağlı cezalar, gecikme faizleri/gecikme zamlarından; ceza tutarları, gecikme faizleri ve gecikme zamları tamamen terkin edilmektedir. Vergi aslı tutarı, TEFE/ÜFE aylık değişim oranları esas alınarak endekslenmek suretiyle, verginin reel değerinin tahsili yoluna gidilmektedir. Mesela 2007 yılı kurumlar vergisi beyannamesinde tahakkuk eden 50.000,00 TL vergi borcunu zamanında ödemeyen kurum, YYP'den yararlanmak istemesi durumunda; vergi aslı üzerinden hesaplanan 37.275,00 TL gecikme zammı yerine 7.445,00 TL ÜFE endeksleme tutarını ödeyerek 29.830,00 TL avantaj elde etmektedir.





Dönem	Matrah Artış Oranı	Asgari Matrah Tutarları					
		GV Mük. İşl. Esasına Göre Def. Tut.	GV Mük. Bil. Esasına Göre Def. Tut.	GV Mük. Basit Usul	GV Mük. Sadece GMSİ Mük.	GV Mük. Diğerleri	Kurumlar Vergisi Mük.
2006	%30	6.370,00	9.550,00	955,00	1.910,00	6.370,00	19.110,00
2007	%25	6.880,00	10.320,00	1.032,00	2.064,00	6.880,00	20.650,00
2008	%20	7.480,00	11.220,00	1.122,00	2.244,00	7.480,00	22.440,00
2009	%15	8.150,00	12.230,00	1.223,00	2.446,00	8.150,00	24.460,00

Dönem	Beyan Olunan KV Matrahı	Asgari Matrah Tutarı	KV Matrah Artış Oranı	Beyan Edilecek veya Artırılacak Kur. Ver. Matrahı	Kur. Ver. Oranı	Artırılan Kur. Ver.
2006	0,00	19.110,00	%30	19.110,00	%15	2.866,50
2007	700.000,00	20.650,00	%25	175.000,00	%15	26.250,00

Vergi aslına bağlı olmadan kesilmiş vergi cezalarında ve gümrük cezalarında; ceza tutarının %50'si terkin edilirse, ceza tutarı üzerinden hesaplanan gecikme zamları da silinmektedir. Ancak kalan ceza tutarı endekslemeye tabi tutulacaktır.

#### İHTİLAFLI KAMU ALACAKLARI

Mükellefler adına yapılan vergi tarhiyatları ve kesilen cezalardan dava sürecinde bulunan ihtilaflı kamu alacakları için Yeniden Yapılandırma Kanunu'ndan yararlanılmak istenmesi durumunda; bulunulan dava sürecine göre ciddi avantajlar elde edilmesi söz konusu olmaktadır.

Yapılan tarhiyatlara karşı vergi mahkemesi nezdinde dava açılmış veya dava açma süresi henüz geçmemiş ise; vergi aslı tutarının %50'si, vergi aslına bağlı ceza tutarının tamamı, vergi aslı üzerinden hesaplanan gecikme faizi tutarının tamamı terkin edilmektedir. Kalan %50 nispetindeki vergi tutarı endekslemeye tabi tutularak tahsil yoluna gidilmektedir.

Ancak mükelleflerin dava yoluna gitmemeleri, açılmış davalardan vazgeçmeleri gerekmektedir.

Vergi mahkemesinin vermiş olduğu karar üzerine Danıştay veya Bölge İdare Mahkemesi nezdinde temyiz veya itiraz edilmiş olması halinde; vergi mahkemesi tasdik kararı vermiş ise, vergi aslının tamamı korunmakta; terkin kararı verilmişse, vergi aslının %80'si terkin edilmektedir. Vergi aslına bağlı cezaları ve gecikme zamları, her halükarda tamamen terkin edilmektedir. Ancak terkin edilmeyen vergi tutarı endekslenerek tahsil yoluna gidilmektedir.

#### İNCELEME VE TARHİYAT SAFHASINDAKİ ALACAKLAR

YYP'nin yayımlandığı tarihten önce başlanılan vergi incelemeleri normal

olarak devam edilecektir. Söz konusu incelemelerin neticelenmesi akabinde, mükellefler YYP'den yararlanmak istemeleri durumunda, tarihi istenen verginin %50'si, vergi aslına bağlı cezaların tamamı, vergi aslı üzerinden hesaplanan gecikme faizinin tamamı terkin edilmektedir. Kalan %50 nispetindeki vergi tutarı endekslenmek suretiyle tahsil edilmektedir.

Tamamlanan vergi incelemeleri neticesinde, vergi aslından bağımsız ceza kesilmesi durumunda, kesilen ceza tutarının %75'i terkin edilmekte, %25'i tahsil edilmektedir.

Mükelleflerin bu uygulamadan yararlanmak istemeleri durumunda, tarhiyat öncesi ve sonrası uzlaşma istemeleri, yapılan tarhiyatı dava konusu etmemeleri ve cezada indirim talep etmemeleri gerekmektedir.

#### PİŞMANLIKLA VERİLECEK BEYANNAMELER

Mükellefler, 31.12.2010 öncesi dönemlere ilişkin olarak 30.04.2011 tarihine kadar pişmanlık talepli beyanname vermeleri durumunda; vergi aslı tamamen tahsil edilmekle beraber vergi aslı üzerinden hesaplanan pişmanlık zammının ve vergi ziyaı cezasının tamamı terkin edilmektedir. Ancak vergi aslı tutarı endekslenerek reel değeri tahsil edilmektedir.

#### GELİR VE KURUMLAR VERGİSİNDE MATRAH ARTIRIMI

Gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri, 2006 – 2009 yıllarında vermiş oldukları gelir ve kurumlar vergisi beyannamelerinde yer alan matrah tutarlarını aşağıda belirtilen oranlar doğrultusunda artırmaları durumunda; matrah artırımında buldukları yıllarda gelir ve kurumlar vergisi yönünden vergi incelemesine tabi tutulmayacaklardır. Ancak artırılan gelir ve kurumlar vergisi matrah tutarlarının asgari belli bir tutar-

da olması gerekmektedir.

Artırılan matrah tutarları üzerinden, mükelleflerin %20 nispetinde vergi ödemeleri gerekmektedir. Ancak gelir veya kurumlar vergisi beyannamelerini bağlı oldukları vergi dairesine zamanında veren ve tahakkuk eden vergilerini zamanında ödeyen mükellefler, artırılan matrah tutarları üzerinden %15 nispetinde vergi ödeyeceklerdir.

Örneğin; Hazır Gıda toptancılığı yapan bir şirket, 2006 ve 2007 yıllarında matrah artırımından yararlanarak, bu yıllarda vergi incelemesi kapsamı dışında kalmak istiyor. Bu durumda mükellefin artırımında bulunması gereken tutarlar aşağıdaki gibi olacaktır.

Örnekte yer alan mükellef, 2006 yılı için 2.866,50 TL, 2007 yılı için 26.250,00 TL ilave vergi ödemesi durumunda; 2006 ve 2007 hesap dönemleri kurumlar vergisi yönünden vergi incelemesine tabi tutulmayacaktır.

#### KATMA DEĞER VERGİSİNDE ARTIRIM

Katma değer vergisi mükellefleri, 2006 – 2009 yıllarında vermiş oldukları katma değer vergisi beyannamelerinde yer alan hesaplanan katma değer vergisi tutarlarının toplamı üzerinden aşağıda belirtilen oranlar doğrultusunda vergi artırımında bulunmaları halinde; vergi artırımında buldukları dönemlerde katma değer vergisi yönünden vergi incelemesine tabi tutulmayacaklardır.

Katma değer vergisi mükelleflerinin, artırma esas alınan ilgili yılın vergilendirme dönemlerinin tamamı için artırımında bulunmaları zorunludur. Yani 2008 yılının bazı aylarında artırımında bulunup, bazı aylarında bulunmama gibi bir durum söz konusu değildir. Ancak yıl bazında seçimlik hak mevcuttur.

## GELİR (STOPAJ) VE KURUMLAR (STOPAJ) VERGİSİNDE ARTIRIM

Dönem	Artırılacak Stopaj Tutarları					Esnaf Muaf. Yarar. Yap. Ödem.
	Ücret Ödemeleri	Ser. Mes. Ödemeleri	Yıllara Yay. İnş. ve Ona. İşleri Hak. Öde.	Kira Ödemeleri	Zirai Ödemeler	
2006	%5	%5	%1	%5	Kanuni Haddin %25'i	
2007	%4	%4	%1	%4	Kanuni Haddin %25'i	
2008	%3	%3	%1	%3	Kanuni Haddin %25'i	
2009	%2	%2	%1	%2	Kanuni Haddin %25'i	

## KATMA DEĞER VERGİSİNDE ARTIRIM

Yıl	Oran (%)
2006	3
2007	2,5
2008	2
2009	1,5

**GELİR (STOPAJ) VE KURUMLAR (STOPAJ) VERGİSİNDE ARTIRIM**

Gelir Vergisi Kanunu'nun 94. maddesi, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 15 ve 30. maddeleri uyarınca; vergi sorumluları tarafından yapılması gereken bazı stopaj tutarlarının aşağıda belirtilen oranlar doğrultusunda artırılması halinde; artırılan stopaja tabi ödemeler yönünden vergi incelemesi yapılmaması söz konusu olmayacaktır. Katma değer vergisinde olduğu gibi, artırımlar yıllık olarak yapılacaktır. Ancak stopaja tabi işlemler konusunda seçimlik hak mevcuttur.

**MATRAH ARTIRIMI VE VERGİ İNCELEMELERİ**

YYP'nin yayım tarihinden önce başlanılan vergi incelemeleri neticesinde tespit edilen matrah veya matrah farkından mahsup edilmek üzere matrah artırımını da mümkündür. 31.03.2011 tarihine kadar ve vergi inceleme raporunun vergi dairesi kayıtlarına intikal ettiği tarihten önce matrah artırımında bulunulması durumunda, artırılan matrah tutarları, tespit edilen matrah/matrah farkından mahsup edilmektedir. Artırılan tutarın daha fazla olması durumunda, herhangi bir vergi tarhiyatı ve kesilen ceza bulunmamaktadır. Daha az tutarda matrah artırımını olması durumunda ise, mahsup sonrası kalan tutar üzerinden vergi tarhiyatı yapılmaktadır.

**STOK AFFI**

Tüm gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri, işletmelerinde fiilen yer almakla beraber işletme kayıtlarında yer almayan, yani kayıt dışı olarak temin edilmiş emtia, demirbaş, makine ve teçhizatın kayıt altına alınma imkânı sunulmaktadır. YYP'den yararlanarak kayıtlarını fiili duruma uygun hale getirmek isteyen mükelleflerin, söz konusu malları rayiç bedelleriyle değerleyerek hazırlanacak

envanter listelerini 31.05.2011 tarihine kadar bağlı oldukları vergi dairesine sunmaları gerekmektedir. Kayıt altına alınan mallar genel oranda KDV'ye tabi ise %10; %8 oranında KDV'ye tabi ise %4; %1 oranında KDV'ye tabi ise %0,5 nispetinde katma değer vergisi ödenecektir. Kayıt altına alınan mal aynı zamanda ÖTV'ye tabi mal olması halinde; beyan edildiği tarihteki emsal bedel üzerinden ayrıca ÖTV ödenmesi gerekmektedir. Defterlere kaydedilen bu mallar, işletme tarafından satılması durumunda, deftere kaydedilen tutardan daha düşük bir değerde satılmayacaktır. Satılması durumunda, kayıtlı bedel esas alınacaktır. Yine stok affı kapsamında işletme kayıtlarında yer almakla beraber stokta yer almayan malların satış şeklinde kayıt altına alınma imkânı da getirilmektedir. Bu kapsamda; mükellefler, söz konusu mallar için cari yıl kayıtlarına göre tespit edilecek gayrisafi karlılık oranı dikkate alınarak düzenleyecekleri faturaları 31.05.2011 tarihine kadar kayıtlarına hasılat olarak intikal ettirecekler, ayrıca tabi bulunması halinde KDV, ÖTV gibi işlem vergilerini de hesaplayacaklardır.

**KASA MEVCUDU VE ORTAKLARDAN ALACAKLAR HESAPLARI**

Bilanço esasına göre defter tutan mükelleflerin 31.12.2010 tarihli bilançolarında yer alan kasa noksanlıklarını gidermeleri amacıyla; noksan bakiye tutar üzerinden %3 vergi ödemeleri durumunda düzeltme hakkı tanınmaktadır. Yine 31.12.2010 tarihli bilançolarda yer alan ortaklardan alacaklar net tutarının düzeltilmesi amacıyla; net tutar üzerinden %3 oranında vergi ödemeleri halinde, bilançolarını düzeltebileceklerdir.

**BAŞVURU SÜRESİ VE ÖDEMELER**

Kesinleşmiş alacaklar, ihtilafı alacaklar, pişmanlıkla verilen beyannameler ile matrah ve vergi artırımlarında başvuru süresi Nisan ayının sonuna kadardır. Stok affında Mayıs ayının sonuna kadar başvuru süresi bulunmakta olup, inceleme safhasında bulunan vergiler ile ilgili olarak ihbarnamenin tebliğinden itibaren 30 gün içinde bağlı olunan vergi dairesine başvurulması gerekmektedir. Ayrıca Bakanlar Kuruluna başvuru süresini 1 aya kadar uzatma yetkisi tanınmıştır. Mükellefler, yapılandırdıkları borçlarını peşin ödeyebilecekleri gibi; 6, 9, 12 ve 18 eşit taksitte de ödeyebilirler. Taksitli ödenmek istenmesi durumunda, taksit sayısına göre aşağıdaki belirtilen katsayılarla borç tutarının artırılması gerekmektedir.

- Altı eşit taksit için (1,05),
  - Dokuz eşit taksit için (1,07),
  - On iki eşit taksit için (1,10),
  - On sekiz eşit taksit için (1,15).
- İnceleme safhasındaki alacaklar için sadece peşin veya 6 eşit taksitte ödeme imkânı bulunmaktadır. Stok affından yararlanan mükelleflerin, tahakkuk eden vergileri ilgili dönem beyannameleri ile beyan etmeleri gerekmektedir. Maliye Bakanlığı ve Sosyal Güvenlik Kurumuna olan borçların kredi kartı ile tahsil imkânı da bulunmaktadır. Ayrıca vergi dairelerinden iade alacakları bulunması halinde, mahsuben ödeme de yapılabilmektedir. ①



*İnşaat, sanayi ve fabrika malzemelerinde  
35 yıllık tecrübe*

# Yeni Nesil

Teknolojinin sunduğu mobil hayat ile iletişimde çok daha fazla etkinler. İletişimde ise olduğu gibi süslemeden, saklamadan, gizlemeden, gerçeklik ve mutlaka kendisi ile ilgisini açıklayarak ihtiyaçındalar. Tüm ilişkileri rahatlığa dayalı çalışma ortamında ihtiyaçları neler?





Murat Demiroğlu  
Direktör, PwC İK Hizmetleri  
murat.demiroglu@tr.pwc.com

**Çalışma hayatında hiçbir zaman olmadığı kadar farklı nesiller birarada çalışıyor.** Radyo, Televizyon, Baby Boomers, X kuşağı derken Yeni Nesil. En son kuşağın farklı adları var, Yeni Çağlılar (*Millenials*), İnternet Kuşağı, en sıkta Yeni Nesil (*Generation Y*) deniliyor. Kuşakları kimileri doğum yıllarına göre sınıflandırıyor, kimileri özellikle insanlığın önemli dönüm noktalarına göre. Bu nesil için ise özellikle çalışma hayatına başlangıçları olan 2000 yani yeni binyılın başı alınıyor. Dünyanın global bir köye dönüştüğü, teknolojinin kişisel kullanımı ile iletişimin yoğunlaştığı bir çağda farklı beklentiler ve donanımla girdikleri çalışma hayatını şekillendiriyorlar. Bu neslin beklentilerini ve yaşam tarzlarını iyi bilmek, onların beklentilerine cevap vermek açısından son derece önemli.

#### Önemli olan birkaç nokta şunlar:

- İş-yaşam dengesine bakışları farklı, çalışmak için değil tüketmek için doğdular
- Hem maddi hem manevi beklentileri yüksek, sadece çalışan değil müşteri gibi davranılma istekleri ve insan olarak 'değerli' hissetme ihtiyaçları var
- DVD,mp3,laptop, iPhone gibi kişisel

teknolojiler hayatlarının vazgeçilmezi

- Sosyallik ve arkadaşlık çok önemli
- Kendilerini dünya vatandaşı olarak görüyorlar ve 'hak' arayışındalar.

#### Değerleri neler? Nelerden etkileniyorlar? Ve nasıl bir iletişim gerekli?

Bu nesil için ilişkileri her şeyden değerli, özellikle de arkadaşlıkları. Güvenilir yönlendirmeye önem veriyorlar. Hayatlarında, yaptıklarında hep bir anlam arayışları söz konusu. Arkadaşlarından, pratiklikten ve alternatifli yaklaşımdan etkileniyorlar. Diğer nesillere göre, istek ve beklentilerini, düşünce ve görüşlerini çok daha rahatlıkla paylaşıyorlar. Teknolojinin sunduğu mobil hayat ile iletişimde çok daha fazla etkinler. İletişimde ise olduğu gibi – süslemeden, saklamadan, gizlemeden, gerçeklik ve mutlaka kendisi ile ilgisini açıklayarak ihtiyacındalar. Tüm ilişkileri rahatlığa dayalı. Çalışma ortamında ihtiyaçları neler?

İş / özel hayat dengesi ve sosyallik ilk akla gelenlerden. Esneklik ve hareketlilik ihtiyaçları yüksek. Çalışma, kariyer gelişimi için resmi ve gayri resmi networkler, işteki sosyal olaylar önemli. Öğrenmeye açık ortam, uzun

vadeli kariyer programları, işte hem dikey hem yatay hareketlilik, farklı öğrenme aktivitelerine bakıyorlar. En yeni teknolojiye ulaşım ve bunların kişisel kullanılabilirliği, işte web bazlı uygulamalara dikkat ediyorlar. Tüm bunların yanısıra anlamlı iş ve amaç, temel değerlere odaklanma, sosyal sorumluluk önceliği, markalaşma öncelikleri var.

#### Nasıl bir yönetim?

Açıklık, netlik ve işbirliğine önem veren yönetim tarzı kısaca. Değer ve insan odaklı yaklaşım, yaptıkları ve yapmadıkları ile bunların diğerlerine etkisinin açıklanması, büyük resmi görmesine yönelik güvenilir yönlendirme, yakın ve rahat bir ilişki ile geribildirim başlıca dikkat edilmesi gerekenler. Takdir ve ödül, özellikle de grup ve takım olarak başarının paylaşılması daha doğru bu nesil için. Çalışma hayatında sayıları hergün artmakta ve kurumsal hayatın işleyişini etkileyebilecek konumdalar. Kurumlar ne kadar hazır? Gördüğüm daha çok anlama safhasındayız, değişim ve farklılaşma ne zaman başlayacak? Ve nasıl olacak dersiniz? 🤖

### 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 Dilligince) konusunda uzman olan Murat Demiroğlu perakende, enerji, tarım, 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.

# Şirketlerde “duyguları yönetmek” ne getirir?



**Rauf Ateş**

Capital Dergisi, Ekonomist Dergisi ve Pc Net Dergisi Yayın Direktörü ve Posta Gazetesi Ekonomi Yazarı

**Türkiye'deki şirketlerin yüzde 99'unu aile şirketleri oluşturuyor.** Bunların çok önemli bölümü de henüz kurumsallaşma, iyi yönetim düzeyinin çok uzağındalar. Ancak, ulaştıkları ciro ve çalışan sayısı, geleneksel yöntemlerle işlerini yürütmenin zorlaştığının sinyallerini veriyor. Benim tahminlerime göre Türkiye'de cirosu 5 milyon doların üzerinde olan 10 bin şirket var. Önemli bir rakam. Bu yönetilmesi gereken bir tedarik zinciri ve insan kaynakları anlamına da geliyor. Gördüğüm kadıyla Türkiye'de ailelerin kontrolündeki şirketler, insan kaynaklarını yönetilmesi gereken bir birim olarak görmüyorlar. O nedenle de bazı sektörlerde inanılmaz çalışan “sirkülasyonu” rakamlarına ulaşıyor. Geçenlerde bir mağazadan alışveriş yapmış, ancak ürünü değiştirme amacıyla tekrar yolumuz oraya düşmüştü. Mağaza sorumlusu, neredeyse azarlama düzeyine varan karşılık verince, mağazanın sahibi ile konuşmuştuk. Özürlü dileme, hatayı kabul etme aşamasından sonra bize özetle şu yanıtı vermişti: **“Haklısınız ama iyi çalışan bulmakta zorlanıyoruz. Bulduklarımız da daha iyi bir iş bulunca gidiyorlar. Biz de durumdan memnun değiliz.”** Durum sektörden sektöre, patronun patrona değişiyor. Özellikle perakende ve satışa dayalı işlerde bazı durumlarda yüzde 100 eleman sirkülasyonu olduğunu duyuyorum. Yani bütün çalışanlar her yıl yenileniyor. İnanılmaz ama gerçek...

## ALT KADEME ÇALIŞANLARA DİKKAT

Oysa her sektörde çalışanları motive etmek, işin içine çekmek ve şirketin bir parçası haline getirmek zor değil. En azından mucizevi araçlar gerektirmiyor. Harvard'dan yönetim uzmanı Barbara Kellerman, Takipçilik adlı kitabında, şirketlerin kaderinin büyük ölçüde alt kademelerdeki çalışanları ne kadar anladıkları ve onları ne ölçüde etkili kılabildiklerine bağlı olduğunu yazıyor. Tam da benim dikkat çekmeye çalıştığım konunun altını çizerek... Giyim perakendecisinde başarının yolu tasarıma, mağazanın yeri, patronun vizyonu

ve ürün yenileme kadar, satışçılardan da geçiyor. Benzer görüşler Deniz Yıldızı ve Öürümcek adlı kitaplarında Ori Barafman ile Rod Beckstrom tarafından dile getiriliyor: **“Şirketlerdeki değişimler artık patronlar ve üst düzey yöneticiler kadar, alt kademe çalışanlar tarafından yönlendiriliyor. Bunu başarmak isteyen patronlar, tutkulu çalışanlar bulmak, onları yerterince bilgilendirmek ve şans vermek zorundalar.”** Önce doğruyu alma ve elde tutmak Bence başarının sırrı, öne doğru insanı almaktan geçiyor. Bir şirketin patronundan dinlemiştim. Satış için aldıkları elemanları bulmak için “arama” bedeli ödediklerini anlatmıştı. Bazen bu **“insan kaynakları”** şirketine ödenen fatura oluyor, bazı durumlarda ise gazete ilanı şeklinde gerçekleşiyor. Sonuç ne olursa olsun bir bedel ödeniyor. Ardından yeni alınan satışçıya şirket içi ve dışında eğitim programı düzenleniyor. Bunun yıllık 1-2 maaş düzeyinde olduğunu tahmin ediyorum. Yani 1-2 bin YTL düzeyinde harcamadan söz ediyoruz. Bunun üstüne şirket yöneticilerinin ayırdığı zamanı ve kurumun bilgi birikiminin aktarılmasını da koyalım. Ortaya ciddi bir maliyet çıkıyor. Yönetici ya da patron becerisi burada ortaya çıkıyor. Alınan insanlardan her halukarda gidenler olacaktır. Onları engellemek zordur. Ancak, her zaman ikna edilebilecek, kariyer yolu gösterildiğinde ve mali olanakları güçlendirildiğinde devam edeceklerin sayısı da az değildir.

## ÜCRETİN YETMEDİĞİ DURUMLAR

Evet, bir de böyle durumlar vardır. Bu durumlarda çözüm çalışanı anlamak ve duyguları yönetmekten geçiyor. Bazen yabancı örnekler veriyorum. Şirket büyük olsa dahi yaklaşımları kopya edilebilir. ABD'li perakendeci JC Penney'e CEO olarak 2004 yılında katılan Mike Ullman, ilk işlerinden biri olarak çalışanlara yönelmişti. Şirketteki sorunun aşılması için, onların **“duygularını”** yönetmenin gerekliliğini vurgulamış ve hemen önlemler almıştı. İlk önlemlerden biri şirket çapında anket yaptırmaktı. Bunlardan birincisinde çalışanlara şu sorulmuştu:

“Eğer olanağınız olsaydı JC Penney'de neleri değiştirdiniz?” Ortaya onlarca yanıt çıkmıştı. Ancak, CEO, ilk 10'a odaklanmış, bazılarını hızla hayata geçirip, çalışanların kendilerini “işin bir parçası gibi hissetmelerini” sağlamıştı. İyi bir “duygu” yönetimi örneği değil mi? Bazı şirketler, **“duygu yönetme”** ve **“çalışanı dahil etme”** stratejisini farklı yöntemlerle yapıyorlar. Örneğin, bir perakendeci olan Best Buy'ın da çalışan sirkülasyonu sorunu var. Şirket yönetimi, çalışanlarını mutlu etme işini yönetirken, onlara seslerini duyurabilecekleri bir site oluşturmuş. Satışçı ve sürücü gibi çalışanları da bünyesinde barındıran UPS, uzun süredir bu çalışanlarıyla birebir görüşmeler yapıyor. HP ise son yıllarda daha sık anket gerçekleştirip, çalışanlarına sorular yöneltiliyor. Onlardan gelen görüşleri değerlendirip, hayata geçirip, çalışanlarını bilgilendiriyor.

## DUYGUYU YÖNETMENİN YOLU

Harvard'dan Barbara Kellerman, insan kaynaklarını işin içine çekmek, **“duygularını yönetmek”** isteyenlere önemli bir öneride bulunuyor. Bunun için mutlaka çalışanları sınıflandırmak, onlara özel davranışlar geliştirmek gerekiyor. Yaptığı sınıflandırma bana ilginç geldi.

## O nedenle paylaşmak istiyorum:

- 1. Seyirci kalanlar:** Bu tip çalışanlar gözlem yapar, ancak şirkete pek görüş bildirip katkıda bulunmazlar. Durumdan memnundurlar. Sık iş değiştirdikleri de görülmez.
- 2. Katılımcılar:** Hem karşı çıkar hem de destek olabilirler. En etkin grubu temsil ederler. Bunlarda sirkülasyon oranı da yüksektir.
- 3. Şirketlerin en canlı grubudur. “Aktivistler” diye isimlendirilirler.** En çok talebi bu grup görür. Duyguları yönetmede ilk öncelik bunlara verilmelidir.
- 4. Yüksek düzeyde adanmışlık sergilerler.** Şirketlerini tutku düzeyinde severler.
- 5. Umursamaz olanlar, daha doğru-su tarafsızlar...** Bunları da yönetmek, işin içine çekmek zordur. ①

# 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 Karabağlar - İZMİR  
Tel: 0232 253 77 77 Faks: 0232 253 77 40

# Aile İşleri



Mehmet Karakurt  
PwC Aile Şirketi Hizmetleri Denetim Lideri ve  
Ege Bölge Direktörü  
mehmet.karakurt@tr.pwc.com

Her ne kadar insanlık tarihinin en eski ve karmaşık sorularından birisi olmasa da aile şirketi tanımı her zaman zor olmuştur. 1980 ve 1990'larda aile şirketi olmak nedense "utanılacak" bir durumken, 2000'li yılların başındaki krizlerden sonra aile şirketi olmanın çeşitli sebeplerle aslında iyi bir şey olduğu anlaşıldı...

## Ülkemizin önde gelen sivil toplum örgütlerinden biri olan EGİAD'ın yayın organı Yarın

dergisindeki ilk yazıma öncelikle şimdiye dek bu derneğe sonsuz hizmetlerde bulunan tüm başkan ve yönetim kurullarına teşekkür ederek, Temel Aycan Şen ve 11. Dönem Yönetim Kurulu üyelerine ise yeni dönemde daha da büyük başarılar dileyerek başlamak istiyorum.

2000 yılından bu yana üyesi bulunduğum bu güzide dernekte, gerek şahsım gerekse de dünyanın en büyük denetim ve danışmanlık şirketlerinden birisi olan PricewaterhouseCoopers (PwC) ile EGİAD işbirliğinin temellerini atan Cemal Elmasoğlu ve Gamze Yayman ile bu dergiye yazılarımızla katkıda bulunmamız için her imkanı seferber eden Özüm İter'in her zaman ayrı yerleri olduğunun özellikle altını çizmek isterim.

Bu sayıyla birlikte bundan sonra Yarın dergisinde düzenli olarak; "aile şirketlerinde, gerek şirket gerekse de ailenin kurumsallaşarak kuşaklar boyunca kalıcı olması" için naçizane fikirlerimi, deneyimlerimi ve PwC'nin hem dünya hem de Türkiye'de yaptığı araştırma ve yayınları sizlerle paylaşmaya çalışacağım. Mesleğimiz gereği dünya ve ülkemiz ekonomik konjonktürünü de zaman zaman sizlerle aile şirketleri boyutunda da değerlendireceğiz. Bu aşamada sizlerden gelecek her türlü katkı, yorum ve önerinin bu yazı dizilerinin daha da verimli olması için çok değerli olduğunu düşünüyorum.



## 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 Tüketiciye Yönelik Ürünler sektörü direktörüdür.



### "AİLE ŞİRKETLERİ" NEDİR?

Her ne kadar insanlık tarihinin en eski ve karmaşık sorularından birisi olmasa da aile şirketi tanımı her zaman zor olmuştur. 1980 ve 1990'larda aile şirketi olmak nedense "utandıracak" bir durumken, 2000'li yılların başındaki krizlerden sonra aile şirketi olmanın çeşitli sebeplerle aslında iyi bir şey olduğu ve dünyadaki büyük şirketlerin (Samsung, Volkswagen, BMW, Bosch, Arcelor Mittal, Walmart, vb) önemli bir kısmının aile şirketi olduğunun anlaşılması ile artık gurur verici bir olgu olduğu herkes tarafından kabul edilmiştir. Tüm bunların ışığında, PwC olarak bize göre, aile şirketleri:

- Hisselerin ya da oy haklarının çoğunluğunun şirketi kuran ya da satın alan kişi ya da bir aile veya akrabalara ait olduğu,
- Ailenin en az bir üyesi ya da temsilcisinin üst düzey yönetim kadrosunda ya da şirket yönetiminde günlük sorumluluklara sahip olduğu;
- Halka açık şirketlerde ise, şirketi kuran veya satın alan kişinin (ya da ailelerin) oy haklarının en az %25'ine sahip olması ve aileden en az bir kişinin şirket yönetim kurulunda görev

aldığı şirketler olarak nitelenmektedir.

Bazı aile şirketleri, sahip olunan "yaşam tarzını" sürdürmek için kurulmuş olan şirketler olup eğer sahiplerine rahat bir yaşam sunabilecek bir gelir getiriyorsa bu amaçlarını yerine getirmişlerdir.

Ancak, artık aile şirketi sahip ve liderlerinin büyük bir kısmı kendi geçimlerini idame ettirecek bir işe sahip olmaksızın dünya ile rekabet edebilecek, iddialı şirketler kurmaya başlamışlardır.

Bu nedenledir ki, artık aile şirketleri dünyadaki zenginliğin çok önemli bir kısmını yaratmaktadır. Çeşitli raporlara göre aile şirketleri global gayri safi hasılanın yılda %70 ile %90'ını yaratıyorlar ve dünyadaki şirketlerin %75'e yakını aile şirketi. Çok ciddi bir büyüklük...

Aile ya da aileler tarafından kontrol edilen kayıtlı şirketlerin oranı Avrupa Birliği'nde %50, ABD'de ise %95'in üzerinde. Avrupa'da yapılan son araştırmalara göre, Avrupa'daki 100 aile şirketinin yıllık toplam geliri 1.1 trilyon Euro gibi devasa bir rakam olup bu rakam İspanya'nın toplam gayri safi yurtiçi hasılasına eşittir. Türkiye'den bahsetmiyorum bile.

"Ailenin kurumsallaşması" için de karşılıklı anlayış, iletişim ve güven şarttır.

### Biraz entelektüel bilgi vermek gerekirse;

- Halen faal olan dünyanın en eski aile şirketi Japonya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren Kongo Gumi'dir. 578 yılında kurulan şirket ünlü Osaka Kalesi'nin inşasını gerçekleştiren şirket olup şuan 40. kuşak yönetimdedir.
- ABD'de faaliyet gösteren ilk aile şirketi 1623 yılında İstanbul'da kurulan ve sonra ABD'ye göç eden Zilciyan adlı şirkettir. 14 kuşak önce çok kaliteli ve dayanıklı ziller yapmaya yarayan bir alayım keşfeden Avedis kurmuş ve bu başarısından dolayı Avedis'e Zilciyan adı verilmiş.
- Türkiye'nin hala faal en eski şirketi ise 1777'de kurulan Hacı Bekir Lokum ve Akide Şekerleri'dir. Türkiye'de 1900 yılından önce kurulan ve halen faaliyetlerini sürdüren sadece 18 şirket vardır.
- Türkiye'de şirketlerin ortalama ömrü 11 yıldır.

### Bu nedenledir ki "Aile şirketleri de aile işleri de özeldir"...

- Dünyanın ikinci büyük otomobil üreticisi Volkswagen, Avrupa'nın en büyük aile şirketi olup şirketin %32'sine Piech ailesi sahiptir.
- Listenin ikinci sırasında ise Hindistan kökenli Mittal ailesinin Arcelor Mittal çelik şirketi var. Merkezi



Lüksemburg'da olan şirketin geçen yılki geliri 50.7 milyar Euro ve ailenin şirketteki payı %42.

■ Fransız ve Alman ailelerin Avrupa'nın ilk 100 aile şirketi listesinde egemenliği var, ancak ilk 10'a bakıldığında Alman aile şirketleri öne çıkıyor (Volkswagen, BMW, Aldi, Bosch, vb). İtalya, İngiltere, İspanya onları izliyor.

■ Sektör dağılımına bakıldığında, aile şirketleri en çok perakende sektöründe faaliyet göstermekte. Şirketlerin %20'si perakendeye bağlantılı işlerde.

■ Avrupa'nın en büyük 100 aile şirket listesinde Türkiye'den üç aile şirketi bulunuyor. Koç Grubu 16, Hacı Ömer Sabancı Holding 28, Doğu Grubu ise 61. sırada.

Bu listenin de ortaya koyduğu üzere, ülkemizde sermaye piyasalarının sığılması nedeniyle sadece orta ve küçük ölçekliler değil, büyük ölçekli şirketler de aile şirketi olduğundan Türkiye ekonomisinin %95'ini aile şirketleri oluşturmaktadır.

Tüm bu bilgiler göstermektedir ki, bu tür şirketlerin faaliyetlerinin kötüye gitmesi ya da son bulması gerek dünya gerekse de özde ülkemiz ekonomisinin ciddi zarar görmesi anlamına geldiğinden, artık tüm hükümetler ve kuruluşlar aile şirketlerinin daha kuvvetli, rekabetçi ve uzun ömürlü olması için ciddi programlar yapmaktadırlar.

#### **Aile şirketleri birbiriyle kesişen üç gruptan oluşur: "Şirket, Ortaklar ve Aile".**

Eğer aile bireyleri arasında normalin ötesinde bir çatışma varsa, (para, bir kuşaktan sonrakine devir, şirketin başına kimin geçeceği, vb) bu tartışmalar şirketin performansına da sıçrayacaktır. Diğer taraftan eğer aile içi ilişkiler sağlıklıysa şirketin sağlıklı ve kalıcı olması daha muhtemeldir.



#### **Araştırmalardan çıkan sonuçlara göre başarılı aile şirketlerinin;**

- 1- Yeterli yetkilerle donanmış profesyonel yönetim,
- 2- sorumluluk sahibi şirket ortakları ve
- 3- birbiriyle uyumlu aile dinamikleri aracılığıyla iyi bir denge yakalayabilmiş olanlar olduğudur.

#### **Başarılı ve kalıcı aile şirketleri:**

1. Ortaklık yapısının nasıl olacağını,
2. üst düzey yöneticilerin nasıl seçileceğini,
3. çoğunluk oyu gerektiren kararların nasıl alınacağını,
4. aile bireylerinin şirkette nasıl görev alabileceğini/ alamayacağını,
5. hisselerin aile içerisinde/ dışarısında el değişimine hususlarını,
6. hisselerin şirkete sermaye veya aile bireyleri için nakit sağlamak amacıyla satılıp satılmayacağını ve
7. şirketin büyümesi için gerekli olan yeterli miktarda finansmanı elde edebilmesi için mekanizmaları "hep birlikte" mutabakata vararak ve "yazılı" anlaşmalarla belirleyenlerdir.

Kısaca özetlemek gerekirse en uzun ömürlü aile şirketleri;

- Şirket, ortaklar ve aile arasında kesin sınırlar çizen,
- yönetim kurulu toplantı odasının dışında ortaklık ve aile meselelerini görüşmek için ayrı toplantılar düzenleyen,

■ şirkette görev almayan aile bireylerine ayrı finansal olanaklar sunulan şirketlerdir.

Bu nedenlerden ötürü nasıl ki şirketlerin kurumsallaşması için; Şirket için değerler, vizyon ve misyonun tanımlanması, organizasyon yapısının oluşturulması, başta üst düzey yönetim ve kritik roller için iş, yetki ve sorumlulukların tanımlanması, ücret



ve performans yönetim sistemlerinin oluşturulması, iç ve dış denetim fonksiyonlarının yerleştirilmesi ve etkin bir insan yönetimi altyapısının kurulması gerekliyse, "Ailenin kurumsallaşması" için de karşılıklı anlayış, iletişim ve güven şarttır. Bunun için de 3 temel hedef:

1. Amaçlar net olmalı ve tüm aile üyeleriyle paylaşılmalı,
2. Başarıya giden yol haritası net olarak oluşturulmalı ve "demokratik" bir mutabakat sağlanmalı ve
3. Hedeflere ulaşmak için çözümlere odaklanmalı, detaylara/ sorunlara/ zorluklara değil...

Bir sonraki yazımda görüşmek üzere.



# 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](mailto:info@asyakit.com.tr) • [www.asyakit.com.tr](http://www.asyakit.com.tr)

“Avrupalı yatırımcılar için Türkiye önemli bir pazar”

# Türkiye Slovakya



**İlişkileri gelişme  
trendinde**

Türk yatırımcılarının da Slovakya'yı Avrupa'ya açılan kapı olarak görmeleri gerektiğini ifade eden Borovalı, egeli yatırımcıların bu ülkede yatırımının olmadığını belirterek örnek olmak için kendisi şirketi ile Slovakya'da gayrimenkul yatırımı projesinin bulunduğunu söyledi.

**HAZIRLAYAN:**  
Esra SEYİRDEN

Türkiye'nin, Avrupalı yatırımcılar tarafından Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetlerine açılan kapı olarak görüldüğünü söyleyen Slovakya Fahri Konsolosu Selçuk Borovalı, Ortadoğu'daki gelişmeler ile birlikte Türkiye'nin bölgedeki stabilitesi ile öneminin arttığı günümüzde Ortadoğu'da iş yapmak isteyen Slovak ve Avrupalı yatırımcıların bir ayağının gelecekte Türkiye'de olacağını söyledi. Avrupalı yatırımcılar için Türkiye'de, Ortadoğu ülkelerine göre daha alışık oldukları bir yatırım iklimi bulunduğunu söyleyen Borovalı, gelecekte Slovak yatırımcıların madencilik ve enerji alanlarında know-how gerektiren yatırımlarda bulunabileceklerini ifade etti. Türk yatırımcılarının da Slovakya'yı Avrupa'ya açılan kapı olarak görmeleri gerektiğini ifade eden Borovalı, egeli yatırımcıların bu ülkede yatırımının olmadığını belirterek örnek olmak için kendi şirketi ile Slovakya'da gayrimenkul yatırımı projesinin bulunduğunu söyledi. “Yeni Ufuklar” için Slovakya'yı ve yatırım olanaklarını, ülkenin Fahri

Konsolosu Selçuk Borovalı, EGİAD Yarın okurları için anlattı. Slovakya'nın İzmir Fahri Konsolosluğu'nu 2005 yılından itibaren yürüttüğünü söyleyen Selçuk Borovalı, “Kadife devrim diye adlandırılan süreçten sonra Çekoslovakya, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya olarak iki ayrı bağımsız devlet haline geldi. 2003 - 2004 yıllarında Slovakya Cumhuriyeti, İzmir'de boşalan fahri konsolosluk pozisyonunu tekrar tesis etmek istiyordu. 2 senelik bir görüşme süreci sonucunda 2005 yılında görevime başladım. Avrupa Birliği müzakere sürecine giren Türkiye'de İzmir ili turizm, ticaret ve sanayi potansiyeli açısından dünya ülkeleri için önem kazandı. İzmir'de farklı ülkelerden yaklaşık 56 kişiden oluşan konsolosluk yapısı bulunmaktadır. Bu rakam İzmir'in önemini gözler önüne sermektedir.” dedi. Slovakya İzmir Fahri Konsolosluğu'nun görev alanının Denizli, Muğla, Balıkesir, Uşak, Aydın, İzmir illeri olduğunu ve bu alanlar kapsamında temsili ve



Slovakya'nın  
İzmir Fahri Konsolosu  
Selçuk Borovalı



İdari görevler üstlendiğini ifade eden Borovalı, "Son yıllarda özellikle AB ile ticari ilişkilerin ve ekonomik faaliyetlerin artması ile birlikte "ekonomi diplomasisi" diye bir kavram öne çıktı. Genel olarak "ekonomi diplomasisi" ülkeler arasındaki ticari ilişkinin güçlendirilmesini amaçlıyor. Bunun için karşılıklı iş gezileri, heyet ziyaretleri, ticari organizasyonlar ve fuarlar düzenlenmektedir.

2006 yılından bugüne iki ülke arasında dış ticaret hacminde sağlıklı bir büyüme var.

Görevlerim arasında, bölgemizde ve Slovakya'da, bulunan ilgili işadamlarının buluşturulması ve kontaklarının oluşturulması önemli yer tutmaktadır. İlgili duyan alıcı veya satıcı firmalara bilgi aktarılmasını kapsıyor. İdari ve Ekonomik alanların yanında zaman zaman kültürel alanlarda da faaliyetlerimiz oluyor. Sıklıkla, Slovak sanatçıların Türkiye'deki ve Türk sanatçıların Slovakya'daki faaliyetlerinin, konserlerinin duyurulması gibi konularda çalışmalar yapıyoruz" diye konuştu.

### SLOVAKYA CAZİP YATIRIM TEŞVİKLERİ VERİYOR

Slovakya'nın Avrupa Birliği üyesi ve gerek EURO para birimi, gerek Schengen vizesi ile tam entegre olmuş olması dolayısıyla sağladığı avantajların yanında, Slovak hükümetinin esnek ve hızlı yatırım teşvikleri açıklaması, yatırım yapmanın cazibesini arttırdığını belirten Borovalı şunları kaydetti:

"Slovakya hükümeti teşvik verirken verimli ve mantıklı bir yol çiziyor. Slovakya'nın karar alma mekanizmasına bakıldığında esnek ve süratli karar veriyor. Ağır bürokrasiye gömülüyor. Ciddi bir yatırımcı, yatırım yapmak istediğinde karar mercilerine bu taleplerini kolaylıkla iletebiliyor. Yatırımın yerini belirlerken, ekonomiyeye faydası, istihdamın kazançlarını görerek Bölgesel ve sektörel teşvikler yerine, doğru yatırımlar özel teşvikler ile mükemmel bir iklim yaratıyor. Bu teşvik paketleri sayesinde 3 yıl içinde Avrupa'da otomotiv sektöründe çok büyük yatırımları ülkesine çekmeyi başardı. Uzakdoğulu bir çok otomo-

tiv sektörü firmasının üretim merkezi burada bulunuyor.

Slovakya, AB içerisinde işgücü açısından maliyetlerin nispeten daha düşük olduğu bir bölge. Coğrafi konumundan dolayı da büyük dağıtım şirketlerinin lojistik merkezleri konuma geldi. Fahri konsolos olarak bir çok kez, yatırım konularında, çoğu ülkede zor ulaşılan kamu otoritelerine, Slovakya'da kolaylıkla ulaşılabildiğine tanık oldum.

İstanbul'dan Viyana'ya günde 6 sefer uçak var. 1 saat 45 dakika uçak ile gidilebiliyor. Sabah gidip akşam dönme avantajı var. Viyana'ya inen uçaktan sonra yarım saatlik araba yolculuğu ile başkent Bratislava'ya gidilebiliyor. Özellikle karayolu ile nakliye kolay bir adres. Türkiye'den ciddi miktarda karayolu taşımacılığı yapılıyor. Coğrafi olarak ciddi bir partner. Diğer tüm Avrupa ülkelerinin karayolu ile bağlantısı var. Tuna nehri nakliye bazı avantajlar sunuyor." Slovakya'dan Türkiye'ye sanayi yatırımı yerine, Slovak iş adamları, madencilik ve enerji alanlarındaki





## Slovakya

**Yönetim Şekli:** Parlamenter Cumhuriyet

**Coğrafi Konumu:** Slovak Cumhuriyeti bir Orta Avrupa ülkesidir.

Kuzeyinde Polonya, batısında

Çek Cumhuriyeti,

güneybatısında Avusturya, güneyinde

Macaristan,

doğusunda Ukrayna bulunmaktadır.

**Yüzölçümü:** 49.035 km<sup>2</sup>

**Nüfus:** 5,5 milyon (2008)

**Başkent:** Bratislava

**Önemli Şehirleri:** Kosice, Trnava, Presav, Nitra

**İklimi:** Karasal iklimin özellikleri görülmektedir.

**Resmi Dil:** Slovakça

mevcut yatırımlara bilgi birikimlerini getirdiğini söyleyen Borovalı, Türkiye'nin önümüzdeki dönemde madencilik ve enerji alanındaki yatırımlarında Slovak işadamlarının rakiplerini geride bırakarak büyük işler alabileceklerinin altını çizdi. Artık, dünyada Türkiye'nin tek başına bir pazar olarak değil, büyük bir ekonomik alana açılan kapı konumunda bir ülke olarak değerlendirildiğinin altını çizen Borovalı şunlara değindi: "Slovakya'dan Türkiye'ye baktığınızda sadece Türkiye değil, Türkiye'nin doğusunda ve güneyindeki komşuları da görülüyor. Özellikle Kuzey Afrika'da yaşananlardan sonra Türkiye'nin bölgedeki stabilitesi ile önemi artacak ve ilişkileri daha da güçlenecektir.

Suriye ve diğer ülkeler ile vizesiz seyahat avantajları Türkiye'nin önemini arttırdığı kanaatindeyim. Sadece Türkiye'de değil, Ortadoğu'da iş yapmak isteyen ülkelerin bir ayağı artık Türkiye'de olmaktadır. Türkiye'de Ortadoğu ülkelerine nazaran daha alışık oldukları iş ve ticaret iklimi var. Hemen güney ve doğumuzda müthiş bir pazar var. Buralara, Türk yatırımcılar ve iş adamları, Avrupalı girişimcilerden daha kolay girebiliyor. Bu nedenlerden dolayı gerek Slovaklar, gerek Avrupalı yatırımcılar ile daha kolay birliktelik kurabilir."

Türkiye'nin bu konumu içinde Avrupalı olarak kabul edilip edilmediği yönündeki sorumuza da yanıt veren Borovalı sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Önyargılardan halen kurtulamamış bir Avrupa kıtası var.

Slovakya önyargılar açısından en rahat olduğumuz ülkelerden biri. Burada her zaman Türkiye'ye pozitif bir bakış var. Viyana kapılarına giderken Slovakya'nın kuzey bölgelerinden Osmanlılar geçmiş. O yörelerde Osmanlılar zamanından kalan ilginç hikayeler var. Birlikte yaşanmış bu hikayeler, bazı yerleşim yerlerinin kültürünü, tarihini zenginleştirmiş. Slovakya'nın kuzeyinde kutlanan bir Türk günü var. Osmanlı'nın hikayeleri ve efsaneleri anlatılıyor. Bu sebeplerle Slovakya Türkiye'ye yakın bir ülke. 2008 yılında Slovakya AB ile olan görüşmelerine destek oldu ve şu anda da güçlü destek veriyor. Ancak yine de henüz Türkiye'yi çok tanımadıkları için Avrupalı olarak görmüyorlar. Türkiye'yi tanımlarken zaman zaman zorluk çekiyorlar. Erasmus öğrenci değişimi kapsamında gelenler ülkemizi tanımaya başladıkça önyargılara yol açan imajın bugünün gerçekleri ile örtüşmediğini kabul ediyorlar. Türkiye'nin ekonomik kalkınmasını ve dinamizmini takdir ediyorlar. Özel sektörün hızlı hareketini ve risk almaya meyilli sürecini gördükçe Türkiye ile daha fazla iş yapmak ve ekonomik olarak daha fazla yakınlaşmanın olanaklarını arıyorlar. Slovakya ile Türkiye arasında diplomatik olarak oldukça ılıman bir iklimin olduğunu ve ilişkileri tehdit edecek bir sorunun bulunmadığını da sözlerine ekleyen Borovalı, "Slovakya'ya DEİK faaliyetleri kapsamında Sayın Cumhurbaşkanı'mızın himayelerinde geziler düzenledi. Bu geziler kapsamında, Slovakya hükü-





### EKONOMİK GÖSTERGELER

YILLAR	2004	2005	2006	2007	2008*
GSYİH ( Milyar ABD \$)	42.22	47.90	56.04	75.24	94.24
Kişi Başı GSYİH ( ABD \$)	7.818	8.870	10.189	13.641	17.134
Reel GSYİH					
Büyüme Hızı (%)	5.2	6.6	8.5	10.4	6.8
Enflasyon					
(tüketici fiyatlarıyla, ort, %)	7.2	2.7	4.5	2.8	4.6
Nüfus (Milyon kişi)	5.4	5.4	5.5	5.5	5.5
Para Birimi : Euro	1 Euro : 2.127 TL (16/02/2009)				
Kaynak: The Economist Intelligence Unit, Country by Country 2009					



meti, Türk hükümetini AB sürecinde desteklediğini ve olumlu yönde katkıda bulunmaya hazır olduğunu açık şekilde ifade etti. Gelecekte Slovakya ve Türkiye arasındaki ilişkilerde diplomatik, ekonomik ve politik alanlarda sıcak gelişmelerin olacağı kanaatindeyim. Aramızda geleceği tehdit edebilecek, sıkıntıya sokabilecek hiçbir konu başlığı yok.” Dedi Slovakya'nın ekonomik krizi diğer Avrupa ülkelerine göre daha hafif yaşadığını söyleyen Borovalı, “Slovakya'nın makro ekonomik dengelerine bakıldığında, borç miktarının diğer ülkelere göre daha az olması sayesinde ekonomik krizin günlük yaşama etkileri sınırlı kaldı.” Slovakya 5.5 milyon nüfustan oluşan bir ülke, tarımsal üretim ve hizmet sektörlerine dayanan bir ekonomiye sahip. Avrupa Birliği'ne 2004 yılında girdiği için büyüme potansiyeli oldukça fazla. Gayrimenkul fiyatlarında ve

yatırımlarında coğrafi olarak konumunun iyiliği nedeniyle büyüme süreci Avrupa ortalamalarının üzerinde gerçekleşti. İhracatın krizden nasıl etkilendiğine bakıldığında. Türkiye Slovakya dış ticaret hacmi 2008 yılında 1 milyar dolara yaklaşmıştı. Ekonomik krizle duraklasa da 2010 sonunda 2008 bu rakamlarının üzerine çıktı. Türkiye ile Slovakya dış ticaret dengesi Türkiye'nin aleyhindedir. İthalatta demir çelik sektörü ön planda, son yıllarda ağır sanayi tesislerinin ekipman ve teknolojileri Slovakya'dan temin ediliyor” dedi. Slovakya ile Türkiye arasında turizm potansiyelinin yüksek olduğuna da dikkat çeken Borovalı, “Slovakya'daki genç nüfusun çok önemli bir turizm potansiyeli var. Benim yetki alanım olan bölgeye yılda yaklaşık 50 bin Slovak Turist geliyor. Gelen turistlerin ilgi alanı deniz güneş ve doğa turizminin ötesinde. Slovak

vatandaşlarının gelir seviyelerinin artması ile Türkiye'deki kültür turizmine de ilgi duyulmaya başlandı. Turizm sektöründe faaliyeti gösteren işletmeler önümüzdeki yıllarda Slovakya'dan ciddi miktarda turist çekebilecektir.” diye konuştu. ④



**Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi,  
adını daha çok duyurmak istiyor**

# “İzmir, sanat la ilgili ihtiyacını GSF’den karşılamalı”

HAZIRLAYAN: Nihal ÖZKEN

Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel  
Sanatlar Fakültesi Dekanı  
Prof. Dr. Halil Yoleri, Türkiye’nin fakülte  
olarak kurulan ilk güzel sanatlar  
fakültesinin dekanı olmanın haklı  
gururunu yaşıyor fakat daha  
yapacak çok işleri olduğunu vurguluyor.

**Türkiye’nin en büyük Güzel Sanatlar Fakültesi (GSF)** olduklarını ifade eden Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Halil Yoleri, “11 bölümü, 20 anasanat dalı, 1500 öğrencisi ve 150’yi aşkın öğretim elemanı ile ülkemizin sanat alanında en kapsamlı eğitimi veren fakültesiyiz. Öğrencilerimizin başarıları sayesinde gün geçtikçe Dokuz Eylül GSF ismi daha da büyüyor. Eğitim veren hocalarımızın hepsi alanlarının en iyileri. Bölümlerimiz Özdemir Nutku, Sevim Çizer, Ayten Sürür, Sühendan Özay, Cuma Ocaklı, Adem Genç, Cengiz Çekil, İsmail Öztürk, Oğuz Adanır, Halil Akdeniz, Murat Tuncay, Faruk Kalkan, Gören Bulut, Turgut





11 tane bölümümüz var. Her bölümün ulusal ve uluslararası başarıları var. Örneğin, Fakültemizde 1997'den beri Uluslararası Seramik Sempozyumu düzenlenmekte ve bu organizasyon sayesinde fakültemiz seramik alanında dünyanın en yetkin sanatçıları tarafından üretilmiş olan yaklaşık 400 parçalık "Çağdaş Seramik Sanatı" koleksiyonuna sahip...

Aldemir gibi ülkemiz sanatına yön veren öğretim üyeleri tarafından kuruldu. Bir eğitim kurumunun dünya çapında isim yapması öncelikle özveri ile çalışan öğretim elemanlarına bağlı. Sanat eski tabirle usta çırak yöntemiyle öğretildiğinden, hocalarımız her öğrenci ile bire bir ilgilenmek zorundalar. Eğitimleri sırasında öğrenci arkadaşlarımız ustalarından uzmanlık alanlarının yanı sıra mesleki yaşamlarında karşılaşılabilecekleri durumlarla ilgili de pek çok şey öğreniyorlar" dedi.

#### "YETENEK SINAVLARINA BAŞVURU ARTIYOR"

Dokuz Eylül Güzel Sanatlar Fakültesi'nden 1981 yılından bu yana 3 bin 500'ün üzerinde mezun verdiklerini belirten Yoleri, "Yetenek sınavlarına 1500'ün üzerinde başvuru var ve bu sayı her yıl artıyor. Bütün sektörlerde olduğu gibi sanat ve tasarım alanındaki uluslar arası talepleri değerlendirerek yeni anasanat-anabilim dalları kuruyor, olanları daha çağdaş hale getiriyoruz. Örneğin Tekstil ve Moda Tasarımı, Grafik Tasarımı, Film Tasarımı ve Müzik Bilimleri Bölümlerimizi yeniden yapılandırdık. Grafik Tasarımında Baskı ve İllüstrasyon Ana Sanat Dalını, Film Tasarım bölümümüzde Animasyon, Müzik Bilimlerinde, Müzik Teknolojileri Ana Bilim Dallarını kurduk. Önümüzdeki yıllarda öğrenci almaya başlayacağımız İllüstrasyon Anasanat dalı Türkiye'de ilk olacak. Kısaca resimleyerek anlatma olarak tanımlayabileceğimiz bu anasanat dalında tiptan endüstri ürünlerine, çizgi filmlerden masal ve hikaye kitaplarına kadar her alanda ülkemizin ihtiyaçlarını karşılayacak grafik tasarımcıları yetiştirmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda Tekstil ve Moda Tasarım bölümümüzde ülkemizin diğer güzel sanatlar fakültelerinde yer almayan Moda Aksesuar Ana Sanat Dalı bulunuyor" diye konuştu.

#### "KENTİN SANATLA İLGİLİ GEREKSİNİMLERİ DIŞARDAN KARŞILANIYOR"

Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nin yurtdışında daha çok tanındığını fakat Ege Bölgesi'nde kendilerini yeterince tanıtamadıklarını ifade eden Yoleri, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Fakültemizin faaliyetlerini başta işadamlarımız ve belediyelerimiz olmak üzere kentimize yeterince tanıtamadık. Bu yüzden kentin sanatla ilgili neredeyse bütün gereksinimleri dışarıdan karşılanıyor. Biz bu dönemde Fakültemizi en iyi şekilde tanıtmaya çalışacağız. Bu amaçla; bölümlerimizi tanıtan kısa süreli Cd'ler ve tanıtıcı broşürlerle birlikte yeni bir web sayfası oluşturmaya çalışıyoruz. Burada dünyada isim yapmış sanatçıları yetiştiren bir fakülte var ve buradan faydalanılmıyor. Örneğin fakültemizde dünyada ses getiren filmleri üreten yönetmenleri, yazarları yetiştiren Film Tasarım bölümü var. Sanayicilerimizin ürünlerini veya firmalarını tanıtacak, onlara kurumsal kimlik oluşturmada yardımcı olabilecek Grafik Tasarımı, Tekstil ve Moda Tasarımı gibi bölümlerimiz var. Özetle; zamanın çok önemli olduğu çağımızda sanat ve tasarımın her alanında fikir ve görüş alabilecekleri, hatta birlikte çalışma yapabilecekleri Türkiye'nin en kapsamlı Güzel Sanatlar Fakültesi var. Çok güncel bir örnek vermek gerekirse sinema sanatçısı Kadir İnanır'ın son reklam filminin seslendirmesi, Müzik bölümümüzde yapıldı. Türkiye'nin en popüler sanatçıları bile imkânlarımızı gördükten, başarılarımızı duyduktan sonra bizimle birlikte çalışmak istiyorlar. Sanatsal alandaki faaliyetlerimize ise 29 yıldır düzenlenmesinde büyük katkımız olan İzmir Tiyatro Günlerini örnek verebiliriz." Türkiye'nin birçok ünlü ismini yetiştiren fakültesinin başarılarından da bahseden Yoleri, "11 tane bölümümüz var. Her bölümün ulusal



Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Halil Yoleri

ve uluslararası başarıları var. Örneğin, Fakültemizde 1997'den beri Uluslararası Seramik Sempozyumu düzenlenmekte ve bu organizasyon sayesinde fakültemiz seramik alanında dünyanın en yetkin sanatçıları tarafından üretilmiş olan yaklaşık 400 parçalık "Çağdaş seramik sanatı" koleksiyonuna sahip. Söz konusu eserler özellikle Büyükşehir Belediyesi'nin ve özel kuruluşların desteği ile bir müzede sergilenebilir. Fakültemizin başarıları arasında öğretim elemanlarımızın ve öğrencilerimizin aldığı ödüllerden de bahsetmek gerekir. Film Tasarım Bölümü mezunlarımızdan Semih Kaplanoğlu'nun "Uluslararası Altın Ayı" ödülünü alan Bal filmi en dikkat çekici örneklerden biridir. Şu an televizyon dizilerinde ve sinema filmlerinde senaryo yazarı, görüntü yönetmeni ve oyunculuk gibi farklı alanlarda kendilerini kanıtlamış öğrencilerimiz bulunmaktadır. Kudret Sabancı "Yönetmen" (Aşk ve Ceza- Binbir Gece), Yüksel Aksu "Yönetmen" (Dondurmam Gaymak), Sarp Apak "Oyuncu" (Avrupa Yakası-

## GRAFİK BÖLÜMÜ

Grafik Bölümü, kurulduğu 1983 yılından bu yana lisans ve lisansüstü eğitim öğretim hayatına devam etmektedir. Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nin plastik sanatlar grubundaki en popüler bölümdür. Her yıl düzenlenen giriş sınavlarında yoğun bir başvuru arasından en üst dilimdeki öğrencileri seçmektedir.

Dört yıllık eğitimin birinci aşaması iki yıllık dönemdir. Bu dönem önlisans düzeyindeki eğitimi içermektedir. İlk iki yarıyı temel sanat eğitimi ve teorik bölüm dersleri ile birlikte teorik ortak dersler okutulmaktadır. Üçüncü ve dördüncü yarı dönemde temel grafik eğitiminin yanı sıra özgün grafik baskı, layout ve desen dersleri ile birlikte bölüm ve ortak zorunlu dersler verilir. Beşinci yarıdan başlamak üzere öğrenciler yetenekleri ve ilgi alanları doğrultusunda seçmeli derslere yönlendirilir. Beş, altı, yedi ve sekizinci dönemler ağırlıklı seçmeli dersler olmak üzere zorunlu grafik tasarım ve tipografi derslerinin yanında teorik alanları içermektedir. Dört yıllık lisans eğitimini (dersler ve stajlar) tamamlayan öğrenci, hazırladığı bitirme projesinde geldiği noktayı kamuya açık bir jüride kuramsal savunusuyla birlikte uygulamalı işlerini sergiler ve mezun olmaya hak kazanır.



## FOTOĞRAF BÖLÜMÜ

Fotoğraf sanatının teknik ve estetik boyutlarını kapsayan uygulamalı ve kuramsal bir eğitim programı uygulanmaktadır. Bu sanat dalında öğretim gören öğrenciler birinci sınıftan itibaren profesyonel çalışmalara olanak sağlayan fotoğraf makinesi donanımlarını edinmek ve uygulamalarında kullanacakları her türlü çalışma malzemesini kendileri karşılamak zorundadırlar.



Kavak Yelleri), Engin Altan Düzyatan "Oyuncu" (Kapalı Çarşı- Canlı Paranın Sunucusu) gibi öğrencilerimiz sıralanabilir. Fakültemizden mezun olmuş yazardan ressam'a, heykeltıraştan tiki ve tekstil tasarımcısına, grafikten seramik tasarımcısına, ses sanatçısından müzisyene adlarını sayabileceğimiz daha pek çok ünlü isim bulunmaktadır" diye konuştu.

### "ÖĞRENCİ MERKEZLİ EĞİTİME GEÇECEĞİZ"

Fakültenin eğitim sisteminden de bahseden Yoleri, bu konuda önemli değişiklikler yapmayı planladıklarını vurgulayarak şunları aktardı: "Eğitimimizi gözden geçirmeye, dünyayla entegre etmeye uğraşıyoruz. Öğretmen merkezli eğitimden, öğrenci merkezli eğitime geçmeyi planlıyoruz. Toplumun kültürel yapısı değişiyor, teknoloji hızla geliyor, farklılaşan istekler doğrultusunda yeni çalışma alanları ortaya çıkıyor. Biz de bu değişime ayak uydurmak zorundayız. Sanat ve tasarım alanlarında uygulama derslerimizi teorik derslerle destekleyerek eğitim vermekteyiz. Özellikle grafik, seramik, tekstil gibi sanayi ile iç içe olan bölümlerimiz de teorik derslerimizin önemi, üretilen ürünün işlevselliği açısından önem kazanmaktadır. Örneğin bir tekstil ürününün oluşması için önce tasarlanması sonra üretilmesi gerekir. Kumaş tasarımcısı, tasarladığı deseni dokuma kumaş haline getirebilmek için kullanacağı çözgü ve atkı ipliklerinin özelliklerini, dokuma yapısı gibi bilgilere, baskılı bir kumaş oluşturmak için ise deseni basacağı kumaşın yapısından, türünden, deseni basacağı boyarmaddenin özelliklerine kadar pek çok teknik bilgiyi de



bilmek zorundadır. Kumaşın görselliği açısından bir sanatçı, işlevselliği açısından bir mühendis gibi düşünmek zorundadır."

Mezunların iş bulma konusunda da sıkıntı yaşamadıklarını dile getiren Yoleri, "Bölümlerimizden mezun olan öğrencilerimizin uzmanlık alanları doğrultusunda özel ve kamu kuruluşlarında iş bulabildikleri gibi kendi atölye ve tasarım ofislerini de açmaktadır. Firmalar istihdam konusunda fakültemizle sürekli iletişim halindedir" dedi.

İzmir için liman kenti, dünyaya açılan kapı dendiğini, fakat Çağdaş Sanatlar Müzesi'nin dahi olmadığına değinen Yoleri, "Yabancı bir ülkeye gittiğinizde, gezilecek yerleri sorduğunuzda sizi hemen Çağdaş Sanat Müzesi'ne yönlendirirler. Çünkü kentin gelişmişliği, kültürü böyle bir müzenin varlığı ile anlaşılır" dedi.

Halkın sanatla daha iç içe olması için ara tatillerde Büyükşehir Belediyesi, İl Millî Eğitim Müdürlüğü ile işbirliği içinde kentin varoşlarındaki ilkokullarda sanat atölyeleri yaptıklarını vurgulayan Yoleri, "Resim, heykel, kukla, fotoğraf, ebru, müzik, tiyatro, tasarım grupları kurduk. 20 öğrencimiz bu 8 disiplini tanıttı. İlköğretim öğrencilerinin yaptıkları ürünleri Resim Heykel Müzesi'nde sergileme imkânı yaratık. Sergiyi 1000-1500 kişi izledi" diye konuştu.

### "FAKÜLTE BİNAMIZI VE ÇEVREMİZİ GÜZELLEŞTİRECEĞİZ"

Yoleri, binamıza dışarıdan bakanların buranın Güzel Sanatlar Fakültesi olduğu algısını uyandırmak için yaptıkları çalışmalarını şöyle anlattı: "Sanat ve tasarım grubu kurduk.



## RESİM BÖLÜMÜ

1983-1984 öğretim yılında eğitime başlayan Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Resim Bölümü, nitelikli ve alternatif sanat eğitimi anlayışı ile kısa sürede ve kendi modelini yaratacak bir şekilde kurumsallaşmıştır. Geleneksel "atölye" sisteminin benimsenmediği bu yaklaşımda, tüm öğretim kadrosu; öğrenciyi ilgi, yetenek ve kapasitesi doğrultusunda yönlendirmeye çalışır. "Kişiyi özel" gerçekleşen bir eğitim anlayışı olarak da tanımlayabileceğimiz modelde öncelikli olan, öğrencinin düşünce ve algılama süreçlerini geliştirecek bir genel sanat kültürünün oluşumudur. Bu birikim üzerinde sanatı "disiplinler arası bir uygulama alanı" olarak benimseten bir düşünce ise giderek netleşmektedir.

Sonuçta, sağlam bir görme / algılama yetisi üzerinde yapılanan, gelişen bilinç niteliği üzerinde pekişen ve çeşitlenen yeni, çağdaş ve deneysel çabalara da uygun zeminler hazırlanmaktadır. Plastik sanatlar eğitiminde gelenekselleşen "Atölye" sistemine karşı, yirmi yılı aşan bir süredir uygulanan, birden fazla öğretim elemanlı ders-atölye sistemi, özellikle sanat eğitiminin bireyselleşmeyi öğören ikinci yarısında öğrencinin yeteneği ve ilgi alanları doğrultusunda alternatif yönlendirmelere fırsat tanıyan bir uygulama olmasıyla dikkat çekicidir.

Bu grubun ilk amacı bulunduğumuz binaya dıştan bakanların burası 'Güzel Sanatlar Fakültesi' imiş düşüncesi uyandıracak bir görüntü vermek. Çevremizi güzelleştirecek çalışmalar yapmak istiyoruz. Bunun için yerel yöneticilerden ve üniversitemizden destek bekliyoruz. Bulduğumuz yerin adı "Sağlık Sanat Yerleşkesi" oldu. İçinde Güzel Sanatlar Fakültesi, Konservatuvar ve Tıp Fakültesini de barındıran kampüste 15-20 bin kişi yaşıyor. Fakat çevre düzenlemesi yeterli değil. Dünyaca ünlü sanatçılar yetiştiren bir fakültenin çevresinin de adına yaraşır şekilde örnek olması gerekir. İzmir ve İzmirliye sanat ve tasarım alanında ses getirecek projeler sunmaya devam edeceğiz. Bu dönemde bunları yapmaya uğraşacağız."

Yerel yönetimlerle ortak çalışmalar yapmak istediklerine de değinen

## HEYKEL BÖLÜMÜ

1986/87 öğretim yılında eğitim ve öğretime başlayan Heykel bölümü, kurulduğu günden beri programında yaptığı değişikliklerle kendini sürekli yenileyerek, sanat dünyasına alanında donanımlı; belirli düzeyde bilgi birikimine sahip; kendine güvenen ve çağını yakalayan yaratıcı bireyler kazandırmayı hedeflemiştir.

Heykel Anasanat Dalı eğitim ve öğretim programı, Türkiye'de ve dünyada bu dalda eğitim yapan üniversitelerin lisans programları ile ülkemizdeki orta öğretimin niteliği dikkate alınarak hazırlanmıştır.

Bu programda, bölümün temel dersi niteliğindeki heykel dersleri (Heykel 1,2,3,4,5,6,7 ve 8) hem geleneksel hem de çağdaş malzeme ve tekniklerle biçimlendirme sorunlarını inceleyen; kompozisyon ve anlatım olanaklarını araştırarak; özgünlüğü sorgulayan bir süreci kapsayacak şekilde eşit miktarlarda (12'şer saat) dört yıla yayılmıştır. Mesleki teknikleri öğretmeyi amaçlayan uygulamalı dersler (Kalıp Teknikleri, Ağaç-Taş Heykel Teknikleri, Metal Heykel Teknikleri, Döküm Teknikleri, Temel Fotoğraf, vb) alt sınıflara çekilip; içerikleri bilgilendirmeye dayalı teorik dersler (Sanat Tarihi, Mitoloji, İkonoloji, Sanat Psikolojisi vb)ara sınıflara, yoruma dayalı teorik dersler (Sanat Eseri Çözümlemeleri, Toplum Bilim, Sanat Felsefesi,vb) ise üst sınıflara konmuştur.

Yeleri, konuşmasını şöyle tamamladı: "Güzel Sanatlar Fakültesi'nin atölyelerini, laboratuvarlarını yerel yönetimlerin hizmetine sunmak istiyoruz. Bir belediye tiyatro oyununu bizim salonumuzda oynasın, yaz tatillerinde belediye sınırları içinde yaşayan ilk ve ortaokul öğrencilerini bir araya getirerek birlikte sanat şenlikleri düzenleyelim. Biz, onların ellerine çamur, mermer, kumaş, kağıt verelim ellerini boyaya batırsınlar, yaşamın, güzelliklerin farkında olsunlar. Yerel yönetimlerle bu ve benzeri projelerle her türlü işbirliğine girmek istiyoruz. Bizim işimiz güzellik ortaya çıkarmak. Ortak şeyler mutlaka bulmak zorundayız."



## TEKSTİL VE MODA

Bölümün görevi kapsamlı bir eğitim programı sayesinde uzmanlaşmış profesyonel becerileri oluşturmak ve geliştirmektir. Bölümdeki derslerin amacı, öğrencinin kendi yaratıcılığını, uyumunu geliştirmek, sanatsal ve ticari gereksinimleri karşılayabilmeyi öğretmektir.

Öğrencilerin akademik çalışmalara didaktik ve yaratıcı yaklaşımları kültürel dersler, tasarım stüdyosunda yaratıcı çalışmalar, teknik dersler, araştırmalar, işletmelere teknik geziler, seminerler, sergiler ve 75 günlük staj deneyimi ile desteklenmektedir. Görsel düşünme, tasarım becerileri, malzeme bilgisi, teknik üretim yöntemleri, sanat ve tekstil tarihi konularına yoğunlaşmaktadır. Projeler ve stajlar eğitimin tüm aşamalarında anahtar role sahiptir. Kapsamlı ve yenilikçi yaklaşıma sahip tekstil tasarımcıları eğitim sürecimizin önemli hedefidir. Düşünce açıklığına ve yenilikçiliğe vurgu yapılmaktadır. Kavramsal ve algılamaya yönelik yetenekler de geliştirilmekte ve desteklenmektedir.

Üçüncü ve dördüncü yıllarda öğrencinin araştırma alanına göre projelere yoğunlaşmakta iken, ilk iki yıl genel tasarım, sanatsal ve teknik dersler ve temel mesleki bilgileri içermektedir. Öğrenciler temel bir çalışma alanı seçerler ve temel tasarım, genel sanat tarihi, bilgisayar destekli tasarım, giyim tarihi, tekstil tarihi, sanat felsefesi, tekstil ve üretim teknolojileri dersleri (dokuma, baskı/boya/bitim işlemleri, moda, giyim, aksesuar), moda ve tekstil pazarlama, çağdaş tekstil sanatı, iş hukuku, yöntem bilimi, koleksiyon ve portfolyo hazırlama, mezuniyet projesi gibi derslerle programı tamamlarlar. Öğrenciler mezuniyet diplomalarını almadan önce bir tez hazırlayıp savunarak dört yıllık eğitimlerini tamamlarlar.



## SERAMİK BÖLÜMÜ

Seramik Bölümü 1987 —88 Öğretim yılında eğitim ve öğretime başlamıştır. Seramik Bölümü eğitim ve öğretim programı, bu dalda Öğretim yapan üniversitelerin lisans programları ve ülkemizdeki ortaöğretim koşulları göz önüne alınarak hazırlanmıştır. Dört yıl süreli bu programın birinci yılında Temel Sanat Eğitimi ve Seramik Tasarımı gibi uygulamalı dersler dışında, kuramsal ağırlıklı, sanat ve kültür dersleri yer almakta, ikinci yılda ilk yıldan başlatılan atölye ve teknoloji dersleri yoğunlaştırılarak ve Alçı Şekillendirme gibi diğer uygulama dersleri eklenerek, uygulamaya ağırlık kazandırılmaktadır. Belirli bir sanat formasyonu ile seramik mesleki formasyonu için hem kuramsal hem uygulamalı disiplinlerle sürdürülen eğitim ve öğretim, üçüncü yıldan itibaren, a ) Serbest Seramik Tasarımı, b ) Endüstriyel Seramik Tasarımı, gibi mesleki uzmanlık dallarına yönelmekte, eğitim ve öğretim bir bitirme projesiyle sona ermektedir.

## GELENEKSEL TÜRK

Dokuz Eylül Üniversitesi, Güzel Sanatlar Fakültesine bağlı olan Geleneksel Türk Sanatları Bölümü, 1986-1987 öğretim yılında eğitime başlamıştır ve üç anasanat dalında eğitim vermektedir.

Bölüm, Anasanat dallarında verdiği kuramsal ve uygulamalı eğitimle; kendi alanlarında geçmişte var olan kaynakları gün ışığına çıkaracak, onarımlarını gerçekleştirecek, günlük yaşama geçirilmelerinde ve korunarak gelecek kuşaklara aktarılmasında etkin görevler alacak bilinçli sanatçılar yetiştirmeyi amaçlamaktadır.

Bölüm, kuruluşundan itibaren Geleneksel Türk Sanatları tanıma, tanıtırma, koruma ve yaşatma yoluyla gelecek kuşaklara aktarmak amacıyla bir çok sempozyum, sergi, uygulama ve proje gerçekleştirmektedir.

## FİLM TASARIM BÖLÜMÜ

Film Tasarımı Bölümü, sinema ve televizyon alanında donanımlı, temel sanatsal ve mesleki prensipler açısından duyarlı, çalışmalarında titiz ve kendisini yenilemeye açık araştırmacılar, yazarlar, görüntü yönetmenleri, yönetmenler ve canlandırmacılar yetiştirmeyi hedeflemektedir.

Bölüm, kendisi içinde Film Tasarım ve Yönetmenliği Anasanat Dalı, Kurgu-Ses ve Görüntü Yönetimi Anasanat Dalı, Film Tasarım ve Yazarlık Anasanat Dalı ve Canlandırma Filmi Tasarım Yönetimi Anasanat Dalı olmak üzere dört ana sanat dalına ayrılır. Birinci sınıfta alınan dersler her öğrenci için ortaktır ve genel bir kültürel altyapı oluşturmayı hedefler. İkinci sınıftan itibaren, yine birçok ortak kuramsal dersin yanı sıra, söz konusu alan ile ilgili derslere devam edilir. Dördüncü öğrenim yılı başlangıcında, her öğrenci pratik veya kuramsal bir tez konusu seçer, çalışmalarını danışmanlarıyla birlikte yıl içinde geliştirerek, bölüm başkanlığı tarafından belirlenen tarihte teslim eder ve yeterlilik aldığı takdirde mezun olur.

## MÜZİK BİLİMLERİ BÖLÜMÜ

Müzik Bilimleri Bölümü, Müzik Bilimleri Anabilimdalı (MBA) ve Müzik Teknolojisi Anabilimdalı (MTA) programlarında; ülkemizin gereksinim duyduğu Müzik Bilimci ve Müzik Teknolojisi Uzmanı yetiştirmeyi hedefler. MBA, müziğin sanatsal ve kültürel olgu olarak incelenmesinde gerekli olan yöntem ve tekniklerin öğretilmesini ve konuyla ilgili kültürel birikimi sağlar. MTA, müzik üretiminin teknolojik boyutunda profesyonel ses kayıt, seslendirme, radyo&tv yayıncılığı, bilgisayarla müzik üretimi gibi alanlara uzman bireyler yetiştirir.



## TEMEL EĞİTİM BÖLÜMÜ

Temel Eğitim Bölümü, Fakültenin diğer bölümlerine yönelik Temel Sanat Eğitimi, Temel Fotoğraf gibi sanatsal; Genel Sanat Tarihi, Sanat Felsefesi, Sanat Toplum Bilimi, Sanat Psikolojisi, Mitoloji, İkonoloji, Yöntembilim, Çağdaş Sanat Yorumu, Sanat Eserleri Çözümlemeleri gibi kuramsal derslerle eğitim ve öğretim yapmaktadır. Ayrıca Temel bilgi teknolojileri dersi kapsamında bilgisayar ve programlarının eğitimi verilmektedir.

## SAHNE SANATLARI BÖLÜMÜ

### Ünlü Mezun Oyuncular

Vahide Gördüm  
Şebnem Bozoklu  
Bülent İnal  
Sarp Apak  
Tolga Güleç  
Kerem Kupacı  
Özgün Ozan  
Şahika Tekand  
Engin Altan Düzyatan  
Cengiz Küçükayvaz

### Ünlü Mezun Yönetmenler

**Semih Kaplanoğlu** – Bal  
**Kudret Sabancı** –  
Aşk ve Ceza – Binbir Gece  
**Türkan Derya Güven** –  
Türkan – Hırsız Polis – İkinci Bahar  
**Yüksel Aksu** – Dondurmam Gaymak  
**Raşit Çelikezer** – Çocuklar Duymasını  
**Osman Dikiciler** –  
Bir Gevrek Bir Boyoz İki de Kumru  
**Ertekin Akpınar** - Melekler ve Kumarbazlar  
**Ömer Uğur** – Geniş Aile  
**Barış Yöş** – Aşk-ı Memnu  
**Sadullah Celen** – Bitmeyen Şarkı

### Ünlü Mezunlar

**Deniz Sipahi** –  
Hürriyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi  
**Özkan Binol** – Yönetmen - Gazeteci  
**Öncel Özicer** – Gazeteci  
**Semih Çelenk** – Yazar  
**Serdar Leblebici** – Ressam  
**Ayşegül Yeşilnil** – Jazz Sanatçısı – Ressam  
**Ekin Erman** – Heykeltıraş  
**Zafer Dağdeviren** – Heykeltıraş  
**Derya Ersoy** – Heykeltıraş  
**Harun Atalayman** – Heykeltıraş  
**Aslı Güngör** – Şarkıcı  
**Gökhan Kırdar** – Şarkıcı  
**Soner Olgun** – Türkücü  
**Özgül Sokullu** – Taki Tasarımcısı  
**Pınar Arkun** –  
Gelinlik Ayakkabısı Tasarımcısı  
**Pınar Şuz** – Arkun Şuz Markası  
**Sezgi Beşli** – Moda Tasarımcısı  
**Cenk Mommarje** – Ev Tekstili  
**Emre Erdemoğlu** –  
Moda Tasarımcısı (Damat&Tween)  
**Demet Özkan** –  
Londra'da Moda Dergisi Editörü

“1969 YILINDAN BERİ ÇELİĞE HAYAT VERİYORUZ.”

- 18.000m<sup>2</sup> açık, 7.000m<sup>2</sup> kapalı alan
- Proje ve Döküm Simülasyonu (Novacast & Novaflow)
  - Alfaset Reçine ve Yaş Kum Kalıplama Hatları
- 4 tona kadar alaşımli, alaşimsız, paslanmaz, ısıya dayanıklı ve manganlı çelik dökümler
  - 10.000 ton/yıl döküm kapasitesi
  - 10 ton kapasiteli PLC kontrollü Isıl İşlem
  - Mekanik İşleme Atölyesi
- Tam donanımlı NDE (Tahribatsız Muayene) Laboratuvarı
- Tam donanımlı Kalite Kontrol Laboratuvarı



 **ŞENKAYA**  
ÇELİK DÖKÜM ve YEDEK PARÇA FABRİKASI

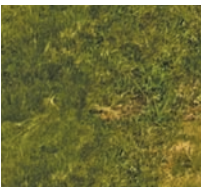
İzmir - Ankara Karayolu 25. km Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi No: 330 35177 Kemalpaşa - İzmir / TÜRKİYE  
Tel. : +90 (232) 877 04 24 pbx • Fax : +90 (232) 877 21 24 • www.senkaya.com • info@senkaya.com

**Gezi esnasında zihni boşaltmak ve dinlenmiş olarak geri dönmek de akla ilk gelenlerdir. Ancak şehrin boğucu havası içinde ve insan kalabalıkları arasında kaybolmak gezmek midir?**

Yazı& Fotoğraflar:  
ZEYNEL AYDIN \*

(\*) Zeynel AYDIN –  
"KARADENİZ'li Fotoğraflarım"  
adlı fotoğraf albümünden  
alıntıdır.

# Dağ ve insan





### Gezmek denince insanın aklına hemen şehir merkezlerinde çarşı pazar dolaşmak gelir nedense...

Gezi esnasında zihni boşaltmak ve dinlenmiş olarak geri dönmek de akla ilk gelenlerdir. Ancak şehrin boşucu havası içinde ve insan kalabalıkları arasında kaybolmak gezmek midir? Dinlenme olarak adlandırdığımız şey ise; ruhun, günlük olarak yaşanan ve adeta birbirinin tekrarı gibi gerçekleşip giden keşmekeş içinden kısa süreliğine de olsa sıyrılıp, anınması değilse, gezmek adına çıktığımız yolculuklardan neden hep yorgun döneriz?

Dinlence'nin sözlük anlamı "Tatil", yani olağan günlük işlerden uzakta

geçirilen zaman dilimi olarak bilinir. Tatillerin hiçbir aktivite yapmadan "yan gelip yatmak" olmadığını da biliriz hepimiz. Öyleyse tatil ve gezi amaçlı günlerimizi doğru biçimde, sevdiğimiz işleri ve bizi mutlu edecek şeyleri yapmayı nasıl planlayacağız kalıyor geriye değil mi? Fark yaratmak ve farklı olanı görüp yaşamak insan ruhuna heyecan verdiği kadar, zihnini de meşgul ederek günlük sıkıntı ve stres ortamından uzaklaşmayı sağlar. Alışık olmadığı ortamlarda alarm durumuna gecen ve saat gibi çalışan bir zihin ise, organizmada atıl bekleyen yorgun veya ölü hücreleri canlandırarak onların tazelenmesini tetikler.

O zaman önce düşünceceksiniz, sonra oturup değerlendirecek ve karar vereceksiniz; "Her insan gibi benim de doğaya karşı duyduğum bu sevdanın özünde yatan sebep nedir, doğada yaptığım yürüyüşler beni neden mutlu eder, kendimi orada huzurlu hissetmemeye sebep olan nedir?" diye. Amacınız tatil günlerinizi spor yaparak geçirmekse eğer, bunu evinizin bahçesinde, parklarda veya şehre en yakın uygun alanlarda da yapabilmek fırsatı her zaman varken, neden şehirlerden uzaklaşır, olmadık risklerin içine atarız kendimizi; neden dağ, dere tepe demeden en zor patikalarda yol almak hoşumuza gider acaba?

Sorulara verilen her yanıt kişiden kişiye değişse de, doğanın en gözde ziyaretgâhları arasında yer alan dağların insan hayatındaki yeri tartışmasız farklıdır hep... Aracımıza atlayıp en yakın göl kıyısında veya yemyeşil çayırlarla kaplanmış ormanlık alanlara yakın yerlerde kamp kurmak şansımız varken neden hep ulaşılması zor, uzak yerleri tercih ederiz acaba çadırımızı kurmak için? Ünlü düşünür Konfüçyüs der ki, dağlarla nehirleri kıyasladığı bir sohbetinde; "Nehirler, insan yaşamında hareketliliği ve değişimi simgeler, akıp durmaları sürekli değişimleri sebebiyle ürkütücü halleri



vardır... Ne zaman ne yapacaklarını kestirmek zordur; Halbu ki dağlar öylemi, onlar hep istikrar ve kalıcılığın semböldürler, bir de dostluğun...”

İnsanların ilk çağlardan beri güvenli yaşam alanları olarak hep dağlık arazileri seçmesi ve onların eteklerine yerleşmelerin kurmasının sebebi dağa duyulan saygı ve güvenin bir işareti midir acaba? Nehre giren bir insana o nehrin nasıl davranacağını bilen var mıdır? Ya da nehre ayağını soktuğu anda kendisini nelerin beklediğini bilir mi ola ki insan? Hâlbuki dağlar öyle mi? Onca tehlike ve riski barındırır da içinde, bağına adım atan herkese, önceden işaretler vererek tehlikelerine karşı uyarması, dağların insan ile kurduğu samimi ve içten bağı bir işareti olabilir mi? Bulutlarının hareketliliği, rüzgârının saçlarımızı okşamayı bırakıp yüzümüze şamar gibi inişi bir uyarı mıdır; ya da ardı ardına çakan şimşekleriyle, daldığımız hayallerden bizi uyandırma davranışı mı gösterirler... Yoksa dağ başlarının o çıldırtan gök gürültüleri, dağın insana bir seslenişi midir “kendi kuru artık!” diyen... Dağ ve insan arasındaki bu yakın ilişki, İnsanoğlunun dağa duyduğu saygının da gelişmesine imkân yaratmış ve genlerine işlemiş olabilir mi? Acaba insan, dağa duyduğu saygının bir dışı vurumu, şükran duygularının ifadesi olarak mı gider dağlara, yoksa öylesine bir spor olsun diye mi? Kesin olarak bilen var mı? Berrak akan tertemiz sularıyla çağıldayıp duran dereleri, yemyeşil çayırıları, bol oksijen üreterek ciğerlerimizi şenlendiren ormanları ve daha bin bir farklı güzelliği bağrında yaşayan dağları sürekli olarak ziyaret etmemizin özünde bana kalırsa ona tapınma, adeta bir türbe gibi ona teşekkür sunma içgüdüğü de var içimizde... “Siz bu dağlara neden gelip gidirsiniz” diye merakından soran

bir adama söylenen o meşhur sözü birçoğumuz hatırlar; onlar bize gelemediği için biz onlara geliyoruz amca... “ diyen...

Siz bakmayın Anadolu Halk ozanlarının dağlar üzerine yazdığı türküleri ve onların dağlar ile girdikleri mücadelenin hikâyelerine. “Dağlar seni delik deşik delerimle...” başlayan başkaldırıların, kısa bir süre sonra “Yol ver dağlar gideyim...” “türü yakarışlara nasıl döndüğünü yaşayan bilir. Küssadan hisse derim ki; dağ ile yarışmak olmaz, dağa girmenin onun koynunda güvenli barınmanın ana koşulu, onun yüceliğine saygı duymakla başlar. Onun doruklarına tırmanabilmek dahi onun önündeki aciz halimizi bilmek, o bilinç ile davranarak onunla uyumlu bir şekilde bağrında yol almak gerek, ulaştığımız en uç noktasına varmayı bir başarı ve fetih olarak görmek onu küçümsemek hataların ve yanlışların en büyüğüdür ki, dağların taş bağrıları o insanların mezarlarıyla doludur...

Yeşil çayırıları ve çiçekli düzlüklerle mavi gök arasındaki ateşli aşkın ürünü olan, pamuksu beyaz bulutların bağrından fıskıran yağmurların, yüksek dorukların beyaz gelinliği sayılan karların, dağların bir hiddet sembolü olan doluların neyi temizlemek için bunca çaba içerisinde akıp durduklarını; öfke kusan anların ürünü olan şimşek ve yıldırımların kimlerin aklını başlarına devşirmeye davet sinyali olduğunu düşünerek doğaya ve dağa adım atmak gerek bence.

Dağların bize sunduğu renkli görüntülerin, insanı çıldırtan güzellikteki manzaraların en hatırı sayılır müşterisidir insan. İşte bu ruh halidir ki, tarih boyunca insan doğanın koynunda saklı cennet bahçelerini keşfetmek için bir yerden bir yere gezer durur, el değmemiş ayak basmamış yerleri bulmak adına...





Ancak bulduklarını paylaşmak yerine, sadece kendisine sunulmuş gibi sahiplenmek, düzenleme adına kırmak, koparmak, kesmek, yakmak, vurup öldürmek ne kadar acımasızsa; olan biten olumsuzluklara kayıtsız kalmak ve sadece seyretmek, hatta bundan keyif almak da "insanın diyene yakışmayan tuhaf ama bir o kadar da gaddarlık kokan bir ruh halidir. Bu nedenle derim ki; dağlara adım attığınız anda gözleriniz sadece onun size sunduğu görsel güzellikleri görmekle kalmamasın, ona zarar veren, onu üç beş kuruşluk kazanç umuduyla yok etme girişimleri sergileyen onun bağını hançerleyen keyiflikleri de görün ve takipçisi olun. Yakaladığı her fırsatta doğa yürüyüşü veya dağa gitmek için yola çıkanların bilmesi gereken önemli bir ayrıntı vardır ki, eğer bu gidişler bir şükran duygusu ifadesi veya bir saygı sunumu ise; bu ziyaretlerin ruhsal ve bedensel bir hazırlık safhası da olmalı değil mi?... En basit bir ziyarete bile giderken hazırlık yapan bizler, dağlara giderken de kendi bedenimizi ve ruhumuzu bu gidişe hazırlamaktan geri durmamalıyız. Dağa ayak basmadan önce şehir alışkanlıklarımızdan kurtulmayı başarabilmeli, sadece içinde bulunulan duruma odaklanarak, ego, hırs, aşırı güven gibi insansı yanlarımızı kontrol altında tutabilmeli hatta yok sayabilmeyi de becerebilmeliyiz. Vahşi doğa koşulları altında dağların koynunda olmak insana inanılmaz bir deneyim

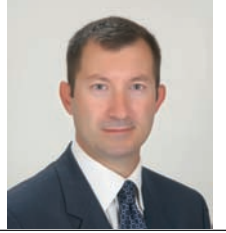


kazandırırken, sıradan insanlar kategorisinden de sıyrılmaya fırsat tanır. Zor koşullar altında ve dağda birlikte olduğunuz insanlara bakışınız değişirken, yardımlaşma ve yakınlaşma çok daha kolay olabilmektedir. Doğa sporlarının en az risk içeren bir dalı olan Dağ ve doğa yürüyüşlerinin insan ilişkilerine, ruhsal ve bedensel gelişimine sağladığı olumlu yansımaların inkâr edilemez bir göstergesidir bu aynı zamanda... Dağların sizi uyarmaya başladığı olumsuz hava koşullarında yapılan doğa yürüyüşleri esnasında dikkat edilmesi gereken en önemli şey ise, olumsuzluklara inatla direnmek yerine vazgeçmeyi bilmek, kötü koşullara hem psikolojik hem de donanım olarak hazır gelmektir... Yağışlı havalarda giysilerinizi özenle seçerken yedeklerinin de sırt çantanız içinde poşetleri içinde korunaklı olarak bulunmasına daha çok dikkat etmelisiniz... Terli ve ıslak bir vücut en ufak bir esintide üşüme katsayınızı üst seviyelere taşıyacaktır. Bu nedenle iç giysilerinizi ıslaklığı hissettirmeyecek olan termal giysilerden seçerek tercih etmelisiniz... Termal iç giysiniz yoksa en az üç takım yedek iç giysiyi çantanızda ve poşetlere sarılı olarak bulundurmanız önerilir. Orta katman giysi olarak ise ince bir polar tercih edebilirsiniz. Küçük ve büyük molalarda rüzgârdan etkilenmemek için hafif bir rüzgârlık montu çantanızda bulundurabilirsiniz... Alt giysi yani pantolon olarak kadife, keten veya kot pantolon ile kesinlikle Dağ ve doğa yürüyüşüne gelmeyiniz... Çünkü en ufak bir ıslaklık veya rüzgârdan bu

giysiler sizi korumadığı gibi, ıslanmayla birlikte ağırlaşarak taşımanız için ilave yük edinmiş olursunuz. Polar alt veya sentetik tür çabuk kuruyan pantolonları tercih ediniz... Dağlarda gün boyu hem sizi hem de yükünüzü taşıyacak olan ayaklarınızı korumak ve onlara iyi bakmak birinci göreviniz olmalı. Ayakkabılarınızın su geçirmez olması birinci koşul ama ayakkabınızın tabanının bastığınız yeri hissetmeyecek kadar kalın altlıklı, kaymayı önleyecek kadar tırnaklı ve yeteri kadar sertlik derecesinde olması çok daha önemlidir. Ayakkabılarınızın bir numara büyük olması gün boyu yorulmaktan şişen ayaklarınızın ayakkabı içinde rahatsız olmadan günü tamamlamasına yardımcı olacaktır. Ayakkabıdan söz açılmışken bileğinizi kavrayacak kadar boğazlıklı olan modelleri tercih etmeniz, bilek dönmesi ve burkulmaların da önüne geçecektir. Dağlardaki seyahatleriniz esnasında mevsim ne olursa olsun eldiven, bere, poşu gibi küçük aksesuarları çantanızdan eksik etmeyiniz. Çantanızdan yaz- kış eksik etmemeniz gereken diğer bir aksesuar ise panço türü bir yağmurluk olacaktır. Yukarıda anlatmaya gayret ettiğimiz dağa gidiş gelişlerin felsefesi ve değinmeye özen gösterdiğimiz hayatı önemdeki eşyalarınızı çantanıza yerleştirdikten sonra keyifli bir Dağ veya doğa yürüyüşüne güven içinde çıkmak için hazırsınız demektir. Bundan sonra yapmanız gereken ise sadece dağda birlikte olacağınız ekip veya insanları doğru seçmek olacaktır ki, bu da yukarıda sıralanan bilgiler kadar, hatta daha fazla önem arz eder. Dağlarda birlikte olmaya karar verdiğiniz ekip ve arkadaş grubunun oluşturulması ayrı bir yazı ve söyleşi konusudur. ④

## Teknoloji Bizi

# nereye götürüyor?



HAZIRLAYAN:  
Orkan SÖZER

*Laptop'umdan çok sevdiğim iSell'im,*

*Sana günlerdir ulaşamıyorum. Telefonlarımı açmıyor, sms ve skype çağrılarima cevap vermiyorsun. Facebook ve twitter'da bile yoksun. Neredesin? 3G network'un kapsama alanı dışındasın diyeceğim ama bu kadar uzun süre kapsama alanı dışında kalınmaz ki...*

*Biliyorum seni kızdırdım; iPod'undaki playlist'leri değiştirmek doğru bir şey değildi. Ben sadece senin için download ettiğim romantik şarkılara yer açmak istiyordum. Ayrıca iPad'in ile de dalga geçmemeliydim. Belki çocuk oyuncuğu gerçekten ama önemli olan senin onu sevmen.*

*Arkadaşlar soruyor iSell nerede, facebook'ta göremiyoruz, senin wall'a da yazmıyor diye. Twitter'da dedikodular dolaşmaya başladı, başka sitelere takılıyor diye.*

*Seninle msn chat yapmayı hayatım siber karanlıklara büründü. Geçen gün Best Buy'a gittim, tanıştığımız yere, gözlerim seni aradı ancak sadece indirimde 500 GB harici hard disk bulabildim. Beraber Avatar'ı 3 boyutlu seyrettiğimiz sinemanın önünden geçtim, aşkımıza yeni bir boyut kazandırmıştı o film.*

*Seni o kadar çok özledim ki, seninle Viber ile görüşebilmek için Blackberry'imi satıp iPhone almaya bile razıyım. Ben playstation networkte futbol oynarken sen de aynı anda sorunsuz web surf yapabilesin diye adsl paketimi 8 MB'ye yükselttim. 24'ün seyretmediğimiz bölümlerini download ediyorum, bana döndüğünde beraber izleyelim diye. Senin için şarkılar yazıyorum döndüğünde sana söyleyebileyim diye.....*

*Artık beni sevmediğine inanmıyorum. Duygularını harici bir hard disk gibi çıkarıp atamazsın. Aşkımız benim DNA'ma kadar işledi. Sen olmadan ben işletim sistemi olmayan bir bilgisayar gibiyim. iSell... Lütfen bana geri dön....*

*Seni çok seven Canbay*

*Canbay,*

*Öncelikle benim adım iSell değil Aysel. Seni Best Buy'da ilk gördüğümde 20 Volt akım yemiş gibi çarpılmıştım. Etrafını LED ışıklarla aydınlatıyordun sanki. Direkt connect oldum sanki sana. Duygularımızın senkronize olması da beni çok mutlu etmişti. Sen internet dışında tanıştığım ilk erkek arkadaşımın.*

*Seninle takılmak çok güzeldi. İnternette istediğin şarkıyı bedava download edebilmenin her erkeğin harcı olmadığını seni tanıyınca anladım. Seninle uzun saatler 3 ayrı platformda aynı anda chat edebilmek de heyecan vericiydi. MSN, Facebook,*

*Twitter derken aklımı başımdan aldın. Ancak her güzel şeyin bir sonu var. Ben iPhone 4 kullanırken senin ısrarla Blackberry Torch kullanman, bizim ayrı dünyaların insanları olduğumuzu fark etmeme sebep oldu. Sonra benden izinsiz ipod'umdaki şarkıları ve playlistleri değiştirmen beni inanılmaz kızdırdı. Bir kadının ipod'una izinsiz dokunamazsın Canbay. Sana bunu kimse öğretmedi mi? Sonra da bu yetmezmiş gibi iPad'imi çocuk oyuncuğu diye aşağıladın. Sanki senin sabahtan akşama kadar oynadığın Playstation 3 ve Wii çok matahmış gibi....*

*Bana fantezilerle dolu bir ilişki söz vermiştin, bu süreçte yaşadığım en büyük fantezi Avatar'ı 3 boyutlu seyretmekti, o da senin marifetin sayılmaz zaten.*

*Benim için 24'ün seyretmediğimiz bölümlerini download ettiğini söylüyorsun....*

*Sen beni hiç anlamamışsın. Ben Fringe'i seviyorum Canbay, 24'ü değil.*

*Sen kendini sanal dünyanda kandırabilirsin ama ben artık seni sevmiyorum. Seni Facebook'ta unfriend edeceğim Canbay. Twitterda da artık sen benim için yoksun. Sen artık benim için tüplü televizyon gibi geçmişse aitsin. Bak zaten aşkımızın başladığı Best Buy'da Türkiye'den ayrılma kararı almış. Ne diyeyim?*

*Bye Best Buy bye. Bye Canbay bye.*

*Aysel (iSell değil)*

**Her zaman dilimize doladığımız “Geleceğe hazırlanmak” diye kalıp bir söz var.** Bilin bakalım ne oldu? Gelecek geldi. Fazla değil, bundan 10 sene önce yukarıdaki mektuplarda bahsedilen bir çok şey hayatımızda yoktu. Hiç şüphesiz teknoloji demek sadece daha iyi televizyonlar, mp3 çalarlar, bilgisayarlar, arabalar, internet platformları vb değil. Teknoloji demek iletişimden tıbbı, uzay araştırmalarından savunma sanayine, tüketici elektroniklerinden tarıma kadar her noktada yapabilirliğimizi arttıran bilgi birikimi demek. Bilgi birikimimizi arttırırken vizyonumuz, ihtiyaçlarımız, donanımımız kısacası hayat tarzımız da değişiyor. Birkaç çarpıcı örnek vermek

gerekirse: Amerika’da yapılan bir araştırmaya göre 2010 yılında en çok aranan 10 uzmanlık alanından 4’ü 2004’te yokmuş. Bizler çocuklarımızı şu anda var olmayan işlere hazırlamak için yetiştiriyoruz çünkü şu anda 10 yaşında olan bir çocuk iş hayatına girdiği zaman bugün henüz var olmayan bir teknolojiyi kullanacak. Amerika’da geçen sene evlenen insanların % 12 si birbirleriyle internet üzerinden tanışmışlar. Teknoloji firmalarının perakende devlerini, uluslararası petrol şirketlerini ve otomotiv firmalarını geride bıraktığı bir devirde yaşıyoruz. 2011 yılında dünyanın en değerli markası Google olurken, Microsoft ikinci sırada. WalMart üçüncü sırada kendine

yer bulurken, Apple ve Vodafone gibi teknoloji firmaları ilk onu domine ediyor.

**Dünya nüfusunun %60’ının cep telefonu var.**

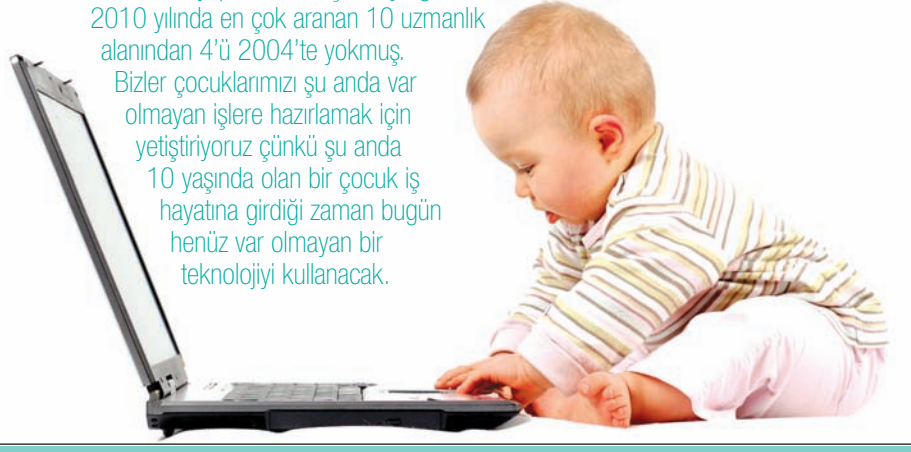
İnsanoğlunun sahip olduğu teknik bilginin 2 katına çıkma frekansı, 2 yıldan biraz daha kısa. Yani 2011’de insanlığın sahip olduğu teknik bilgi birikimi, 2013’te 2 katına çıkmış olacak. Teknik bir branşta okuyan bir üniversite öğrencisinin okula başlaması ile mezun olması arasında geçen 4 senede sektörel bilgi birikimi ortalama 4 katına çıkacak yani. Peki o zaman bu öğrenciye okulda ne öğretecekler?

Bu tip istatistikler aklımıza şu soruyu getiriyor: Teknoloji bizi nereye





Amerika'da yapılan bir araştırmaya göre 2010 yılında en çok aranan 10 uzmanlık alanından 4' 2004'te yokmuş. Bizler ocuklarımızı şu anda var olmayan işlere hazırlamak için yetiştiriyoruz çünkü şu anda 10 yaşında olan bir ocuk iş hayatına girdiği zaman bugün henüz var olmayan bir teknolojiyi kullanacak.



götürüyor? Ve daha önemlisi kendimiz ve çocuklarımızı bu inanılmaz değişim içersinde nasıl konumlandırmalıyız, bugün ve yarın geride kalmamak adına neler yapmalıyız? Bu soruya pratik bir cevap vermek için şu anda pek fazla bilgi sahibi olmadığımız, belki de hiç duymadığımız ama birkaç sene içersinde kuağımızda bulacağımız birkaç teknolojiden bahsedelim:

#### **Nanorobot teknolojisi**

**(Nanorobotics):** Nanometre boyutunda (başka bir deyişle mikroskobik ölçülerde) makineler veya robotlar üretmek. Bunlara nanobot veya nanoid gibi değişik isimler de veriliyor. Genel olarak tıp alanında kullanılması düşünülüyor. Örneğin kanser hücrelerini tanıma ve yok etme becerisine sahip bu küçük robotların kanser hastalarına enjekte edilmesi gibi. Kimyada da geniş bir kullanım alanı olduğu düşünülen nanorobotların ilk etapta doğadaki toksik maddeleri yakalamak için üretilmesi söz konusu olabilir. Akıllı araçlar: Bilimkurgu filmlerinde görmeye aliştiğimiz sofoşsz giden arabalar artık çok uzak değil. GPS teknolojileri, sensörler ve lazer görüntüleme teknolojileri sayesinde insan hatasının ortadan kaldırıldığı akıllı araçlar yapmak çok yakında mümkün olacak. Tüketiciler elektronik ve iletişim konusundaki yenilikler: TV seyretmekten, internete girmeye, görüntülü görüşme yapmaktan prezantasyon hazırlamaya kadar her işi ekran görevi gören bir gzlk ve parmak ucunuza takılı Mouse görevi yapan bir sensör ile yapabileceğiz. Zaten gzlk şeklindeki monitörler piyasaya çıkmaya başladı bile. Dijital fişleme: Her insana doğumda bir mikroçip takıldığını, bu ip sayesinde sağlık durumu başta olmak üzere, o insan ile gerekli olan tüm bilgilere kablosuz olarak ulaşılabildiğini düşünün. Örneğin doktora gittiğinizde, ipiniz doktorun bilgisayar

ile kablosuz olarak haberleşerek tüm verilerinizi oraya aktaracak. Elbiselerinizi bile çıkartmadan check-up'a girebileceksiniz. Aynı çipin kimlik, kredi kartı vb vazifesi de göreceğini söylemeye gerek yok tabii. Dokunulabilir 3 boyutlu görüntüleme teknolojisi: Japonya'da bulunan İleri Endüstriyel Fen ve Teknoloji Milli Enstitüsü (Japan National Institute of Advanced Industrial, Science and Technology) bu konuda ciddi yol aldı bile. Dokunulabilir 3 boyutlu görüntü teknolojilerinin ticari hale gelmesiyle hangi sektörlerin karlı çıkacağını okuyucularımızın hayal gücüne bırakıyoruz. Yeni ve yenilebilir enerji kaynakları ile ilgili teknolojiler: Hem daha temiz bir evre için, hem de geleneksel yakıt kaynaklarının tükenmeye yüz tutmasıyla insanlığın alternatif enerji kaynaklarına ihtiyaı gün geçtikçe artıyor. Amerika'da termal güneş enerjisi, rüzgar enerjisi, dalga enerjisi ve yosun enerjisi gibi yenilebilir alternatif enerji kaynaklarına yönelik teknoloji geliştiren şirketlere milyarlarca dolar yatırım yapan fonlar her geçen gün artıyor. Manyetik tren teknolojileri: Japonya, Fransa ve de şimdi de Çin'de çok yoğun olarak kullanılan manyetik tren teknolojilerinin daha da ilerlemesiyle sadece insanları değil, eşyaları ve ticari yükleri de uçaktan daha hızlı giden trenler ile nakletmek mümkün olacak. İzmirden İstanbul'a şehir içinden kalkan bir trenle 1.5 saatte gitmek mümkün olsa, kim umanın tüm bürokrasisi (havaalanına git, check-in yaptır, güvenlik kontrollerinden geç, varınca bağaj bekle vb.) ile uğraşmak ister? Teknolojinin bu hızlı ilerleyişi çocuklarımızın da hayat tarzını ilgine değiştiriyor. Bizler sokakta futbol oynardık, ocuklarımız Playstation 3 Network üzerinden birbirleriyle internette ma yapıyorlar, bizim tahta ve plastik oyuncaklarımız vardı, onların PSP'leri, iPad'leri var. Biz balkon-

lardan birbirimize seslenirdik, onlar, msn veya skype üzerinden haberleşiyorlar. Aslında hiç farkına varmadan çocuklarımızı bu hızlı değişime ayak uyduracak şekilde yetiştiriyoruz. Teknolojinin ve sanal dünyaların, geç beyinlerin hayal gücünü bu kadar acımasızca işgal etmesinin iyi bir şey olup olmadığı çok tartışılan bir konu ama günün gerçeği bu. Yukarıda saydığımız birkaç gelişme bizi bekleyen potansiyel yeniliklerden bir kısmı sadece. Bu listeyi çok daha zenginleştirmek mümkün. Peki, bu hızlı gelişim arkasında kalmamak için ne yapmalı? Hiç şüphesiz eğitim şart. Genel düşünce o ki teknoloji, eğitimi insan ile eğitimsiz insan arasındaki farkı daha da açacak. Gelişmekte olan robot teknolojileri sayesinde, insan işçi ihtiyaı her geçen gün daha da azalacak, eğitimsiz insan için iş bulmak güçleşecek. Ancak bu hızlı gelişim karşısında asıl ihtiyaı "eğitimi insan" insan olarak tanımlamak yeterli olmayacaktır. Gerçek ihtiyaç "uzman" veya "uzman olmaya hazır bir altyapıya sahip" insandır. Filanca okulda okudu, falanca üniversiteyi bitirdi diye eğitimi olduğunu düşünen bir geç, önüne "Nanorobot teknolojisi konusunda deneyiminiz nedir?", "Lazer görüntüleme tasarımları hakkında ne biliyorsunuz?" veya "Termal solar enerji tesisi kurulumunda ne görev alabilirsiniz?" gibi sorular geldiği zaman, aslında gerçek anlamda eğitimi olmadığını anlayabilir. Ve bu senaryolar çok uzak bir geleceğe ait değil. Sonuç olarak çağın gerisinde kalmamanın anahtarı teknolojinin tüm imknlarından mümkün olduğunca faydalanmak ama daha da önemlisi kendi işinizde teknoloji üretir hale gelebilecek kadar uzmanlaşmak. Yoksa bu değişim hızı ile teknoloji sizi, iSell'in Canbay'ı bıraktığı gibi bir anda geçmişte bırakabilir. 9

# 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 (Crowne  
Plaza'nın 100 m. ilerisi) - İZMİR / TEL: 277 77 66 - 278 85  
00 • 901 Sokak No: 4 Hisarönü - İZMİR • Tel: 441 84 85  
www.izmirbalikpisiricisi.com

# Bilişimin Tarihçesi



HAZIRLAYAN:  
Ersan ARSLAN  
e-Çözüm Bilişim Genel Müdürü

**İnsanoğlunun ilk çağlardan bugüne kadar uzanan en temel bir ihtiyaçlarından birisidir "Daha hızlı ve hatasız hesaplama"** yapabilmek. En basit toplama işleminden, karmaşık işlemler gerektiren gezegen konumlarının hesaplamalarına kadar yorumlama, sonuca ulaşma ve doğrulama için hesaplama yapma ihtiyacı tarihin tüm dönemlerinde artarak günümüze kadar geldi. Burada bir es verip "**Bilişim**" ve "**Bilgisayar**" kavramlarına bir açıklama getirmekte yarar var; Bilişim, "**Verinin Bilgiye dönüştürüldüğü ve elektronik ortamda iletişiminin yapıldığı sistemin bütünü, enformatik**" anlamına geliyor. Bilgisayar ise "**Belirli komutlara göre veri işleyen, girişleri olan, bu veriyi depolayan ve kullanılabilir biçimde verebilen makine**" ismi. Birbiri içinde anılan bu kavramlar nedeniyle Bilişimin tarihi, 20. yüzyılda bilgisayarla başlıyor gibi görünse de, aslında Bilgisayarın tarihi de matematiğin tarihi kadar eskidir. Çünkü bilgisayarların ataları

Hesaplayıcı Sistemlerdir.  
(*Calculator*).

## BİLGİSAYARIN ATALARI HESAPLAYICI SİSTEMLER, MEKANİK HESAPLAYICILAR

Tarihteki ilk hesaplayıcı sistem ilk kez M.Ö.2400 yıllarında Babil'de kullanılan **Abaküs**'tür.

Toplama ve çıkartma işlemleri için kullanılan Abaküs aradan 4400 yıl geçmiş olmasına rağmen bugün hala temel eğitim aracı olarak kullanılmaktadır. Elbette insanların çok eski dönemlerden beri merak duydukları sadece toplama çıkartma sonuçları değildi. Gökyüzü, insanın varoluşundan beri ilgisini çekmiş, en karmaşık

sistemlerin ve hesaplamaların yapılmasının temel sebebini oluşturmuştur. 1902 yılında Girit adası yakınlarında dalış yapan süngerciler, bir gemi batığı bulur. Bu batıktan çok ilginç bir kalıntı çıkar. Londra Bilim Müzesi'nde çalışan Michael Wright ve Allan G. Bromley 2002 yılında bu kalıntıyı "**lineer tomografi**" cihazları ile analiz ederler ve birörneğini oluşturmaya çalışırlar. Bu, M.Ö. 80 yıllarında Yunanlılar tarafından geliştirilmiş ve kullanılmış olan Antikythera Mekanizması'dır. Bu mekanizma



grup Amerikalı araştırmacı tarafından Da Vinci'nin 192 sayfalık farklı bir dokümanına ulaşırlar.

Codex Madrid adı verilen bu dokümanlarda büyük deha Da Vinci'nin 13 basamaklı bir mekanik hesaplayıcı tasarladığı görülür.

Tasarım 1968 yılında Dr.Guatelli tarafından uygulanır ve çalıştırılır.

Logaritma'nın mucidi İskoçyalı John Napier'in 1617 yılında geliştirdiği

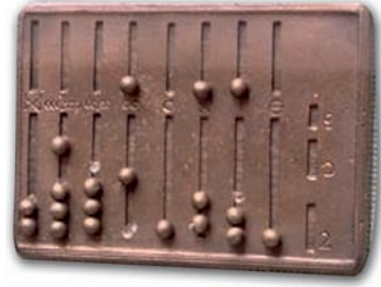
**"Napier's Bones"** olarak anılan sistem; çarpma, bölme ve karekök alma işlemlerini kolaylaştıran ilk sistemdir. Napier bu çalışmasıyla kendisinden sonraki mucitlere ilham kaynağı olmuştur.

Napier'in logaritmayı bulmasından hemen sonra İngiliz Matematikçi William Oughtred 1620 yılında, günümüzde **"Logaritma Cetveli"** olarak da bilinen **"Slide Rule"** u geliştirmiştir. Slide Rule, NASA'nın 1960'lı yıllardaki uzay uçuşlarının tamamında kullanılmıştır.

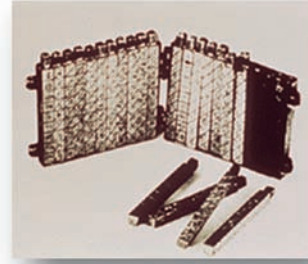
Tarihte bilinen ilk mekanik hesap makinesi 1623 yılında Alman Wilhelm Schickard tarafından, dostu Johannes Kepler'in uzay hesaplamalarının çok uzun sürmesi ve hataya açık olmasından duyduğu serzenişe istinaden geliştirilen **"Hesaplama Saati"**dir. Bu sistem 1625 yılında çıkan bir yangında kül olduğu ve yenisi yapılmadığı için resmi ünvan Fransız Matematikçi Blaise Pascal tarafından 1642 yılında geliştirilen Pascaline'e aittir. Pascal'ın buluşunu kendisinden ilham alan Leibniz ve Roven'in tasarımları takip eder. Mekanik hesaplayıcıların öyküsü bu şekilde başlar ve 20.yy üçüncü çeyreğinde elektronik hesap makinelerin kullanılmaya başlamasına kadar devam eder.

### İLK DELİKLİ KART KULLANAN SİSTEM JACQUARD'IN DOKUMA TEZGAHI

Fransız Joseph Marie Jacquard, 1801 yılında dokuma tezgahlarında çok daha hızlı ve hatasız üretim yapabilmek için bir sistem geliştirdi. Makine üst kısımdan uzun tahta plakalara delinmiş kartları, alt kısımdan iplikleri alıyor ve kartlardaki deliklere göre dokuma yapıyordu. Zamandan ve maliyetten ciddi tasarruf sağlayan bu sistem yüzünden Jacquard, işçileri tarafından hırpalanmış ve ilk yapılan makine parçalanmıştır. Ancak bu müthiş icat iş çevrelerinde büyük beğeni görür ve 11 yılda 11.000 adet satılır. Jacquard'ın Dokuma Tezgahı tarihte delikli kart kullanılarak geliştirilmiş ilk **"Programlanabilir Üretim Sistemi"**dir.



**Tarihteki ilk hesaplayıcı sistem ilk kez M.Ö.2400 yıllarında Babil'de kullanılan Abaküs**



**"Napier's Bones" olarak anılan sistem; çarpma, bölme ve karekök alma işlemlerini kolaylaştıran ilk sistemdir.**

### BİLGİSAYARIN BABASI CHARLES BABBAGE (1791-1871)

Babbage, üstel ve logaritmik hesapları hızlı yapacak ve insan hatasından arındıracak bir sistem tasarlamayı aklına koyar. Logaritma, Pascal ve Leibniz'in çalışmalarını sürekli inceleyen Babbage, o güne kadar İngiltere Krallık tarihinin 17.478 pound ile (bugünkü karşılığı ile 1.500.000 pound) en pahalı projesine kalkışır. 13.600kg ve 25.000 parçadan oluşan bu proje 12.000 parça üretildikten sonra iptal edilir.



**Bilgisayarın Babası Charles Babbage (1791-1871)**

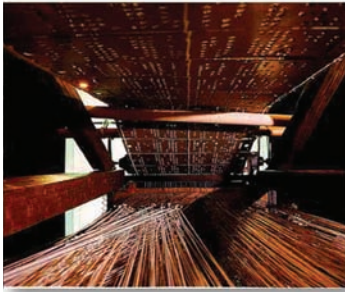
Güneş ve Ay'ın gökyüzündeki konumlarını vermekle kalmayıp, eski Yunanlıların Ay ve Güneş dışında bildiği tüm gök cisimleri olan Merkür, Venüs, Mars, Jüpiter ve Satürn'ün hareketlerini de gösteriyordu. Matematiksel hesap işlemlerinin insan hatasından bağımsız ve hızlı yapılması için sistemler tasarlayan biliminsanlarının (kayıtlara ulaşılmış) ilki 15.yy sonlarında Leonardo Da Vinci'dir. Bu büyük mucidin Codex Leicester isimli 30 bilimsel makalesini içeren 72 sayfalık dokümanı tek çalışması olarak bilinirken, 1967 yılında Madrid Kütüphanesi'nde bir

(Bu sistem 1991 yılında Londra Bilim Müzesinde tamamlanır ve çalıştırılır). Ancak Babbage'ı yıldırım zordur ve modern bilgisayarın mimarı olarak ilk örneği olarak kabul edilen “Analytical Engine” sistemini tasarlar. Sistem hesaplamaları aynı yapan bir MILL (bugünkü CPU) ve sonuçları saklayan bir STORE (bugünkü MEMORY) içermektedir. Analytical Engine, hesaplayıcı sistem (calculator) ile bilgisayar (computer) arasındaki net farkı ortaya koyar: otomatize



**İngiliz Matematikçi William Oughtred 1620 yılında, günümüzde “Logaritma Cetveli” olarak da bilinen “Slide Rule” u geliştirmiştir.**

edilebilir programlanabilirlik, diğer bir deyişle istenilen programı istenilen zamanda çalıştırabilme kabiliyeti. Bu sistem 3 saniyede toplama/çıkartma, 2-4 dakikada ise çarpma ve bölme yapabiliyordu.



**İlk Delikli Kart Kullanan Sistem Jacquard'ın Dokuma Tezgahı**

### İLK BİLGİSAYAR YAZILIMINI BİR KADIN GELİŞTİRDİ ADA LOVELACE

Babbage, arkadaşı Ada Lovelace'dan, İtalya'da Analytical Engine'i tanıttığı bir konferansta alınan Fransızca notları İngilizceye çevirmesi ricasında bulunur. Zeki bir kadın olan ve matematiğe ilgili Lovelace, çevirinin altına dokümanın kendisinden daha uzun, bu konudaki fikirlerini içeren bir ek yazar. Bu ekin

G bölümünde Analytical Engine ile Bernoulli sayılarının nasıl hesaplanacağını açıklar. Bu, dünyadaki ilk bilgisayar programıdır. Yıl 1842.

### ÖNEMLİ İCATLAR

Amerikalı Joseph Henry 1835 yılında Elektromanyetik Röle'yi geliştirir. Bu icat telgraf ve elektrik motorunun temellerini oluşturmakla kalmayıp, 1900'lü yıllarda bilgisayarlarda bilgisayarların gelişmesinde kilometre taşı olarak kabul edilir. Diğer önemli buluş ise 1904 yılında John Ambrose Fleming'den gelir. Fleming Vakum Tüpü'nü bulur. Bu buluş, röleli sistemlerden sonra bilgisayar mimarisinde temel parça olacaktır. Diğer önemli buluş, İngiliz Matematikçi George Boole (1815-1864)'dan gelir. Boole, ikili (binary) mantık sistemini geliştirir. Bu, ileride elektronik bilgisayarların temel tasarım unsuru olacaktır. 1925'tan sonra yarıiletken teknolojilerinde ciddi gelişmeler yaşanır.

### İLK RÖLELİ BİLGİSAYAR: Z1

Alman inşaat mühendisi Konrad Zuse (1910-1995), bina ve yol yapımlarında kullanılan karmaşık matematik formüllerin kolaylıkla yapılmasını sağlayacak bir bilgisayar tasarladı. Sistem, röle ve Boole cebri kullanan, 1000kg ağırlığında, 20.000 parçadan oluşuyordu. Zuse sisteme önce V1 adını verdi, ancak V1 ismi 2.Dünya Savaşındaki bombardıman uçaklarında kullanınca sonradan ismi Z1 olarak değiştirdi. Sistem komutları 35mm'lik film şeritleri üzerine



**İlk Röleli Bilgisayar : Z1**

açılmış delikli şeritlerden alıyordu. Sistem hızı 1Hz idi. Arkadaşı Schreyer Z1 i görünce “bunun Vakum Tüplü olanını yapmalısın” der. Zuse bunu söyleyen arkadaşının sarhoş olduğunu düşünür. Ancak bu fikir aynı anda binlerce kilometre ötede Amerika Iowa Üniversitesinde çalışan birisinin aklına gelir...

### İLK ELEKTRONİK BİLGİSAYAR ATANASOFF – BERRY COMPUTER (ABC)

Çoğu insan ilk bilgisayarı ENIAC olarak bilir. Bu bilgi “kısmen” doğrudur, gelin hikayesine bir bakalım: Atanasoff başarısız bir kaç denemenin getirdiği sıkıntılı ruh hali ile bir gece arabasına biner ve 200 mil sürer. İçkiyi ve araba kullanmayı çok seven Atanasoff, bir barda durur ve burbon-soda içer. Gevşeyen Atanasoff, önündeki peçeteyi çevirir ve arkasına tasarlayacağı bir sistemdeki temel özellikleri not eder. Iowa



**İlk Elektronik Bilgisayar Atanasoff – Berry Computer (ABC)**

Üniversitesi protatip için 650 dolar bütçe verir. Bunun 200 doları malzemeler, 450 doları da proje arkadaşı Berry'nin masraflarıdır. Protatip başarılı olur ve ikili 5000 dolar bütçe ile 1942 yılında 611 vakum tüpü, 1.5km kablo, 1600 kapasitör kullanan, 320 kg ağırlığındaki ilk elektronik bilgisayarı yaparlar: Atanasoff-Berry Computer (ABC). 1941 yılında Amerikanın 2.dünya savaşına girmesi ile bir görev için Washington'a çağırılan Atanasoff, Iowa'dan ayrılmadan hayatının hatasını yapar: ABC'nin patent işlemlerini tamamlamaz. Atanasoff, ABC'nin ilk elektronik bilgisayar olduğu mücadelesini, ENIAC'ın tasarımcıları Mauchly ve Eckert ile girdiği, 135 işgünü, 20.000 sayfa doküman ve 77 şahidin dinlendiği bir dava sonucunda, 1973 yılında kazanır. Zuse'nin Z4 sistemi için geliştirdiği PLANKALKÜL ise ilk “Üst-Seviye Programlama Dili” ünvanını alır.

### TESADÜFEN BULUNAN MUCİZE TRANSİSTÖR

Bilgisayar tasarımlarında dönüm noktası olan gelişme 1947 yılında Bell Laboratuvarlarında gerçekleşir. Shockley liderliğindeki Bell ekibinden John Bardeen ve Walter Houser



Brattain, yariletkenleri yükseltici olarak kullanmayı hedefleyen bir deney yaparken başarısız olurlar. Fakat bu deneyin sonucunda ortaya çıkan sonuç **"Transistör"**dür. Bardeen ve Brattain çalışmanın patentini alırlar. 10 yıldır ekiple çalışan Shockley



**Tesadüfen bulunan mucize Transistör**

deney esnasında orada olmadığı için transistörün mucidi olarak anılmaz ve buna çok üzülür. İcadı geliştirir ve kendi patentini alır. Bilim dünyası bu gayreti 1956 yılında bu üçlüye Nobel Fizik Ödülü vererek ödüllendirir.

### KİLOMETRE TAŞI ENTEGRE DEVRELER

Çok sayıdaki transistörü bir araya getirmek, kablo bağlantılarını yapmak ve lehimlemek ciddi bir iş olmaya başlayınca kollar sıvanır. Texas Instruments'den Jack Kilby ve Fairchild Semiconductors'dan Robert Noyce (ki sonra Intel'i kuracaktır) 1960 yılında aynı anda patent başvurusu yaparlar. Noyce daha erken başvurmuş ve patent almış olmasına rağmen, Noyce'un 1990'da ölümünden 10 yıl sonra 2000'de Kilby'e **"Entegre Devrenin Mucidi"** olarak Nobel Ödülü verilmiştir. Entegre Devre icadı özellikle bilgisayarların fiziksel olarak küçülmesine, ucuzlamasına ve daha hızlı imal edilmesine önayak olmuştur. 1970'li yılların başında IBM dünya bilgisayar pazarının %70'ine sahip idi. Intel, Digital Equipment Corporation, CDC (sonraki adı ile Cray) yükselişteydi. 1969 yılında 4 ayrı noktanın birbirine bağlanması ile başlayan ARPANET projesi, bugünün vazgeçilmez iletişim ağının babası idi: Internet

### KİŞİSEL BİLGİSAYARLAR ÇAĞI

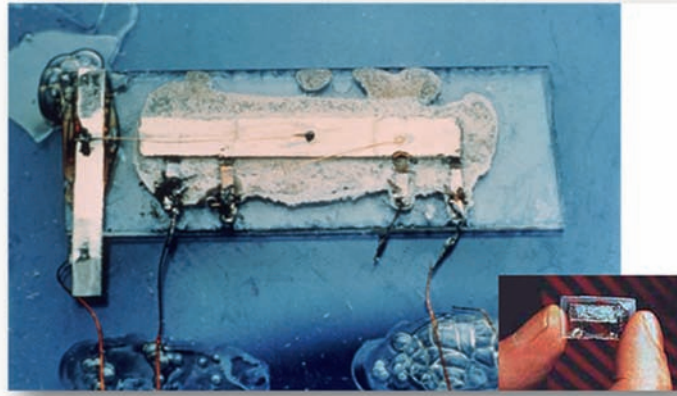
1975 yılında MITS firması, posta ile gönderilen, kullanıcının kendi başına monte edebildiği, ucuz bir ürün

geliştirdi. ALTAIR 8800. Daha önce kişisel bilgisayar fikri denenmiş de olsa bu ürün ticari başarıyı yakalayan ve kabul gören ilk kişisel bilgisayardır. Ancak bu bilgisayarlarda kullanıcılar hazırlanmış birkaç program dışında bir uygulama yapamıyordu. MITS firmasının patronu Ed Roberts, Traf-O-Data firmasının sahibi olan 20'li yaşlarında iki gençten, Altair için BASIC programlama geliştirme-yi teklif eden bir mektup aldı. Teklifi kabul etti. Gençlerden birisi söz verdiklerinden 30 gün önce elinde bir kağıt bantla gelir, programı çalıştırır, program **"Altair Basic"** yazar ve çöker. Roberts bu gencin cesaretini kırmaz, destekler. Genç ertesi gün tekrar gelir. Elindeki şeridi bilgisayara verir, yazdığı 2+2 sorusunu bilgisayara 4 olarak cevaplar. Roberts, bu gence BASIC geliştirmeleri için istekte

uzun yıllar osilatör, ölçüm cihazları, sinyal üreteçleri üretmiş, 1966 yılında bilgisayar pazarına girmiştir. HP, 114.5 Milyar dolarlık 2010 yılı cirosu ile Fortune 500 firmaları arasında 10. sıradadır.

### BUGÜN

- Intel XEON 7000 işlemcisindeki transistör sayısı 2.3 Milyar'dır.
- Dünyanın en hızlı süperbilgisayar Çin'dedir. Tianhe-1A isimli bu sistem 88 Milyon dolara malolmuştur. Üzerinde 14.336 adet işlemci bulunan bu sistem saniyede 2.57 petaFLOPS işlem yapmaktadır. Yani 2.57 x 10<sup>15</sup>
- IBM 750.000 çekirdekli ve hızı 10 petaFLOPS/s olan Mira projesini açıkladı..
- Merak edenler için söyleyelim, insan beyninin potansiyel işlem kapasitesi 20 pataFLOPS/s



**Texas Instruments'den Jack Kilby ve Fairchild Semiconductors'dan Robert Noyce (ki sonra Intel'i kuracaktır) 1960 yılında aynı anda patent başvurusu yaparlar.**

bulunur. Heyecanla ayrılan bu genç arkadaşının yanına gider, durumu anlatır ve yeni bir firma kurmaya karar verirler. Bu gencin adı Paul Allen, ortağının adı Bill Gates, firma da MICROSOFT'tur.

### IBM VE MICROSOFT

1979 yılında 13 kişiyle 3 Milyon dolar ciro yapan Microsoft, 50.000 dolara SCP firmasından işletim sistemi DOS'u tüm haklarıyla satın alır. Microsoft-DOS olarak piyasaya sürülen bu işletim sistemi standart olur. IBM'in işlemcilerinde Intel'i seçmesi de pazardaki liderleri belirler: IBM, Microsoft ve Intel.

Bu yarışın en büyük takipçisi Steve Jobs ve Steve Wozniak'ın bir garajda kurdukları Apple olacaktır.

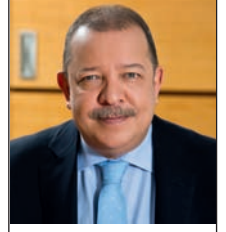
2010 yılı rakamlarına göre Apple 65.23, Microsoft 62.48, IBM 99.9, Intel ise 43.6 Milyar Dolar ciro yapmışlardır. 1939 yılında 538 dolar gibi komik bir sermaye ile bir garajda Bill Hewlett ve David Packard tarafından kurulan Hewlett-Packard ise

Gelecekte insan beyninden daha hızlı çalışan Organik Bilgisayarlardan ve Yapay Zeka'dan bahseceğiz. Elektrik fişi ve prizi tarih olacak. Bunların hepsi bir gün olacak ve günü geldiğinde yerini daha hızlısına, iyisine bırakacak, ama kalıcı olan bir işe bu gelişimin insanın öğrenme konusundaki merakı sürdükçe devam edeceği. Son sözü bilimin en büyük dehalarından birisine bırakıyorum;👉

**Bilgisayarlar inanılmaz hızlı, hatasız ve aptal. İnsan nesli ise inanılmaz yavaş, hatalı ve akıllı. Birlikte ise hayallerimizin çok ötesinde güçlüler.**

**Albert Einstein (1879-1955)**

# Sigortanın önemi ve ülkemizdeki sigortacılık



**Mustafa Su**  
Anadolu Sigorta  
Genel Müdürü

Ülkemizde sigortacılığın daha da gelişmesi için bireysel ve kurumsal düzeyde bir zihniyet devrimine ihtiyacımız var. Bu noktada bireysel olarak sigortalıların yapması gereken, şirket seçerken yalnızca ürünlerin primlerine bakarak karar vermemeleri, kendilerine sunulan teminatları da incelemeleridir.

**Mart ayında Japonya'nın yaşadığı büyük deprem ve hemen ardından gelen tsunami felaketi**, bu tarz afetlere hazırlıklı olan bir ülkenin bile, nasıl bir anda çaresiz duruma düştüğünü bizlere yeniden gösterdi. Bu afetin hatırlattığı bir diğer önemli olgu da, afet sonrası yeniden yapılandırma sürecinde sigortanın ne kadar önemli olduğudur. Ancak üzülerek fark etmekteyiz ki, coğrafi konumu nedeniyle her yıl yüzlerce kez yaşanan; deprem, toprak kayması, su baskını gibi doğal felaketler bile, ülkemizdeki sigortalılık oranını artırmaya yeterli olmamakta. Her yıl defalarca yaşanan bu felaketlere rağmen Türkiye'deki 13 milyon konuttan yaklaşık 3,5 milyonu zorunlu deprem sigortasıyla depreme karşı, yaklaşık 2,2 milyonu da konut poliçesiyle yangın, infilak, sel, fırtına, hırsızlık gibi çeşitli risklere karşı önlem aldı. Yaklaşık 9,5 milyon ev sahibi veya kiracı ise; "oynak bir zeminde" bulunan Türkiye'de deprem riskinin gerçekleşmesi durumunda "geleceğin yoksulu" haline gelmeye aday du-

rumdadır. Oysa ki ülkemizde sigorta yaptırmak aslında düşünüldüğü gibi pahalı veya zor değildir. Türkiye'de sigortacılık sektörünün daha da güçlenmesi, kişilerin menfaatine olduğu kadar, devletin de çıkarıdır. Bu sebeple, ülkemizde sigortalı olma bilinci mutlaka mümkün olan en üst noktaya taşınmalıdır. Sigortacılık sektörü, yaşanması muhtemel bir felaket sonrasında, ülkenin yeniden toparlanması sürecinde etkin ve yapıcı bir rol üstlenecektir. Sigortacılığın böylesi kritik bir rolü üstlenebilmesi ise ancak sektörünün desteklenmesi ve daha da güçlendirilmesiyle gerçekleşebilir. İşte bu noktada hem bireysel olarak hem de devlet nezdinde sigortacılık sektörüne gösterilen ilginin artması gerektiği şüphesizdir. Rakamlar bazında bir değerlendirme yapmak gerekirse, sigorta sektörünün 2010 yılında, bir önceki yıla oranla prim üretiminin artış eğiliminde olduğu gözlemlenebilir. 2010 yılı prim üretimi 14 milyar TL 'yi aşarken, toplam prim üretiminin 11 milyar 947 milyon TL'lik bölümü hayat dışı branşlardan, 2 milyar 181 milyon TL'lik bölümü ise hayat sigortalılarından sağlandı. Geçen yıl ile mukayese edildiğinde artış eğilimi ve sektör büyümesi tabii ki olumlu bir gelişmedir. Bu durum, 2009 yılında prim üretimi reel olarak azalan sigorta sektöründe, yaraları tam olarak iyileştirmese de, gidişatı olumlu yönde etkilemiştir. Ancak yine de, 2010 yılı hayat dışı prim üretimi yaklaşık 12 milyar lira civarında olan Türkiye'nin dünya sigortacılığındaki payı yüzde 1'in bile çok altındadır. Ülkemizde sigortacılığın daha da gelişmesi için bireysel ve kurumsal düzeyde bir zihniyet devrimine ihtiyacımız var. Bu noktada bireysel olarak sigortalıların yapması gereken, şirket seçerken yalnızca ürünlerin primlerine bakarak karar vermemeleri, kendilerine sunulan teminatları da incelemeleridir. Teminatların limit ve kapsamlarının ihtiyacı karşıla-

yıp karşılamadığına bakmak ve bir hasar durumunda alınacak hizmetin kalitesinden emin olmak son derece önemlidir. Sektörün gelişiminde devletin üstleneceği rol ise, sürecin önünü açacak uygulama ve yasaların hayata geçirmek ve devlet politikalarının yasalarla uyumlu olmasıdır. Dikkat çekici bir örnek, yaşanan çeşitli doğal afetlerin ardından devletin tutumuyla ilgilidir. Hepimizin bildiği ve aslında bizlere artık yanlış bir şekilde doğal da gelmeye başlayan bir davranış, devlet yetkililerinin, afetlerden etkilenen kişilerin tüm yaralarını saracakları şekilde yaptıkları açıklamalardır. Elbette ki devletin, vatandaşlarının mağdur duruma düşmesi karşısında hiçbir tepki vermemesini beklemiyoruz. Ancak devlet bu tepkiyi verirken, kanunlara uyup sigortasını yaptırmış kişiler ve "nasılsa bir şekilde devletten zararımı alırım" düşüncesiyle, zorunlu olan sigortalarını bile yaptırmamış kişiler arasındaki fark gözetmelidir. Son olarak sigorta şirketlerinin de bu süreçte yapması gerekenler olduğunu vurgulamak gerekir. Ülkemizde sigorta sektörü halihazırda gelişimini sürdüren ve bu sebeple halen önemli potansiyel içeren bir alandır. Bu alandaki potansiyeli kullanmanın en uygun yolu, sektörün hizmet seviyesini mümkün olan en üst dereceye taşımak ve sigortalılara en kaliteli ürün/hizmetleri sunmaktan geçer. Bu bağlamda özellikle teknolojik altyapı çalışmalarına öncelik vererek daha hızlı ve daha iyi hizmet sunmak, sektörün standartlarını yükseltecektir. Türk sigortacılığının, gelecek dönemlerde mevcut sorunlarını çözme yolunda önemli adımlar atacağına ve öz yapısını güçlendirerek hak ettiği yere geleceğine inanıyorum. ④



# **YAMAN PETROL**

**Sanayi & Ticaret Ltd.Şti.**

**Akaryakıt sektöründe dürüst, onurlu 44 yıl  
PO akaryakıt perakende satışlarda 30 Ege Bölge birinciliği**

**1. SİTE KOSBİ İAOSB ÇİĞLİ**  
**① ② ③ ④**

**info@yamanpetrol.com**  
**www.yamanpetrol.com**



## İlklerin Takımı

# Büyük ALTAY

14 Ekim 1925 günü Altay için özel bir gündü. Büyük kurtarıcı Atatürk, İzmir'i şereflendirdiler ve Altay kulübünü ziyaret ettiler. Kordon'da bulunan Türk ocağındaki binada Altay'ın kupalarını gören Atatürk: "Aferin, çocuklar kupa da kazanmışlar" dedi...

HAZIRLAYAN:  
Gencer ÇETİNKAYA



## ALTAY SPOR KULÜBÜ TARİHÇESİ

**İkinci Meşrutiyet (1908)'e kadar Türkiye'de spor yapmak hem padişah yönetiminin baskısı,** hem de muhafazakarların tutumu nedeniyle hemen hemen olanaksız gibiydi. Spor yapanlar o dönemde pederşahi bir zihniyetle ayıplanırdı. Türkiye'de modern beden eğitimi öncüsü Selim Sırrı Tarcan, 1919 yılında sporu geliştirmek amacıyla bir salon açmak için İzmir'e geldi. Onun bu girişimi "Sanklilar" olarak tabir edilen aşırı muhafazakarlar tarafından engellendi. Selim Sırrı Tarcan, salon açamamasına rağmen, o dönemde Vali Rahmi Bey, Necati Bey ve Vasıf Çınar Bey ile görüştü. Tarcan'ın spor sevgisi aşısı sonucu Rum ve Ermeniler ile diğer azınlığın da etkinliği nedeniyle artık

Türk gençleri spor yapma gereğini duymaya başladı. Türkiye'de futbol ilk kez Rum, Ermeni, İngiliz ve İtalyanlar tarafından 1898 yılında oynandı. 1905 yılında ise Amerikan Koleji'nde eğitim gören Talat Erboy, orada okuyan iki arkadaşı Şerif Remzi Reyent ve Sabri Sülaymanoviç'i de yanına alarak yabancı öğrencilerle birlikte futbol oynamaya başladı. Ne yazık ki bu üç Türk genci, İstibdat Devri'nin karanlık günlerinde Kamil Paşa'nın baskısı sonucu Amerikan Koleji'nden çıkarılırken, Talat Erboy eğitimini tamamlamak üzere İngiltere'ye gönderildi. 2 yıl İngiltere'de kalan Erboy, futbolun beşiği sayılan İngiltere'de futbolunu geliştirdi.

### İlk Türk Futbolcuları:

Aynı tarihlerde Adnan Menderes'in eniştesi Nejat Evliyazade de futbol oynuyordu.. Eğitim için yurt dışına giden Evliyazade, Belçika'da futbol oynayan ilk Türk futbolcusu oldu. Belgesel kayıtlara göre 1905 yılında futbola başlayan Talat Erboy, Sabri Sülaymanoviç, Şerif Remzi Reyent ve Nejat Evliyazade ilk Türk futbolcularıdır. 1908 yılında İkinci Meşrutiyet ilan edilince İstibdat Dönemi'nde sona erdi ve Türk gençleri artık futbol oynamaya başladı. 1908 yılından sonra futbol, Türk okullarına da girdi. Sultani Mektebi'nde okuyan öğrenciler, Okul Müdürü Şükrü Saraçoğlu, Müdür Yardımcısı Baha Esat Tekant'ın daha sonra da Şark İdadisi'nde Necati Bey



## Tarihten Notlar...

- Altay, futbol tarihimizde deplasmanda maç oynayan ilk Türk takımıdır.
- 15 kez İzmir şampiyonluğu yaşayan tek İzmir takımıdır.
- Kendi bünyesinden iki kulüp daha çıkaran (Altınordu-Göztepe) ilk Türk takımıdır.
- Altaylı Hamit Aslan, İzmir'in ilk milli futbolcusudur.
- Altaylı Said Odyak, İzmir'in ilk milli atletidir.
- Eski adı Fuar Şehirleri kupası olan UEFA Kupası'na katılan ilk Türk Takımı Altay'dır.
- Fenerbahçe, Galatasaray ve Beşiktaş'ın ilk üç geleneğini bozan ilk takım Altay'dır.
- Türkiye Kupası'nı, bu üç takım dışında kazanan ilk ekip Altay'dır.
- Türk futboluna yeni sistemleri getiren ilk isim Altaylı Vahap Özaltay'dır.

ile Vasif Çınar'ın desteğiyle futbol gelişmeye başladı. 15-16 yaşlarında olan Talat Erboy, Nejat Evliyazade, Sabri Sülaymanoviç, Kemal Tahsin Soydam, Hasan Tahsin Soydam, Şimendiferci lakabıyla anılan Rifat İyison, Mazlum Bey ve Hüsnü Bey ile Çakar Kemal Bey de futbolcu olarak spor tarihine isimlerini yazdırdılar. Türkiye'de ilk futbol tüzüğünü İngilizce'den tercüme edenler Türkiye Şeker Fabrikaları Genel Müdürlüğü'nü yapan Baha Esat Tekant, Talat Erboy ve Nejat Evliyazade oldular. İşte tüm bunlar yaşanırken 1913 yılı sonunda İzmir'e gelen Celal Bayar, spor yapan Altaylı gençleri İttihat ve Terakki Cemiyeti'ne katmak

ve 1914 yılının 16 Ocak tarihinde Altay fiilen kuruldu. Celal Bayar, o dönem Şark İdadisi'nde faaliyet gösteren Altay'ın kuruluşu için para yardımında da bulunarak Altay'ın güçlenmesini sağladı. Kulübümüzün kurucuları Mustafa Necati Bey, Vasif Çınar Bey, Şükrü Saraçoğlu Bey, Baha Esat Tekant Bey, Talat Erboy Bey, Esat Çınar Bey, Nejat Evliyazade Bey, Hüsnü Uğural Bey, Muharrir Rauf Nezih Bey, Şimendiferci Rifat İyison Bey, Dr. Kemal Tahsin Soydam Bey Enver Esat Tekant Bey, Teyyareci Öksüz Bey, Tüccar Süreyya Bey, Çiftçi Necati Bey, Fethi Özalp Bey, Sıhhiyecisi Kemal İstanbullu Bey ve Halil Zeki Osma Bey'dir.



## ULU ÖNDER ATATÜRK ve ALTAY

**Altay'ın 1923 yılındaki Ankara seyahatinde,** 16 Kasım 1923 Cuma gecesi Karpiç Lokantası'nda Altaylılar toplu halde yemek yiyorlardı. Gazi Mustafa Kemal Paşa ve İsmet Paşa da oraya geldiler. Yemekte Altaylıların giyimi ve nezaketi Ulu Önder'in dikkatini çekti. Bir ara futbolcu Hasan Yanık, Aydın Efesi ve Zeybek oynadı. Atatürk onu yanına çağırttı. Daha sonra takımın kaptanı Hamit Aslan'ı da masasına davet ederek Altay için iltifatkar sözler söyledi. Atatürk ve İsmet Paşa ile Altay'ın ilk tanışması böyle oldu. 14 Ekim 1925 günü Altay için özel bir gündü. Büyük kurtarıcı Atatürk, İzmir'i şereflendirdiler ve Altay kulübünü ziyaret ettiler. Kordon'da bulunan Türk ocağında ki binada Altay'ın kupalarını gören Atatürk: "Aferin, çocuklar kupa da kazanmışlar" dedi. İltifatkar sözleri ile Altay'ın faaliyetini takım kaptanı Ha-

mit Aslan'dan sordu, aldığı cevaplardan çok memnun oldu. Daha sonra Atatürk kulüp defterine şunları yazdı: "Altay Spor Kulübünde tanıdığım gençlik iftihara şayandır. Bu gençlik muvacehesinde istikbalin kuvveti ve saadeti en bariz görülmektedir." (Gazi Mustafa Kemal - 14 Tesrinievvel 1925) Fahrettin Paşa'ya Altay Soyadını Atatürk Verdi Altay Spor Kulübü, Fahrettin Altay Paşa ile unutulmaz bir abide olarak kalacaktır. Yıl 1966... Fahrettin Altay Paşa, Altay kulübü'nü ziyaret etti. Bu tarihi ziyareti sırasında Fahrettin Altay Paşa, Altay soyadını nasıl aldığı şöyle anlattı; "Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Paşa ile mütareke yıllarında İzmir'i ziyaretimizde Altay bir İngiliz donanma karması ile Alsancak'ta oynuyordu. Maçı beraber izledik. Altay çok güzel bir oyundan sonra İngiliz'leri

yenince Ulu Önder çok duygulandı, gururlandı ve Altay için takdirleri belirtti. Aradan epey zaman geçti. Gazi Mustafa Kemal Paşa, İran ile bir sınır anlaşmazlığını halletmek üzere beni görevlendirdi ve Tebriz'e gittim. Tebriz'de bulunduğum sırada; mecliste Soyadı Kanunu müzakere edilmiş ve ittifakla Gazi Mustafa Kemal Paşa'ya Atatürk soyadı verilmişti. Bütün yurt kendisini yeni soyadından dolayı tebrik ediyordu. Ben de hemen bir telgraf çekmiş ve kendilerini kutlamıştım. Atatürk'ten ertesi gün gelen cevap-ı telgraf şöyle idi: "Sayın Fahrettin Altay Paşa, Ben de seni tebrik eder Altay gibi şanlı şerefli günler dilerim." Telgrafı aldığım zaman gözlerim dolu idi. Atatürk çok mütehasıs olduğu ve beraberce izlediğimiz Altay maçının hatirasına izafeten bana Altay soyadını layık görmüştü."

## Büyük Altay'ın Büyük Altaylısı;

# Erdoğan Tözge

158

Ömrünün yüzde 70'ini Altay'a adanmış en büyük Altaylı Erdoğan Tözge'yi, İzmir'de Altaylı'sından tutun da Göztepelisi, İzmirsporlu'su, Karşıyakalı'sına kadar herkes tanır. Kendisine Altay'ı sordüğümüzda hiç düşünmeden Altay'ın ilklerin takımı olduğunu anlatmaya başladı: "Altay ilk defa ve en çok İzmir lig şampiyonluğunu kazanan takım, İzmir'de en çok spor yazarları kupasını kazanan takım. Altay en çok şampiyonluk kovalayan takım. 1967 ve 1981 yılında İzmir'de en çok Türkiye kupa şampiyonu olan takım. Şu an ki UEFA Kupası o zamanlar Fuar Şehirleri Kupası idi. Bu kupaya en çok katılan takım Altay'dır" diyor.



### Altay ile tanışmanız nasıl oldu?

1951 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mezun oldum ve bir yıl sonra Altay Yönetim Kurulu bana ihtiyacı olduğunu söyledi. 59 yıldır Altay ile olan bağım devam ediyor. Ömrümün yüzde 70'i Altay ile geçmiş. Altay'da 1977 yılında Kulüp Başkanlığı yaptım. Herşey Altay ile başlar. Hiç kimseden korkmuyorduk. Altyapımız çok sağlamdı. Mustafa Denizli'yi ben bulup yetiştirdim. İbrahim Akın'ı, Necati Ateş'i ben yetiştirdim. Çok güzel bir takımımız vardı. İzmir'in her zaman ağası bizdik. İzmir bizden sorulurdu. Altay'ı Türkiye Kupası Şampiyon'u yaptım. İlk defa

kupayı İstanbul dışında bir yere getirdim. O zamanlar Fenerbahçe, Beşiktaş ve Galatasaray hep kazanırdı. Altay'ın tesislerini yaptım. Halen de Yüksek Divan Kurulu Başkanı'yım.

### Altay'ın kurulmasında Atatürk'ün bir çabası var. Altay, Atatürk'ün takımıdır diyebilir miyiz?

Yıl 1914 Atatürk Celal Bayar'ı çağırır ve der ki: "Celal yanına Adnan Menderes'i, Şükrü Saraçoğlu'nu ve Rauf Orbay'ı al, İzmir'de bir gençlik hareketi başlat." Bu grup işgalden birgün önce İzmir'e gelirler ve Meşatlık Parkı'nda toplanırlar. Grup harekete geçme kararı alır ve kulüp o gün

kurulur. İlk önce 23 kişilik bir heyet vardır. Bunların arasında İzmir milletvekilleri ve İzmir Valisi de bulunuyordu. Kurulduktan sonra Altay, Ankara Mutalifi ile 1-1 berabere kalıyor. Askeriyenin en güçlü takımı olan Muhafız Gücü'nü de 2-1 yeniyor. Maçtan sonra Altaylı çocuklar siyah takım elbise ile Ulus'taki meşhur Restoran olan Karpış Lokantası'na gidiyorlar. Futbolcular yemek yerken Atatürk'te oradadır. Altay katile başkanını çağırır, tebrik ediyor. İsmet İnönü'ye "Bak" diyor. "Çocukların kıyafetlerine bak." Atatürk, 1924 Paris Olimpiyatları'na Altaylı futbolcuları gördükten sonra katılma kararı alır.

1966 yılında şampiyon olduktan 1 gün sonra Ankara'dan Fahrettin Paşa'nın yaveri telefon ederek Fahrettin Paşa'nın İzmir'e geleceğini ve benimle görüşeceğini söyledi. Kulübe geldi, hediyeler verildi, çay içtik. Fahrettin Paşa'ya Altay Kulübü ile soyadının özdeşleştiğini, bunun tesadüf mü olduğunu sordum. Fahrettin Paşa ise mütareke yıllarında İzmir'e büyük bir donanma gemisi geldiğini, bu kişilerin İngiltere liglerinde oynayan futbolcular olduğunu söyledi. İspanya'yı, İtalya'yı, Malta'yı, Bingazi'yi, Yunanistan'ı ve Mısır'ı yenerek Türkiye'ye gelmişler. İngiliz donanma karması geldiğinde Atatürk ile toplantı halindeymişler ve donanmanın maç yapmak istediğini öğrenmişler. Fahrettin Paşa, hiçbir kulübün İngilizlerle oynamak istemediğini, madara olacaklarından korktuklarını anlattı. Atatürk de 'Türkiye'de futbol oynadığını görecekler' demiş. Altay o zamanların en güçlü takımıymış ve İngiliz donanması ile maç yapacak takım olmuş. Altaylı futbolcular sahaya beyaz çubuklu formalarla çıkıp kafa kafaya vermişler ve yemin etmişler. Maç başlamış ve Altay, İngilizleri 4-2 yenmiş. Maç bitiminde Atatürk'ün sağ gözünden bir damla yaş gelmiş ve elinin tersi ile silmiş: "Fahrettin, esas bu İngilizler'e çok kızıyorum. Yunanlılar'ı azdırıp, üstümüze saldıran bu ülkeydi. Şimdi çok mutlu oldum" demiş. Soyadı kanunu çıktığı zaman, Gazi Mustafa Kemal'e 'Atatürk' soyadının verilmesi Türkiye'de anons ediliyormuş. Fahrettin Paşa hemen bir telgraf çekmiş. 20 dakika sonra bir cevabi telgraf; "Sayın Fahrettin" tırnak içinde "Altay Paşa. Sen Altay gibi güçlü ol." Fahrettin Altay; "O maçtan sonra benim soyadımı Atatürk koydu" diye bana anlattı. Atatürk 14 ekim 1925'te kulübe geliyor ve şeref defterine şunları yazıyor: "Altay kulübünde gördüğüm gençlik iftara şayandır. Bu gençlik muaceresinde, istikbalin kudretiyle saadeti en bariz görülmektedir."

### **Siz Altay'ın deplasman maçlarına hep destek veriyorsunuz. Bu konuda ne söylemek istersiniz?**

Benim seyahat acentem var. Uçak biletleri ile otel masraflarını çoğu zaman ben karşılarım. Kulübe sahip çıkacağız. Futbolcuları gördüğüm zaman kendi çocuklarımı görmüş gibi oluyorum.

### **Siz kendinizi Altay'a adanmışsınız...**

Aynen öyle. Benim için Altay yaşam felsefesidir. Bir gün dediler ki, kampanya açıp Altay'a para toplayalım. Başkan ilk senden başlayalım dediler, bende 10 bin TL verdim. Eve gidiyorum. Sahilde hanımı gördüm, arabaya bindi ama suratı ask. Ne olduğunu diye sordum. Kendine bir şeyler alacaktı ve parası yetişmişti, para istemişti. Bende paranın olmadığını söylemişim. Gazetelerdeki haberi görünce dedi ki: 'Sen bana 200 TL 'yi vermiyorsun ama kulübe 10 bin TL vermişsin.'

### **'Büyük Altay' sloganı nereden geliyor?**

Galatasaray ile Türkiye Kupası finali-miz var. Gündüz Kılıç, Galatasaray'ın antrenörlüğünü yapıyordu. Şimdiki İzmir Ticaret Odası'nın altında lokanta vardı. Orada onunla akşamüzeri oturuyoruz. O diyor ki 'Galatasaray büyük', ben diyorum 'Altay büyük.' En sonunda dedim ki; "Gündüz yarın maç var kim kazanırsa o büyük." Yan masada da Altay'ın amigosu San Erol bizi dinliyormuş. Ertesi gün maçta Galatasaray'ı 2-0 yendik. Alsancak'a geldim, 'Büyük Altay' tezahüratları var. San Erol bütün Alsancak'ı arkasına almış, stad-yumdan Gazi Mustafa Bey'e kadar tezahürat ederek geldiler.

### **Size 'Büyük Altay'ın büyük Altaylısı' diyebilir miyiz?**

Benim kadar uzun yıllar hizmet eden yok. Benim kadar çok emek sarf eden yok. Benim kadar Divan Başkanlığı yapan yok. Tesisleri ben yaptım. Tesisleri yaparken Tansu Çiller geldi, çıkardı şimdinin parasıyla 10 bin TL çek verdi. Bu tesisin maliyeti dönemin parasıyla 900 milyar TL. Akşam eve gittim. 'Allah'ım, bu tesisin bitişini bana göster ya da canımı al' dedim. Altay'ın arazisi 32 dönüm. İmar planını yapınca yüzde 35 cari gider oluyor. Geriye kalan yere de 2 tane saha yapamazsınız. Buca Belediyesi'nin yerini alıyorum, askeriyenin yerini alıyorum, Emlak Bankası'nın, şahısların yerlerini alıyorum. Bunlarla birlikte imar planını yaptıktan sonra yüzde 35 cari gider çıktık, tesis için yine 32 dönüm kaldı. O zaman İzmir Valisi Kutlu Aktaş'ın çok emeği geçti. Tesislere de onun ismini verdik. 10 milyar ile 900 milyarlık tesisi bitirdik.

### **Altay'ın kültüründen bahseder misiniz?**

Altay en köklü takım. Kurucuları zaten köklü; milletvekilleri, paşalar, bakanlar, tüccarlar, öğretmenler, doktorlar. Temel yapı iyi atılmış. Eskiler kulübe sahiplenmiş, Alsancak takıma sahiplenmiş. Atatürk'ün takımının ve İzmir'i en iyi şekilde temsil etmeye mecbursun. Altay'ın karizması var. Yapı sağlam. İzmir'in temsilcisiydik. Geçmişten gelen kültür halas devam ediyor.



### **Başkanlık yaptınız, Yüksek Divan Kurulu Başkanlığı yaptınız. O zamanlar Altay nasıldı, neler yaptınız Altay için?**

Benim Altay'a en büyük hediyem Mustafa Denizli'dir. Çeşme'de otuyordum. Sahil de 16-17 yaşlarında bir çocuk önüne gelene çalım atıyor. Antrenmana davet ettim. O zamanın antrenörü Halil Bıçakçı idi, Mustafa Denizli'yi A Takıma koymasını, genç takım kalesine de A Takım kalecisi Varol'u yerleştirmesini istedim. Varol da Türkiye'nin en büyük kalecisi idi. Bizde Yönetim Kurulu olarak yukarıdan antrenmanı seyrediyoruz. Mazhar Zorlu, Mustafa'yı görünce asker zannetti. Futbolcu olduğunu söylediğimde Mazhar Zorlu, Altay'ın

dışarı atacak parası olmadığını söyledi. Bende adam olursa kulübe mal edeceğimizi, olmazsa masrafları karşılayacağımızı söyledim. Herkes, nereden getirmiş bu adamı diye merak ediyordu. Maç başladı 8-9 dakika sonra bir korner oldu. Mustafa Denizli korneri kullandı, kaleci Varol'un kepi ile birlikte top doksana girdi. Arkamı döndüm yönetim kurulundaki arkadaşlar hep birden 'Şans' dedi. Doğru, Mustafa bunları hep yaptı ama o gün yapması tesadüftü, Allah o gün yardım etti. Biraz sonra 20 metreden frikik oldu. Frikigi kullandı yine gol oldu. Yönetim Kurulu'ndaki arkadaşlar yine 'Şans' dedi. Kornerden yine vurdu, bu sefer direk gol olmasına izin vermedi. Ertesi gün ofise çağırdım, sekreteri de bankaya gönderip 300 tane 10 liralık aldırđım. Paraların hepsini masaya yaydım. Mustafa geldi, çay içtik. Biraz sonra gitmek istediğini söyledi. Masadaki paraları gösterdim; 'Al, bunlar senin' dedim.

Bu kadar çok parayı taşıyamayacağını söyleyip, Çeşme'den babasını getirdi. 3 bin lirayı gazeteyle sarıp paket yaptık. Şimdi olsa 3 milyon Euro ediyor o para. Sonra Mustafa Denizli Yahudi kızına tutuldu. Yahudi kızın babası da İzmirspor'da yönetici, benim arkadaşım. Kızı aldılar İsrail'e kaçırdılar. Bir gün Mustafa yanıma geldi, ve izin isteyip İsrail'e gideceğini söyledi. Pazar günü Fenerbahçe maçının olduğunu ve iyi oynayıp gol atması ve kazanmamız halinde izin vereceğimi söyledim. Bu bir gol attı, Fenerbahçe'yi 2-1 yendik. Maç bitti, bütün futbolcular soyunma odasına giderken, Mustafa kan ter içinde benim odama geldi. 'Tamam mı başkan?' dedi.

Bende zaten biletini almıştım. Biletini cebimden çıkartıp verdim. Diplomat gibiydi, herkes kovboy mecmuaları okurken bu Freud okurdu, Mazhar Abi ile tartışırdı. Maç öncesinde Ayfer ile Mustafa kendilerini kampa alırlardı. Büyük adamdı. Altay'a böyle futbolcular lazım.

Yıl 1914 Atatürk

Celal Bayar'ı çağırır ve der ki: "Celal yanına Adnan Menderes'i, Şükrü Saraçoğlu'nu ve Rauf Orbay'ı al, İzmir'de bir gençlik hareketi başlat." Bu grup işgalden birgün önce İzmir'e gelirler ve Meşatlık Parkı'nda toplanırlar.

Grup harekete geçme kararı alır ve kulüp o gün kurulur. İlk önce 23 kişilik bir heyet vardır. Bunların arasında İzmir milletvekilleri ve İzmir Valisi de bulunuyordu.

## İZVAK (İzmir Kulüpleri Vakfı A.Ş.) Başkanlığı'nı da yapıyorsunuz. İzmir'in futbola bakışı nasıl?

İzmir futbol da maalesef yukarıdan aşağıya doğru gidiyor. Sahipsiz, kamu kurum ve kuruluşlarından kimse futbol ile ilgilenmiyor. Ne Vali ne Belediye Başkanı ne de başka biri. Başka şehirlerde herkes bir takımın patronu olmuş. Bursa vilayeti Bursaspor'a, Antalya Antalyaspor'a, Eskişehir Eskişehirspor'a yardım ediyor. İZVAK olarak bizde kulüplere yardım ediyoruz, ama yetmiyor. Kulüpleri birleştirelim dedik. Hiçbir takım birleşmek istemedi. Futbol takımlarının profesyonel şubelerini birleştirelim, basketbol, güreş gibi branşlarda da ayrı kulüp olarak devam etsin dedim. Hepsi kendi tarihine sahip çıktı, kimse bunu paylaşmak istemedi. Kademe kademe birleşme olsun, Altay ile Karşıyaka'yı diğer yanda da Göztepe, Altınordu, İzmirspor'u birleştirelim, ilerleyen zamanlarda ikisini de birleştiririz dedik. Tek bir takım çıksın, İzmir'i temsil edelim dedik. Başaramadık. Şu an da İZVAK olarak tesis yapıyoruz. 200 milyara Bucaspor'un tesislerini yaptık. Her ay ayın başarılarını seçiyoruz.

## Altay'ın efsane isimleri

Altay'ın tarihinden söz ederken isimleri Altay Spor Kulübü ile özdeşleşen ve kulüpte iz bırakan üç efsane başkanı anmadan geçemeyiz. Bu üç isim Rıdvan Burteçin, Mazhar Zorlu ve Esin Özgener. Bugün hepsi de rahmetli olan bu üç isim Altay'ın başarılarında imzaları olan şahsiyetlerdir.



Mazhar Zorlu



Rıdvan Burteçin



Esin Özgener







# İR FAN 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

**Altay'da doğup büyüyen efsane:**

# Ayfer Elmastaşoğlu

17 yaşından beri Altay Kulübü'nün içinde yer alıyor. Kaptanlık yaptığı 9 yıl içerisinde Milli Takım'da da sayısız maçlara çıkan Ayfer Elmastaşoğlu, Altay'ın en büyük yaşayan efsanelerinden.

## **Futbola oturduğu muhit olan Alsancak'da başlayan Ayfer Elmastaşoğlu,**

17 yaşından beri Altay Kulübü'nün içinde yer alıyor. Kaptanlık yaptığı 9 yıl içerisinde Milli Takım'da da sayısız maçlara çıkan Ayfer Elmastaşoğlu, Altay'ın en büyük yaşayan efsanelerinden. Altay'da doğup Altay'da büyüyen bir sporcu olduğunu anlatan Altay Kulübü eski futbolcusu ve kaptanı Ayfer Elmastaşoğlu, "Alsancak'ta, Altay muhitiinde oturuyorduk. Ailece futbola çok büyük bir düşkünlüğümüz vardı. Ağabeylerim, kardeşlerim de Altay'da oynadılar. Onları da görerek ya da spora olan aşinalığımızdan dolayı Altay'a hizmet etmeye çalıştık" dedi. Lisansını 1955 yılında çıkardığını, 1978 yılında futbolu bıraktığını aktaran Elmastaşoğlu, "23 yıl Altay'da top koşturdum. O zamanlar kaptanlık böyle uzun futbol yaşantısı olanlar için değişkenlik göstermiyordu. Biz genç yaşta kaptan olduk. 9 yıl takımın başında sahaya çıktım. Altay'a o şekilde de hizmet ettik" diye konuştu. Türkiye Kupası'nda iki defa kazandıklarını ifade eden Elmastaşoğlu, bu başarılarında hem futbolcu hem de teknik adam olarak imzası olduğunu vurgulayarak, kazandıkları birinci kupada futbolcu, 2'ncisin de ise Altay'ın teknik direktörü olduğunu belirtti. Elmastaşoğlu, sözlerine şöyle devam etti:

"Güzel şeyler yapmaya çalıştık. Altay'ın dik durmasına yardımcı olmaya çalıştık. Sanırım bunu da o zamanki futbolcu kardeşlerimizle başardık. Altay'ın tarihten gelen bir özelliği var. Tabi futbolcuların desteği ile de Altay belli yerlere geldi. Büyük takımlar İzmir'e gelip Altay ile berabere kaldıklarında sevinerek gidiyorlar İstanbul'a. Altay o zamanlar Türkiye'nin 4'üncü büyük takımıydı. Altay Türkiye'de en çok tanınan



takımlardan birisiydi. İzmir'deki maçlarımızı hatırladığım kadarıyla kaybettiğimiz nadirdir. Oynadığım 18 yıl profesyonel lig hayatımda iç sahada kaybettiğimiz maç sayısı 2'yi geçmez. Mutlaka iç maçları kazanma özelliğimiz vardı. Bunları en iyi şekilde değerlendiriyorduk."

Büyük maçların zamanı geldiğinde takımın kampa girmediği takdirde Mustafa Denizli ile birlikte salı gününden itibaren Altay Kulübü'nde kampa girdiklerine değinen Elmastaşoğlu, tesislerde kampa girdiklerini, takımın da son gün kampa katıldığını belirtti. Elmastaşoğlu, yaptıkları kampın da karşılığını görüp, meyvesini aldıklarını kaydetti.

Milli takımın her kademesinde futbol oynadığına dikkat çeken Elmastaşoğlu, "Benim genç özelliğim vardı. Genç milli oldum, sonra amatör milli takım vardı. Genç olduğum için orada da oynadım. Ondan sonra ümit milli oldum son olarak da A Milli oldum. En alt kademededen en üst kademe-ye kadar çıktım. O zaman gençler önemliydi, genç futbolculara ağırlık veriliyordu. Biz de o seviyeleri aştık. İzmir'den milli takımlara futbolcu

göndermek çok zordu. Ona rağmen İzmir'den futbolcular seçilmeye başlandı" dedi.

Altay'da yaşananları unutkanın kolay olmadığını aktaran Elmastaşoğlu, hiç unutmadığı anısının Göztepe ile oynadıkları Türkiye Kupası final maçı olduğunu söyledi. Elmastaşoğlu, "İki İzmir takımının final oynaması büyük bir olaydı. Türk futbolunda Anadolu'ya taşınan ilk finaldir. Kazanan hangi takım olursa olsun İzmir kazanacaktı. Kura esnasında yaşadığımız heyecan farklıydı. Daha çok anı var ama en önemlisi ilk kupayı kazanmamız" diye konuştu.

Altay'ın zor günlerin camiası olduğunu vurgulayan Elmastaşoğlu, zor günlerde kulübün kenetlenmesini bildiğini, bunu sporcularında hissedeceğini ve giydikleri formanın ağırlığını bilerek ligi Altay'a layık bir yerde bitireceklerini anlattı. Elmastaşoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Türk futbolunda gelişme var, sürat ve özellikleri değişti. Ama benim gördüğüm kadarıyla eksikleri de var. Futbolcuların kalite açısından yükselmesi gerekiyor. Bizim oynadığımız dönemlerde futbol bu kadar hızlı değildi, suratlı değildi ama teknik ve sporcu aklı çok güçlüydü. Bu özellikler futbolculara büyük şeyler kazandırır. Bizler böyle güzel sahalarda oynamadık, toprakta oynadık ama bizi seyredenler hep keyif aldı. Ben her zaman şunu söylüyorum. Futbolcu oynadığı futboldan keyif alıyorsa, seyirci, idareci ve teknik adam keyif alır. Futbolcu keyif almıyorsa bir sorun vardır demektir. Altay zor günlerini aşar, daha güzel günlere, İzmir futbolu daha güzel günlere gelir. İzmir takımlarını 1'inci ligde görmek istiyoruz."

“1942’ DEN BERİ  
EN İYİSİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ...”



OTEL REZERVASYONLARI  
UÇAK BİLETLERİ  
RENT A CAR  
VIP TRANSFER  
KONGRE HİZMETLERİ  
CRUISES  
OTOBÜS KİRALAMA  
TURİZM TAŞIMACILIĞI (B2)



Plevne Bulvarı No:1 Kat:4 Daire: 7 Alsancak / IZMIR / TURKEY  
Tel: +90 232 463 19 19 Fax: +90 232 463 60 06  
www.karadeveci.com.tr info@karadeveci.com.tr

# Başkan Ahmet Taşpınar Altay Spor Kulübü

İsminin önüne getirilen 'büyük' kelimesinin hakkını geçmiş ile gösteren Altay Spor Kulübü camia olmanın verdiği güç ile gittiği her şehirde sempati ile karşılanan bir kulüp. Altay'ın Türk futbolunun en köklü çınarlarından biri olduğunu anlatan Altay Spor Kulübü Başkanı Ahmet Taşpınar, "Altay Türk futbolunun en köklü çınarı. Bir gün çok geniş kapsamlı bir Türk futbol tarihi kitabı yazılacaksa, bu kitap Altay'ın da kısa bir tarihi olacaktır. Böylesine büyük, köklü ve tarihi bir geçmişe sahibiz. Ve bu köklü geçmişimiz sayesinde halen ayaktayiz, halen direniyoruz ve halen saygınlığımızı koruyarak "camia" olmanın getirdiği şartları koruyoruz" diyor. EGİAD Yarın okurları için sorularımızı yanıtlayan Altay Spor Kulübü Başkanı Ahmet Taşpınar, geçmişte yaşanan travmalara rağmen halen ayakta kaldıklarını, bunun en büyük nedeninin saygın ve bir anda topyekün savaşabilme yeteneğine sahip bir camia olmalarının altında yattığını belirtiyor.

## Altay hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Altay, şimdiki adıyla Spor Toto Süper Ligi'nde 41 sezon mücadele eden, bu ligde Fenerbahçe, Galatasaray, Beşiktaş, Trabzonspor, Bursaspor ve Ankaragücü ile birlikte en fazla puan toplayan 7 takımdan biri. Türk futbol tarihinde İstanbul hegemonyasını yıkan ve bulunduğu şehri gerçek bir deplasman yapan ilk takım Altay. Kadrosundan Mustafa Denizli gibi bir gol kralı çıkaran bir kulüp. UEFA Kupası'na katılan ilk Türk takımı. 7 kez final oynadığı Türkiye Kupası'nı iki kez müzesine taşımayı başarabilen bir kulüp Altay. Bir zamanlar, bakanlar, milletvekilleri, TBMM Başkanları ve Türkiye Futbol Federasyonu başkanlarının yönetim kurulu ve başkanlık yaptığı bir camia burası. Türk futbolunun en köklü çınarı. Birgün çok geniş kapsamlı bir



Türk futbol tarihi kitabı yazılacaksa, bu kitap Altay'ın da kısa bir tarihi olacaktır. Böylesine büyük, köklü ve tarihi bir geçmişe sahibiz. Ve bu köklü geçmişimiz sayesinde halen ayakta, halen direniyoruz ve halen saygınlığımızı koruyarak "camia" olmanın getirdiği şartları koruyoruz.

### **Altay birçok branşta faaliyet gösteriyor. Bu branşlar hangileri ve kısaca bilgi verir misiniz?**

Ana branşımız futbol. Ama bunun yanı sıra ampute futbol, basketbol, hentbol, masa tenisi, triatlon, yüzme ve voleybol gibi şubelerimiz var. Hemen her branş özerk bir yönetim tarafından idare ediliyor. Uzun süredir ciddi ekonomik sıkıntılarımız nedeniyle futbol dışı branşlar için gerçek anlamda bir bütçe ayırmıyoruz. Herşey, şube yöneticilerinin büyük özverisiyle yürüyor.

### **Köklü bir geçmişe sahip bir takım Altay. 4 büyüklerden sonra en çok lig maçı oynayan takım yine Altay. Altay'ın gücü nereden geliyor?**

Altay, bu büyük geçmişi sayesinde gittiği her şehirde sempati ve saygıyla karşılanan bir kulüp. Bugün birçok kulübün hayal bile edemediği başarıları yaşamış, geçirdiği onca travmaya rağmen halen dimdik ayakta kalabilmeyi başarmış bir camia. 2000, 2001, 2005 ve 2007 yıllarında yaşanan küme düşme ve play-off finali travmalarına rağmen halen ayakta durabiliyorsak, bunun en büyük nedeni saygın ve bir anda topyekün savaşılabile yeteneğine sahip bir camia olmamızdır.

### **Son dönemdeki başarısız sonuçlardan sonra herkesin aklındaki soru Altay'a neler oluyor. Altay'a neler oluyor?**

Türk futbolunun son 8-10 yılına baktığınızda bu sorunun yanıtını çok net görürsünüz. Sürekli şampiyonluk ve kümede kalma mücadelesi veren Sakaryaspor, Kocaelispor, Diyarbakırspor ve Malatyaspor gibi kulüpler büyük borç yükü altına girip tükenme noktasına geldiler. Bugünün şartlarında Bank Asya 1. Ligi'nde şampiyonluğa oynamak demek, 15 milyon TL'nin üzerinde bir bütçe

gerektirmektedir. Kulübün yayın ve Spor Toto gelirleri dışında böyle bir kaynağı organize etmesinin imkanı yok. Her yıl 3-4 milyon TL büyüyen borç, bir süre sonra içinden çıkılmaz bir hale gelmekte. Bugün Altay Kulübü'nün omuzlarındaki borç yükü 22 milyon TL'nin üzerinde. Bu parayı organize etmenin imkanı yok. Organize edemediğin zaman da düşük bütçeli takımlar kurarak yola devam etmek zorunda kalıyorsunuz. Bank Asya 1. Ligi'nde bu sezon Diyarbakırspor'un ardından en düşük transfer bütçesine sahip takım biziz. Altay'a olan işte bu. Hayatın gerçekleriyle ilk kez yüze geldi ve gereken önlemlerini işiştenden geçmeden alıyoruz.

### **Altay 2 yıl üst üste play-offlarda final maçlarında Süper Lig vizesi alamıyor. Bu bir şanssızlık mı?**

Süper Lig'e yükselen takımların hepsinin ortak özellikleri var. Öncelikli olarak, Bursaspor, Antalyaspor, DÇ Karabük ve Sivas şehrin tek temsilcisi olmaları. Hemen arkasından İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Ankara Büyükşehir Belediyesi ve Kasımpaşa gibi arkalarında çok önemli bir belediye desteğine sahipler. Şehrin tek takımı olup, arkana ciddi bir belediye desteği aldığı anda ciddi bir ekonomik güce kavuşuyorsun. Bu da zaman içerisinde büyük bir

Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü ile yaptığımız anlaşma uyarınca her yıl stadın kullanım hakkını öncelikli olarak alıyoruz. Bu sezon ilk kez stat isim sponsorluğunu hayata geçirerek kulübümüzün gelirlerini artırma adına önemli bir adım attık.

lobi yaratıyor. Son 7 sezonda şampiyon olan 21 takım arasındaki tek ilçe takımı Bucaspor. İstanbul ve Ankara ekiplerini göz ardı ederseniz diğerlerinin hepsisinin bir ilin tek takımı olduğunu görürsünüz. Şimdi olaya bu gözle bakın ve söyleyin bakalım. Altay Kulübü'nün arkasında Altaylılar'dan başka kim var. Belediye desteğimiz yok, ciddi bütçeler yaratma şansımız yok, lobimiz yok ve arkamızda bir kentin itici gücü yok. Sezonu bu şekilde 4-0 yenik başlayan bir kulüp yine de 4 kez play-off'a gidip 3'ünde final oynama başarısını gösterdi.

Bunların yaşandığı döneme iyi bakarsanız, çoğunda kulübün arkasında İzmir Büyükşehir Belediyesi ve kentin itici gücünün bulunduğu görürsünüz. Bu da zaten başarıyı getirmiş.

### **Geçtiğimiz günlerde Alsancak Stadi'nin kullanımı Altay'a geçti. Nasıl bir süreç yaşandı bu konuda?**

Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü ile yaptığımız anlaşma uyarınca her yıl stadın kullanım hakkını öncelikli olarak alıyoruz. Bu sezon ilk kez stat isim sponsorluğunu hayata geçirerek kulübümüzün gelirlerini artırma adına önemli bir adım attık. Aldığımız rakamlar çok büyük olmasa da en azından stat ismine sponsor alabileceğimizi kamuoyuna göstererek ilk adımı attık. Folkart Altay Alsancak Stadi bizim için önemli bir gelir kaynağı. Önümüzdeki sezonlar için burasıyla ilgili başka projelerimiz de var. Netleşir netleşmez bunu kamuoyuyla paylaşacağız.

### **Altay seyircisini nasıl tanımlarsınız?**

Altay çok köklü bir camia ve aynı oranda köklü bir taraftara sahip. Son dönemde taraftar kitlesinin davranışlarında bazı aksaklıklar görünse de camia olarak bunu yoluna koyabilecek bir yapıya sahibiz. Gerçek Altaylılar kulübe sahip çıkıp tribündeki yerlerini aldıkça her şey yoluna girecektir.

### **97 yıllık çınarın 2. ligden ne zaman çıkacağı merak ediliyor?**

Altay yönetimi olarak 9 Haziran'dan bu yana sportif başarının yanı sıra idari ve mali yapılanmanın ön planda olduğu bir çalışma içindeyiz. Bu çalışma kapsamında tüzüğün yenilenmesi, hukuk ve mali kurulların işbaşına gelmesi, kulüp sözleşmelerinin bu kurulların onayından geçmesi, güncel borç takibi, borç yükünü azaltacak önlemler, gelir artırıcı faaliyetlerin artışı gibi kulübün geleceğini ilgilendiren temel konular var. Altay Kulübü'nün başarılı olabilmesi için bu kriterlerin hepsinden sınıfı geçmesi gerekiyor. Sadece sportif başarıyla endeksli bir başarı olamaz. Türk futbolunun son 8-10 yılında düşen ve çıkan takımlara baktığınızda büyük benzerlik görürsünüz. Bunun tek nedeni kurumsal organizasyon yapısının eksikliği, düzgün bir planlamanın olmaması, mali ve idari yapılanmanın göz ardı edilmesidir. Bütün bunlar eksiksiz olursa bir kulüp kalıcı başarı elde edilebilir. Ama kalıcı başarının en büyük şartlarından bir tanesi de herkesin taşın altına elini koymasdır. Altay takımını bir başkan veya bir yönetim kurulu şampiyon yapamaz. Altay'ı camiası şampiyon yapar. 📌



Strese yada streslere karşı dayanıklılığımızı arttırmak ve yönlendirme tekniklerini bilmek sadece bu dönem için değil, bu yüzyıl için gerekli. Stres, değişimin olduğu her yerde kaçınılmaz olan bir tepki / bir durum / bir yaşantıdır.

## İş yaşamında

# Stres

## (Kriz / Kaybetme korkusu)



HAZIRLAYAN:  
Ferhan BIÇAKÇILAR  
Uzman Psikolojik Danışman

**Ülkece çok stresli günler geçiriyoruz.** Stresli olmamak elde değil, beklide bu durumları yaratanlarında bir isteği de budur "stres yaratmak, mutsuz edip birde öyle tüketmek". Özellikle ekonomik kriz ve rekabet koşulları iş dünyasını daha da vurmuş durumda herkes kaybetme yada kaybedebilme korkusu içinde. Öyle ki bu kaybetme sadece para kaybetmeyle sınırlı değil, paranın yanında itibarı kaybetme, yönetimsel gücü kaybetme, banka hesapların ve yaşam kalitesinde alışmış olduğu imkanları kaybetme ve ve ve diye gidiyor. Öyle ki hep kazanmaya alışmış bir kişinin artık hep kazanabilmeyi kaybetmesi de sorun olarak karşımıza çıkıyor.

Asıl psikolojik problemlerde işte bu KAYBETME KORKUSU ile başlıyor. Bu korkunun psikolojik yansıması olarak ta panik atak, yaygın Anksiyete bozukluğu, hipertansiyon atakları, kan değerlerinde değişiklikler ve öfke kontrol bozuklukları olarak karşımıza çıkıyor. Bu sürecin ilk belirtileri stresle başlıyor. Herkesin dilinde bugünlerde çok stresliyim. Günümüz çalışanı

hangi konumda olursa olsun, çok fazla stres faktörüyle karşı karşıya. İş stresi ve tükenmişlik sendromu üzerine yapılan araştırmada, iş stresini çalışanların yüzde 86'sı 'çok önemli', yüzde 13'ü 'orta önemli' ve yüzde 1'i 'az önemli' bulmuştur. Yapılan çalışmalarda, 21 yaş sonrası her bir yaş artışında kişinin çalışma kapasitesinin yüzde 1 oranında azalma gösterdiği saptanmıştır. İlerleyen yaşla birlikte strese tolerans da azalmaktadır. Bunda bireyin değişken hormonal yapısı, daha önceki yaşlarda var olmayan hastalıkların gözlenmesi de etkili olmaktadır.

Stresin kendisi hastalık değildir. Ancak psikolojik ve fiziksel hastalıklara neden olabilir. Stres bedeninin herhangi bir uyarana karşı verdiği tepkidir. Stres, çağdaş toplum yaşamının, büyük kentlerin getirdiği (trafik, kalabalık, gürültü, yalnızlık, açlık, her türlü tehlike ve endişeler) bir sonuçtur. Beden bir stres durumunda, bütün sistemlerini harekete geçirir. Dolaşım, solunum, sindirim organları ve beyin karşılaştıkları bu zorlu duruma adapte

olmaya çalışır. Kalp atışları hızlanır, kan şekeri yükselir, eller terler, kasların tonusu artar, yani mücadeleye hazır hale gelir. Beyin adrenalin ve nöradrenalin hormonlarını artırır. Dolayısıyla kan basıncı yükselir, kalp atışları artar, deriye giden kan akışı kısıtlanır, midenin fonksiyonları sınırlanır, terleme artar. Bu arada kortizol hormonu da artar. Kortizol, sisteme fazladan besin sağlar ve bağışıklık sistemlerini yeniden düzenler, streste başa çıkmak için hazırlık yapar.

### Stres altında olup olmadığınızı anlamak için şu soruları cevaplayın:

1. Çoğu zaman, hatta iyi bir uykudan sonra bile, işe gitmeden önce kendinizi yorgun hissediyor musunuz?
2. Son zamanlarda, sanki hayatınızdaki her şey kötü gidiyormuş gibi duygulara kapılıyor musunuz?
3. Çoğu zaman kendinizi sinirli hissediyor musunuz?
4. Çoğu zaman hayal kırıklığı hissediyor musunuz?
5. Yapılacaklar listenizi hazırlamak her geçen gün daha da zorlaşıyor mu?
6. Birilerinin eskisi kadar verimli olmadığını fark edeceğinizi düşündüğünüz oldu mu?
7. Hasta olmamanıza rağmen, sık sık kendinizi iyi hissetmediğiniz zamanlar oluyor mu?

Bu sorulara verdiğiniz “evet” cevapları ne kadar çoksa stres altında bulunma ihtimaliniz de o kadar fazladır. Açıkçası stres sizi de tüketmeye başlıyor demektir. Gerçi insanlığın hangi çağında stres yok ki, ilk insanlar doğayla ve açlıkla savaşıırken bizden daha mı az stresliydi. Yada bir bebek doğum esnasında hiç mi strese

girmiyor, doğum anındaki sıcaklık ve sesler, ışık süzülmesi onu hiç mi strese sokmuyor. Evet stres hep var, var olacak yada başka bir deyişle olmaya devam edecek. Hatta bize enerji verecek bizi harekete geçirecek.

### İş stresi belirtileri

- Rekabete karşı koymayı becerememe.
- Güvensizlik, “Fikrim bu” diyememe.
- Karışık durumda başarısızlık, panik.
- Sorunlara aşırı duygusal tepki verme.
- Başarısızlık.
- Kararsızlık.
- Dayanışma eksikliği.
- Katılımcılığın azalması.
- İş kazalarının artması.
- İş performansında düşme.
- Hataların artması.
- Hatalara karşı duyarsız davranma

Ama belirsizlerle dolu, nereye gidildiği çok karanlık olan, taşıyamayacağımız streslere karşı dayanıklılığımızı arttırmamız gerekiyor. Özellikle şu günlerde. Bence siz işe ilk olarak stres kontrolünüzü güçlendirme ile yola çıkmalısınız.

Strese yada streslere karşı dayanıklılığımızı arttırmak ve yönlendirme tekniklerini bilmek sadece bu dönem için değil, bu yüzyıl için gerekli. Stres, değişimin olduğu her yerde kaçınılmaz olan bir tepki / bir durum / bir yaşantıdır. Oluşmakta olan değişimin diğer çağlarla kıyaslanamayacak kadar hızlı olduğu çağımızda, “değişim yönetimi”, diğer deyişle “stres yönetimi”, her insanın, özellikle de yöneticilerin edinmelerinde büyük yarar olan bir beceridir.

Bu yaşam becerisinin amacı, değişimler karşısında canlılığın varlığını

koruyabilmesi için, doğa tarafından programlanmış bu enerjiyle / tepkiyle / yaşantıyla tanışılması, tanımlanması, anlaşılmasıdır. İnsanoğlunun kendi yarattığı çevre içinde hangi açılardan yetersiz kaldığının ya da zarar vericiye “aşırı strese” dönüştüğünün fark edilmesi ve kişinin yaşam kalitesini arttırması yönünde nasıl yönetilebileceğinin görülebilmesi için aracı olmaktadır. Çoğun sorunu stresle başa çıkabilmek için önce onu tanımamız, daha sonra stres nedenlerini öğrenip gevşeme metotlarını bulmamız gerekir. Bunun için:

**@- Stresi iyi yaşayın:** Stres yaşamak anormal değildir. Aksine kişiyi uyarır ve performansı yükseltir. Stresiz bir yaşam değil, stresi yönlendirerek yaşamak.

### @- Zor durumu yönetmeyi bilin:

Herhangi bir olaya katlanmak yerine o olayda bir oyuncu olun.

### @- Kendinize hoşunuza gidecek

şeyler sunun: Günlük yaşantınızda sizi rahatlatıcı şeylere zaman ayırın.


**@- Dengeli beslenin:** Güne mutlaka kahvaltı ederek başlayın. Vücudunuzun enerji ihtiyacını dengeli olarak yerine getirin.

**@- Hareket edin:** Haftada üç defa yarım saat süreyle yapılan spor stresi yenmede size yardımcı olacaktır.

**@- Gün içinde gevşeyin:** Yalnızca gece uykusunda vücudun rahatladığını düşünmek hatadır. Bunun yerine gün içinde gevşemeyi öğrenin.

**@- Nefes alın:** Gözlerinizi kapatın, nefes alırken vücudunuza giren havayı ve nefes verirken çıkan havayı gözünüzde canlandırın.

**@- İyi organize olun:** İşinizin çok olduğu zamanlarda her şeyi tek tek düşünüp iyi bir plan yapın.

Sevdiğiniz işi yap, kendine zaman ayır... 

# Sağlıklı yaşam için...



**Dr. Ülkümen Rodoplu**  
Herkes İçin Acil Sağlık Derneği Başkanı  
Avrupa Acil Tıp Birliği Başkanvekil



Sağlıklı yaşamak sadece fiziksel olarak iyi olmak değil aynı zamanda, psikolojik olarak da dingin olmak demektir. Her ikisi de birlikte değerlendirilmelidir. Daha sağlıklı olmak istiyorsak ya da sağlıklı kalmak isteğindeyse neler yapabiliriz?

i- Yılda bir kez genel sağlık kontrolünden geçmeyi unutmayın. Hiçbir yakınmanız olmasa da bu kontrolleri mutlaka yaptırın. Kanser, koroner kalp hastalıkları, diyabet gibi kronik hastalıklar genel kontrol sayesinde erken tanınabilir. Erken tanı ile tedavi şansı çok daha yüksektir.

ii- Sigarayı hala bırakamadıysanız 2011 yılının iyi bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Bir gün belirleyin. Eşinizin, çocuklarınızın veya annenizin doğum günü.

iii- Yılın başında kilonuzu, beden kitle indeksinizi, göbek çevrenizi ölçün ve yazın. Kendinize "hedef değerler" belirleyin. Beden kitle indeksini (BKI) şu şekilde hesaplayabilirsiniz:  $\text{Kilonuz/Boy}^2$ . Örneğin 85 kilogram. ağırlığında ve 1.70 santimetre boyunda bir kişinin BKI'si  $85 / (1.70 \times 1.70) = 29$ 'dur. BKI, 25-30 arasında olanlar kilolu, 30-40 arası olanlar obez olarak kabul edilmektedir. Amacımız, BKI'ni 25 altında tutmak olmalıdır. Göbek çevresinin de erkeklerde 94, kadınlarda 80 santimetre altında olmasını önermekteyiz.

iv- Günde en az 2 litre su içmelisiniz. Bu miktar yaz aylarında 3 litre olmalıdır.

v- Yağlı, tuzlu, tatlı, şekerli ve unlu gıdaları iyice azaltın. Kolalı içecekleri kaldırın.

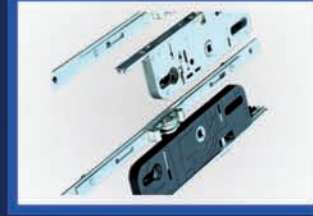
vi- Haftada en az beş gün spor yapın. En ideal spor, yaparken zevk aldığınız, size keyif veren bir egzersizdir. Arabanızı daha uzağa park edin. Otobüsten iki durak önce inin. Asansör yerine merdivenleri kullanın.

vii- Birlikte olmaktan zevk aldığınız, sizi mutlu eden ve güldüren insanlarla vakit geçirin. ☺





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



Hayatınızda hiç stresin olmadığını düşünün. Biz psikologlar sıfır stres durumunu ölümle eş tutarız. Yani sıfır stres eşittir ölümdür.

# Stresle dost olabilir miyiz?



**Pınar ÖZGÜNER**  
Klinik Psikolog

**Stres stres stres...** Ne kadar sık duyuyor ve kullanıyoruz bu sözcüğü. "Bugün çok stresliyim", "Bu iş çok stresli", "Çok stresli bir tip". Sanki hayatımızın bir vazgeçilmezi stres. Hayatınızda hiç stresin olmadığını düşünün. Biz psikologlar sıfır stres durumunu ölümle eş tutarız. Yani sıfır stres eşittir ölümdür. Kısaca stres hayatımızın her alanında var. Olmaması düşünülemez. Ama önemli nokta şu: Acaba hayatımda ne kadar stres var, stresle etkin bir şekilde başa çıkabiliyor muyum yoksa bu stresin altında eziliyor muyum? Stresin vücudumuza verdiği zararlar büyük.

## Fiziksel zararlarına şöyle bir bakacak olursak;

- Dolaşım sistemi, kalp ve damar hastalıkları (*çarpıntı, kalp vuruşu, kalp vuruşu sayısında düzensizlik, kalp vuruşu sayısında artış, miyokardi, göğüs ağrısı, enfarktüs, hipertansiyon*)
- Solunum sistemi hastalıkları (*bronşial astım, aşırı soluk alıp verme*)
- Sindirim sistemi hastalıkları (*aşırı yeme, iştah kesilmesi, hazımsızlık, ülser ve gastrit gibi mide hastalıkları, kabızlık*)
- Üreme sistemi hastalıkları, iç salgı bezleri hastalıkları (*tiroit salgısının artması*)
- Deri hastalıkları (*kurdeşen, egzama, sedef hastalığı, saç ve kıl dökülmesi*)

- Hareket sistemi hastalıkları ve migren (*kireçlenme, kas gerilimine bağlı hastalıklar*)

Yukarıdaki listeyi şöyle bir incelersek hemen hemen tüm hastalıkların kökeninin stres olduğu sonucuna varabiliyoruz. Hepimiz aslında farkındayız stresin zararlarının ne kadar büyük olduğunu ama bu zararlar hemen ortaya çıkmadığı için rahat davranıyoruz. Bir türlü de kendimizi stres olmaktan alıkoyamıyoruz. Bana bir şey olmaz diyoruz. Fakat bu zararlar uzun vadede etkisini gösteriyor. Hayatın bu koşuşturması içinde kendimize yarım saatlik bir vakit bile ayırmakta



güçlük çekiyoruz. Hadi gelen birkaç dakikanızı ayırıp aşağıdaki testi yapın ve stres düzeyiniz hakkında bilgi edinin.

**Aşağıdaki sorulara yanıtınız Evet ise, 1 puan; Hayır ise, 0 puan veriniz.**

- 1-Uykuya dalmakta zorluk çekiyorum.
- 2-Gece sık sık uykum kaçır.
- 3-Hazımsızlık, yüksek tansiyona bağlı baş ağrıları, baş dönmeleri, sinirsel döküntü, çarpıntı, kas tutulmaları ve ağrıları gibi sıkıntılarım var. (Eğer belirtilerden birden fazlası varsa her belirti için 1 puan veriniz.)
- 4-Diğer insanlar beni rahatsız ediyor.
- 5-Kafamı dinlemek, sakinleşmek ya da bir kitap okumak benim için çok zordur.
- 6-Yavaş çalışan ve yavaş konuşan insanlar beni rahatsız eder.
- 7-Sakinleşebilmek için sigara, alkol ya da uyku ilaçları kullanırım.
- 8-Aceleciyimdir.
- 9-Bir yere geç kalınca ya da oraya zamanında gitmem engellenince kızırım.
- 10-Çalışma gününün sonunda kendimi gereğinden fazla yorgun hissediyorum.
- 11-Yapacak bir işim olmadığında huzursuz olurum.
- 12-Ailem, doktorum, arkadaşlarım ve çevremdekiler benim çok sinirli ve gergin olduğumu düşünürler.
- 13- Konsantre olamayacak veya rahat düşünemeyecek kadar yıpranmış olduğum zamanlar oluyor.

#### **Sonuçlar:**

**2 puan ve daha az:** Stres ölçünüzü aşmamışsınız

**3-6 puan arası:** Rahat edebileceğinizden biraz daha fazla stres altındasınız

**7-10 puan arası:** Fazla stres

altındasınız ve biraz rahatlamanız gerekiyor.

**11 ve üstü:** Stres düzeyiniz çok yüksek. Bu baskıyı azaltmazsanız stresle ilgili hastalıklara yakalanabilirsiniz.

**Stres düzeyinizi ölçtünüz. Peki ne yapmanız gerekiyor? Burada söyleyeceklerimi sadece stresli olduğunuzda değil, bir alışkanlık haline getirip sürekli yapmanız gerekiyor.**

- Düzenli egzersiz ve spor yapmak (Sadece kilo vermek veya güzelleşmek için değil, gerçekten sağlıklı yaşamak için spor yapmak gerekiyor.)
- Gevşeme egzersizlerini öğrenmek, uygulamak (Bu egzersizlerle kaslarımızı ilk önce gerip daha sonra da gevşetiriz. Nefesimize odaklanarak derin ve yavaş nefes alıp veririz. Böylelikle vücudumuz gerginlik ve gevşeklik arasındaki farkı öğrenir ve gergin olduğu zamanlarda nasıl rahatlayacağını otomatik olarak bilir.)
- İyi beslenmek (Abur cubur ve tatlılardan uzak bir şekilde dengeli beslenmek hem fiziksel hem de ruh sağlığınıza iyi gelir.)
- Aynı anda birden fazla iş yapmamak (Çok önemli. Biliyorum yetiştirmemiz gereken birçok şey var. Ama tek seferde bir iş yapmak hem o işin kalitesini artırır hem de bizim stres oranımızı düşürür.)
- Sosyal destek almak (Güvendiğimiz dostlarımızla paylaşımında bulunmak, sohbet etmek, başkalarına yardım etmek gerçekten iyi geliyor.)
- Oyun oynamak (Oyun sadece çocuklar için değil biz yetişkinler için de çok önemli bir rahatlama kaynağı. Oynayın.)

• Mizah duygusu (Kendimize, hayata gülebilmek, bazen de hayatı hafife alabilmek lazım.)

• Hobiler edinmek (Hayatımız sadece iş değil, ya da sadece çocuğumuz değil. Mutlaka bize kendimizi iyi hissettirecek, yaparken zamanı unutacağımız şeyler yapalım. Kendimize zaman ayıralım.)

• Hoşgörülülük ve esnek olmak (Bazen her şeyi kafamıza takmamak biraz da rahat olmak iyi geliyor.)

• Etkili zaman yönetimi (Neyi ne zaman yapacağımızı bilmek çok önemli. Ve bir işi yaparken zihnen ve fiziken sadece o işi yapmak önemli. Yemek yerken sadece yemeğe konsantre olmak, çocuğumuzla oynarken sadece oyuna odaklanmak, iş yaparken de sadece o işi düşünmek hem zamandan kazandırır hem de hayatımızı kalitelileştirir.)

• "Hayır" demeyi bilmek (Her zaman herkese 'evet' demek olmaz. Önce can sonra canan.. O yüzden öncelik sizsiniz. Diğer kişiler sizden sonra geliyor. Unutmayın!)

Yazımın başında sıfır stresin ölçümü eş olduğunu söylemiştim. Fakat bir miktar stres kendimizi keşfetmemize, potansiyelimizi kullanmamıza ve gelişmemize yardımcı olur. Onun için stresimizi iyi yönde kullanalım. Fazlasıyla da başa çıkmak için stratejiler geliştirelim...

Herkese huzurlu ve rahat geçen günler diliyorum... 🙏

# İşseyahatçantasında son trendler

## Bir şehirsafarisi

172



DKNY

Banana Republic

Öne çıkan tasarımcıların seyahatlerinden ilham alan İlkbahar/Yaz 2011 koleksiyonlarından, kısa iş seyahatlerinde hayat kurtaracak kilit parçaları ve pratik bir el bagajının vazgeçilmez detaylarını seçtik.

Beymen Club



Network

**Doğadaki renk tonlarının hayat bulduğu,** minimalist detaylarla olduğu kadar lüks dokuların evliliğiyle de en klasik anlayışa bile cesur ve yenilikçi bir hava katan İlkbahar/Yaz 2011 koleksiyonları vitrinlerde yerini aldı. Modaya yön veren tasarımcıların Afrika, Uzak Doğu ve Güney Amerika gibi egzotik rotalarda yaptıkları seyahatler, Escada'dan Banana Republic'e, tasarımlarını Arzu Kaprol'un yaptığı Network'ten Beymen koleksiyonlarına, sezonun birçok başarılı görünümüne ilham verdi. Kısa süreli iş seyahatlerinde 2011 kadınının mutlaka el bagajında olması gereken detayları planlarken de işte bu maceracı tasarımcıların favori parçalarına göz attık. Sizi uçaktan, toplantıya, ofisten gece programına rahatlıkla götürecek bir el bagajı hayal ediyoruz. Sezonun birçok koleksiyonunda okyanus mavisi, kahve ve bej tonları ve doğada bulunan diğer renkler kilit parçalarda kendini gösteriyor. Markaların yaz için planladığı kumaşlar hafif ve yumuşak; sanki bir



Max&Co

Ahu Terzi  
Vogue Türkiye  
Projeler Koordinatörü



Dolce&Gabbana



Hermes



Bottega Veneta

Longchamp Fular





DESA



Louis Vuitton

Tag Heuer



Park Bravo



Max&Co



Arzu Karpol



Escada

olsa da, bu materyalden uzak durun. Yaz için nefes alan kumaşlar ve ipek/keten/koton karışımı pantolon ve ceketler, dökümlü elbiseler ideal. Sezonun gözde elbiselerinde gizemli suluboya desenleri hakim. Birçok bedende şık duracak kolsuz, v yaka, diz boyu bu elbiseler de, deri ceket ya da belden kemerli bir blazerle kombine edildiğinde rahatlıkla iş toplantılarına ayak uydurabilir. Saç ve makyaj da şık bir iş görüşmesinin önemli bir parçası. Uçakta ve klimalı ortamlarda neminizi korumanızı sağlayacak nemlendirici spreyleyler, farınızın koyduğunuz yerde durmasını sağlayacak makyaj bazları ve birbirine uyumlu fakat sıklıktan uzak bir ruj ve oje kombinasyonu, sizi yarı yolda bırakmayan rimelinizle yola çıktığınızda her ihtiyacınıza karşılık verebilecek pratik bir makyaj çantasını oluşturacaktır. Takım elbise giymeyi tercih etmeniz bile, detay ve aksesuarlara göstereceğiniz özen, iş seyahatlerinizde stil sahibi ve saygın bir görünüm elde edebilmeniz için çok önemli. Renkli ayakkabı ve çantalarından korkmayın, takılarınızı da üst üste kullanarak farklı bir stil yaratabilirsiniz. Sezon takımları bozma, kuralları yıkma, sade bir minimalizmde bile masküleni feminen yapabilme sezonu. Eğlenceyi kaçırmayın. 1



Hotiç



Giuseppe Zanotti



Furla



Massimo Dutti



şehir safarisinde rahat etmemiz için özenle işlenmiş. Dökümlü jarse elbise ve ceketler, belde biten, ince deri ceket ve aksesuarlar, tiril tiril kolsuz bluzlar kısa seyahatlerde sizi rahat ettirecek kilit parçalar ve önümüzdeki aylarda hayat kurtaracak formalarımız olacak. Özellikle ipek ve ipek/koton karışımı kumaşlarda kendini gösteren koyu mavinin tonları, kış sezonundan miras kalan gri, ve sezonun öne çıkan kahve, bej, bronz, krem, pudra ve beyazın tonlarıyla kullanıldığında ilkbahar'ın taze ve minimalist görünümüne uyum sağlıyor. En önemlisi, kısa iş seyahatlerinde dökümlü pantolonlarda tercih edildiğinde, hem ciddi gündüz toplantılarında hem de eğlence dolu gece yemeklerinde kendine güvenle "Ben buradayım" diyor. Gümüş tonlarda metal aksesuarlar, beyaz altın saatler, platin ve pırlanta takılar gündüz için en uygun aksesuarlar. Kıyafetinize çarpıcı bir bileklik ya da büyük bir yüzük, rugan bantlı, topuklu bir sandalet ve pratik bir portföy ekleyerek, akşam yemeğinde ceketinizi çıkardığınızda kolsuz ipek bluzunuzla şık bir görünümü garanti edebilirsiniz. Kesinlikle her sezon değişen moda değil kaliteli çanta ve ayakkabılara yatırım yapın. Deri yeleklere, kemere, elbiselere, genel olarak değerli materyallere para harcayın. Alacağınız parçanın tek sezonluk olmamasına da özen gösterin. Her ne kadar yaz denince keten aklımıza geliyor

# İncelen**bir**silüet



Louis Vuitton



Ray-Ban



Fabrika



Banana Republic



Ermenegildo Zegna

İster kısa bir iş seyahati, ister iş sonrası uzatılan bir haftasonu tatili, bu sene erkeklerin macera gardrobunda daralan pantolonlar ve vücuda oturan tek ceketler var.



Tissot



Network



Hotiç



Beymen Business

Bu sezon, kadınların silüetleri dökümlü kumaşlarla rahatlar, erkeklerde ciddi bir daralma var. Farklı dokularda kumaşlardan tasarlanan pantolonlarda paçalar artık daha kısa ve dar ve doğal olarak ayakkabılar da daha belirgin. Tıpkı kadın koleksiyonlarında olduğu gibi, bu sezon öne çıkan erkek markaları Ermenegildo Zegna, Cacharel, Massimo Dutti ve Fabrika'nın renk seçimlerinde de yine maviler ve toprak renkleri hakim. Dolayısıyla farklı markaları stilinize uygun bir biçimde uyarlamak ve kısa iş seyahatiniz için zahmetsiz bir el bagajı hazırlamak çok daha kolay. Renkli alternatiflerin de bulunduğu İlkbahar/Yaz 2011 koleksiyonlarında ortak özellik takımların bozulmuş, tek ceketlerin prim yapmış olması. Yumuşak ve hafif kumaşlardan tasarlanmış, astarsız, yuvarlak hatlı, fakat yine de vücuda oturan, bazen kendinden desenli tek düğme ceketler, ister kumaş ister kanvas

pantolonlarla kullanılabilir. Slim Fit artık iş dünyasında Türk erkeklerinin hayatının bir parçası. Önce gömlelerde baş gösteren bu vücuda oturan kesimler, artık ceketlerde de moda uyumlu bir alternatif sunuyor. Ayrıca ceketlerde yakalar da inceliyor. Bu yaz takım elbiselerin yanında, kol düğmeleri ve kravatlar da tatil yapacak. Ceketlerin altında polo yaka tişörtler ve kolları dirsek üzerine kadar kıvrılarak giyilen desenli gömlekler var. Favori aksesuarımız doğadaki renklerden esinlenen yumuşak dokulu, belki de örme bir fular.



Louis Vuitton

Tommy Hilfiger



Baume et Mercier

Tommy Hilfiger



Façonnable



Massimo Dutti

Fular kullanmak cesaret ister ama bir yandan da gezgin stilinize karakter katabilecek önemli ve işlevsel bir aksesuardır. Değişken bahar havalarında, uçak ve klimalı ortamlarda varlığını savunacak fularlarda sezonun cesur renklerini de deneyebilirsiniz. Lacivert, mavi ve toprak tonlarından oluşan bir iş seyahati görünümünün üzerinde leylak rengi triko bir fular neden olmasın?

Kilit parçamızsa her stile uygun olarak rahatlıkla kombine edilebilen, maceracı ruhun temsilcisi, yollara dayanıklı trençkot. Polo tişörtler, kanvas pantolonlar, desenli gömleklerden oluşan bahar seyahati bavulumuza varlığıyla ciddiyet kazandıracak trençkot, özellikle havası belli olmayan yurt dışı seyahatlerinde hayat kurtaran parça.

İş seyahatlerinizde takım elbise giyme konusunda ısrar ediyorsanız, en azından mavi ve kahverenginin canlı ve genç tonlarındaki monokrom takımlardan yararlanın, ya da

bir cesaret bembeyaz bir takım seçin kendinize. İpek/kaşmir, ipek/keten ve yün/ipek karışımı kumaşlar yaz takımlarında ideal. Hatta buruşmayan seersucker ceketler de, seyahat çantanızın vazgeçilmezi olabilir. Takımlarınızın içine de canlı renklerde gömlek ve trikoları kat kat giymeyi ve Ray-Ban gözlükler, dalgıç saatleri gibi daha sportif detaylarla eşleştirmeyi ihmal etmeyin. Ayaklarda oxford ayakkabılar ya da gri rengi bağciksız, deri ya da süet makosenler. Bir kural var ki bozma-ya gelmiyor: özgün bir stil için kaliteli aksesuarlardan vazgeçmeyin. ❶



Dolce&Gabbana



Massimo Dutti



# Modern Mutfak



## İyi bir mutfağın ev veya lokanta olsun

hiç fark etmez taviz vermemesi gereken en önemli husus, taze olarak kullanılması gereken her malzeme çitir çitir, taptaze olmalıdır. Kullanılan malzemelerin doğal olması yemeği yapan kişinin bu işi ne kadar sevdiğinin en önemli göstergesidir. Mecbur kalmadıkça donmuş malzeme kullanmaktan kaçınmak rafine bir mutfak için önemlidir. Taze ürün satılan yerler ev mutfağının da lokantaların da en önemli tedarikçisi olmalıdır. Kestiğinizde yağı akan muhteşem bir kars gravyeri, doğal bal, baharatlar güney doğunun değişik salçaları, taze meyvalar, kuru meyvalar, değişik ama doğru malzemeler. İyi bir domates bile donuk ithal edilmiş kaz ciğerinden değerlidir. Her meyve ve sebzenin en iyi hali tarının yarattığı halidir. Enginar Nisan ve Mayıs'ta; patlıcan Temmuz'da en güzel halindedir, o nedenle güneşin, toprağın ve yağmurun dengesi ile özgün, mevsiminde yetişen doğal meyve sebze mutfakın temel taşı olmalıdır. Tabii farklı ve sıra dışı mutfak yaratmak isteyenler için. Modern Türk mutfağı konusunda denemeler yapacak şeflerin dikkat



Hüseyin Aktar

etmeleri gereken hususların başında, tariflerinde mümkün olduğunca yerel ve ulusal malzemelere yer vermeleri gerektiği gelmektedir. Bu bizim mutfağımızı başka ülkelerden ayrıcalıklı kılacak en önemli husustur. Mutfağımızı İtalya'dan, Çin'den, Tayland'dan ayıracak ve özgün kılacak şey kullandığınız tekniklerin özgün ve yerel olmasıdır. Patlıcan beğendi bir füzyondur. Fransız beşamel sosu ile bizim közde patlıcanın karışımıdır. Teknikler içinde bir miktar füzyon olmalıdır da. Ancak bizim yemeklerimizde yabancı teknikler yerli teknikleri tamamlayıcı oldukları sürece serbestçe kullanılmalıdır. Lokal yemekle ilgili akımlar var diğer yandan füzyon da devam ediyor, tabiki bu çok normal birbirlerine düşman halleri yok, doğru yemek yapmanın yöntemi hiçbir zaman değişmedi iyi yemek iyi malzeme ile orantılıdır. Yemeğe görsel farklılık katabilirsiniz, ama bu hiçbirşeydir. Asıl aranan, fark yaratan şey içerik ve lezzet bütünlüğü ile ilgili yaratıcılıktır. Elbetteki büyük şehirlerde farklı ülkelerin mutfakları olacak İtalyan, Uzakdoğu veya Fransız bunlara heyecanla gideriz çok da zevk alabiliriz ancak bu çok ekstrem

noktalara gittiği zaman ve yerel tatlar yok olmaya başlarsa yanlış illaki köy tatlarından bahsetmiyorum yerel deyince sanki köy, kasaba veya dolmayı tutmamız lazım gibi geliyor bir çok insana. Dolma şahane ama onunla kısıtlı kalmamak lazım. Bu topraklarda yüzlerce değerli mal çıkıyor. Bunlarda oryantalizme sokmadan bugünkü bakış açımızda neler yapabiliriz araştırmak gerekir. İyi tasarımlar iyi fikirlerle doğuyor, iyi bir fikirle iyi bir yemek tasarımı da yapılabilir. Tarhana muhteşem bir lezzet, çorba dışında tarhana ile neler yapılabilir diye çalışmak lazım. Yabancı misafirlerimize masada yaratıcı ve farklı olan Türk yemeği yediriniz, bunu ilk defa tadıyor olsanız bile içindeki kültürel unsurlar bize karışımızda kilerle uzun uzun sohbet edecek konu malzemesi vermelidir. Ülkemizdeki tüm yiyecek sektörünün ciddi bir sorumluluğu var. Muhteşem değerli ürünle gurur duymak yerine marketlerden kötü ürünler çıkma rokfolar, camambertler veya beş para etmeyen beyaz peynirleri almanız. Kaliteli yerel ürünlerin peşinden gidip fiyat farkını ona verelim köylü köyünde kalsın peynirini en iyi şekilde üretip ayakta kalabilirsin. Unutmayalımki, yemek yemek keyiftir sadece karnımızı doyurmak için yemiyoruz. ☺





# 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

## beş soru beş cevap

### 1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1983 İzmir doğumluyum. Ortaokulu İzmir Özel Türk Koleji'nde, liseyi Özel Gediz Koleji'nde bitirdikten sonra 2005 yılında Ankara Üniversitesi Fransız Dili ve Edebiyatı bölümünden mezun oldum. 2006 yılında ise aile şirketimiz olan Bağcı Mobilya Ltd. Sti.'de başlayan iş hayatıma şirketimizin muhasebe ve finans işlerini yürüterek devam etmekteyim.

### 2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Küçük yaştan itibaren benim için bir tutku haline gelen Latin dansları hobilerim arasında ilk sıradadır. Ayrıca Latin müziklerini dinlemekten büyük keyif alıyorum. Bunun dışında sinemayı seviyorum ve mümkün olduğunca çok film izlemeye çalışıyorum. Kardeşim sayesinde edindiğim diğer bir hobi de amatör olarak başladığım fotoğrafçılık.

### 3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şirketimiz 25 yılı aşkın bir süredir beyaz eşya ve mobilya sektöründe hizmet vermektedir. Kuruluşumuzun ilk yıllarında rekabet alanı sınırlı olan bu sektör geçen yıllar içerisinde gelişen teknoloji, üretimdeki ve bayi sayılarındaki artışı, satın alma yenileme ve değiştirme talebiyle paralel olarak büyümüştür. Günümüzde tüketicinin bilinçlenmesiyle hız kazanan bu rekabet ortamında firmamız istihdam alanı yaratmaya devam ederek, müşterilerimize uygun imkanlar sunan kampanyalarla, satış ve satış sonrası hizmetlerimizle kaliteden ödün vermeden sektörde bir marka olmayı sürdürmektedir.

### 4. 2010 yılının ekonomik açıdan değerlendirmesini yaparak 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2008 yılında başlayan ve tüm dünya piyasasını etkisi altına alan küresel krizin etkilerinin 2010 yılında azaldığını, büyüme oranları ve düşük faizlerle birlikte Türkiye ekonomisinin toparlandığını söyleyebiliriz. Ancak işsizlik sorununda ve yapılan yüksek zamlar konusunda aynı orantıda iyileşme görülmemektedir. Elbette 1 yıl içerisinde çok büyük farklılıklar bekleyemeyiz ama 2011 yılında ekonomideki büyümenin artacağını düşünüyorum.



**Sinem Bağcı**

### 5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye'deki Sivil Toplum Kuruluşları tatmin edici şekilde etkin olmasa da geçen yıllara oranla toplumsal, kültürel ve ekonomik alanlarda daha çok söz sahibi olmuştur. Bu tür örgütlerin en büyük amacı bireyin katılımını sağlayarak ve ülke sorunlarında etkin çözümler üreterek organize olmaktır. Hiçbir siyasi kuruluşa bağlı olmadan çalışan ve bireyin sesini duyurabildiği bu kuruluşların demokrasinin güzel bir sonucu olduğunu düşünüyorum. Bu bağlamda, üyesi olmaktan gurur duyduğum ve İzmir'in en etkin sivil toplum örgütü olan EĞİAD'ın çalışmalarını takdir ediyorum. Çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren ve bölgenin önde gelen firmalarını tek çatı altında toplayan EĞİAD, üyeler arası ticari ilişkilerin gelişimine, üyelerin hem kendilerini hem de firmalarını tanıtmasına olanak sağlamaktadır. Derneğimiz sadece iş dünyasındaki yeri ile değil sosyal sorumluluk konularına olan duyarlılığı ile de önemini göstermektedir. Önümüzdeki yıllarda ise değerli üyeleriyle birlikte birçok başarılı projeye imza atacağına inanıyorum.

## beş soru beş cevap

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1972 İzmir doğumluyum. 1990 yılından bugüne bilişim sektöründe çalışmaktayım. Sektörümüzün lideri olan firmalarda önce satış müdürlüğü ve ardından bölge müdürlüğü görevlerimi başarıyla sürdürdüm. 2002 yılında kendi firmam olan Likya Bilgi Teknolojileri'ni kurdum. Likya, sektörde tecrübelerimi birleştirdiğim ve hizmet ettiğim sektörde daha keyifli işler yapmamda faydalı bir köprü. 21 yıldır bilişim sektöründe olmaktan mutluyum ve gelecek için daha keyifli işler yapabileceğimi bildiğim için güvenle hizmet vermeye özen gösteriyorum.

**2. Hobbilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Sektörümüzün gereği sürekli kendimi yenilemem gerektiği için sektörel kitaplar ve gelişmeleri takip etmek hayli zamanımı alıyor. Kitap okumak en büyük zevkim, aslında herkesin zorunluluğu ve hobi değil ancak bu kaçamak beni çok mutlu ediyor. Vakit buldukça bowling oynamak benim için çok keyifli.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

21 yıldır bilişim sektöründe hizmet vermekteyim. 2002 yılında tecrübelerime dayanarak kendi firmam olan Likya'yı kurdum. Dinamik, oldukça hareketli bir sektör. Her işte olduğu gibi hatta biraz daha fazlası, sevmeden yapılamayacak bir iştir. Rekabet ortamı oldukça fazla ve hizmet gerektiren sektör olmasına rağmen kar marjları oldukça düşüktür. Yeni teknolojileri önce takip etmenin verdiği zevk iş tatminini sağlıyor. Bilgisayar hayatımıza çok fazla girdi düşüncelerinin yanında işin mutfağından gelen birisi olarak şunu söyleyebilirim; yapacak daha da çok işimiz var ve yolun başındayız. Kobilerin hala bilgisayar ortamındaki otomasyonu çok eksik, karlılık ve maliyet hesaplamalarını hala excel de yapmaya çalışan firmaların olması hem düşündürücü, diğer taraftan da yapacak çok işimizin olduğunun göstergesidir. 7 yıl boyunca Ege Bölgesi Acer yetkili servisini yürütmek bize şu anda marka, bağımsız tüm notebook ve yazıcıların tamerinde kurumsal tecrübe katmıştır. Servisimizle ön plana çıkmak ve kendimizi sürekli geliştirmek bizi çok mutlu ediyor. Amacımız müşterilerimizin güvenerek geldiği servis olabilmek. Likya, ayrıca devlet kurumlarındaki ihale ve doğrudan teminlerde donanım ve servis sağlayıcı olarak satış faaliyetlerine devam etmektedir. Ayrıca bayi kanalı ile Ege Bölgesi'nde donanım toptancılığı ile yaygınlaşarak satışını güçlendirmektedir.



**Sebahat  
Çiftçi**

**4. 2010 yılının ekonomik açıdan değerlendirilmesini yaparak 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2010 yılı hepimiz için yaralarımızı sarma ve toparlanma yılı olarak geçti. Bilişim sektörü krizi içinde bulunduğu dinamikleri ve döviz ile çalıştığı için 2007 yılından başlayarak, giderek durgunlaşan ve nihayetinde 2008 yılında aslında bize göre patlak veren krizi biz sektör olarak önceden sıkıntılarını yaşamaya başlamıştık. Tecrübelerimden yola çıkarak 94 krizi, 2001 krizi ve şimdi 2008 krizini de yaşamış birisi olarak şunu söyleyebilirim; krizden ilk etkilenmeye başlayan sektör bilişim sektörü olup, düzelmeye başladığı ilk hisseden dinamiklerden olduğumuzu da söylemek isterim. 2011 yılının geçtiğimiz yıla göre daha hareketli ve büyüme ile geçeceğini düşünüyorum. Bu yıl değişim ve firmaların kendilerini geliştirme ve keşfetme dönemi olarak işimize katma değer yaratmaya çalışacağız ve bu şekilde büyüme kaçınılmaz olacak. 2011 hepimiz için daha verimli olacak.

**5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'nın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Çok fazla sivil toplum kuruluşu var, EGIAD'ı hepsinden farklı tutmak gerekiyor. İzmir'in önde gelen firmaları ve bu tecrübelerden oluştuğu için kurumsal kimliği ön planda. Bu hem derneğimize hem de yaptığımız işlerin kalitesine yansımakta. Dernek üyelerimizin işlerindeki başarı ve profesyonellik derneğimizde kaliteli ve İzmir'e fayda sağlayan projeleri yapmamızı sağlıyor. 2010 yılında EGIAD ailesine yönetim kurulumuzdan Halil Nadas sayesinde katıldım. Şu anda Toplumsal Sorumluluk Komisyonu'nda görev almaktayım. Kurulumuzun aynı enerji ile üretme çabası oldukça keyifli, bu sinerjinin projelerde de başarı ile sonuçlanacağına inanıyorum.

## beş soru beş cevap

### 1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1977 yılında Elazığ'da doğdum. İlköğretim eğitimimi Elazığ'da, ortaokul ve lise eğitimimi ise Özel Ankara Tevfik Fikret Lisesi'nde tamamladım. Ortadoğu Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra, Amerika'da Indiana State Üniversitesi'nde MBA yaptım. Eğitim hayatım sürerken KOLİN GRUP bünyesinde stajyer olarak çalıştım. Eğitimimin ardından grup şirketlerimiz arasında yer alan Eskişehir Doğalgaz Dağıtım A.Ş.'de (ESGAZ) görev aldım. 2010 yılı nisan ayı itibarıyla yine grup şirketlerimiz arasında bulunan İzmir Doğalgaz Dağıtım A.Ş.'de (İZMIRGAZ) Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladım. Halen bu görevimin yanı sıra KOLİN GRUP bünyesinde, başta enerji sektöründe yer alan şirketlerimiz olmak üzere maden, tersane, sigorta, IT alanlarında faaliyet gösteren şirketlerimizde yönetim kurulumuz adına ikinci kuşak yönetici olarak temsil görevini de yürütmekteyim. Evliyim, iyi derecede İngilizce ve orta derecede Fransızca biliyorum.



**Demir Koloğlu**

### 2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerimizi, mesleğimiz ya da profesyonel uğraşlarımız dışında ilgi duyduğumuz alanlarımız olarak görüyorum. Herkesin çalışma hayatı dışında bir alanının olması gerektiğine inanıyorum. Bu alanlar için ayrılacak zamanlar yoğun çalışma temposu içerisinde kişinin kendini yenileyebilmesi ve dinlenebilmesi için gerekli zaman dilimleridir. Ancak, iş hayatında yaşadığım yoğunluk kendime ve hobilerime ayıracağım zamanı oldukça kısıtlamış durumda. İş nedeniyle sık sık İzmir dışında, zaman zaman da yurtdışında olmama rağmen sportif faaliyetlere zaman ayırmaya çalışıyorum. Başta snowboard olmak üzere kış sporlarına ilgi duyuyorum. Ancak sporu hobi olarak görmediğimi belirtmek isterim. Hobilerim arasında spor arabalar en büyük tutkum. Sinema izlemek ve tarih seyahatlerini ise diğer hobilerim olarak söyleyebilirim.

### 3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

KOLİN GRUP ulaştırma, tanıtım, enerji, haberleşme, inşaat ve turizm alanlarında faaliyet göstermektedir. 2010 yılında bir milyar dolar ciroyu geçen grup şirketlerimiz, 2011 yılına daha büyük hedeflerle girerek; İGDAŞ, Otoyollar ve Köprüler, Elektrik Üretim Tesisleri, Limanlar gibi ülkemizde fırsat olarak gördüğümüz her türlü özelleştirmenin içerisinde yer alacaktır. İş yaşamının önemli bir zamanını ayırdığım İzmirgaz ise enerji sektöründe faaliyet göstermektedir. İzmirgaz, İzmir ve Tire şehirlerinden oluşan "Dağıtım Bölgesi" sınırlarında, konut ve sanayide, doğalgazın dağıtımını ve mahalli gaz boru hattı şebekesi ile nakli faaliyetlerini yapmaya yetkili tek firmadır. Amacımız, doğalgazın şehir içi dağıtımını ve işletmesini alanında; İzmir ili ve ilçelerine en ileri teknolojiyi kullanarak, ekonomik, çevreye duyarlı, temiz, konforlu, güvenli bir ürün olan doğalgazı güvenli bir altyapı ve müşteri memnuniyeti sağlayarak sunmak, kaliteli ve hızlı bir hizmet anlayışı ile kullanımını sağlamak ve yaygınlaştırmaktır. İzmirgaz şu an itibarıyla 680 bin haneye doğalgaz hizmeti

verecek durumda olup, 2 bin 500 kilometre altyapı yatırımı yapmıştır. 2010 yılı sonu itibarıyla dağıtım bölgemizde kullanılan doğalgaz miktarı 2,4 milyar santimetreküp'e ulaşmıştır. İzmirgaz, halen ülkemizin en çok gaz taşıyan ve satan ikinci şirketi olma özelliğini korumaktadır. 187 bin konut, 119 adet sanayi aboneli bulunmaktadır. 44'ü İzmirgaz'dan gaz tedarik eden 55 adet serbest tüketiciye sahibiz. Türkiye, doğalgazın doğu ile batı arasında taşınmasında önemli bir köprü görevi görmektedir. Hazar ve Ortadoğu doğalgazını Avrupa'ya sevk edecek Nabucco Projesi'nin hayata geçmesi ile Türkiye'nin, doğalgaz kaynaklarıyla alıcı durumunda olan Avrupa ülkeleri arasında enerji koridoru olma özelliği daha da önem kazanacaktır. Bu durum ülkemizin içinde bulunduğu coğrafyadaki stratejik önemini güçlendirecektir. Ülkemizin doğalgaz konusunda uluslararası önemini artmasına paralel olarak, Türkiye'de de doğalgaz önemli bir enerji kaynağı olma yolunda ilerlemektedir. Şu anda 66 ilde doğalgazın dağıtım ve işletmesi yapılmaktadır. Bu sayı kısa zamanda 81 il'e ulaşacaktır. Sanayi, ticarethane ve evsel kullanım alanları ile doğalgaz; ucuzluğu, rekabet gücü, yeni iş kolları ve istihdam yaratmasıyla önemini her geçen gün arttırmaktadır.

### 4. 2010 yılının ekonomik açıdan değerlendirmesini yaparak 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye ekonomisi 2009 yılında yaşanan krizlere rağmen ayakta kalmayı başardı. 2010, 2009 yılının yaralarının sarıldığı bir yıl oldu. En büyük sorun istihdam. 2009 yılında artan işsizlik; piyasaların güven tazelemesi, hizmet ve üretim sektöründeki artışla birlikte 2010 yılında kendini toparlama sürecine girdi. İç göstergeler olumlu yönde. Dış piyasaların Türkiye değerlendirmeleri güven verici. Hızla büyüyen bir ekonomiye sahibiz. Kısa sürede bunun yansımaları hissedilirse de orta ve uzun vadede etkilerini yaşayacağız. Bu anlamda 2011 yılı büyüme beklentileri yüksek. Ancak, Ortadoğu'da yaşanan siyasi gelişmeler Türkiye'nin senaryolarını etkileyebilir.

### 5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'nın çalışmaları hakkında görüşlerinizi neler?

Sivil toplum kuruluşları bireylerin gönüllülük esasına dayanarak bir araya geldiği, kamuoyu oluşturmaya yönelik organizasyon yapılarıdır. Toplumsal bilinç düzeyimiz yükseldikçe bu tür hareketlerin önemi ve sayıları artacaktır. STK'lar farklı seslerin duyulması, zayıf bireysel hareketlerin bir araya gelerek güçlenmesi, sosyal, siyasal, ekonomik ve toplumsal hayatın dengelenmesi bakımından önemli bir konuma sahiptir. Geçmişte bir Leo Kulübü ve ESIAD (Eskişehir Sanayici ve İş Adamları Derneği) Yüksek İstisare Kurulu üyesi olarak kısa süre önce EGIAD'da yaşanan seçim sürecini yakından takip ettim. Toplumun birçok kesimi tarafından da takip edildiğini gördüm. İzmir için önemli bir organizasyon. İçinde barındırdığı gençliği, farklı ses ve renkleriyle İzmir'e katkıları devam edecektir. EGIAD ailesinin içine girmekten son derece mutluyum. Değerli üye arkadaşlarımızla birlikte EGIAD adına İzmir'e katkı sağlayacak önemli projelere imza atacağımıza inanıyorum.

## beş soru beş cevap

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

24 Eylül 1981 yılında İzmir'de doğdum. İlköğrenimimi Melih Özkat İlkokulu, orta ve lise öğrenimimi İzmir Özel Türk Koleji'nde tamamladım. Üniversite öğrenimimi Uluslararası İlişkiler dalında İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra 2005 yılında vatani hizmetimi gerçekleştirdim. 2006 yılının Mayıs ayı itibarı ile aktif olarak aile şirketimiz olan Dizayn Mobilya ve Dekorasyon firmasında şirket ortağı olarak ticari hayatıma devam etmekteyim.

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Günlük hayatım aslında ticari düzen içerisinde geçmektedir. Dolayısı ile en büyük hobim işim diyebilirim. Sebepine gelince; keyif ve zevke hitap eden, farklı projelerde farklı yaşam alanları yaratan ve buna bağlı olarak insanın göz zevki ile ruh güzelliğine hitap eden bir işim var. Bunun yanı sıra, DVD koleksiyonuma her geçen gün yeni bir film daha eklemek, eskiden profesyonel anlamda yürüttüğüm masa tenisi sporculuğunu bugün sadece hobi olarak değerlendirebilmek, yurt dışında turnuvalara iştirak etmek, yılda en az 2 hafta süre ile yurt dışı seyahatlerin de bulunmak başlıca hobilerim arasında yer almaktadır.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Aile şirketimiz olan Dizayn Mobilya ve Dekorasyon firması 1977 yılından beri İzmir'de faaliyetlerini mobilya ve dekorasyon imalatı alanında yürütmektedir. İşimizin doğası itibarı ile mobilya alanında hazır ürün teşhiri ve satışının yanı sıra; yurt içi ve yurt dışı proje bazlı işlerde de faaliyet göstermektedir. İmalatlarını gerçekleştiriyor olduğumuz ürünlerinin hammadde ve işçilik bakımında kalitesinin yanı sıra; sunum ve servisin de bir o kadar önemli olduğunu düşünmekte ve bu bağlamda müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Satış sonrası hizmet ile güven veren şirket prensiplerimiz, hammadde tedariki esnasındaki titiz çalışmamız bugünkü müşteri memnuniyetini ve 33 seneyi aşan şirket profilimizi sağlamaktadır. Faaliyetini gerçekleştiriyor olduğumuz sektörü değerlendirmek gerekir ise eğer; gelişen teknoloji ve küresel ekonomik konjonktürde; rekabetin ve bu rekabet içerisindeki ekonomik politikaların farkındayız. Ancak; makineleşme ve buna bağlı istihdam azalması sektörümüzün en büyük sorunu. Ayrıca küresel bazda faaliyet gösteren bir takım firmaların mobilya ve aksesuar bazında görüntü de hizmet vermesi şehrimizde ve ülkemizde bulunan mobilya imalatçıların pazar paylarını ciddi anlamda düşürmektedir. Kalitesiz ve ucuz ürüne yönelen tüketici ise yaptığı satın almanın ceremesini kısa vadede ürünün kalitesi ve yararsız geri dönüşü ile yaşamaktadır. İzmir, 1980'li ve 1990'lı yıllarda mobilya imalatı olarak ülkemizin en önde gelen şehirlerinden biri idi. Ancak bugüne baktığımız zaman, ülkemizin birçok şehirden ve bu şehirlerdeki sanayileşmeden geri kaldığını açık bir şekilde görmekteyiz. İzmir'in Karabağlar semti ve bu semt içerisindeki mobilya imalatçıları bugün; Ankara – Siteler, Bursa – İnegöl ve Kayseri gibi birçok şehirden geri kalmıştır. İstihdam sayısı azalmış, yıllık ciro hedefleri düşmüş, sanayici firmaların sayısı azalmış ve her geçen gün de azalmaktadır. Bunlara sebep olarak; yıllar içerisinde uygulanan yerel ekonomik ve siyasi politikalar, aynı zamanda sadece şehrimize özgü olduğuna inandığım sektör içerisindeki firma ve şahıslar arasındaki kişisel rekabetlerin sektörümüze verdiği zararlar, sektörel bazda bir-



**Fırat Sarsar**

likteğin kurulamamış olması ve buna bağlı olarak münferit hareketlerin doğurduğu kopukluklar olarak değerlendirebiliriz.

**4. 2010 yılının ekonomik açıdan değerlendirilmesini yaparak 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

Ülkemizin can damarı olan sanayi alanında ekonomimizin de can damarıdır. Hem istihdam bazında hem de ihracat verileri bazında devlet istatistik enstitüsünün verilerine göre artan değerler aslında reel olarak geçtiği pek de doğru yansıtmadığı inancındayım. Her geçen gün zorlaşan ticari koşulların ve buna bağlı rekabet ortamının yanında sürekli artan zamlar ve vergi yükü eklendikçe sanayicinin hem iştahı hem de çalışma arzusu kırılmaktadır. Şirketlerin de bu ekonomik program içerisindeki önemleri de doğrudan çalışanlarına ve ailelerine yansımaktadır. Maliyetlerin, yerel ve küresel rekabetler uyarınca satış bedellerine yansıtılmasında ciddi zorluklar gelişmektedir. Kısacası 2010 senesi tam bir

eliminasyon senesiydi. Kuruluş ve hizmet temelleri sağlam olan şirketlerin ayakta kaldığı, çürük zeminlere inşa edilmiş ve içi boş şirketlerin elendiği, her sektörde gerçekten müşteri memnuniyetini ve kaliteli politikası ön planda tutan firmaların ayakta kaldığı bir sene oldu. Ülkesel bazdaki ekonomik politikaların yanı sıra küresel bazda halen devam eden ekonomik paketlerin ve türlü türlü anlaşmaların, devletlerarasında yaşanan menfaat çatışmalarının, dünya genelinde devam eden ve her geçen gün ince ince büyüyen politik çalkantıların, kalıp atışları gibi bir yükselip bir azalan döviz kurlarının ve borsa değerlerinin ışığı altında 2011 senesi geçmiş senelerden çok da farklı olacağı inancı içinde değilim. 2011'in genel seçim yılı olduğunu da dikkate alırsak ekonomimizde ve sanayi imalatlarımızda olacağı gibi tüm sektörde hareketler getireceği bir gerçektir. Ancak bu suni gündeme bağlı hareketlilik; seçim sonrası durağan dönemine tekrar geri döneceği gün gibi aşikârdır.

**5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Ülkemizde, hali hazırda mevcut ve aktif bulunan birçok sivil toplum kuruluşu var. Her geçen gün de bu sivil toplum kuruluşlarına bir yenisini daha ekleniyor. Politik ve ekonomik alanda ikiye ayrılan bu sivil toplum kuruluşlarına aslında en iyi örnek Ege Genç İş Adamları Derneği'dir (EGİAD). Hem yerel ve ülkesel anlamda ekonomik faaliyetleri ciddi anlamda takip edebilen ve üyeleri ile paylaşan, hem de yerel anlamda siyasi bir güç odağı olarak ortaya çıkan yapısı itibarı ile ülkesel anlamda da zaman zaman etkili roller üstlenebilen bir alt yapıdır. EGIAD'ın başlıca kuruluş amacı olan birliktelik ve bu birlikteliklere bağlı ticari münasebetler, münferit hareketlenmeyi ve yapılanmayı ortadan kaldıran, birlikteliğin gücünü savunan, üyelerine her zaman doğru hizmet etmeyi; ayrıca üye menfaatlerini de gözetmeyi amaç edinen; bunu yanında da sosyal olarak sorumluluklarından asla taviz vermeyen yapısı EGIAD'ı güçlü kılan en temel özellikleridir. Sahip olduğu değerleri üyelerine aktaran ve bu şekilde de üyeleri ile toplumsal sorumlulukları en iyi şekilde yerine getirmeye çalışan yapısı tartışmasız şehrimiz ve ülkemiz adına bir gurur kaynağıdır. Bir çok sivil toplum kuruluşu için çıkış noktası olarak gösterilen derneğimizin bir üyesi olmaktan gurur duyar, iyi günler iyi seneler dilerim.

## beş soru beş cevap

### 1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

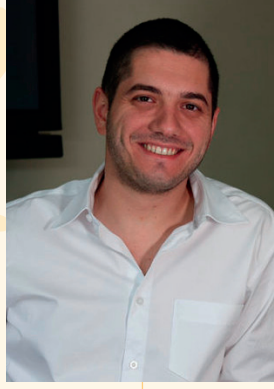
1984 İzmir doğumluyum. Ortaokul ve liseyi Bornova Anadolu Lisesi'nde bitirdikten sonra, lisans eğitimimi Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde tamamladım. California Eyalet Üniversitesi'nde uluslararası ticaret üzerine eğitimimi aldıktan sonra tekrar İzmir'e dönerek İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde Lojistik Yönetimi üzerine yüksek lisansımı tamamladım. Çocukluk-tan beri yaz aylarında çalıştığım aile şirketimiz olan Yelkenbiçer Petrol'de ve Bumerang Lojistik'te yönetici olarak çalışıyorum.

### 2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İyi bir spor izleyicisiyim. Formula 1, basketbol ve futbol organizasyonlarında eskiden beri gönüllü işlerde çalışıyorum. Bunların yanında zaman zaman bu konularda sosyal medya yoluyla yazılar yazıyorum. Düzenli olarak fitness, spinning ve kış aylarında da fırsat buldukça kayak yapıyorum. Edebiyat klasikleri ve tarih kitaplarının yanı sıra, çağımızın yazarları Bret Easton Ellis, Chuck Palahniuk ve Paul Auster'in, Türkiye'den İhsan Oktay Anar ve Elif Şafak'ın tüm kitaplarını takip ediyorum. İş vaşantım bu sıralar pek izin vermese de seyahat etmeyi çok seviyorum. Yeni yerler görmek, tarihlerini öğrenmek de ilgi alanlarım arasında.

### 3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

1973 yılında dedem Avni Yelkenbiçer tarafından kurulan ve faaliyetine hala devam etmekte olan Yelkenbiçer Petrol A.Ş.'nin yanı sıra Turamko Ltd Şti ve Baran Petrol olarak da üç şirketimizle beraber akaryakıt sektöründe hizmet veriyoruz.2002 yılında beri Bumerang Lojistik olarak tüm Türkiye'de hizmet vermekteyiz. Özellikle uzmanlık alanımız Türkiye gibi iklimi sıcak olan bir ülkede soğuk hava taşımacılığı. Bunların yanında Sasalı'da antrepo, ve ağırlıklı olarak denizyolu ile yurtdışı lojistik hizmetlerimizde mevcuttur. Kendim aktif olarak Bumerang Lojistik'te operasyon yöneticisi olarak çalışıyorum. Hem akaryakıt, hem de nakliye sektöründe, Avrupa Birliği uyum yasaları adı altında uzun zamandır beklediğimiz ve istediğimiz çok ciddi düzenlemeler yapıldı. Köklü ve öncü firmaların hizmet kalitesinde fark yaratması ve bağlı oldukları sektörlerde standartları yükseltmesi beklenirken, Ortadoğu'daki siyasal çatışmalar ve bunu takiben artan varil fiyatları, iki sektörü de birebir etkiledi. Operasyonel maliyetlerdeki artışın yanı sıra, rekabeti de kalite üzerinden değil de fiyat üzerinden yapılı hale gelmesi, işini sağlıklı,



**Alp Avni  
Yelkenbiçer**

güvenli ve hesaplı yapan firmaları oldukça etkiledi. Uyum yasalarının uygulamadaki etkileri görüldükçe, odağın müşteri ile kalite üzerinden yapan kurumsal kimlikli firmaların uzun vadede tercih edileceğini düşünüyorum.

### 4. 2010 yılının ekonomik açıdan değerlendirilmesini yaparak 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2010 yılı boyunca krizin etkilerini hem iş yaşamında hem de sosyal alanlarda oldukça hissettik. Göstergelerin sürekli pozitif olması, son çeyrekte büyümenin artması insanlara moral verse de, yine de krizi atlattığımızı düşünmüyorum. 2011 yılında seçim ekonomisi sebebiyle, tüketimdeki artış ve sektörel bazlı hareketlilik reel kabul edilmemelidir. Asıl seçimin sonucuna bağlı olarak 2011 son çeyreğinde bazı dinamiklerin yerine oturacağını ve kağıt üzerindeki olumlu göstergelerin reel anlamda etkilerini görebileceğimizi düşünüyorum.

### 5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ülkemizin, kentlerimizin ve hatta yaşadığımız mahallenin bile sorunlarını çözmede sivil toplum örgütlerinin büyük katkısı olduğuna inanıyorum. Gerek ekonomik, gerek sosyal alanda toplumsal kalkınmada öncü hareketler, kimi zaman kurumlar ve kitlelerarası iletişim enstrümanlarıyla, kimi zaman da birebir operasyonel olarak katma değer, genelde köklü sivil toplum hareketlerinden çıkar. Bu bağlamda yaşadığım çevrede EGIAD'ın birçok etkinlikte öncü olması, birlikte kuvvet doğar prensibiyle takım çalışmasına inanan, hedefleri olan yöneticileri, iş insanlarını bir araya toplayıp, gençliğin dinamizmi ile yerel ve ulusal bazlı kalkınmada yön veren bir kurum olduğunu ve kendi kişisel gelişimime kısa zamanda çok katkı sağladığını söyleyebilirim.

*“Dünya havacıları  
İzmirde  
buluşuyor.”*

2011



# TÜRKİYE HAVA GÖSTERİSİ

4-5 HAZİRAN  
İZMİR



“ÇAĞILLA YARIŞIYOR”



## FAALİYETLERİMİZ



### 26 Ocak 2011

EGİAD Yarın dergisi 28.sayısı tanıtım kokteyli Tarihi Havagazı Fabrikasında gerçekleştirilmiştir. EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Sn.Oğuz Tatış ve Geçmiş Dönem Danışma Kurulu Başkanı Sn.Şinasi Ertan, Geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Alpan Veryeri başta olmak üzere, Geçmiş dönem Yayın Kurulu Başkanları, Yayın Danışma Kurulu üyeleri, İzmir Basın protokolü ve değerli mensupları ve EGİAD üyelerinin katıldığı gecede Yarın Dergisinin yeni dönemin ilk sayısının tanıtımı yapılmış ve dergi okuyucularıyla buluşmuştur.



### 18 Ocak 2011

EGİAD Geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanları ve Danışma Kurulu Başkanları'nın yanısıra EGİAD 11.Dönem Yönetim Kurulu Başkan ve Başkan Vekillerinin katıldığı özel toplantıda EGİAD yeni dönem çalışma planı, EGİAD'ın kurumsal stratejisi ve İzmir'in gündemindeki önemli konular ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuştur.



### 20 Ocak 2011

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Rektörü Prof.Dr.Mustafa Güden ve Rektör Yardımcıları EGİAD Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etmişler ve iki kurum arasındaki işbirliği çalışmalarını görüşmüşlerdir.



### 31 Ocak 2011

EGİAD Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret eden AIESEC İzmir Şubesi üyeleri, faaliyetleri hakkında bilgi vermişler, planlanan işbirliği faaliyetleri hakkında görüş belirtmişlerdir.



## FAALİYETLERİMİZ



### 31 Ocak 2011

KALDER İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Vatansever ve Genel Sekreteri Kenan Keskinöğlü, EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etmişler, dernekler arası işbirliğinin geliştirilmesine yönelik faaliyetlerle ilgili görüş alışverişinde bulunmuşlardır.



### 7 Şubat 2011

EGİAD'ın Hukukçu üyelerinin bir araya geldiği toplantı EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Söz konusu toplantıda, EGIAD'ın üyelerine hukuksal konularda bilgi akışını sağlamak amacıyla bilgilendirme toplantıları, bilgi notları hazırlanması gibi faaliyetlerin düzenlenmesi ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuş ve bu faaliyetler için gerekli hazırlıklara başlanması kararlaştırılmıştır.



### 31 Ocak 2011

Dokuz Eylül Üniversitesi Hastanesi Başhekim Yardımcısı Prof.Dr. Metin Manisalı, Protokol ve DEHİM Sorumlusu Melis Akan, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Temel Aycan ŞEN'i ziyaret etmiş; iki kurum arasında ilişkilerin geliştirilmesine yönelik konular ile ilgili görüşülmüştür.



### 7 Şubat 2011

EGİAD'ın ortaklarından olduğu İzmir Ekonomi Üniversitesi Embryonix Birimi yetkilileri Rektör Yardımcısı Prof.Dr.Tunçdan Baltacıoğlu Başkanlığında EGIAD Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etmişler; Embryonix'in faaliyetleri hakkında bilgi sunmuşlardır.

### 31 Ocak 2011

Toplumsal Sorumluluk Komisyonu tarafından düzenlenen AB ve İZKA Projeleri ile ilgili Bilgilendirme Toplantısı EGIAD Dernek Merkezinde yapılmıştır. Söz konusu toplantıda, Toplumsal Sorumluluk Komisyonu Üyemiz Sn.Cüneyt Tuğrul'un "AB Proje Mantığı ve AB Projeleri" bilgilendirme sunumu ve ardından Komisyon Üyemiz Sena Zorlu'nun "İZKA Mali Destek Programları ve Proje Mantığı" bilgilendirme sunumu gerçekleştirilmiştir.



## FAALİYETLERİMİZ



### 15 Şubat 2011

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Ekrem Demirtaş, Meclis Başkanı Sn.Necip Kalkan ve Yönetim Kurulu Üyeleri, EGIAD Yönetim Kurulu üyelerini ziyaret etmişlerdir. Toplantıda, EGIAD'ın yeni döneminin başarılı geçmesi temennisinde bulunulmuş, iki kurum arasında işbirliğini güçlendirecek çalışmalar üzerinde durulmuştur.



### 9 Şubat 2011

Seferihisar Belediye Başkanı Sayın Tunç Soyer'in konuk olduğu "EXPO 2015 Adaylık Deneyimi Işığında İzmir'in EXPO 2020 Yolculuğu" konulu Çarşamba Yemeği Kordon Otel'de gerçekleşmiştir. Sayın Soyer'in EXPO 2015 adaylık süreci ile ilgili deneyimlerini ve görüşlerini; ayrıca EXPO 2020 ile ilgili öngörülerini paylaştığı toplantıya çok sayıda üyemiz katılmıştır. Ayrıca toplantıda EGIAD ailesine yeni katılan üyelere katılım plaketleri ve EGIAD bilgi kitleri takdim edilmiştir.



### 21 Şubat 2011

Müşteri Memnuniyeti ve Şikayet Yönetimi Standardı ile ilgili bilgilendirme Toplantısı TÜV SÜD Belgelendirme Firması yetkilileri tarafından EGIAD Dernek Merkezinde üyelerimiz ve üye firmalarımızın çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirilmiştir.

## FAALİYETLERİMİZ



### 28 Şubat 2011

Maliye Bakanlığı Gelirler Kontrolörleri İzmir Grup Başkanı Sn.Necat Özen ve Başkan Yardımcısı Sn.Çağlayan Gencer EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etmişlerdir.



### 3 Mart 2011

EGİAD Yayın Kurulu üyeleri, Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Temel Aycan Şen başkanlığında bir dizi basın ziyareti gerçekleştirmişlerdir. Bugün Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Cemalettin Özdoğan, Milliyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Bülent Zarif, Yeni Asır Yayın Grubu Başkanı Şebnem Bursalı ve Hürriyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Deniz Sipahi'yi ziyaret etmişlerdir. Ziyaretler sırasında başta Yarın dergisi olmak üzere işbirliği konuları ele alınmıştır



### 1 Mart 2011

İzmir Vergi Dairesi Başkanı Sn.Mustafa Gürhan Acar, EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etmiş, EGIAD faaliyetleri ile ilgili bilgi almış ve yeni dönemde başarı dileklerini iletmıştır.

### 7 Mart 2011

Kamuoyunda Torba Yasa olarak bilinen ve bazı kanunlarda değişiklikler getiren 6111 sayılı "Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ve Diğer Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun" Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Bireysel ve Şirket olarak mükellefler için çok yeni düzenlemeler ve kolaylıklar getiren bu önemli yasa ile ilgili bilgilendirme amaçlı düzenlediğimiz "Vergi Boyutuyla Mali Borçların Yeniden Yapılandırılması" konulu toplantı Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı Gelirler Kontrolörleri İzmir Grup Başkanı Sn.Necat Özen'in ve yardımcısının katılımı ile Maliye Bakanlığı Gelirler Kontrolörleri Sayın Betül Güçlü ve Mahmut Aydoğmuş'un sunumlarıyla EGIAD Dernek Merkezimizde yapılmıştır.



## FAALİYETLERİMİZ



### 17 Mart 2011

Hava Kuvvetleri Gösteri Koordinatör Subayı Yarbay Ömer Demirayak ve ekibi EĞİAD Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etmişlerdir.



### 7 Mart 2011

İzmir Başkanlar Kurulu Toplantısı EĞİAD ev sahipliğinde gerçekleştirilmiştir. Kaya Prestige Otel'de düzenlenen toplantıda özellikle İzmir'in Expo 2020'ye adaylığı konusu ele alınarak bu konuda birlikte hareket etme kararı alınmıştır.



### 8 Mart 2011

Sosyal İlişkiler Komisyonumuzun "EĞİAD Ailem Projeleri" kapsamında düzenlediği ve üyelerimizden Diyetisyen Mehlika Öktem tarafından gerçekleştirilen "Sağlıklı Beslenme ve Zayıflama" konulu sunum EĞİAD Dernek Merkezinde yapılmıştır. Üyelerimizin ve üye eşlerinin katıldığı bilgilendirme sunumunda sağlıklı beslenme ile ilgili temel bilgiler verilmiş, zayıflama ile ilgili ipuçları sunulmuştur.



### 21 Mart 2011

Anahtar Akademi Bireysel Gelişim Merkezi tarafından düzenlenen; Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, Kişiler Arası İletişim Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç.Dr. Müjde Ker Dincer tarafından gerçekleştirilen "Sözlerin Bittiği Yerde Beden Dili" Eğitimi EĞİAD Dernek Merkezinde yapılmıştır.

## FAALİYETLERİMİZ



## 21-22 Mart 2011

Ege Genç İşadamları Derneği'nin kurumsal ilişkileri geliştirme projesi kapsamında düzenlenen İstanbul ziyareti 20-22 Mart 2011 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Ziyaret programı kapsamında öncelikle İstanbul'da bulunan Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD), Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGIAD) ve İstanbul Genç Girişimciler Derneği (İSGİD) ziyaret edilmiştir. Derneklerin yürüttüğü çalışmalar konusunda bilgi alışverişinde bulunulmuş, işbirliğinin geliştirilmesi ile ilgili projeler görüşülmüştür.



## 21 Mart 2011

EGİAD İstanbul ziyaretleri kapsamında EGIAD Yönetim Kurulu ve Yayın Kurulu üyeleri İstanbul'da yaşayan ve iş yaşamına İstanbul'da devam eden EGIAD üyeleri ile buluşmuşlardır. 40'ın üzerinde EGIAD üyesinin katıldığı ve Galata Anemon Otelinde yapılan yemekli toplantıda İstanbul'daki üyelerimizin dernek çalışmalarına yapabilecekleri katkılar ve projelerle ilgili görüş alışverişi yapılmıştır.

## FAALİYETLERİMİZ



### 24 Mart 2011

DEÜ İşletme Kulübü'nün düzenlediği "Kariyer Günleri" kapsamında gerçekleşen konferansa Sn.Temel Aycan Şen konuk konuşmacı olarak katılmıştır.



### 23-26 Mart 2011

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Fuarında düzenlenen MARBLE 2011 Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarında standları bulunan EGİAD üyelerini ziyaret etmişlerdir.



### 25 Mart 2011

Ünlü yazar ve konuşmacı Bob Stone, Dernek Merkezinde EGİAD Yönetim Kurulu'nun konuğu olmuştur. Öğle yemeği ile gerçekleştirilen toplantıda Stone, Etik Liderlik konusunda görüşlerini bildirmiş, soruları yanıtlamıştır.

### 26 Mart 2011

Türk Girişim ve İşdünyası Konfederasyonu TÜRKNONFED'in 7. Olağan Genel Kurulu 26 Mart 2011 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Toplantıya EGİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkanımız Temel Aycan Şen, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Levent Akgerman ve Yönetim Kurulu Üyesi Nazif Ulusoy katılmıştır. Temel Aycan Şen TÜRKNONFED Yönetim Kurulu yedek üyesi, Levent Akgerman ise TÜRKNONFED Haysiyet Divanı üyesi olarak seçilmiştir.



## FAALİYETLERİMİZ



### 28 Mart 2011

"İzmir ve Deprem" konulu seminer 28 Mart 2011 Pazartesi günü EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. İzmir Valiliği Afet Koordinasyon Kurulu Başkanı ve İzmir Vali Muavini Sn. Mustafa Aydın; Yaşar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekanı Sn.Prof.Dr.Tayfun Taner, Dokuz Eylül Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği Bölüm Başkanı Sn.Prof.Dr.Zafer Akçığ'ın konuşmacı olarak katıldığı seminer EGIAD Dernek Merkezimizde yapılmıştır.



### 1 Nisan 2011

Almanya Bremen Eyaleti Kalkınma Ajansı "İzmir Yatırım Ofisi"nin temsilcisi Sayın Kemal Şen EGIAD Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etmiştir. Bremen'deki şirketlerin yatırım ve ortaklık için İzmir'e çekilmesi; İzmir'li şirketler için Almanya'da yatırım için partner bulma, Pazar araştırması yapma gibi faaliyetleri hedefleyen Bremen Eyaleti Kalkınma Ajansı "İzmir Yatırım Ofisi" temsilcisi Kemal Şen'in EGIAD Yönetim Kurulu üyelerini ziyaretinde Almanya ile ticaret ve yatırım imkanlarının geliştirilmesi üzerinde durulmuştur. EGIAD'dan işbirliği daveti aldığına son derece memnun olduğunu belirten Kemal Şen, Bremen'de yatırım yapmak isteyen ya da ticaretini geliştirmek isteyen işadamlarına vize kolaylığı, Bremen'de ofis bulma, partner bulma, yatırımla ilgili resmi işlemlerle ilgili gerekli desteği gerçekleştirme gibi pek çok kolaylığı sağlayacaklarını söylemiştir. EGIAD Başkanı Temel Aycan Şen ise iki kurum arasında işbirliğini geliştirerek, İzmir'in tanınmasına, yabancı yatırım ve ticaret kapasitesinin artırılmasına yönelik çalışmalarda beraber çalışılabileceğini belirtmiştir. Bremen Eyaleti Kalkınma Ajansı "İzmir Yatırım Ofisi" ile aracılığıyla Almanya'da bulunan eşdeğer sivil toplum kuruluşları ile temasa geçmeyi ve iki ülke genç işadamlarını bir araya getirmeyi amaçladıklarını, ayrıca üyelerimize Almanya'da yatırım, iş ve partner bulma gibi fırsatları duyurabilmeyi hedeflediklerini söylemiştir.

## FAALİYETLERİMİZ



### 6 Nisan 2011

Belirlenen sektöre ilişkin gündemdeki sorunların tespiti, çözüm önerilerinin geliştirilmesi ve ilgili merciler nezdinde girişimlerde bulunulması amacıyla düzenlenen Sektör Toplantılarının ilki olan "Lojistik Sektörü Toplantısı" "Kaya Prestige Oteli"nde gerçekleştirilmiştir. İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve Lojistik Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi Sn.Prof.Dr.Tunçdan Baltacıoğlu ve Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dekan Yardımcısı Prof.Dr. Okan Tuna'nın konuk konuşmacı oldukları toplantıda aktarılan bilgiler, tespit edilen sorunlar ve çözüm önerileri bir araya getirilerek bir rapor hazırlanacak ve basın toplantısı yoluyla tüm kamuoyuna sunulacaktır.



### 6-10 Nisan 2011

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Fuarında düzenlenen MODEKO 2011 Mobilya ve Dekorasyon Fuarında standları bulunan EGİAD üyelerini ziyaret etmişlerdir.



# ARAMIZA YENİ KATILANLAR

SUZAN	SÜREL	Ak Ege AŞ , Egeçim AŞ
MELİS	KESKİN	Nailzade İnşaat Gıda Ltd Şti.
HAKTAN	KESKİN	Nailzade İnşaat Gıda Ltd Şti.
NERMİN	SÖZEN	ABİ Tanıtım Matbaacılık Reklam Org.San.Tic.Ltd.Şti.
CİHAN	BUĞDAYCI	Ege Ofset San Tic Ltd Şti Egesan Basım Amb. San.Tic.Ltd. Şti
MUTLU CAN	GÜNEL	Batı Çim Batı Anadolu Çimento Sanayi AŞ
NEDİM	UYSAL	Norm Cıvata AŞ
SABAHATTİN	İLKAN	Şems İlkan Kuyumculuk, Şems İlkan ve Günkut Saat
EMRE CEMAL	YILANCIOĞLU	YBS Baskı ve Ambalaj Sanayi
ONUR	GÖZÜMOĞULLARI	SEÇKİN Gıda San Tic Ltd Şti
ALİ SELÇUK	DEMİROK	EGEMET Ege Metal Dövme San. Ve Tic. Ltd.Şti.
ALİ EMRAH	KARAMUSTAFAOĞLU	MEPA YAPI - YENCAFE
EMRE	TÜJÜMET	Aydın Trafo Mak.San.ve Tic.AŞ.
MURAT	BAKLAN	BAKTAT Gıda San.Ltd.Şti.
CEREN	SERTDEMİR	GÜRDEMİR Plastik Ambalaj Sanayi ve Tic.Ltd.Şti.

Tek bir bahçede yetiştirilen tek çeşit zeytinler  
hasat edilmiş ve başka bahçelerle karıştırılmamış...

Koku, tad ve renk üstünlüğü...  
ORO Naturel Sızma Zeytinyağı





# yolcusunu en çok seven havayoluyuz.

İşte bu yüzden, tümü Boeing ve Airbus'lardan oluşan pırıl pırıl uçaklarımızda yolcularımızın konforu için elimizden geleni yapıyoruz.

Mesela, biz yolcularımızı özel olarak 77 santime çıkarılmış koltuk aralıklarımızla ferah ferah uçururuz. Çünkü 3-5 bilet daha fazla satacağımız diye, onları sıkış tepiş uçurmaya gönlümüz razı olmaz.

Ayrıca Atlasjet'le uçtuğunuzda, uçağa mı bindik kafeye mi geldik diye düşünmezsiniz. Çünkü bizde, güler yüzlü hosteslerimizin sunduğu nefis ikramlar ücretsiz.

Hepsi bu kadar da değil. Adana, Antalya, Bodrum ve İzmir havaalanlarından çevre il ve ilçelere ücretsiz otobüs servisimiz var.

Üstelik 3-5 kilo ekstra bagajınız için gereksiz yere para ödemeyin diye, Atlasjet'te bagaj limitiniz tam 20 kilo.

Peki, biz bunları niye yapıyoruz?

Çünkü biz yolcusunu en çok seven havayoluyuz.  
İkincisi; ikinciyiz.\* Bu yüzden daha çok çalışıyoruz.

444 33 87  
atlasjet.com



İstanbul | Antalya | Bodrum | Dalaman | İzmir | Kıbrıs | Priştine | Erbil | Süleymaniye | Tahran

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

Doğa kadar güçlü olmak için,  
onunla dost olmak gerekir.



### Türkiye'nin ilk çevre dostu elektrikli RTG vinçleri Nemport Konteyner Terminali'nde.

İzmir-Çanakkale yoluna ve Biçerova tren istasyonuna yakın konumu, modern ekipmanları, bölgesel gereksinimler doğrultusunda yerel kullanıcılara uygun olarak geliştirilmiş bilgi işlem alt yapısı ve profesyonel kadrosu ile tüm Ege ve komşu bölgelerindeki ithalatçı ve ihracatçılara dünya standartlarında hizmet sunan Nemport, şimdi de çevreci bir yatırımla kapasitesini artırıyor.

50 ton kaldırma ve 7 yan, 6+1 kat konteyner istifleme kapasitesine sahip lastik tekerlekli vinçler, elektrik motorları sayesinde düşük emisyonlu çevre dostu teknolojiyi sunuyor. Otomatik sürüş, konteyner adresleme amaçlı uydu bağlantılı DGPS yer belirleme sistemi, video kameralı kontrol ve intercom haberleşme sistemi gibi yüksek iş güvenliği sunan donanımlarıyla, 5 adet RTG vincimiz Mart 2011'den itibaren hizmetinizde.



#### **NEMPORT Liman İşletmeleri & Özel Antrepo Nakliye Tic. A.Ş.**

Siteler Mah. Petrol Ofisi Cad. No:12 Nemrut Körfezi Aliağa 35800 İZMİR / TÜRKİYE

Telefon : 0232 618 30 01

Faks : 0232 618 30 20

E-posta : info@nemport.com.tr www.nemport.com.tr

**NEMPORT**