



EGİAD

Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarınlar Seninle Aydınlık

Temmuz 2011 Sayı: 30

Expo 2020'nin ilk adayı İZMİR

Sektör:
İnşaat
Malzemeleri

İzmir
Penceresinden
Nazım BÜTÜN

Kuşaktan
Kuşağa
Recep, Argun, Erhan ÖZUSTA

Tarih
İzmir Ticaret
Borsası

ISSN 1304-3269



9 771304 326004



**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 zarıflığı 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!



M A Y A



www.folkartyapi.com.tr

0232
4442278
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.facebook.com/infinititurkiye>

INFINITI comes from Japan.

Yeni FX30d yakıt ekonomisi (l/100km)
Şehir içi: 11,2 Şehir dışı: 7,8 Ortalama: 9 CO₂ emisyon: 238 g/km

Bayraktar

İSTANBUL

MADRID

PARIS

MILAN

ZÜRICH

MOSCOW



INFINITI®

Inspired Performance™

İçindekiler temmuz¹¹

5 BAŞKAN

7 YAYIN YILDIZLARI

KAPAK KONUSU / EXPO

- 8 EXPO 2020'nin ilk adayı
- 18 EXPO milli davamız oldu
- 20 EXPO 2020 İzmir'e Ne Kazandıracak
- 22 EXPO için İnciraltı sürecinde yaşanan gelişmeler
- 24 İzmir EXPO 2020 için ilk adımı attı
- 28 Nedimoğlu, "Yeni bir yer arayışına gitmek adaylığımız için olumsuzluklar getirir endişesindeyim"
- 32 Can, "EXPO 2020 İzmir, doğu Akdeniz bölgesi'nde düzenlenecek olan ilk expo olacak"
- 33 Soyler: EXPO 2020 için en güçlü aday İzmir fakat hazırlıklara geç kalınmamalı
- 36 "Avrupalı, gençlere önem veriyor, EGIAD'da gençliğin temsilcisidir"
- 38 Elmasoğlu: İzmir EXPO 2020 için tek yürek olmalı
- 40 EXPO 2020 sürecinde yeni kadrolara ve gençlere ihtiyaç var
- 44 ESBAŞ 100, İZTO 200 bin \$ dolar EXPO'ya kaynak ayırdı

KONUK YAZAR

- 46 Necat Özen: KOBİ'lere sağlanan vergisel avantajlar

SEKTÖR / İNŞAAT MALZEMELERİ

- 50 İnşaat malzemeleri sektöründe 2011 büyüme yılı olacak
- 72 2023'te hedef; 100 milyar \$ yurtdışı müteahhitlik geliri, 100 milyar \$ iç pazar, 100 milyar \$'lık ihracat
- 74 Sektör temsilcisi EGIAD üyeleri

KUŞAKTAN KUŞAĞA /RECEP VE ERHAN ÖZUSTA

- 76 Özusta, Değerli Taşa İzmir'de 70 Yıldır Hayat Veriyor

TARİH

- 84 İzmir Ticaret Borsası

İZMİR PENCERESİNDEN / NAZİM BÜTÜN

- 90 "İzmir var olanla yetinme kültürünü aşmalı"

98 HUKUK

Tebliğat Kanunu'nda Yapılan Değişiklikler ve Şirketler Açısından Yansımaları

100 İNSAN KAYNAKLARI

İnsan odaklı yönetim

KAPAK KONUSU: EXPO

8



SEKTÖR / İNŞAAT MALZEMELERİ

50



KUŞAKTAN KUŞAĞA /RECEP VE ERHAN ÖZUSTA

76



NAZİM BÜTÜN

90



102 AİLE ŞİRKETLERİ

Aile Şirketlerini Bekleyen "Yeni Normal"

106 YENİ UFUKLAR

Tamer Bozoklar: "Türkiye Brezilya ilişkileri artarak devam ediyor"

112 KONUK YAZAR

Baybars Altuntaş: Melek Yatırımcılar Ege'de!

114 GİRİŞİMCİLİK

EGİAD Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projesi

116 KÜLTÜR SANAT

Mert ve cesur Ege halkına yakışan oyun; Zeybek

124 İŞİN UZMANI

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları "Yeni Türk Ticaret Kanunu Sonrası Firmaların Kurumsallaşma İhtiyaçları Üzerine Değerlendirme"

128 SANAT

Queen Elisabeth Türkiye'ye geliyor

130 GEZELİM GÖRELİM

Tarih değiştiren tarihi şehir: URFA

134 YAŞAM TARZI

A'dan Z'ye, O'dan 100'e Lamborghini

138 TEKNOLOJİ

Teknoloji ile forma girin

142 AVRUPA İŞ ZİRVESİ

EGİAD Brüksel'de Avrupa İş Dünyasının Zirvesindeydi

146 SPOR TARİHİ

Altınordu Spor Kulübü

152 PSİKOLOJİ

Çalışan anne-babalar

154 MODA

Ofisten Davete - Akdeniz Stili

158 SPOR

Bocce

162 ÜYELERİMİZİ TANIMALIM**166 FAALİYETLERİMİZ****İmtiyaz Sahibi**

EGİAD adına

Yönetim Kurulu Başkanı

Temel Aycan Şen

Yayın Yıldızı Grubu

Adnan Altuğ

Erol Duran Tantekin

Mahru Gürel

Nilgün Öztürk

Özüm İlter Demirci

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**ve Yayın Koordinatörü**

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

Yayın Danışma Kurulu

Ahmet Yener Özkesen, Ahmet Kaplan,

Ali Ekber Yıldırım, Arda Küçükerciyes,

Betül Elmasoğlu, Bülent Zarif,

Can Bosor, Cemal Sevgi,

Çetin Gürel, Deniz Sipahi, Erol Yaraş,

Gönül Soyoğlu, Hamdi Türkmen,

Hasan Ege Tütüncüoğlu, Hilmi Çınar,

İlhan Bilgehan, İlyas Özgüven,

İsmail Uğural, Kemal Ertan,

Mehmet Akyar, Merih Ak, Muammer

Başkan, Nazif Ulusoy, Necati Bahçeci,

Nedim Atilla, Nevzat Dönmez,

Orkan Sözer, Ömer Dincer,

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri,

Selim Türsen, Serap Zeybek İhlamur

Serdar Kızık, Sunay Akça Sun,

Şebnem Bursalı, Turan Göksoy,

Ufuk Türkyılmaz

Yönetim Yeri

Punta İş Merkezi 1456 Sokak No:10 Kat:8

Alsancak / İZMİR

Tel: (232) 422 30 00 pbx

Fax: (232) 422 33 00

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 Temmuz 2011

Yerel süreli yayın



Güçlü Yunusoğlu İnşaat

Urla Yelken Villaları

Kentin yorucu temposundan uzaklaşın



Kendinize zaman ayırın,
Yunusoğlu Urla Yelken Villa'larında huzur ve mutluluğa kucak açın.
Denize sıfır villalarımızda yerinizi almak için acele edin.

Karantina Adası



Satış Ofisi Güçlü Yunusoğlu İnşaat
Mithatpaşa Cad. No: 343 Güzelbahçe / İZMİR

Tel : + 90 (232) 234 62 62
Gsm : + 90 (532) 314 64 14

www.yunusoglu.com

Sevgili EGİAD Yarın Okurları,

EGİAD Yarın Dergisi'ni 30. sayıya ulaşmanın gururuy-la sizlere sunuyoruz. Bu sayı İzmir'in EXPO 2020 hedefini ele alan kapak konusu ve ekonominin lokomotiflerinden biri olan inşaat malzemeleri sektörü başta olmak üzere sizlere yine zengin bir içerikle ulaşıyor. Geçtiğimiz üç ay EGİAD açısından son derece yoğun geçen bir dönem oldu. 23 kişilik bir heyetle Brüksel'de Avrupa İş Zirvesi'ne katılarak bir ilke imza atan EGİAD, aynı zamanda TÜSİAD Brüksel Temsilciliği ve Avrupa Genç Girişimciler Konfederasyonu'nu da (YES) ziyaret ederek işbirliği imkanlarını görüştü. Ardından Gaziantep'te düzenlenen Komşu Ülkeler Fuarı'na kalabalık bir grupla ve bir standla katılan EGİAD heyeti, hem üyelerin ticari işbirliklerine imkan sağladı hem de GAGİAD ve GIAF yöneticileriyle de bir araya geldi. Derneğimizin KOSGEB ile işbirliği yaparak Girişimcilik Akademisi Projesi kapsamında düzenlediği Genç Girişimci Yetiştirmeye yönelik eğitim programı başarıyla tamamlandı ve 60 girişimci aday, düzenlenen bir törenle sertifikalarını alarak şirketlerini kurmak ve iş planlarını hazırlamak üzere kolları sıvadılar. Aynı gün önceki dönem Danışma Kurulu Başkanımız Sayın Kemal Çolakoğlu genç girişimci adaylarına " Stratejik Yönetim" konulu bir konferans verdi. Geçtiğimiz ay yayınlanan Capital dergisiyle birlikte tüm Türkiye'ye dağıtılan özel EGİAD'ı tanıtarak eki üyelerimizin iş potansiyelini ortaya koyma ve EGİAD'ın ekonomik gücünü gösterme yönünden çok başarılı bir çalışma oldu.

Değerli Okurlarımız,

Bu arada geçtiğimiz ay Türkiye seçimini yaptı. 12 Haziran'da yapılan hür seçimlerle milletin iradesi ortaya çıktı. Şimdi kurulan yeni hükümete daha da büyük sorumluluklar düşmektedir. Başbakanımızın seçim günü vatandaşlara hitaben yaptığı konuşmanın içeriği bizce bu sorumluluğun fazlasıyla farkında olduğunu işaret etmektedir. Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde Türk seçmeninin istikrara herşeyden daha çok önem verdiğini görüyoruz. Bu nedenle, Adalet ve Kalkınma Partisi'nin seçim süresince verdiği " istikrar sürecek Türkiye büyüyecek" mesajının içinin doldurulmasını bekliyoruz.

Şu anda ekonomideki olumlu birçok göstergeye rağmen her şeyin yolunda olmadığı muhakkaktır. Türk ekonomisinin yapısal sorunları dışında konjonktürün getirdiği olumsuzlar da bulunmaktadır. 2008 küresel krizinin mali disiplin, kararlı ve istikrarlı ekonomi politikaları sayesinde birçok ülkeden daha az hissedildiği Türkiye'nin cari açık, dış ticaret açığı, işsizlik, üretken yatırımlardaki daralma, iç ve dış borç stoku gibi sorunları hala ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Yeni hükümeti bekleyen en önemli gündem ekonomidir. Anayasa gibi çok acil olmayan ancak bizce de uygun bir zaman ve zeminde mutlaka ele alınması gereken bir konu ile Türkiye'nin önündeki ciddi ekonomik sorunların çözümünün geciktirilmesi doğru değildir. Türkiye'yi daha demokratik ve daha çağdaş bir



yaşam biçiminde bir araya getirecek, birbirimizi daha iyi anlayarak kucaklayacak ve ileriye daha umutlu bakmamızı sağlayacak bir ulusal mutabakat belgesine ihtiyacımız olduğuna inanıyoruz. Ancak, Anayasa değişikliğinin aceleye getirilmeden mutlak bir uzlaşma ve diyalog anlayışı ile hazırlanması gerekmektedir. Yeni yatırımları teşvik edecek ve Türkiye ekonomisini yeniden üretme yeteneğine kavuşturacak özendirici önlemler alınmalıdır. Aksi takdirde Türkiye, temel girdileri tamamen ithal eden bir düşük katma değer ekonomisine dönüşecektir. Türkiye'nin AR&GE ve yenilikçi teknoloji oluşturabilme yeteneğini artıracak politikalar üretilmelidir. Tarımın bütün dünyada artan önemi dikkate alınarak Türk tarımının ve hayvancılığının yeniden eski gücüne kavuşması için destekler verilmelidir. Bu açıdan ülkemizin kuvvetli yönleri olarak geliştirilebilecek ve iklim, coğrafi konum ve uygun araziler sayesinde avantajlı olduğumuz, bazı ürünlerde dünya pazarında ilk sıralarda yer aldığımız bu öncelikli sektörlerin destekçisi ve takipçisi olmak gerekir. Ancak, EGİAD olarak üzerinde en çok duyarlılıkla durduğumuz konular ülkemizin toprak bütünlüğü, birlik ve beraberliği, demokratik, laik Cumhuriyet'in kazanımlarının korunması, Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolunda ulusumuzun refahı ve mutluluğudur. EGİAD Yarın Dergisi'nin 30. sayısına emek veren herkese, yazılarıyla destek veren kişi ve kuruluşlara içtenlikle teşekkür ediyorum.

Temel Aycan Şen
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Tutkular mantıkla buluştu.



2.0 litre dizel 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 götürecektir.



www.opel.com.tr

Ortalama yakıt tüketimi 5.9 lt / 100 km. Ortalama CO₂ emisyonu 157 g / km.



Wir leben Autos.



Değerli Okurlarımız,

Oldukça yoğun geçen üç aylık bir süreden sonra EGİAD Yarın dergimizin 30. sayısını, siz değerli okurlarımızın beğenilerine sunmanın heyecanı ile sizleri selamlıyoruz.

Bu sayımızın içeriğini de, diğer sayılarımızda olduğu gibi, daha önce işlenmemiş, işlenmiş olsa bile güncelliğini tekrar kazanmış, güncel haliyle tekrar işlenmesi gerektiğine inandığımız konulardan oluşturmaya gayret ettik. Bu sayımızın 'Kapak Konusu', İzmir'de gerçekleşmesi halinde şehrimiz, özellikle de ülkemiz tanıtımına, dolayısıyla tüm ekonomiye müthiş katkıları olacağı bilinen EXPO 2020. Böylesine büyük bir organizasyonun ülkemizde gerçekleşmesini sağlamanın, öncelikle EXPO'nun ne olduğunu doğru şekilde anlatmaktan ve anlaşılmasından geçtiğini düşünüyoruz. Günümüz gençlerinin, bundan tam 9 yıl sonra gerçekleşecek, bu uluslar arası öneme sahip organizasyonda birer yetişkin olacakları düşünüldüğünde, hatta 2020'li yıllarda şehrimizin, ülkemizin ve belki de dünyanın kanaat önderleri arasında olabilme ihtimali düşünüldüğünde, EXPO'nun, özellikle genç kitleye doğru anlatılabilmesinin önemi, tahmin ediyoruz ki daha fazla anlaşılıyor. EGİAD'ın bir yayın organı olarak, günümüz gençlerine EXPO'nun önemini anlatabilmek, anlaşılabilmesini sağlamak adına, umarız 'Kapak Konumuz' amacına ulaşır.

'Sektör' konumuzu ise 'İnşaat Malzemeleri' olarak belirledik. Son yıllarda hızlı bir yükseliş gösteren inşaat sektörünün can damarını oluşturan İnşaat Malzemeleri Sektörü de, en az inşaat sektörü kadar incelenmesi gerekiyor. Türk inşaat firmalarının, Türkiye içinde ve dışında, büyük ve sayıca fazla projelere imza attıkları, özellikle Türk inşaat sektörünün yurtdışında markalaşmaya başladığı düşünüldüğünde, inşaat sektörünün olmazsa olması 'İnşaat Malzemeleri Sektörü'nü tüm ayrıntılarıyla ele almayı uygun gördük. 'Sektör' konumuzu da ilgi ile okuyacağınızı düşünüyoruz.

'Tarih' köşemizde ise, Türkiye'nin ilk ticaret borsası olan ve bu yıl 120. yaşına basan 'İzmir Ticaret Borsası'nın tarihçesini okuyabilirsiniz.

'Gezelim Görelim' bölümümüzde, bizlere fotoğrafları ile destek veren Sn.Zeynel Aydın'ın ve Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Sn.Halil Nadas'ın objektifinden yansıyan kareler ve yine Sn.Halil Nadas'ın kaleminden çıkan yazısı ile bir 'Şanlıurfa' yolculuğuna çıkıyoruz.

'İzmir Penceresinden'de bu sayımızda İzmir Gümrük Muhafaza Başmüdüğü Sn. Nazım Bütün ile yapılan söyleşimizi okuyabilir, 'Spor Tarihi' köşemizde, İzmir'imizin üçüncü en eski spor kulübü olan 'Altınordu' ile ilgili yazımızı bulabilirsiniz.

Tabii bu sayımızda yine birbirinden değerli konuk yazarlarımız yazılarını sizlerle paylaşıyor. Maliye Bakanlığı Gelirler Kontrolörleri Grup Başkanı Sn. Necat Özen'e, İç Denetim Hizmetleri Kamu Sektörü Üyesi Sn. Sezer Bozkuş Kahyaoglu'ya, Vogue Türkiye Projeler Koordinatörü Sn. Ahu Terzi'ye, Uzman Psikolojik Danışman ve Psikolog Sn. Ferhan Bıçakçılar'a, geçmiş dönem Yayın Kurulu Başkanımız Sn. Orkan Sözer', Sn. Banu Kitiş Dağistan'a da bu sayımızda değerli yazılarını bizlerle paylaştıkları için teşekkürlerimizi sunuyoruz. Onların, hemen hemen her sayımızda bizleri desteklemesi bizlere ayrı bir övünç kaynağı olmakta.

Bu sayımızda, derneğimiz için çok önemli bir ziyareti de ayrıca sizlerle paylaşmak istedik. 18 - 19 Mayıs 2011 tarihleri arasında Brüksel'de düzenlenen Avrupa İş Dünyası Zirvesi (European Business Summit)'ne, Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Temel Aycan Şen başkanlığında katılan EGİAD ekibinin, zirve ile ilgili izlenimlerini ve Brüksel'deki diğer ziyaretlerinin ayrıntılarını da sizlerle paylaşıyoruz. Derneğimizin uluslar arası platformlarda da başarıyla temsil edildiğini, ilk defa katılımcı olarak bulunduğumuz, önemi tüm dünya ülkelerince kabul görmüş önemli bir zirvenin ayrıntılarını sizlerle paylaşmak, bizim için son derece gurur verici.

EGİAD kültür faaliyetleri kapsamında düzenlediğimiz İzmir'in yiyecek-içecek dünyasının tanıtıldığı ve EGİAD'ı tanıtıcı bir bölümün de yer aldığı İzmir Gourmet Guide yayınlandı, ve düzenlenen bir kokteyl ile kamuoyuna sunuldu.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, bizim 'Yarın'larımızı daha ileriye taşıyacak olan sizlersiniz. Umuyoruz ki bu sayımızı da beğenir, düşüncelerinizi de bizlerle paylaşmayı ihmal etmezsiniz.

Saygılarımızla..

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

izmir



EXPO 2020'nin ilk adayı



İzmir

Fuarcılık yolunda geleceğe çok daha güvenle bakıyor

DOSYA HAZIRLIK:
Nihal ÖZKEN,
Esra SEYİRDEN,
Gençer ÇETİNKAYA

Vizyonunu, çok yıllar önce 'fuarcılık ve kongreler şehri' olarak belirleyen İzmir, bugünlerde dünyanın en büyük fuar organizasyonu 'EXPO'ya bir kez daha aday olmanın heyecanı içinde. Termal kaynaklarıyla, yüzyıllardır 'şifa merkezi' olan kent, bu doğrultuda, EXPO temasını, 2015 için olduğu gibi 2020 için de 'sağlık' olarak belirledi. Temanın değişmeyeceği fakat alt temaların ve logonun değişeceği vurgulanıyor.

Türkiye'nin ilk ve en uzun soluklu uluslararası fuar organizasyonu 'İzmir Enternasyonal Fuarı' tecrübesi; hükümetin de konuya ciddiyetle yaklaştığı gözönüne alındığında İzmir, Atatürk'ün talimatıyla girilen fuarcılık yolunda bu kez geleceğe çok daha güvenle bakıyor...

Eğer EXPO İzmir'de yapılırsa, Doğu Akdeniz'de yapılan ilk fuar olma özelliğini taşıyacak. Sağlık temasının da bir ilk olduğu "EXPO 2020 İzmir" birçok ilke sahne olacak. Büyük şehirlerle İzmir arasında hızlı tren bağlantısı yapılacak, var olan şehir metrosu ve yeni düzenlenmiş havaalanı geliştirilecek. Ayrıca dünyanın en geniş arkeoloji müzesinin yapılması planlanıyor. Fuarın 2015 organizasyonuna da talip olan kent, Paris'teki Uluslararası Sergiler Bürosu'nda (BIE) yapılan oylamada, İtalyan Milano'ya karşı sadece 21 oyla kaybetmişti.

Fransa'nın başkenti Paris'te düzenlenen BIE Genel Kurulu'ndaki oylamada İzmir 65, Milano 86 oy aldı. Dünyanın 7'nci büyük ekonomisi olan İtalya'nın "sanayi ve ticaret başkenti" olarak kabul edilen Milano, EXPO 2015 için EXPO'lar ve benzer organizasyonlar konusundaki deneyimini ön plana çıkaran kampanyalar yürüttü.

İzmir'in "Herkes İçin Sağlık: Daha İyi Bir Yaşam İçin Yeni Yollar" başlıklı temasına karşılık yarışa "Gezeganimizde Beslenme: Yaşam İçin Enerji" temasıyla katılan Milanolu yetkililer, gerek sunumlarında, gerekse tanıtım çalışmalarları sırasında kentin böyle büyük bir organizasyon için gereken altyapıya şimdiden sahip olduğunu vurguladılar.

Öte yandan Türk tarafı, özellikle de İzmirli kurumların temsilcileri, İtalya'nın ön plana çıkardığı deneyimlilik tezinin, Milano için bir avantaj mı yoksa dezavantaj mı olacağını tartışmaya açmıştı. İtalya ülke olarak 1906'da Milano, 1953'te Roma, 1954'te Napoli ve 1992'de Cenova olmak üzere 4 kez EXPO düzenlerken, "fuarcılık kenti Napoli" ise 1933 ile 1996 arasında Uluslararası Sergiler Bürosu tarafından tescillenen 13 sergiye evsahipliği yapma olanağı buldu.





EXPO 2015'e ilişkin karar, sonucu deneyimin kazandığı tezini bir anlamda doğrulamış oldu. 2020 EXPO'sunu aday olan İzmir ise, şimdi EXPO yarışında daha deneyimli. EXPO'lar, açık kaldıkları süre boyunca aldıkları ziyaretçi sayısı kadar, hazırlık aşamasında o kente, kentin dönüşümüne katkıları ve kentte ardında bıraktıkları kalıcı eserlerle de "başarılı" kabul ediliyor.

Dünyada 150 yılı aşkın süredir düzenlenen EXPO'lar şimdiye kadar Türkiye'de hiç yapılmadı. Bizdeki EXPO çalışmalarının temelleri, 1992 yılında, İzmir'de atıldı. Resmi başvuru 2003'te, BIE'ye kabulü ise 2004'te gerçekleşti.

EXPO NEDİR?

EXPO, Exposition'in kısaltmasıdır. Exposition'un Türkçe karşılığı "uluslararası sergi"dir. Evrenselliği ifade eder. "World fair" yani "dünya fuarı" olarak da adlandırılır. Bu sergilerde, farklı ülkelerin çok çeşitli ürünleri bir araya getirilir. Ancak amaç, ürünlerin pazarlanmasından çok temsil ettikleri ülkelerin kültür, tarih ve sahip oldukları varlıkları ortaya koymasındır. Evrensel sergilere devletler davet edilerek, uzmanlaşmış oldukları konulardaki bilgi birikimlerini daha yaşanır bir dünya için paylaşmaları istenir. Yeni fikirlerin doğması sağlanır. EXPO'lar BIE (Bureau International des Expositions) adındaki uluslararası

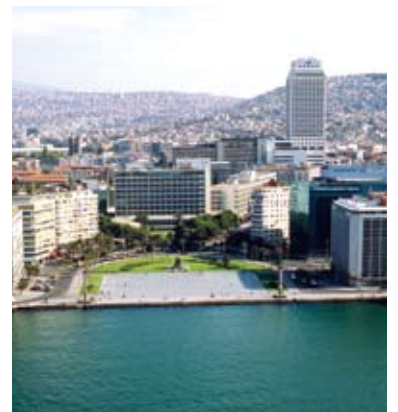
kuruluş tarafından organize edilir. Çoğunluğu Büyükelçi düzeyinde temsil edilen 157 ülke, BIE üyesidir. EXPO'nun en önemli özelliklerinden biri, temasıdır. Geniş bir kapsama sahip olan bu temanın, tüm insanlığı ilgilendirmesi ve evrensel nitelikte olması gerekir. EXPO alanının büyüklüğü sınırsızdır ve katılımcılar kendi pavyonlarını inşa edebilirler.

160 yıldır düzenlenen EXPO'lar, bugüne kadar 65 kez gerçekleştirilmiş olup yapıldığı kentleri marka haline getirmiş ve daha yaşanır kılmıştır. İlk Dünya Fuarı, 1851'de Londra'da yapılmış ve büyük başarı kazanmıştır. EXPO, 2010'da 65. kez Şanghay'da (Çin Halk Cumhuriyeti) 5,28 km²'lik bir alanda düzenlenmiş ve toplam 73 milyon ziyaretçi çekmiştir. 2015'te Milano (İtalya) EXPO'nun ev sahipliğini yapacaktır.

EXPO'lar bugüne dek yapıldıkları tüm kentleri köklü bir şekilde dönüştürdükleri gibi, bu kentlere görkemli anıtsal yapılar da kazandırmışlardır. 1851 yılındaki EXPO için yapılan Londra'daki Kristal Palas, 1889 Paris EXPO'su için inşa edilen Eyfel Kulesi, 1958 EXPO'su için Brüksel'de yapılan Atomium ve 1998 EXPO'su için hizmete açılan Lizbon'daki Vasco de Gama Köprüsü, bu yapıların örnekleridir.

EXPO'lar "Tescillenmiş Sergiler" (Büyük EXPO) ve "Onaylanmış Sergiler" (Küçük EXPO) olarak ikiye ayrılır.

Dünyada 150 yılı aşkın süredir düzenlenen EXPO'lar şimdiye kadar Türkiye'de hiç yapılmadı. Bizdeki EXPO çalışmalarının temelleri, 1992 yılında, İzmir'de atıldı. Resmi başvuru 2003'te, BIE'ye kabulü ise 2004'te gerçekleşti.





Tescillenmiş Sergiler

1995'den beri her 5 senede bir düzenlenir. Süreleri 6 haftadan az 6 aydan fazla olmaz.

Onaylanmış Sergiler

Süreleri 3 haftadan az 3 aydan fazla olmaz. Toplam alanı 25 hektarı geçmez.

TARİH VE TEMALAR

EXPO'lar herkes içindir. Yenilikleri, insanlığın daha iyi bir dünya için taşıdığı potansiyeli göstermek temel hedeftir. Bunlar öyle büyük organizasyonlardır ki, bittikten sonra, 10'ncü yıl, 20'ncü yıl kutlamaları yapılır. İsimlerine pul, para basılır, fan kulüpleri, vakıfları kurulur. EXPO Protokolü'nün 1'nci maddesi, "Bir EXPO'nun teması, başlığı ne olursa olsun, birincil amacı halkın eğitilmesi"dir der. Nitekim tüm EXPO'larda, eğitimin amacı tüm ağırlığıyla ortaya çıkar. EXPO'lar, özellikle televizyon ve internetin yaygınlaşmasından sonra, insanları aydınlatmanın, eğlendirmenin yeni yöntemlerini keşfetmek göreviyle karşı karşıyadırlar.

EXPO DÜZENLEME SÜRECİ

Altı ay sürecek EXPO projesi gerçekleşmeden önce izlenmesi gereken bazı adımlar bulunmaktadır. Bir EXPO projesinin tamamlanması yıllar almaktadır. Bir EXPO projesi için gerekli adımlar şu şekildedir:



Adaylık başvurusunun sunulması, Dosyanın sunulması, Oylama, EXPO projesinin kaydı ve onaylanması, EXPO projesinin hazırlanması ve uygulanması, EXPO, EXPO sonrası.

KURUMSAL ALTYAPININ OLUŞUMU: BIE

BIE (Uluslararası Sergiler Bürosu) EXPO organizasyonlarının takvimini, adaylık ve seçim süreçlerini, düzenlenmesini denetlemekle sorumlu hükümetler arası bir kuruluştur. BIE, EXPO organizatörlerinin ve katılımcıların hak ve sorumluluklarını belirleyen ve Paris'te 1928 yılında imzalanan uluslar arası sözleşme ile kurulmuştur. BIE'nin rolü bu sözleşmenin uygulanmasını gözetmek ve güvence altına almaktır. 1851 yılında İngiltere'de başlayan fuar organizasyonu daha sonra 1867,1878,1889 ve 1900 yıllarında Paris'te düzenlenmesi ile gelişim göstermiştir. Daha sonraları Fransa ve İngiltere arasındaki ekonomik çekişmeye ekonomik ve teknolojik açıdan güçlenen Viyana, Brüksel, İspanya ve USA gibi ülkelerin katılımı katılımcı ülke sayılarının artmasını sağlamıştır.

Ülkeler arasında rekabetin artmasının da etkisiyle katılımcı ülke sayısı artmış ve organizasyonda birçok eksikler ortaya çıkmıştır. Özellikle fuarın düzenleneceği ülke ve fuar tarihlerinin belirlenmesi konusunda birçok sorunlar meydana gelmesi ve bu farklılıkların çözümü için Uluslar arası bir anlaşma gerekliliği oluşmuştur. Bu anlaşmanın temelini Berlin diplomatik Konferansı oluşturur. Konferansta alınan karar birinci dünya savaşı nedeniyle onaylanmamış ve 1928 yılında Paris'te yapılan konferansa ertelenmiştir. 22 Kasım 1928 yılında Fransa'da Uluslararası

Fuar Anlaşması ile 31 ülke tarafından Uluslararası Fuar Bürosu-BIE (Bureau International des Expositions) kurulmuştur. Halen merkezi Fransa'da bulunan BIE'nin görevi düzenlenecek fuarları belirli bir nitelikte tutmak, düzenlenecek ülkeleri ve fuar tarihlerini belirlemektir.

RESMİ SÜREÇ

Genel Sekreterliği Paris'te bulunan BIE'nin resmi diplomatik ilişkileri Fransız Dışişleri tarafından yürütülmektedir. BIE Genel Başkan Yönetiminde bütün üyeler ve uluslararası gözlemcilerin katılımıyla yılda iki kez toplanmaktadır. Bu toplantılarda yeni başvurular ile büro faaliyetlerini denetleyen dört komiteden (yürütme, yönetme, bilgi ve bütçe komiteleri) gelen raporları incelemektedir. Yürütme komitesinin görevleri yeni projeleri değerlendirerek gerekli incelemeleri yapmaktır. Her komitenin bir başkan ve bir başkan yardımcısı bulunmaktadır. Komite üyeleri BIE üyeleri arasında yapılan seçimle seçilmektedir. Aynı yıl için birden fazla başvuru varsa Genel Kurulda gizli oylama yapılarak ülke seçimi yapılmaktadır. Yeni başvurular üç ana aşamada değerlendirilmektedir. Yeni başvurular üç ana aşamada değerlendirilmektedir. Hükümet aracılığıyla yapılan başvurunun ardından resmi adaylığın tamamlanması gerekir. Serginin organizasyonu konusunda çalışacak hükümet dışında bir organizatörün olması durumunda hükümeti tüm şartların yerine getirileceğine dair garanti vermek zorundadır. Başvuruda, önerilen EXPO'nun teması, tarihi, süresi ve organizasyonu yapacakları kanuni durumun belirtilmesi gerekmektedir. BIE, tüm üye ülkelerin hükümetlerini haberdar ederek bu tarihten itibaren en geç 6 ay süre verir. BIE'nin 2010 yılı itibarıyla 157 üyesi bulunmaktadır. Türkiye resmi olarak 2004 yılında BIE'ye üye olmuştur.

Park Yaşam Mavişehir Hayatınızı Tatile Dönüştürür



- m²**
BÜYÜK
METREKARE
- 
HER KATTA
EN FAZLA 3 DAİRE
- 
KALİTELİ
MALZEME
- 
KESİNTİSİZ
MANZARA
- 
KAPALI
OTOPARK
- 
KAPALI
HAVUZ
- 
YAŞAM ALANININ
%80'i PEYZAJ

Gözünüzde **büyütebilirsiniz...**



İZMİR NEDEN EXPO 2020'Yİ İSTİYOR

1- EXPO 2020 Doğu Akdeniz Bölgesi'nde düzenlenecek olan ilk EXPO olacaktır. 100 yıl öncesine kadar, İskenderiye ve Beyrut'la birlikte Doğu Akdeniz'in en önemli liman kentlerinden biri olan İzmir, bu vesileyle bir "iade-i itibar" fırsatı yakalayacaktır.

2- İzmir doğunun en batısı, batının en doğusudur. Bu özelliğiyle ülkeler ve kültürlerarası eşsiz bir köprü olacaktır.

3- İzmir üç saatlik uçuş mesafesinde Orta Asya'dan Kuzey Afrika'ya, Orta Doğu'dan Avrupa'nın tamamına, toplam bir buçuk milyarlık bir nüfusa erişilebilirlik sunan merkezi bir coğrafi konuma sahiptir.

4- İzmir, 8.500 yıllık tarihi, olağanüstü güzel doğası, senede ortalama üç yüz güneşli gün yaşatan iklimi, mükemmel plajları, güler yüzlü ve sıcakkanlı insanlarıyla ideal bir ev sahibidir. En çok yüz kilometrelik bir mesafede, insanlığın en büyük miras zenginliklerinden Efes ve Bergama, yine aynı yakınlıkta Çeşme, Alaçatı, Seferihisar, Urla ve Kuşadası gibi turistik merkezler bulunmaktadır.

5- Farklı etnik kökenden halkları bir araya getiren, çok kültürlü, çok dinli ve laik yapısıyla İzmir, EXPO için çok uygun bir mekândır. Medeniyetler ve bölgeler arasında çatışmaların hüküm sürdüğü bir dünyada İzmir, bu yapısı sayesinde 21. Yüzyıl'da dünya için "kültürel akupunktur" ve "toplumsal barış modeli" vazifesi görecektir.

6- Türkiye, farklı kültür ve dinler arasında yüksek bir anlayış geliştirilmesi hedefini ulusal bir amaç olarak belirlemiştir. EXPO 2020'nin İzmir'de düzenlenmesi bu bağlama çok uygun düşecektir.

7- İzmir'de düzenlenecek EXPO etkinliğine on altı milyon ziyaretçinin, otuz dokuz milyon ziyaret yapması beklenmektedir. Bu durum İzmir,

Ege Bölgesi ve Kuzey Akdeniz için ekonomik fırsatlar yaratacaktır. Sonuç olarak, bu bölgedeki olumlu etkiler sadece bölgeyle sınırlı kalmayacak, Karadeniz Havzası ve Kafkaslar'a kadar yayılacak bir fayda sağlayacaktır.

8- Tüm ülkelerin beklentilerini, geleneklerini ve deneyimlerini sergileyebilecekleri uygun bir platform olarak İzmir, ideal bir ev sahibi olacaktır.

9- BIE Yöneticileri ve özellikle Genel Sekreter Loscertales, 2010 Şanghay EXPO'sunun kapanış törenlerinde de ifade ettiği gibi İzmir'in adaylığını desteklemekte, İzmir'in Valisi'nden yerel yöneticilerine, sivil toplum liderlerinden merkezi otorite temsilcilerine kadar tüm katılımcıların uyum içinde birlikte hareket ediyor olmasının ve genel olarak İzmirli'nin projeye sahip çıkıyor olmasının projenin en önemli kazanımı olduğunu söylemektedir.

10- EXPO 2015 adaylığı sürecinde İzmir'in bilinirliğini arttıran ve Hükümet'in desteğini ortaya koyan çok sayıda girişimde bulunulmuştur:

Adaylık sürecinde, toplam yirmi milyon Euro'luk bir kaynak harcanmıştır.

4-9 Kasım 2007 tarihlerinde yurdumuza gelen BIE İnceleme Heyeti, İzmir'in EXPO'ya ev sahipliği yapmasının son derece uygun olduğuna karar vermiştir. Paris'te BIE Genel Kurullarında toplam dört kez adaylık sunumları yapılmış, ikisine Sayın Cumhurbaşkanımız ve Dışişleri Bakanımız da katılmışlardır. İzmir'de BIE Delegelerinin katıldığı iki uluslararası sempozyum düzenlenmiş, 15-18 Ekim 2007 tarihleri arasında düzenlenen I. Sempozyum'da Sayın Başbakanımız R. Tayyip Erdoğan, 13 – 16 Şubat 2008 tarihlerinde düzenlenen 2. Sempozyum'da Sayın Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül konukları misafir etmiş, sempozyumlara rekor düzeyde, 107 ülkeden katılım sağlanmıştır.

Adaylık sürecinde, Paris'te büyük konserler ve yemek davetleri gerçekleştirilmiş, hükümetimizden üst düzey katılımlar sağlanmıştır.

Aralarında CNN, BBC, Euronews, El Ceziye, TV 5'in de bulunduğu dünyaca ünlü TV kanallarında İzmir'in EXPO 2015 adaylığını duyuran reklam filmleri gösterilmiş, Time, News Week, L'Express, Challenge gibi dergiler ile International Herald Tribune, Le Figaro, Le Soir gibi gazetelerde ilanlar



yayımlanmış, özel "İzmir" ekleri çıkartılmıştır. Adaylığımıza destek sağlamak için BIE üyesi ülkelere Cumhurbaşkanımız'ın, Başbakanımız'ın ve Dışişleri Bakanımız'ın destek talebini içeren mektupları Dış Temsilciliklerimiz aracılığıyla muhataplarına iletilmiş, ayrıca BIE üyesi yüz on ülke ziyaret edilmiştir.

11- İzmir'in EXPO 2020 adaylık sürecine EXPO 2015 oylamasının kazanılmamasıyla birlikte başlanmıştır. Adaylık sürecinde elde edilen sinerjinin kaybolmaması için, 7-8 Haziran 2008'de İzmirli kanaat önderlerinin katılımıyla bir Arama Karar Konferansı düzenlenmiştir. İzmir Başkanlar Kurulu, 2 Nisan 2008'de İzmir'in EXPO 2020 adaylığı için en kısa zamanda çalışmalarına başlanmasına karar vermiştir.

İZMİR EXPO 2015'E NEDEN ADAY OLDU

İzmir EXPO için girişimlere 1992 yılında başladı. 1992 yılında İzmir Ticaret Odası tarafından İzmir Stratejik Planı'na dahil edilerek gündeme getirildi. 2005 Uluslararası Üniversite Olimpiyat Oyunları (Universiade) İzmir'de başarı ile sonuçlanınca, EXPO'ya adaylığımız gündeme geldi. 2005 yılında Bakanlar Kurulu kararı ile Türkiye, İzmir'i EXPO 2015 için aday gösterdi ve Mayıs 2006 tarihinde resmi bir mektup ile adaylık başvurusu yapıldı.

Farklı kültürler ve dinlerin buluşma noktasında yer alan Türkiye, her zaman Batı ile Doğu ve Kuzey ile Güney arasında bir geçiş noktası oluşturmuştur. Yüzyıllar boyunca değişik etnik gruplara ait ve farklı inanç sistemlerine sahip halklar burada bir arada yaşamışlar ve bu sayede, kültürlerarası uyum ve hoşgörü geleneği topraklarımızda kök salmıştır.

Söz konusu geçmişiyile, Türkiye, farklı kültürler arasında anlayış ve dostluğun geliştirilmesini sağlayacak bir ortam yaratılmasına yönelik fikirlerin ve becerilerin ortaya konulması ve kıyaslanması açısından çok uygun bir zemin sunmaktadır.

Bu anlayışla, Türk Hükümeti, 2015 ve 2020 Dünya Fuarı için İzmir'in adaylığını "Daha İyi Bir Dünya İçin Yeni Yollar ve Herkes İçin Sağlık" teması altında açıklamıştır.

EXPO adaylık temasının "Sağlık" olarak seçilmiş olması, bilim ve teknolojiye ilerlemelerin yararlarının dünya kamuoyu tarafından daha iyi kavranmasını sağlamak amacıyla da taşımaktadır. Böylece, bu alandaki Birleşmiş Milletler'in (BM) Binyıl Hedeflerine ulaşılmasına katkıda bulunması da ümit edilmektedir.

Öte yandan, Türkiye'nin tarihi, ticareti ve turizmde özel bir önem ve önceliği bulunan İzmir şehri sözkonusu adaylık için özellikle tercih edilmiştir. Doğal güzellikleri ve Efes, Meryem Ana, Artemis Tapınağı gibi çok sayı-

da arkeolojik yerleşimleriyle İzmir bölgedeki turizmin merkezi konumundadır. Ayrıca, Türkiye'nin üçüncü büyük şehri ve ikinci en önemli limanı olan İzmir, sadece ticaret ve endüstrisi ile öne çıkmamaktadır, aynı zamanda Ege bölgesindeki kültürel ve sanatsal etkinliklerin kalbi konumundadır.

İNSANLIK TARİHİ BOYUNCA SAĞLIK

İnsanlığın başlangıcından bu yana tüm ulusların en önemli hedeflerinden biri toplumun sağlık seviyesini yükseltmektir. Bugünlerde, ihtiyaçların daha karmaşık hale gelmesinden dolayı sağlık hizmetleri çitisi daha da yükselmiştir.

Özellikle, Sosyal Güvenlik sistemlerinin güçlü örneklerinden Klasik Batı Modeli yeni çözümler üretmede zorlanmaktadır. Yaşlanan nüfus ile birlikte, ortaya çıkan ihtiyaçlar çoğalmakta ve eski yöntemler çözüm üretmede kısırlı kalmaktadır. Yeni bir model oluşturmak acil hale geldiğinden arayışlar hızlanmıştır.

Ayrıca, insanlığa sunulan sağlık hizmetleri, yeni teknolojilerden (biyoteknoloji/nanoteknoloji...) olduğu kadar, geleneksel Çin tedavileri gibi alternatif yaklaşımlardan da yararlanma yollarını aramaktadır. Sağlığın ön koşulu olan akli dengeyi hedefleyen bitkilere karşı tekrar başlayan ilginin daha geniş kapsamda ele alınması gerekmektedir. Ayrıca, sağlık konusu, dünyanın her köşesinin aynı derecede sağlıklı olması ve İnsan Hakları gibi kavramları da içermektedir. Öte yandan, sağlık sözcüğü, bireyin vücut ve ruh sağlığı ile sınırlı olmayıp toplum ve çevre sağlığını da içerecek en geniş anlamıyla kullanılmaktadır.

İZMİR SAĞLIK KENTİDİR

Sağlık, antik dönemden bugüne Ege Bölgesi'nin tarihi içerisinde önemli bir konu olarak karşımıza çıkar. Antik kaynaklarda bahsi geçen 3

büyük Asklepiyondan ikisi Ege'de, Bergama ve Kos Adası'nda yer almaktadır.

Hekimliğin babası sayılan Hipokrat, Kos Asklepiyonunda; eczacılığın babası sayılan Galen ise Bergama'daki Asklepiyon'da çalışmalarını yapmışlardır. 2000'li yıllarda keşfedilen Bergama Allianoi Antik Şifa Merkezi; tarihte jeotermal tedavi yöntemlerinin uygulandığı ilk merkezlerden birisidir. Homeros'un destanlarında bahsi geçen Agamemnon Kaplıcaları ve antik yazarların söz ettiği Diana Hamamları Helenistik dönem İzmir kentinin çevresinde yer alır. İzmir'in jeotermal kaynakları ve kaplıcaları sağlık turizmi açısından dünyanın en bereketli noktalarından olup, ender bulunan özelliklerinden birisi de denizle kaplıcanın buluşmuş olmasıdır.

Bugün İzmir'de 2'si Üniversite Hastanesi olmak üzere toplam 31 kamu hastanesi ve 17 özel hastane bulunmaktadır.

Çevre sağlığından organik tarıma, gelişen tıp teknolojilerinden alternatif tedavi yöntemlerine kadar uzanan geniş bir yelpazede yaşanan gelişmeler, insanlığın "Daha uzun ve daha sağlıklı yaşama" arzusu, "Daha İyi Bir Dünya İçin Yeni Yollar ve Herkes İçin Sağlık" temasının, bütün dünyanın üzerinde anlaşacağı, herkesin katkı koyacağı bir konu olduğunu göstermektedir. İzmir de sağlık alanındaki binlerce yıllık deneyimi ile bu tema çerçevesinde unutulmaz bir EXPO'ya evsahipliği yapmak için en uygun kenttir.

SAĞLIK TEMASI EXPO TARİHİNDE İLK KEZ İŞLENİYOR

Sağlık konusu, daha önce hiçbir EXPO'da ele alınmadığı için, son derece orijinaldir. Bu tema, bu coğrafyanın tarihsel, kültürel zenginliklerini öne çıkarmakta ve bir EXPO'nun neden İzmir'de yapıldığı sorusuna cevap vermektedir. Sahip



Sağlık, antik dönemden bugüne Ege Bölgesi'nin tarihi içerisinde önemli bir konu olarak karşımıza çıkar. Antik kaynaklarda bahsi geçen 3 büyük Asklepiondan ikisi Ege'de, Bergama ve Kos Adası'nda yer almaktadır. Hekimliğin babası sayılan Hipokrat, Kos Asklepionunda; eczacılığın babası sayılan Galen ise Bergama'daki Asklepion'da çalışmalarını yapmışlardır.



olduğu sosyal boyutla da, dünyanın en zengin ve güçlü endüstrilerinden birinin ilgisini kolaylıkla çekebilecektir. Sağlık ve Dünya kavramlarının bir arada kullanılması, hem sağlıkla ilgili tüm konuların kapsanması, hem de tüm dünya toplumlarına hitap ederek sınırlayıcı olunmaması bu temayı güçlü kılmaktadır. Bu temadaki sağlık kavramı sadece tedavi odaklı olmayıp, çok daha kapsamlı bir biçimde sağlığın sosyal boyutlarını, sosyo-ekonomik ve teknolojik unsurları da içinde barındırmaktadır. Bununla birlikte batı

modeline alternatif sağlık yaklaşımlarını da içermektedir. Sağlık teması, BIE'nin tüm tema kriterleriyle birebir uyum göstermektedir. Sadece bir slogan olmayıp son derece geniş bir içeriğe sahiptir, tüm dünyanın ilgisini çekecek, düzeyde evrensel olan, ancak ev sahibi kentle sıkı bir bağ taşısa da yerel olmayan, çağdaş, geleceğe yönelik projeksiyon yapma imkânı veren, teknolojinin en üst düzeyde kullanılacağı, sosyal beklentileri karşılamaya özen gösteren, merak uyandıran, bilgilendirip, eğitecek bir temadır.

EXPO-İZMİR HAKKINDA

1- İzmir Türkiye'nin Asya ile Avrupa'ya, Karadeniz ile Akdeniz'i birbirine bağlayan eşsiz coğrafyası üzerinde Batı'nın en Doğu, Doğu'nun en Batı noktasıdır.

2- İzmir Fuarlar ve Kongreler Kentidir. Türkiye'nin ilk uluslararası genel ticaret fuarı olan "İzmir Enternasyonal Fuarı" ile 79 yıllık fuar deneyimine sahiptir. Dünyanın önde gelen ihtisas fuarlarından, İzmir ile özdeşleşen ve bugün itibarıyla yurtdışında marka haline gelen Mermer Fuarı ile beraber yılda 40 civarında fuar gerçekleştirilmektedir.

3- İzmir ticaret kentidir; ihracatın ithalatı karşılama oranında ülkede ikinci sıradadır.

4- İzmir sanayi kentidir; İzmir'de 19 adet organize sanayi bölgesi, 2 serbest bölge bulunmaktadır.

5- İzmir liman kentidir; binlerce yıldır liman kenti olmuştur. Avrupa'nın ürünlerinin Asya'ya, Asya'nın ürünlerinin Avrupa'ya ulaştırılmasında önemli bir duraktır.

6- İzmir üniversiteler kentidir. Sekiz üniversitesi vardır.

7- İzmir turizm kentidir; Kent içi ve çevresi zengin turizm potansiyeli ve kentin etrafını saran güzel denizi ile yıllık ortalama 300 güneşli gün yaşanır.

8- İzmir tarih ve arkeoloji kentidir; kent içi

ve çevresi tarihi ve arkeolojik zenginliklerle donanmıştır. Efes, Bergama, Agora ve Meryem Ana Evi İzmir'in 8500 yıllık tarihinin en iyi bilinen örnekleridir.

9- İzmir barışın ve hoşgörünün kentidir; medeniyet ve dinler çatışmasının giderek tırmandığı dünyamızda bir hoşgörü ve barış noktası olarak İzmir tarihten bugüne üstlendiği bu misyonu EXPO 2020 adaylığı ile pekiştirecektir.

10- İzmir kültür ve sanat kentidir; binlerce yıllık geleneği ile farklı kültürlerin ve sanat dallarının merkezi olmuş, birçok uluslararası kültür sanat etkinliğine ev sahipliği yapmış estetiğin yaratıcılıkla buluştuğu bir coğrafya olmuştur.

11- İzmir Uluslararası Organizasyonlar Kentidir; 1971 yılında ilk sınavını Akdeniz Olimpiyatlarını organize ederek vermiştir. Fuarlar ve diğer uluslararası kültür sanat etkinliklerinin yanı sıra EXPO 2020 yolculuğunda önemli bir sınav olarak gördüğü; UNIVERSIADE 2005 organizasyonunu büyük bir başarıyla gerçekleştirerek, en iyiler arasına girmeyi başarmıştır.

12- İzmir gelişim, değişim ve dönüşüm kentidir;

13- İzmir yaşam kalitesi sürekli gelişen, eğitilmiş bir kenttir.

14- İzmir'de hava, kara ve deniz ulaşımı sürekli ve planlı şekilde gelişmektedir.

15- İzmir genç nüfusu ile dinamik ve sürekli değişen bir kenttir.



Liz Collection



EXPO MİLLİ DAVAMIZ OLDU



Kültür ve Turizm Bakanı
Ertuğrul GÜNAY

Günay "İzmir'i gerçekten sevenlerin EXPO çalışmaları süresince daha iyi anlaşılacağını düşünüyorum" AK Parti seçim beyannamesinde İzmir'e özel önem verdi ve EXPO'yu hükümet projesi olarak gördüğünü açıklayarak hızlı bir şekilde yol aldı. Bugün gelinen noktada da İzmir'e milletvekili olarak görevlendirilen Sayın Kültür Turizm Bakanı Ertuğrul Günay'dan İzmir'e yönelik projelerini ve hükümetin EXPO hakkındaki görüşlerini EGİAD YARIN okurları için açıkladı

EXPO 2020 İzmir ile ilgili yol haritasını İzmir Büyükşehir Belediyesi, vilayet, sivil toplum kuruluşları ile ortaklaşa belirleyeceklerini belirterek birlik ve beraberlik çağrısında bulunan Günay,

"Dolayısıyla bu çerçevede yürüttüğümüz çalışmalarda engellerle karşılaşmamız tüm ülkeyi olumsuz etkiler. İzmir'i gerçekten sevenlerin EXPO çalışmaları süresince daha iyi anlaşılacağını düşünüyorum" dedi.

"2015 ÇOK ŞANSSIZ BİR ŞEKİLDE KAYBEDİLDİ"

2015 EXPO'sunun çok şanssız bir şekilde kaybedildiğini söyleyen ve 2020 için ise çok ümitli olduğunu vurgulayan Günay, "İzmir'in potansiyeli çok yüksek, EXPO için olması gereken her özelliğe sahip; bu sebeple yapılması gereken tek şey omuz omuza vermek ve bu yolda birbirimize destek olmak. İmarsız, plansız yapılaşmalardan İzmir'in kurtulması lazım. Yerel yönetimle, TOKİ'yle beraber bunları ele almak istiyoruz. İzmir EXPO 2020'yi alırsa şehre büyük bir zenginlik gelecek. İzmir ile ilgili projelerimizin Avrupa'nın büyük ölçekleriyle yarışması ve hayallerimizi ona göre kurmamız gerekir. Zaten EXPO da bize bu fırsatı verecektir" diye konuştu. Hükümetin EXPO'ya olan desteğinin tam olduğunu da açıklayan Günay, "Hükümet olarak EXPO adaylığını desteklediğimizi duyurduktan sonra temel adımları attık. Yılbaşından önce de kanun çıkarmayı amaçlıyoruz. İzmir ile ilgili yol haritamızı İzmir Büyükşehir Belediyesi, vilayet, sivil toplum kuruluşları ile ortaklaşa belirleyeceğiz. İzmir'in bu kez EXPO'yu kaçırmaması için çalışıyoruz.

EXPO'yu sadece İzmir için değil, Ege bölgesi ve Türkiye için de önemli bir hedef olarak görüyoruz" dedi. İzmir'de yapılan planlama çalışmalarının mahkemeler ile engellendiğini ve özellikle gelecekte EXPO çerçevesinde yürütülen çalışmalarda engellerle karşılaşılmasının tüm ülkeyi olumsuz etkileyeceğini söyleyen Bakan Günay, "Çeşme planları şuan mahkemelik ve İnciraltı'nda da benzer aksaklıklar olacak gibi gözüküyor. EXPO, uluslararası öneme sahip, Türk turizmine ve dolayısıyla gelirimize önemli katkılar sağlayacak bir etkinlik. Öte yandan, İzmir'e hem devletin, hem özel sektörün milyarlarca dolar yatırım yapmasını sağlayacak bir süreç. Dolayısıyla bu çerçevede yürüttüğümüz çalışmalarda engellerle karşılaşmamız tüm ülkeyi olumsuz etkiler. İzmir'i gerçekten sevenlerin EXPO çalışmaları süresince daha iyi anlaşılacağını düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

"İNCİRALTI ARAZİSİ EXPO İÇİN YETERLİ DEĞİL"

İnciraltı'nın planlamasını İzmir Büyükşehir Belediyesi, Balçova Belediyesi ve oradaki vatandaşların uyarılarıyla yaptıklarını ve turizm yatırımlarına ayırdıklarını söyleyen Günay, "Bölgede üçte bir yeşil alan bıraktık. Yapılaşmadaki yüksekliği 4 katla sınırlandırdık, zemin araziyi kullanma sınırı getirdiklerini, 10 bin metrekarenin altında parsel olmasını planlıyoruz. Burada 15 bin yatak kapasitesinin planlandı. Turizm yatırımlarının hepsi yapılsa 15 bin yatak olabilir. 82 bin yatak

İzmir'i EXPO 2020'ye aday yapmak ve EXPO'yu gerçekleştirmek milli davamız ve bu derece önemli bir konuda tüm ülkenin birlik olması gerekiyor.

yapacaklar' diye açıklama gördüm. Hiçbir dayanakları yok. Biz belediyeye bu konuları anlaşmalı yapmamıza rağmen orada da tek başımıza kalıyoruz" dedi. İnciraltı arazisi EXPO için kendisine yeterli gelmediğini ve yeni baştan bir alan belirlenmesi gerektiğini ifade eden Günay şunları kaydetti: "EXPO'daki yapıların çoğu geçici. 6 ay sonra fazla yığılma olacak. Şehirden oraya gidiş tek hat üzerinden. EXPO'nun trafiğini gördüm ben. 6 ay kilitlenebiliriz diye düşünüyorum. Vali Bey'den de rica edeceğim. Beraberce yeni baştan çok daha uygun, havaalanından, çevre yolundan ulaşımı olan, trafiği sıkıntıya sokmayan yeni alana bakılmasını gerekli görüyorum."

EXPO'YU GERÇEKLEŞTİRMEK ZORUNDAYIZ

İzmir'in çığırın projesinin EXPO olduğunu, 2020 EXPO'sunun İzmir'de yapılmasının bölgeye ve kente ciddi katkılar getireceğine vurgu yapan Günay, 2013'de EXPO'nun mutlaka kazanılması gerektiğini söyledi. Yurtdışı tanıtım çalışmalarına Türkiye'nin hemen başladığını da altını çizen Günay tanıtım çalışmaları hakkında şu bilgileri verdi: "İzmir'i EXPO 2020'ye aday yapmak ve EXPO'yu gerçekleştirmek milli davamız ve bu derece önemli bir konuda tüm ülkenin birlik olması gerekiyor. Bu çerçevede, dünya çapında katıldığımız turizm fuarlarında EXPO İzmir tanıtımı olacak. Bakanlığımızın bütün tanıtım çalışmalarına İzmir de dahil olacak. Kültür ve Turizm Bakanlığı olarak bize düşen görevleri yerine getiriyoruz, geçtiğimiz günlerde Paris'teki Müşavirliğimiz Champs Elysees'de bulunan binasını İzmir'in EXPO adaylığı için afişlerle donattı. İzmir, önümüzdeki kısa dönem içinde çok önemli toplantılara ev sahipliği yapacak.

14-15 Mayıs'ta İstanbul'dakinin benzeri şekilde "Living İzmir" projesiyle 26 ülkeden 70 civarında gazeteci ağırladık. Amacımız, EXPO adayı İzmir'i dünyaya tanıtmak. Mayıs sonunda da Rusya'dan konuklarımız geldi. Bir çalışma grubu toplantısı yaptık. Aynı şekilde İngiltere'ye yönelik de bir çalışmamız olacak. EXPO 2020 İzmir'in dünyada tanıtımına çok özel bir katkı yapacak. İzmir'in tanıtımı konusunda güzel bir organizasyonu üstlenmiş olacağız. İzmir'de işbirliğine ihtiyacımız var. Sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliğine hazırız. Bu çerçevede, İzmir'de tüm kesimlerin desteğini beklediğimizin özellikle altını çiziyorum." İzmir'de turizm alanında yapılması gerekenlere yönelik bakış açısını da EGİAD Yarın okurları için paylayan Günay sözlerini şu şekilde tamamladı:

"2023 yılına kadar İzmir'deki yatak kapasitesini 100.000'e kadar çıkarmayı amaçlıyoruz ve bu kapsamda Çeşme, Dikili, Alaçatı, Seferihisar, İnciraltı ve Bergama'da çalışmalar yapıyoruz. Türkiye, gezmekle, görmekle, paylaşmakla bitmeyen bir ülke. İnanılmaz zenginlikler var. Bu kadar bildiğimi zannettiğim İzmir'de bile buna rağmen görmediğim, görünce etkilendiğim çok alan çıktı. Bakış açım şudur; İzmir'de turizm yapmaya çalışırken katien doğayı tahrip etmeyeceğiz. Doğayla barışık yeni destinasyon yaratmaya çalışacağız. Denizden baktığınız zaman ağaç boyunu geçmeyen yapılaşma, diyorum. Beton oteller zinciri olmayacak. Olursa yazık olur. İzmir'i gerçekten dünyanın özel, keyfine doymulmayan, yaşam tarzıyla bütünleşmiş bir destinasyon haline getirmek gibi bakış açımız var. Bu bölgede sadece arkeoloji yok. Selçuklu camileri var. İnanılmaz havralar, kiliseler, külliyele, medreseler var."

Günay şunları kaydetti:

"EXPO'daki yapıların çoğu geçici. 6 ay sonra fazla yığılma olacak. Şehirden oraya gidiş tek hat üzerinden. EXPO'nun trafiğini gördüm ben. 6 ay kilitlenebiliriz diye düşünüyorum. Vali Bey'den de rica edeceğim. Beraberce yeni baştan çok daha uygun, havaalanından, çevre yolundan ulaşımı olan, trafiği sıkıntıya sokmayan yeni alana bakılmasını gerekli görüyorum."



EXPO 2020 İZMİR' E NE KAZANDIRACAK



İzmir Valisi
M. Cahit KIRIÇ

İzmir, EXPO 2020 için resmi adaylık başvurusunu, 2 Mayıs 2011'de yapmıştır. Halihazırda İzmir'den başka resmi adaylık başvurusunda bulunan tek şehir, Tayland'ın Ayutthaya şehridir. EXPO'yu düzenleyen, merkezi Paris'te bulunan Uluslararası Sergiler Bürosu'nun (BIE) kuralları gereği, 2020 EXPO'suna aday olmak için son başvuru tarihi 2 Kasım 2011'dir. Mayıs ayında, BIE genel merkezini ziyaret ederek İzmir'in resmi niyet mektubunu teslim ettik. Burada BIE Genel Sekreteri Vicente Gonzalez LOSCERTALES'e İzmir halkının EXPO 2020'yi düzenleme konusundaki yüksek motivasyonunu ilettik.

14 Haziran'daki BIE Genel Kurul toplantısında EXPO 2020 ev sahibini belirleyecek oylamayı yapacak olan BIE delegeleriyle bir araya gelerek İzmir'i tanıttık. Toplantıda, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanan iki dakikalık İzmir tanıtım filmini gösterdik ve Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz KOCAOĞLU tarafından bir sunum yapıldı.

160 yıldır düzenlenen EXPO'lar yapıldıkları kentlere büyük faydalar sağlamaktadırlar. EXPO sergisi, öncelikle düzenlenecek kenti tüm dünyaya tanıtır bir marka kent haline getirir. Tüm dünyadan ziyaretçilere görücüye çıkacak kentte alt yapı ve yenileme çalışmaları yapılırken, EXPO için görkemli anıtsal yapılar inşa edilir. Örneğin Paris EXPO'su için yapılan Eyfel Kulesi, Londra EXPO'su için yapılan Crystal Palace ve Brüksel EXPO'su için yapılan Atomium günümüzde bu kentlerdeki simge yapılar olmuşlardır. 2013 yılında BIE üyelerinin yapacağı oylamada İzmir, EXPO 2020'ye ev sahipliği yapacak şehir olarak seçilirse, etkinliğe hazırlık sürecinde kentin başta ulaşım ve konaklama olmak üzere altyapısının gelişimi önemli bir ivme kazanacaktır. Ayrıca, İzmir'in dünya çapında tanınırlığı kat kat artacaktır. Katılımcı ülkeler düzenlenen EXPO için belirlenen tüm insanlığı ilgilendiren, evrensel bir tema çerçevesinde ülkelerindeki değerleri ön plana çıkararak hazırladıkları pavyonlarını ziyaretçilerin beğenisine sunarlar. EXPO İzmir'in teması 'Daha İyi Bir Dünya için Yeni Yollar ve Herkes için Sağlık' olarak belirlenmiştir. Tarihten bugüne çok önemli sağlık merkezini barındıran İzmir, EXPO ile birlikte 'Sağlık' konusunda dünyanın en önemli kentlerinden olacak, kentte sağlık konusunda yerli yabancı çok sayıda yatırım gerçekleştirilecek, dolayısıyla pek çok kişi için iş olanağı sağlanacaktır.

Altı ay boyunca EXPO 2020 İzmir'i ziyaret etmesi beklenen yerli-yabancı yaklaşık 40 milyon ziyaretçi kent ve ülke ekonomisine büyük katkılarda bulunacaklardır. Bunların yanı sıra, EXPO boyunca çalışmak üzere gelen yabancı çalışanlar, kültürel etkinliklerde görev yapacak çok sayıda sanatçı da kente ekonomik anlamda büyük faydalar sağlayacak, EXPO sonrasında da İzmir'in tanıtımında büyük rol oynayacaklardır. Altı ay boyunca gerçekleştirilecek

binlerce kültürel etkinlik, konser, panel ve sergi, ayrıca dünyanın her tarafından değişik kültürleri tanıma imkanı İzmirililer'e ömür boyu unutulmaz bir deneyim yaşama olanağı sunmaktadır.

Ayrıca kentte EXPO düzenlenen alan sonrasında önemli bir çekim merkezi olmaktadır. 2000 yılında Hannover'da EXPO için kullanılan alan şu an fuar alanı olarak kullanılmakta ve 'Hannover Fuarı' dünyanın en önemli fuarlarından biri olarak kabul edilmektedir. Vizyonu Fuarlar ve Kongreler Kenti olmak olan İzmir için de şüphesiz EXPO 2020 önemli bir sıçrama tahtası olacaktır.

İzmir'in adaylık sürecinde, yurt dışında yapılacak tanıtım ve lobi faaliyetleri büyük önem taşımaktadır. Bu çerçevede, www.expoizmir.org.tr adresli EXPO 2020 İzmir resmi internet sitesinde yapılan son düzenlemeler ile, "İzmir Elçilik Programı" başlatılmıştır. EXPO elçilik programı ile hedeflenen, özellikle yurtdışında yaşayan, başta İzmirililer olmak üzere tüm Türkler'in, bağlantılarında EXPO 2020 adaylığını gündeme getirerek farkındalık yaratmalarıdır. Akademisyenler, ihracatçılar, öğrenciler gibi ülkemizi yurt dışında temsil eden tüm gruplar bu program sayesinde EXPO İzmir'in tanınırlığına katkı sağlayabileceklerdir. EXPO 2020 İzmir Elçileri, adaylık sürecinde EXPO 2020 imza şablonunu, İzmir tanıtım filmlerini ve Türkçe, İngilizce ve Fransızca olarak hazırlanan tanıtım broşürlerini EXPO 2020 İzmir internet sitesinden ücretsiz olarak indirerek İzmir'in adaylığını tanıtabileceklerdir. Özellikle uluslararası nitelikteki geniş katımlı toplantı, kongre, fuar, vb. etkinlikler için İzmir Kalkınma Ajansı'ndan EXPO 2020 İzmir tanıtım malzemesi talebinde bulunabileceklerdir. Ek olarak, yurt dışında yapılan sunum ve konuşmalarda, gerçekleştirilen bağlantılarda İzmir'in EXPO 2020 adaylığından bahsedilmesinde büyük yarar görülmektedir. ●

Avcılığınıza sözümüz yok...



Yine de eliniz
boş dönmeyin diye
önlem aldık...



More, lezzetli balık...

MORE
AQUACULTURE

MORE Aquaculture balıklarına TESCO Kipa mağazalarından ulaşabilir,
www.izlenebilirbalik.com adresinden de aldığınız balıklar hakkında
detaylı bilgi edinebilirsiniz.

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

EXPO İÇİN İNCİRALTI SÜRECİNDE YAŞANAN GELİŞMELER



İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz KOCAOĞLU

EXPO 2015 süreci ile başlayan İnciraltı Turizm Merkezi'nin planlaması esnasında birçok sorun ile karşılaşıldı. Bazı görüşlere göre ise EXPO 2015 yer sorunu nedeniyle kaybedildi. EXPO 2020 sürecine girildiğinde ise İnciraltı ile ilgili hukuki sorunlar yaşanıyor. EĞİAD Yarın Dergisi olarak İnciraltı sorununu en yetkili ağız olan İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu anlattı. Yıllardır İnciraltı'nın planlanması için çalıştıklarını ve bu yolda önemli mesafeler kat ettiklerini belirten İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu, mekanın sağlık bölgesi olarak değerlendirilmesi için Kültür ve Turizm Bakanlığı ile birlikte faaliyet yürüttüklerini söyledi. Bu bölge için çok uzun bir süreçten bahsettiklerini anlatan Kocaoğlu, 'İnciraltı Turizm Merkezi'nin planlanması sürecinde EXPO alanının belirlenmesine yönelik

olarak İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Valiliği, Bayındırlık İl Müdürlüğü ve Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından 2007 yılı Mayıs ayında incelemeler yapıldı. Büyükşehir Belediye Başkanlığı, halk ve sivil toplum örgütlerinin katılımı ile bir arama konferansı da düzenledik. Ardından "koruma amaçlı imar planı hazırlama sürecinde" iki toplantı daha düzenleyerek bölge halkının ve sivil toplum kuruluşlarının görüşlerini aldık. Yapılan tüm bu görüşmeler ve incelemelerin ardından Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından EXPO Fuar Alanı'na yönelik 1/25000 ölçekli çevre düzeni planı onaylandı" dedi.

EXPO 2015 adayı olan İzmir'de, İnciraltı Çevre Düzeni Planı'nda EXPO organizasyonu için yaklaşık 300 hektarlık bir alan ayrıldığını ifade eden Kocaoğlu, o dönem EXPO'nun kazanılması durumunda alt ölçekli planlara hemen başlanılacağını düşünlüğünü dile getirdi.

Kocaoğlu şöyle devam etti: "Ancak EXPO 2015 organizasyonunun İzmir'de gerçekleşmemesi nedeniyle Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından 1/25000 ölçekli çevre düzeni planında gerekli düzenlemelelerin yapılabilmesi amacıyla çalışmalar başlatıldı. Alana ilişkin 1/25000 ölçekli çevre düzeni planı yapılmak üzere Kültür ve Turizm Bakanlığı yazısı ile çeşitli kurumların görüşleri alındı. Çevre düzeni planı hazırlanmasında esas alınan İzmir Valiliği, İl Tarım Müdürlüğü görüşünde İnciraltı Turizm Merkezi'nin 547 hektarlık bir kısmı 'tarım dışı amaçlı kullanıma uygun görülmeyen kuru mutlak tarım arazisi' olarak değerlendirildi.

Daha sonra 1/25000 ölçekli İnciraltı Çevre Düzeni Planı hazırlanarak onaylandı. Nisan ve Mayıs 2010 tarihlerinde Kültür ve Turizm Bakanlığı yetkilileri, Valilik, Büyükşehir Belediyesi, Balçova Belediyesi, bölge halkı ve

sivil toplum kuruluşlarının katılımıyla 1/5000'lik ve 1/1000'lik planların şekillenmesi amacıyla Balçova Termal Oteli'nde toplantılar yapıldı. Bundan sonraki süreçte de izlenecek yol, ilgili kurullarımızda kararlaştırılacaktır."

MARKA KENT İZMİR

EXPO organizasyonunun İzmir'in gelişim süreci ve mevcut potansiyeli açısından bir sıçrama tahtası niteliği taşıdığına değinen Kocaoğlu, şehrin sahip olduğu fuarcılık geleneğinin ışığında ve İzmir'i fuarlar-kongreler kenti yapma hedefi doğrultusunda çalışan Büyükşehir Belediyesi'nin stratejileriyle de tam anlamıyla örtüştüğünü kaydetti.

Projesini tamamladıklarında dünya ölçeğinde bir fuar alanını kısa süre içinde kente kazandıracaklarına dikkat çeken Kocaoğlu, "Tabii kongre turizmini de unutmamak gerekiyor. Şu an fuar alanı olarak kullandığımız hollerde 8-10 bin kapasiteli bir kongre merkezi kuracağız. Tüm bunlar, kentimizin EXPO 2020 hedefine ulaşmasında önemli avantajlar sağlayacaktır. Bir dünya kenti olabilmek için aynı zamanda bir sanat kenti de olmamız gerekiyor. EXPO organizasyonu, kentimizin önüne bu vizyonu da serecektir. Geçmiş dönem tamamladığımız Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi'nin ve bu dönem yapacağımız opera binası gibi uluslararası nitelikteki sanat mekanlarının yanına belki de yenilerini yapma ihtiyacı duyacağız. İzmir dünya ölçeğinde bir kültür sanat kenti olacak" diye konuştu.

"EXPO ÜLKE TURİZMİNDE MİLAT OLACAK"

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, İzmir'in gelişmiş ve yoğun nüfusa sahip kent merkezinin yanı sıra, Yarımada diye nitelendirilen, bakir durumda ve beş ilçeyi kapsayan bölge ile turizm açısından büyük bir potansiyele sahip olduğunu vurguladı. Kocaoğlu, "Balçova ve Seferihisar'daki jeotermal kaynaklar ve turizme hizmet eden termal tesisler

ile Türkiye'nin en önemli turistik beldelerinden biri olan Çeşme'deki kum, güneş ve deniz turizmi ve termal tedavi olanakları, sahip olduğumuz ayrıcalıklar arasında. EXPO 2020'nin İzmir'de yapılması bu anlamda ülke turizmi açısından bir milat olacaktır. İzmir, özellikle hizmet sektöründeki hızlı büyümesi ile 2020 yılına eksiksiz hazırlanacaktır" dedi. Bugüne dek kentsel dönüşüm ve ulaşım projelerini kendi imkanlarıyla hayata geçirildiğini belirten Kocaoğlu, İzmir'in beklediği hükümet yatırımlarına kavuşacağını ve kentin yeniden yapılanmasını sağlayacak dev bütçeli projelerin gerçekleştirileceğini aktardı.

"EXPO İLE GELECEĞİN İZMİR'İNİ YARATMA ÇALIŞMALARINI HIZ KAZANACAK"

Kocaoğlu, turizm ve hizmet sektörü şemsiyesi altında fuarından, kongresine, sağlık turizmine, kum ve denize, eğitime, ören yerlerine, tarihi yerlere ve inanç turizmine varıncaya kadar bütün bu şemsiye altında İzmir'in bir turizm, kültür ve sanat kenti olarak dünyaya açılacağına dikkat çekti. Yaptıkları projelerde kentin 'daha sağlıklı' olmasını ve insanların 'kentin olanaklarından eşit biçimde' yararlanarak yaşam standartlarının yükseltilmesini hedeflediklerini anlatan Kocaoğlu, "İzmir'in kültür-sanat, fuarlar, kongreler ve turizm kenti olması yolunda bir vizyon belirledik. Çevre yatırımları ile "çağdaş bir kent" imajını pekiştiriyoruz. Kent bütününü yeni bir anlayış ile planlayarak her sektöre yatırım olanakları sunuyoruz. Büyüttüğümüz yeşil alanların yanı sıra, Türkiye'nin ilk doğal yaşam parkını oluşturduk. Tarihin bize miras bıraktığı mimari-kültürel dokuyu gelecek kuşaklara taşımak ve insanlığın kullanımına sunmak için çabalyoruz. Özetle, kentin fotoğrafını değiştiriyor, geleceğin marka kentini oluşturuyo-

ruz. Biliyoruz ki, geleceğin İzmir'ini yaratma yolundaki çalışmalarımız, böylesine önemli bir organizasyon sayesinde daha anlamlı olacak ve hız kazanacak. EXPO, hem İzmir hem de yakın coğrafyanın daha hızlı kalkınmasında "lokomotif" rolü üstlenecek. Tüm dünya, bu güzel kenti daha yakından tanıyacak" şeklinde konuştu.

"EXPO YOLCULUĞUMUZA DEVAM EDİYORUZ"

Geçmişten bugüne aynı kararlılık, aynı inanç ve istek doğrultusunda en ufak bir tereddüt yaşamadan EXPO yolculuğuna devam ettiklerini hatırlatan Kocaoğlu, tabii burada bağımsız hareket etme gibi bir lükslerinin olmadığını, hükümet ile eşgüdüm içinde yürütülen çalışmalarda hareket tarzımızı hiyerarşik yapı içinde kendilerine öngörülen görevlerin belirleyeceğini söyledi. Kocaoğlu, "Yine var gücümüzle, iyi niyet ve samimiyetle kentimize EXPO 2020'yi kazandırmak için çalışacağız. Daha önce nerede olduysak, bugün ve yarın da orada olacağız. Bizim çizimimizde, duruşumuzda herhangi bir değişiklik olmaz" dedi. EXPO'nun kazanılması yönündeki çabaları kadar, EXPO'ya hazır bir kenti yaratmak için de çalışmalarını yürüttüklerini aktaran Kocaoğlu, şöyle devam etti: "Turizm açısından kent merkezini cazip hale getirmek için çaba harcıyoruz. 270 hektarlık Kemeraltı-Kadifekale bölgesinde tarihi bir aks belirledik. Ayavukla Kilisesi'nin restorasyonunu bitirdik. İkiçeşmelik Caddesi'nde çalışmalara başlıyoruz. Agora'da kazı binasının restorasyonu başladı. İkinci bir müze yapacağımız tescilli bina var, restorasyonu devam ediyor. Ege Medeniyetleri Müzesi için mutabık kaldığımız, müze alanı olarak belirlediğimiz 41 dönüm ve 32 dönümlük alanda arkeolojik ve jeolojik etüt yapıyoruz. Eğer sonuçlar olumlu çıkarsa, alan içerisindeki 200 - 250 konutu da

kamulaştıracağız. Kamulaştırma sürerken zaman kazanmak için bir taraftan da proje yarışması açarak projeyi yaptırmayı düşünüyoruz. Havra'nın restore edilmesi, balık halinin yıkılıp yerine gece de aktif mekanların alınması, Azizler Sokağı ve civarındaki bölgenin hareketlendirilmesi ile kent merkezinin çok değişeceğine, İzmir'in dünya ölçeğinde bir çekim merkezi olacağına inanıyoruz. Tüm bunlardan sonra EXPO 2020 ile hedeflediğimiz kazanımlara zaten büyük ölçüde ulaşmış olacağımız kanısındayım."

"YENİ FUAR ALANININ EXPO'YA ENTEGRASYONU DÜŞÜNÜLEBİLİR"

Yeni fuar alanı ile ilgili de bilgi veren Kocaoğlu, artık tüm sorunlar aşıldığını, projenin belirlendiğini kaydetti. İnşaat ihalesini yaparak yollarına devam etmek istediklerini dile getiren Kocaoğlu, projenin kentin doğal gelişimi içinde ihtiyaç duyulan bir proje olduğunu ifade etti. İzmir fuarcılığının 2020'ye kadar bekleyerek projeyi EXPO ile entegre edilmesini bekleyecek lüksünün olmadığını altını çizen Kocaoğlu, "Biz bir an önce yeni fuar alanımıza kavuşmak istiyoruz. Bunu bizden çok sektörler, iş dünyası, İzmir fuarcılığının tüm unsurları dört gözle bekliyor. EXPO ile entegrasyon konusu ise tabii ki düşünülebilir. Yeterli büyüklükte genişleme alanlarını barındıran bir proje hazırladık. Burayı, toplu ulaşım araçları ve raylı sistem güzergahlarının da kesişme noktalarından biri haline getireceğiz. Yeni fuar alanı için 337 dönüm alan için toplamda 26 milyon lira kamulaştırma bedeli ödedik. Yeni fuar alanının tamamlanması ile birlikte kentte 365 gün fuar düzenlenmesinin önünü açmayı hedefliyoruz.. Yeni fuar alanında 93 bin metrekarelik kapalı sergi alanı dışında 31 bin metrekare de açık sergi alanı inşa edilecek. Proje kapsamında ileriye dönük kullanım için ise 30 bin metre kare rezerv alanı ayrıldı" diye konuştu.

İzmir EXPO 2020 için ilk adımı attı

İzmir Valisi M. Cahit Kır a  başkanlığındaki İzmir heyeti, Uluslararası Sergiler Bürosu'nun (BIE) 149. Genel Kurul toplantısına katılarak, İzmir'in EXPO 2020 adaylığını tanıttı.



Toplantıda EXPO 2020'nin düzenleneceği kenti oylarıyla belirleyecek olan BIE delegelerine, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanan iki dakikalık İzmir tanıtım filmi gösterildi ve Aziz Kocaoğlu tarafından bir sunum yapıldı. Ayrıca delegelere İzmir ile ilgili tanıtıcı bro rler, İzmir tanıtım filmi DVD'si ile hediye olarak, İzmir'in "sağlık" temasıyla uyumlu biçimde, zeytinyağlı sabun takdim edildi.

Resmi başvuruyu içeren mektup

Uluslararası Sergiler Bürosu (BIE) Genel Sekreterliği'ne T.C Paris B y kel si tarafından ula tırıldı. Resmi başvurunun hemen akabinde Vali M. Cahit Kır a , Ticaret Odası Başkanı Ekrem Demirtaş, BIE Başkan Yardımcısı-Usul Komitesi Başkanı ve Türkiye Delegesi Necil Nedimoğlu ve İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ergüder Can, İZKA Tanıtım ve Dış İlişkiler Birim Başkanı Zeynep Tansuğ ve İZTO Dış İlişkiler Müdürü Nesteren Kesen'den oluşan bir heyet EXPO

başvurusunu dünya kamuoyuna duyurmak amacıyla Paris'e gitti. BIE Genel Sekreterliğine ziyarette bulunan heyet, İzmir'in EXPO 2020'yi düzenleme konusundaki istek ve motivasyonunu BIE Genel Sekreteri Loscartales'e ilettiler ve EXPO mektubunu da çerçeveli olarak verdi. Heyet Başkanı İzmir Valisi M. Cahit Kır a , "EXPO 2020'yi düzenleme konusundaki motivasyonumuz çok yüksek. İzmir'deki diğer kuruluşların ve bütünüyle tüm İzmir halkının en az bu heyettekiler kadar EXPO



DANIŞMANLIK ŞİRKETİ DEĞİLİZ AMA 300 KOBİ DANIŞMANIMIZ VAR



Gururluyuz. KOBİ Danışmanlarımız Türkiye'nin dört bir yanında binlerce işletmenin analizini ücretsiz yapıyor. Danışmanlığımızla KOBİ'ler büyüyor, Türk ekonomisi büyüyor.

**KOBİ
NEREDE
TEB
ORADA**



TEB
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

teb.com.tr / 444 0 832

konusunda istekli olduğu belirtmek istiyorum. Bu ziyaretimizin bir amacı da adaylık başvurumuzu BIE Genel Merkezinde dünya kamuoyuna ilan etmek. Umuyorum ki İzmir'in adaylığı diğer şehirleri de harekete geçirecek ve EXPO 2020 için güzel bir yarış süreci başlayacak. Bu yarış sayesinde EXPO ruhunun güçleneceğine ve tüm insanlığın bu yarıştan kazançlı çıkacağına inancım tamdır" dedi. Loscertales'i, İzmir'e davet ettiğini belirten Vali Kıraç, sözlerini şöyle sürdürdü; "Kendisinin programının uygun olduğu Temmuz ayının ortalarına doğru İzmir'e davet ettik. 2020 EXPO yarışında öne geçmek için çalışmalarımızı süratle başlatmış durumdayız. Paris'te Champs-Elysées'de bulunan Kültür ve Turizm Bakanlığı Türkiye Tanıtım ofisine ziyarette bulunduk. Paris'in en işlek caddesi olan Champs-Elysées de 450 m2'lik alanda yer alan bu ofis EXPO 2020 İzmir için yapılacak tanıtım ve lobi faaliyetlerinde kullanılacak bir üs olacak. BIE Genel Merkezi'nin bulunduğu şehirde açtığımız bu ofisin İzmir'in adaylığına büyük katkı sağlayacağına inanıyorum" dedi"

LOSCARTALES, "İZMİR 2015'İ KAYBETMEDİ, BİRİKİM KAZANDI"

İzmir'in resmi başvurusunu çok etkili bir şekilde yapmasının, EXPO adaylığı sürecinde çok önemli bir adım olduğunu vurgulayan BIE Genel Sekreteri Vicente Gonzales Loscertales, "Bu kez zamanı iyi kullandın. Örneğin, 'İnciraltı'nı çözün. Shanghai deneyiminden kendinize bir yol haritası çizin. Temayı yeni zamanın koşullarına uydurarak yenilemen gerekiyor. Bu kez özellikle inovasyon vurgusuna da eğilmeniz gerekir. EXPO'lar icebergin görünen yüzü ve düzenlenen şehirlere çok büyük katkılar yapar. Özellikle eğitime katkıları olur. İzmir'in adaylığının Sayın Valiniz ve hükümetinizle bu işin ele alınması güzel bir başlangıç" dedi.

Türkiye'nin 2015'te kaybetmediğini aslında çok büyük bir sermaye birikim kazandığını söyleyen Loscertales, "EXPO 2015 kampanyası başarılıydı. Fakat etkin olmayan bir koordinasyon vardı. Bu defa tüm şehir birlikte olmalı ve uluslar arası kuruluşlar da işin içine girmeli" şeklindeki konuştu.

İZMİR'İN RAKİPLERİ

EXPO 2020 için İzmir dışında ilk resmi başvurunun Tayland'da Banghok'a yakın bir şehir olan Ayutthaya'dan geldiğini sözlerine



ekleyen Loscertales, "Ayutthaya, adaylığını başbakan yardımcısı vasıtasıyla verdi. Teması küreselleşmeyi yeniden ifade etmek ve dengeli hayat, sürdürülebilir yaşam. Genel bir tema var. Bunun dışında Rusya, Katarınburg enerji temasıyla başvurmayı düşünüyor. Brezilya Sao Paulo henüz hükümet desteği net değil. Bunun dışında Katar, Abudabi, Amerika Silikon Vadisi, Fas Marakeş gibi ülke ve şehirlerinde başvuru yapabileceği konusunda beklenti var. Dolayısıyla rakipleriniz netleşmeye başlıyor" dedi.

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş ise, Turizm ve Ulaştırma Bakanı'nın İzmir Milletvekili olmasının kent açısından çok önemli bir gelişme olduğunu ve yapılan görüşmede bu konuya özellikle değinerek, Başbakanın İzmir'in EXPO adaylığına hemen destek vermesinin çok önemli gelişme olduğuna dikkat çekerek, "Türkiye ekonomisinin büyüdüğünü ve son sanayi endeksindeki artışın yüzde 10'lar civarında olduğunu vurguladım. Dünya büyümesinde Çin'le üçüncülüğü paylaştığımızı bunun, Türkiye'ye uluslararası arenada büyük bir avantaj sağladığını, dolayısıyla İzmir'in EXPO adaylığı sürecinde de bunun avantaj olacağını dile getirdim. Sayın Valimiz BIE Genel Sekreterini İzmir'e davet etti, genel seçim sonrasında kendisini İzmir'de ağırlayacağız" diye konuştu.

İZMİR'İN EXPO 2020 ADAYLIĞI PARİS'TE BIE DELEGELERİNE TANITILDI

İzmir Valisi M. Cahit Kıraç başkanlığındaki İzmir heyeti, Uluslararası Sergiler Bürosu'nun (BIE) 149. Genel Kurul toplantısına katılarak, İzmir'in EXPO 2020 adaylığını tanıttı.

Heyette Vali Kıraç'ın yanı sıra İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ergüder Can, Bie Türkiye Delegesi Necil Nedimoğlu, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Necmi Çalışkan, İzmir Kalkınma Ajansı Tanıtım ve Dış İlişkiler Uzmanları Begüm Tatari ile Barlas Selçuk ve İzmir Ticaret Odası Dış Ekonomik İlişkiler ve Uluslararası Organizasyonlar Müdürü Nesteren Kesen Nalbantoğlu yer aldılar.

Toplantıda EXPO 2020'nin düzenleneceği kenti oylarıyla belirleyecek olan BIE delegelerine, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanan iki dakikalık İzmir tanıtım filmi gösterildi ve Aziz Kocaoğlu tarafından bir sunum yapıldı. Ayrıca delegelere İzmir ile ilgili tanıtıcı broşürler, İzmir tanıtım filmi DVD'si ile hediye olarak, İzmir'in "sağlık" temasıyla uyumlu biçimde, zeytinyağlı sabun takdim edildi. Toplantıda İzmir'in yanı sıra, EXPO 2020 için resmen başvuruda bulunmuş diğer aday olan Tayland'ın Ayutthaya şehri ile EXPO 2017 adayları da birer tanıtım yaptı.

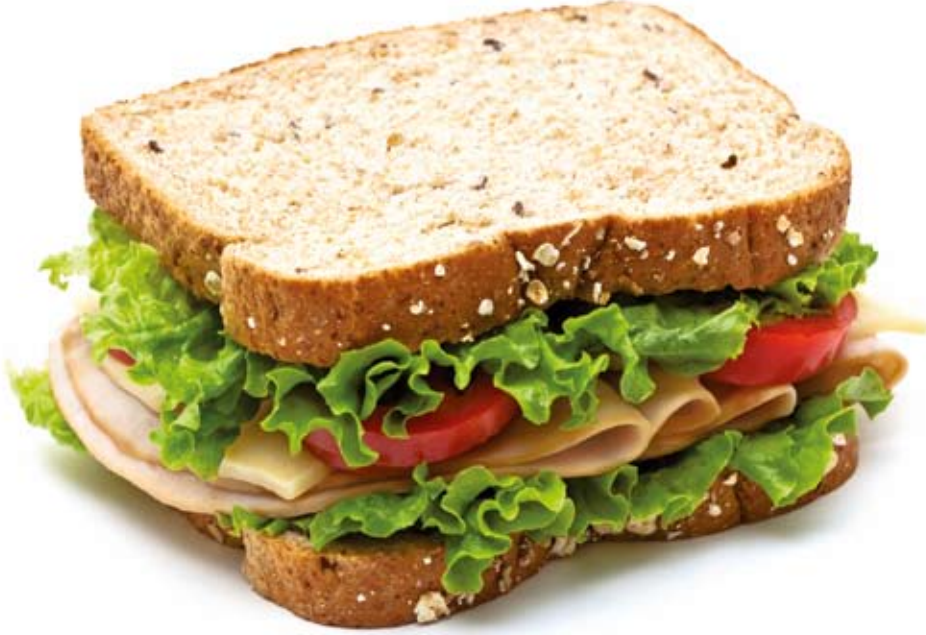
BIE Başkanı ve Genel Sekreteri ile görüşmelerde bulunan Vali Kıraç, "İzmir'in EXPO 2020'ye ev sahipliği yapma konusundaki kararlılığını göstermek ve bu yarışta öne geçmek için çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor. BIE Genel Kurulu'na Büyükşehir Belediye Başkanımız ile birlikte katıldık.

Mayıs ayında yaptığımız ziyarette, İzmir'in resmi adaylık başvurusunu BIE Genel Sekreteri Vicente Gonzalez Loscertales'e teslim etmiş, İzmir halkının EXPO 2020'yi düzenleme konusundaki yüksek motivasyonunu dile getirmiştik.

Şimdi ise EXPO 2020 ev sahibinin belirleneceği oylamaya katılacak olan BIE delegeleriyle bir araya gelerek kendilerine İzmir'i tanıtmaya olanağı bulduk." dedi.

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı ve İZKA Yönetim Kurulu Başkan Vekili Aziz Kocaoğlu "İzmir 8500 yıllık tarihi ve farklı kültürleri bir arada yaşatan yapısıyla EXPO için ideal bir ev sahibi olacaktır. İzmir, EXPO ruhuna ve felsefesine her bir ferdiyle inanmış durumdadır" dedi. ●

eve dönmek güzeldir.



Ev, bütün bir günün ödülüdür; rahatlatır, keyiflendirir...
'Ev' tanımını yeniden inşa eden **Smyrna Park**'ta,
küçük şeylerden büyük mutluluklar doğar.



*İzmir'in en güzel yerlerinden birinde, Narlıdere'de, en iyi çözümler,
yüksek kalite, konfor ve rahat ödeme koşulları sizi bekliyor.*

SMYRNA PARK

by idea

VakıfBank

YapıKredi

DenizBank

AKBANK

idea

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

İDEA YAPI SAN. TİC. A.Ş.

idea

NEDİMOĞLU, “YENİ BİR YER ARAYIŞINA GİTMEK ADAYLIĞIMIZ İÇİN OLUMSUZLUKLAR GETİRİR ENDİŞESİNDEYİM”



Uluslararası Sergiler Bürosu (BİE)
Başkan Yardımcısı – Usul Komitesi
Başkanı ve Türkiye Delegesi
Necil NEDİMOĞLU

İzmir'in EXPO 2020 adayları arasında yeri belli, teması belli bir aday olarak avantajlı olduğunu ifade eden Uluslararası Sergiler Bürosu (BİE) Başkan Yardımcısı – Usul Komitesi Başkanı ve Türkiye Delegesi Nedimoğlu “Yeni yer arayışına gitmek adaylık için olumsuzluk getirir endişesindeyim” dedi. Türkiye 2015 EXPO sürecindeki deneyimi ile 2020 yolculuğuna çıktı. Kentlere çağ atlatan, sadece kentin değil ülkenin simgesi haline gelen yapıları kazandıran EXPO için İzmir'in 2015 adaylık deneyimini ve 2020 adaylık sürecini Necil Nedimoğlu Egiad Yarın Dergisi için değerlendirdi. İzmir'in EXPO 2015 sürecini tamamladığını ve bugün için EXPO 2020 adaylığının bulunması nedeniyle 2015 sürecini sağlıklı biçimde değerlendirmek için koşulların uygun olmadığını söyleyen Nedimoğlu,

“EXPO 2020 için Hükümetimiz tekrar İzmir'i aday gösterdiği cihetle, 2015 sürecinde yapılan yanlışlıkların, eksikliklerin bu safhada kamuoyu önünde dile getirilmesi takdir edersiniz ki, potansiyel rakiplerimiz açısından büyük değer taşıyacaktır. Kendi stratejilerimizi oluştururken, yol haritalarını çizerken “şeffaflık” uğruna söylediğimiz, yazdığımız hususlardan doğal olarak yararlanacaklardır. Gelin, bu değerlendirmeyi beraberce 2013 Kasım/Aralık ayında Paris'te BİE Genel Kurulunda yapılacak ve inşallah İzmir'in kazanacağı oylama sonrası “2015'te neden kaybettik, 2020'yi nasıl kazandık” başlığı ile ele alalım!” dedi.

BAŞVURU DOSYAMIZ TİTİZLİKLE HAZIRLANDI

Gerek EXPO'nun teması olan sağlık, gerek yapılacak yer olan İnciraltı bölgesinin uluslar arası bir konsorsiyum tarafından büyük bir titizlikle yapılan çalışmalar sonucu resmi makamlarımız tarafından belirlendiğine dikkat çeken Nedimoğlu, “Başvuru dosyamız yine titizlikle hazırlanmıştır. 2 Mayıs 2011 tarihinde Sayın Başbakanımızın Hükümetimiz adına Uluslar arası Sergiler Bürosu'na gönderdikleri başvuru mektubumuzun bir özeliği ve önemi de 2020 EXPO adaylığı için ilk başvuran ülke olmamızdır. Bunun altında da yeri belli, teması belli bir aday şehirde kampanya başlatmamızın bizim için büyük bir avantaj sağlayacağı fikri yatıyordu. Bu safhada yeni bir yer arayışına gitmek adaylığımız için olumsuzluklar getirir endişesindeyim” diye konuştu. BİE'nin Türkiye'nin adaylığınıza sıcak bakmakta olduğunu ve İzmir, Türkiye, İnciraltı Mahali ve sağlık temasının olumlu bir biçimde değerlendirilmekte olduğunu vurgulayan

Nedimoğlu, “BİE Delegeleri son Genel Kurul'da tekrar aday olmamızdan dolayı samimi bir şekilde bizi kutlamışlardır. Şanzelize'deki Türkiye'nin EXPO Bürosu, 2015 adaylığımızda olduğu gibi Kültür ve Turizm Müşavirliği bürosu içerisinde yer alacaktır. Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Ertuğrul Günay, büroda gerekli düzenlemelerin yapılması talimatlarını vermişlerdir, bu konuda ödenek ayrıldığını da biliyorum” ifadelerini kullandı.

ŞU AN TEK RAKİBİMİZ TAYLAND

Şu anda başvuru yapmış tek rakibin Tayland olduğunu söyleyen Nedimoğlu, 2020 EXPO'su için son başvuru tarihi 2 Kasım 2011'e kadar 2020 EXPO'su için talimler arasında başka hangi ülkelerin 2020 için adaylıklarını koyacaklarının bu aşamada spekülasyon olacağını belirtti. Geçtiğimiz adaylık döneminde hükümetimizin işi sıkı tutmuş olduğunu vurgulayan ve bu sefer de öyle hareket edeceğinin muhakkak olduğunu belirten Nedimoğlu şunları kaydetti: “Unutulmamalı ki EXPO'lar, bir ülkeye uzun vadeli getirileri bakımından Olimpiyatlar, Dünya Futbol Turnuvaları gibi evrensel etkinliklerden daha fazla katkı da bulunmaktadır. Sadece küçük bir örnek vermek gerekirse, Paris'teki Eyfel Kulesi, Londra'daki Crystal Palace, Brüksel'deki Atomium ve diğerleri EXPO nedeniyle inşa edilmiş binalardır ve hala ülkelerine katkı sağlamaktadırlar. Bu simgesel örnekler yanında çağımızda expolar bir bölgesel kalkınma projesi olarak algılanmakta, ülkeler expolar aracılığıyla ülkelerine adeta çağ atlatılmaktadır. EXPO Şanghay 2010 ve gelecek yıl Kore'de yapılacak EXPO 2012 Yeosu bu yaklaşımın en taze örnekleridir. Nasıl bir bütçe oluşacak ve tanıtım yürütülecek sorunları ise yeni Hükümetimiz kurulmasıyla ve yasanın çıkmasıyla belirlenecektir.”



Mutfak bir sanattır

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



Seçkin Gıda
Yönetim Kurulu Başkanı
Ömer Tefvik 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



“ARTIK KAYBETME LÜKSÜMÜZ YOK”



İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem DEMİRTAŞ

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, EXPO 2015 oylamasının ardından İzmir’de hep birlikte büyük üzüntü yaşadıklarını belirterek, “Rakibimiz Milano’nun ev sahibi olma hakkını kılpayı elde etmesinin hemen ardından bu süreci kendi içimizde detaylı olarak değerlendirdik. Artılarımızı ve eksilerimizi gördük, EXPO 2020 için çalışmaya başladık” dedi.

EXPO 2015 adaylığı ile çok önemli tecrübeler kazandıklarını vurgulayan Demirtaş, “EXPO gibi evrensel bir etkinliğe ev sahipliği yapılması anlamında önemli tecrübeler kazandık. Bu tecrübelerin değerlendirilebilmesi ve kentimizin marka kent olma amacına ulaşması için çok önemli bir adım olacak EXPO için tekrar adaylığımız konusunda İzmir’deki tüm kurum ve yetkililer hem fikir oldu. EXPO 2020 için aday olmamız doğrultusunda Hükümetimizin desteği bizim için çok önemli oldu. Hükümetimizin EXPO adayı olarak İzmir’i onaylamasının hemen ardından, 18 Mayıs

tarihinde EXPO 2020 Adaylığımız için Uluslararası Sergiler Bürosu’na (BIE’ye) resmi başvuruda bulunduk. BIE de İzmir’in yeniden aday olmasını heyecanla karşıladı.

Önümüzdeki 6 ay içinde diğer adayların da başvurularını yapması gerekiyor. EXPO 2020 için daha fazla kentin adaylığı söz konusu olması daha da çetin bir yarış içinde olacağımızı gösteriyor. “Ayutthaya” kenti ile T ve Yekaterinburg kenti ile Rusya adayların başında gelirken, Brezilya (Sao Paolo), Katar (Doha), Birleşik Arap Emirlikleri (Abu Dhabi), Amerika Birleşik Devletleri (California, San Jose) ve Fas (Marakeş) de diğer muhtemel adaylar” diye konuştu. EXPO 2020’de temanın yine sağlık olarak belirlendiğini ifade eden Demirtaş konuşmasını şöyle sürdürdü: “Sağlık, her zaman güncel olan bir konu ve her geçen gün önemini daha da artırıyor. Bu adaylığımız için temamızın içeriğini inovasyon ve Ar-Ge yönü ile besleyeceğiz. Tema çalışmalarını kapsamında, İzmir Ticaret Odası olarak, İzmir’in önde gelen tüm sağlık kurum ve kuruluşları ile bu sektördeki tüm yetkilileri bir araya getiren bir toplantı düzenledik. Bu toplantıda çok değerli görüşler ortaya çıktı, bunları değerlendiriyor ve çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sağlık temasıyla düzenleyeceğimiz EXPO’nun, 2020 yılında ve sonrasında insanlığa faydalarını vurgulayacağız. Adaylığımız ile birlikte lobi çalışmalarına da hızlı bir başlangıç yaptık. İstanbul’da gerçekleştirilen Az Gelişmiş Ülkeler Toplantısına katılan 200’ü aşkın Cumhurbaşkanı, Başbakan, Dış İşleri Bakanı gibi en üst düzeydeki temsilcilere İzmir’i tanıtmak için bir set hazırladık ve adaylığımız için destek istedik. Bu çalışmalarımızın sonuçlarını alıyoruz. EXPO 2020 seçimleri 2013 yılının Mart ayında gerçekleştirilecek. Lobi faaliyetlerinin yanı sıra bilimsel araştırmalar konusunda üniversitemizin

de katkılarını bekliyoruz. Dünyada ses getirecek araştırma projelerinin kısa sürede başlatılması gerekiyor.” EXPO ile İzmir’in 25 milyar dolarlık bir yatırım çekeceğini vurgulayan Demirtaş, “İzmir’in EXPO 2020’yi almasıyla birlikte kentimize büyük bir zenginlik gelecek. Kişi başı milli gelir 25 bin doların üzerine çıkarak, Türkiye ortalamasını ikiye katlayacak. Kentimiz, dünya şehirleri arasında bir üst lige çıkma fırsatı yakalayacak. Hep birlikte el ele vererek EXPO’yu almak için çalışacağız” dedi.

EXPO 2015 adaylık çalışmalarında tüm İzmir ve Türkiye el ele verdiğini ancak lobi faaliyetlerine geç başlanması ve etkin seçim kampanyası yürütülememesinin oy kaybına neden olduğuna dikkat çeken Demirtaş konuşmasını şöyle tamamladı: “Tüm bunlara rağmen Türkiye EXPO 2015 seçiminde 65 oy alarak İtalya’ya karşı az farkla yarış kaybetmişti. EXPO 2020 adaylığı çalışmalarına başlanması konusundaki bu birlik ve dayanışma ile ivedilikle bir yol haritası çıkarılması ve strateji belirlenmesi gerekmektedir. EXPO 2020’nin düzenlenmesi kapsamında alan, tema ve tanıtım çalışmalarına Hükümetimizin ve temanın Sağlık olması nedeniyle Sağlık Bakanlığımızın aktif katılımına, desteğine ihtiyaç duyulmaktadır. EXPO 2020 adaylığının riske atılması gerekli olup bu defa İzmir’in kaybetme lüksü bulunmamaktadır. Bu kapsamda Dışişleri Bakanlığımız ve üst düzey yetkililer tüm uluslar arası platformlarda adaylığımızı dile getirmeli ve etkin lobi çalışmaları yapılmalıdır. Bu kapsamda İzmir Milletvekillerimizle, Sivil Toplum Kuruluşlarının temsilcileri ve yerel yönetim bir arada, seçim süreçleri konusunda tecrübeli bir ekiple beraber yol haritasını oluşturarak faaliyetlere bir an önce başlaması gereklidir. Uluslararası Sergiler Bürosu’nun delegelerine ulaşılarak adaylığımız konusunda görüşmelerde bulunulması büyük önem taşımaktadır.”

Saatte 120 fikirle
gidenler için.



EURO RSCG İSTANBUL



i-Phone'unuzla
508'in tadını çıkarın.
508 uygulamasını
App Store'dan ücretsiz
indirebilirsiniz.

PEUGEOT TAVSİYE EDER. TOTAL
4.0 L/100 km'dir.

PEUGEOT
ASSISTANCE

PEUGEOT
FINANS

Peugeot 508 1.6 e-HDi 112 hp FAP Auto6R'ın karma CO₂ emisyon değeri 115 g/km, şehir dışı yakıt tüketimi

YENİ PEUGEOT 508



PEUGEOT
MOTION & EMOTION

ÜNALLAR

Plaza: Anadolu Cad. No: 679 Şemikler
Karşıyaka - İZMİR Tel: (0232) 330 30 38

Showroom: Gaziler Cad. No: 287
Yenişehir - İZMİR Tel: (0232) 449 85 50

CAN, "EXPO 2020 İZMİR, DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ'NDE DÜZENLENECEK OLAN İLK EXPO OLACAK"



İZKA (İzmir Kalkınma Ajansı)
Genel Sekreteri
Ergüder CAN

İZKA (İzmir Kalkınma Ajansı) Genel Sekreteri Can, "EXPO 2020 İzmir Takip Kurulu'nun öncelikli gündem maddeleri adaylık mevzuatı, alt tema belirleme çalışmaları ile konsorsiyumun oluşturulması" dedi. 2020 EXPO için adaylık çalışmalarından önemli dönemeçleri geçtik önümüzdeki rakiplerimiz birer birer belli oluyor. EXPO'nun geleceğinin belirlenmesi için EXPO Takip Kurulu öncelikli gündem maddelerini belirleyerek çalışmalarını sürdürüyor.

EXPO Takip Kurulunda önemli bir yeri olan İZKA'nın Genel Sekreteri Ergüder Can, EĞİAD YARIN dergisi için EXPO kanunu çıkana kadar İZKA'nın tarafından yapılan çalışmalardan, öncelikli gündem maddelerinin ne olduğuna kadar bir çok konu hakkında bilgi verdi.

EXPO 2020 İZMİR Takip Kurulu'nun öncelikli gündem maddeleri arasında ilk sıralarda EXPO 2020 adaylık mevzuatı, EXPO alt tema belirleme çalışmaları ile EXPO için çalışacak konsorsiyumun belirlenmesi geldiğini söyleyen Ergüder Can, bunun için EXPO kanunu ile ilgili olarak, yeni Hükümet kurulur kurulmaz, bir an önce bu yönde çalışmalar yapıp ilgili mevzuatın en hızlı şekilde çıkması için girişimler başlatılması yönünde çalışmalar yapılacağını söyledi. Can, EXPO 2020 İzmir Adaylık Kanununun en kısa sürede çıkması için çalışmalar yürüteceklerini ve oluşturulacak örgütsel yapılarla birlikte EXPO 2020 İZMİR bütçesinin de belirleneceğini söyledi.

Ana ve alt tema belirleme çalışmaları için ise İzmir'deki yerel aktörlerin, ulusal ve uluslararası alanda sağlık konusunda uzman kişilerin de sürece katılabileceği bir süreç izlenmesinin planlanmakta olduğunu söyleyen Can, geçtiğimiz Mayıs ayında BIE genel merkezine yapılan ziyaret ile adaylık başvurusunu gerçekleştirerek İzmir halkının EXPO 2020'yi düzenleme konusundaki yüksek motivasyonu aktardıklarını dile getirdi.

Bu ziyaretin ardından 14 Haziran'daki Genel Kurul'da BIE ile bir araya geldiklerini de söyleyen Can, "EXPO 2020 ev sahibinin belirleneceği oylamaya katılacak olan BIE delegeleriyle bir araya gelinerek kendilerine İzmir'i tanıtma olanağını bulduk. Toplantıda EXPO 2020'nin düzenleneceği kenti oylarıyla belirleyecek olan BIE delegelerine, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanan iki dakikalık İzmir tanıtım filmi gösterildi ve Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu tarafından bir sunum yapıldı. Ayrıca delegelere İzmir ile ilgili tanıtıcı broşürler, İzmir tanıtım filmi DVD'si ile hediye olarak, İzmir'in "sağlık" temasıyla uyumlu biçimde, zeytinyağlı sabun takdim edildi. BIE delegelerinden gerek sunum, gerek tanıtım filmimiz açısından olumlu izlenimler aldık" dedi.

İZMİR KENTSEL PAZARLAMA STRATEJİK PLANI

İzmir'in tanınırlığını, itibarını ve gelirini arttırmak ve kentimize daha fazla ziyaretçi çekip şehrimizde üretilen ürün ve hizmetlere de değer katmak amacıyla İZKA tarafından "İzmir Kentsel Pazarlama Stratejik Planı" hazırlandığını da kaydeden Can, "Bu planın uygulamasına başlandı. İzmir'in görsel kimliği ile ilgili halihazırda açık olan bir ihale çağrısı var. Tüm kurum ve kuruluşların bu sürece sahip çıkmaları oldukça önemli. Biz de İzmirli sektör temsilcileriyle ortak hareket edebilmek için İzmir Reklamcılar Derneği ile bir protokol imzaladık. Ulusal ve uluslararası yapılacak tüm çalışmalar İzmir'in tanıtımına ve EXPO 2020 farkındalık sürecine eş güdümlü olarak hizmet edecek. EXPO 2020 İzmir için oluşan sinerji ile tüm ulusal ve uluslararası aktörler aynı hedefe yönettilip İzmir'in en iyi şekilde tanıtımının yapılması planlanmaktadır" diye konuştu.

EXPO'ların bugüne dek yapıldıkları tüm kentleri köklü bir şekilde dönüştürmüş olduğunun da altını çizen Can, EXPO'nun kente kazandıracakları hakkında şunları kaydetti:



SOYER: EXPO 2020 İÇİN EN GÜÇLÜ ADAY İZMİR FAKAT HAZIRLIKLARA GEÇ KALINMAMALI

“İzmir’de düzenlenecek EXPO etkinliğine on altı milyon ziyaretçinin, otuz dokuz milyon ziyaret yapması beklenmektedir. Bu durum İzmir, Ege Bölgesi ve Kuzey Akdeniz için ekonomik fırsatlar yaratacaktır. Sonuç olarak, bu bölgedeki olumlu etkiler sadece bölgeyle sınırlı kalmayacak, Karadeniz Havzası ve Kafkaslar’a kadar yayılacak bir fayda sağlayacaktır. Türkiye, farklı kültür ve dinler arasında yüksek bir anlayış geliştirilmesi hedefini ulusal bir amaç olarak belirlemiştir. Medeniyetler ve bölgeler arasında çatışmaların hüküm sürdüğü bir dünyada İzmir, bu yapısı sayesinde 21. Yüzyıl’da dünya için “toplumsal barış modeli” vazifesi görecekler. EXPO 2020 Doğu Akdeniz Bölgesi’nde düzenlenecek olan ilk EXPO olacaktır. 100 yıl öncesine kadar, İskenderiye ve Beyrut’la birlikte Doğu Akdeniz’in en önemli liman kentlerinden biri olan İzmir, bu vesileyle tekrar hak ettiği yere gelecektir”

EXPO 2020’nin tema, alt tema, logo ve projeleri hakkında da çalışmalar gerçekleştirildiğini söyleyen Can, “EXPO 2015’in teması olan “Daha İyi Bir Dünya İçin Yeni Yollar ve Herkes İçin Sağlık”, EXPO 2020 için de geliştirilerek kullanılacaktır. Alt temalar ile ilgili çalışmalar hali hazırda devam etmektedir ve İZKA koordinasyonunda yürütülmektedir. EXPO 2020 İzmir için geçici olarak kullanılan logo ile çalışmalar sürdürülmektedir. İngilizce ve Fransızca olarak sürekli güncellenen web sayfası ve facebook kanalıyla duyurular yapılmakta ve güncel haberler paylaşılmaktadır” diye konuştu. EGİAD üye ve tanıdıklarının da sürece destek vermek için facebook sayfasını beğenmelerini önermelerini ve gönüllülük platformunu tanıtmalarını rica eden Can, İzmir’in tanıtımı için görevlendirilen İzmir Kalkınma Ajansı bu süreçte kendine verilen görevleri eksiksiz yerine getireceğini de sözlerine ekledi.



Seferihisar Belediye Başkanı, EXPO 2015 Genel Sekreteri ve EXPO 2020 Takip Kurulu Üyesi Tunç SOYER

EXPO 2015 Genel Sekreteri ve Seferihisar Belediye Başkanı Tunç Soyer, EXPO 2020 adaylığı konusunda “Geç kalıyoruz” uyarısı yaptı. Soyer, Türkiye’nin 2 Kasım 2011 Çarşamba günü Fransa’nın başkenti Paris’te gerçekleşecek Uluslararası Sergiler Bürosu (BIE) Olağan Genel Kurulu’nda sunum yapacağını belirterek, “Şu anda bir takip kurulu var, seçimlerden yeni çıkıldı bundan sonra ilk adım bir Bakanlar Kurulu kararı alınmak zorunda. Çünkü organizasyon modelinin, finansman modelinin netleşmesi gerekiyor.

Paris’te bir yapılacak olan sunumun hazırlıklarının tamamlanması, adaylık dosyasının hazırlanması lazım. Yani önümüzde çok yoğun bir gündem var. Hiç gün kaybetmeden çalışmaların

başlaması gerekiyor. Bu arada EXPO’ya adaylığın hükümet tarafından Mayıs başında açıklanmış olması da çok büyük bir avantaj oldu. Bence bu yol hızla takip edilmesi gereken bir yol olacak” dedi.

EXPO alanı olarak belirlenen İnciraltı ile ilgili sorun yaşandığını vurgulayan Soyer, “EXPO alanı İnciraltı olmak zorunda. Çünkü, bu alan çok detaylı bir çalışmanın ardından olası 15 yer elenerek önce 9, ardından 5 ve son kalan iki yer arasında açık ara ile birinci geldi. Başka yer alternatifleri gündeme gelebilir ama bunun zaman kaybından öte bir anlamı olmaz. Başka yer önerilebilir ama bu doğru olmaz. Amerika kıtasını tekrar keşfetmek olur. Yanlış olur” diye konuştu.

2015 EXPO tecrübesinin çok önemli bir kazanım olduğunu vurgulayan Soyer konuşmasını şöyle sürdürdü: “Gerek Türkiye gerek İzmir olarak özellikle İzmir, uluslararası alanlarda bu tür rekabet ortamlarına girmeye alışık değildik. Bunlar hep rekabet gerektiren, o anlamda da Türkiye’nin, İzmir’in tanıtımını yapmamız gereken alanlar. Öne çıkan özellikleri iyi anlatmamız gereken platformlar, biz o platformlarda bugüne kadar pek fazla yer almadık. İzmir’in geçmişine bakarsanız 1971’de Akdeniz Oyunları, ondan sonra Universiade yapıldı, başka da uluslararası bir deneyimi olmadı. 2015 EXPO’ya adaylık deneyimi, bilgi birikimini ve deneyim zenginliğini sağladı. Daha önemlisi şimdiye kadar bizim geleneklerimiz kamu kurumları kendi işini yapar, özel şirketler kendi işini yapar, sivil toplum kuruluşları da kendi işini yapar şeklindeydi. Ama İzmir EXPO 2015 adaylığıyla bu da değişti. Aynı masanın etrafında kamu kurumu temsilcisi, özel şirket temsilcisi, belediye temsilcisi, sivil toplum temsilcisi bir araya gelip aynı proje için neyin yapılması gerektiğini,



nasıl yapılması gerektiğini tartışabilir hale geldiler. Bu bile başlı başına büyük bir kazanım. Tabloyu şöyle özetlemek mümkün; diyelim ki müsteşar yardımcısıyla, EGİAD Başkanı aynı masada, İzmir'in tanıtımı için neyin yapılması gerektiği konusunda tartışabilir hale geldiler. Bu bizim geleneklerimizde olan bir şey değil. Bu anlamda da önemli bir adımdır.

En azından 30 civarında genç arkadaşımız, İzmir ve Türkiye yurtdışında nasıl anlatılır, nasıl tanıtılır, nasıl yemek yenir, nasıl konuşulur bütün bunları öğrendiler. Bunların da okulu yok, bunlar ancak böyle bir uluslararası platformda, uluslararası bir hedefe aday olursanız ancak yaşıyor ve öğreniyorsunuz. En azından bu anlamda çok güçlü bir deneyim yaşandı."

2015 EXPO'suyla ilgili eksikliklere değinen Soyer, "Bu süreçte çok zaman kaybettik. Gerek finansman sağlanmasında gerek yasal düzenlemenin yapılmasında çok geç kaldık. En büyük eksiklikler buralardaydı. Ama şimdi 2020 adaylığına bütün bu birikimle, deneyim zenginliğiyle giriyoruz. Bunlardan dersler çıkartmış olarak girmiş olmamız lazım. O nedenle ümit ediyorum ki finansman konusunda da, yasal düzenleme konusunda da geç kalınmaz" dedi.



"EXPO 2020 İZMİR İÇİN ÇOK BÜYÜK FIRSAT"

2020 EXPO'sunun İzmir için bir mecburiyet olduğunu söyleyen Soyer, "İzmir için, bir kere 65 ülkenin oyu var, ilk sefer için bu çok büyük bir başarıdır. 2020'ye aday olmasaydık o 65 ülkenin oyu boşa giderdi. Şimdi en azından o 65 ülkenin delegeleri, kendi devlet büyüklerine şunu söyleme fırsatı bulacaklar; biz Türkiye'yi

desteklemiştik, iyi ki desteklemişiz şimdi tekrar adaylar, yani bunun söyletmemiz gerekiyordu. Bu gerçekleşmiş olacak. Tabii çok daha önemli gerekçe de, İzmir bu adaylıkla belki de 50 yılının planlamasını yapabiliyor hale gelecek. Çünkü bu tür büyük organizasyonlar sadece yapıldıkları gün sayısı sınırlı bir etki bırakmazlar. Olimpiyatlar 20 gündür, Dünya Futbol Şampiyonası 1 aydır ama bunlar bu süre için yapılmazlar zaten asıl mesele bu organizasyonun bittikten sonra kente bıraktıklarıyla ilgilidir. Onun için Londra, Paris aday olur, dünyanın büyük kentleri bu rekabetlere girer ve büyük yatırımlar yapar. Çünkü o organizasyon bittikten sonra, o kent için bir kaldıraç olarak kullanılabilirse o organizasyon değerlidir. EXPO da bu anlamda çok büyük bir fırsattır. Yani sadece 2020'deki 6 aylık organizasyon için değil, 2020 bittikten sonra kente ne bırakacağı iyi planlarsa, o kenti nasıl dönüştüreceği ve nasıl ileriye taşıyacağı planlarsa, EXPO o zaman İzmir için çok büyük fırsat" diye konuştu.

En güçlü adayın İzmir olduğunu vurgulayan Soyer, "Kazanmaya çok yakın olduğumuzu, en güçlü aday olduğumuzu düşünüyorum. Şu an için Tayland'ın Ayutthaya şehri aday tüm adaylar çıkmadı ama biz kazanmaya çok yakınız" dedi. ●

Tek bir bahçede yetiştirilen tek çeşit zeytinler
hasat edilmiş ve başka bahçelerle karıştırılmamış...

Koku, tad ve renk üstünlüğü...

ORO Naturel Sızma Zeytinyağı



Fatih Dalan: EXPO gerçekleşirken bu şehirdeki önemli kurumların başında ve içinde EGİAD olacaktır. Genç nüfus içindeki temsilci EGİAD bünyesinde

“AVRUPALI, GENÇLERE ÖNEM VERİYOR, EGİAD’DA GENÇLİĞİN TEMSİLCİSİDİR”



EGİAD Yönetim Kurulu 7. ve 8. Dönem Başkanı
Fatih DALAN

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanlığının son dönemine denk gelen EXPO 2015 süreci ile bilgi ve deneyimlerini aktaran Fatih Dalan, yönlendirme ve yürütme toplantılarında bulunduğunu belirterek, “Avrupalı delegeler Milano’dan çok İzmir’i tercih etti. Avrupalı, genç nüfus ve işlem hacmine bakıyor. Biz EGİAD olarak orada gençliğin temsilcisiydik. Bu EXPO delegasyonuna çok sempatik geliyordu. Bence genç nesil temsilcisi olarak EGİAD’ın da bu misyonu edinmesi gerekir. EXPO 2015’te birlik ve beraberliğin sivil toplum örgütü açısından EGİAD gösteriliyor olması İzmir’in geleceği de burada anlamına geliyor. Bizim o dönemde üstlendiğimiz misyon buydu” dedi.

Oylama gününün hayal kırıklığı olarak görülebileceğini dile getiren Dalan, ilk defa EXPO’ya aday olup da alabilen bir şehrin olmadığını belirterek, “EXPO 2015 İzmir için çok ciddi bir deneyim oldu ve büyük bir oy aldı. Delegelerin neredeyse yüzde 40’ının oyunu aldı. Orada benim anlamadığım, anlamakta zorluk çektiğim oylama şekli var. Bu oylama türüne çok karşıyım. Delegelerin önünde bir buton var ve butona basıldığında oylar görünüyor. Bence delegelerin kendilerinin sandığa oy atması lazım. Bu süreçte bunların da konuşulması lazım. İzmir EXPO 2015’te güzel bir sınav verdi, tecrübeler edindi. EGİAD’ı temsilen bende yürütme Kurulu’ndaydım. O yüzden güzel bir çalışma sergilendi. Bu dönem daha kolay olacağını düşünüyorum. Sonuçta Avrupa’nın marka şehri Milano’ya karşı yarıştık. 2020 süreci tecrübemizden dolayı daha kolay geçecektir. Yeter ki biz EXPO 2015’te yakalamış olduğumuz birlik, beraberliği ve çalışkanlığı bugünde yakalayabilelim” şeklinde konuştu.

YÖNLENDİRME KURULUNDAKİ TEK STK; EGİAD

EXPO’nun, İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş’ın gündeme getirmesi ile doğduğunun altını çizen Dalan, İzmir Başkanlar Kurulu’nda İzmir’i temsil eden başkanların oy birliği ile 5’li bir komisyonun kurulduğunu ifade etti. Dalan, oluşturulan komisyonda önce EXPO 2015’i almamız gerektiği yönünde Belediye Başkanı ve o dönem ki vali ile hükümetin ikna edildiğini aktardı. Dalan şöyle devam etti: “O dönemde Antalya’nın da ismi geçiyordu. Bu dönemde nasıl Ankara süreci yaşandıysa geçmişte de Antalya olayı yaşanmıştı. Arkasından hükümet 2006 yılında EXPO kanunu değiştirerek yeni bir EXPO kanunu çıkardı. Bu kanun ile 18 kişiden oluşturulan bir Yönlendirme Kurulu oluşturuldu. İzmir’den sivil toplum örgütünü temsilen sadece EGİAD

katıldı. Bakanlar kurulu kararıyla böyle ciddi ve büyük bir organizasyonun içinde yer aldık. Bu süreçte birlik ve beraberlik vardı. Elbette işin içine girildiğinde görüş ayrılığı oldu. Ama sonuçta ortak akılda, çoğulcu bir yapıda hem fikir olunabilecek bir görüş oluşturuldu. Bizde bir laf var ‘Türk gibi başla Alman gibi bitir.’ Biz Türk gibi başladık, Türk gibi de bitirdik. 2015’te İzmir, 18 kişilik yönlendirme kurulu ve diğer kurumlarla birlikte çok güzel bir çalışma sergiledi.”

“EXPO’NUN EN BÜYÜK ADAYI YÜZDE 51 İLE İZMİR’DİR”

EGİAD’da ilk göreve seçildiklerinde nezaket ziyaretleri gerçekleştirdiklerini söyleyen Dalan, İZTO’ya yaptıkları ziyaret esnasında Ekrem Demirtaş ile birlikte EGİAD ve İZTO’nun EXPO 2015 için ortak hareket etme kararı aldığına dikkat çekti. EXPO’yu gündeme getiren 2’nci kuruluşun EGİAD olduğunu savunan Dalan, o zamana kadar EXPO ziyaretlerinde bulduklarını, EXPO’nun ne olduğunu bildiklerini anlattı. Dalan, “Şehrimiz EXPO’yu çok iyi anladı. Bu bile şehrin EXPO’yu çok istediğinin göstergesi. İlk yola çıktığında şehir EXPO’yu bu kadar anlamamıştı, anlatamamıştık. Ama şimdi tüm siyasi partilerin seçim bildirgelerinde EXPO birinci öncelikli konular arasında yer alıyor. Sayın Cumhurbaşkanı’nın, Sayın Başbakan’ın ve İzmir Milletvekili Mehmet Tekelioğlu’nun çok ciddi bir desteği oldu. Süreç yaşanırken Ekrem Demirtaş ve Aziz Kocaoğlu’nun emekleri oldu. En çok çalışan iki kişi bu isimlerdi. Sayın valimiz Cahit Kıracı son dönemlerde çok ciddi bir çaba sarf etti. Bizim şansımız aynı kişiler yine aynı makamlarda. Bence İzmir için en büyük şans budur. Birde bunun üzerine Ulaştırma ve Turizm bakanlarının İzmir’de olması, EXPO için İzmir’e hiçbir şehrin rakip olamayacağını gösterir. Şu an kim çıkarsa çıksın yüzde 51 ile EXPO’nun en büyük adayı İzmir’dir. Bunu

geçen seçimlerde oy alamadığımız yerleri daha yakın takibe alıp, oralardan kolaylıkla oy alınabileceğini düşündüğüm için söylüyorum. Delegelerin yüzde 60'ı değişmiş olsa dahi İzmir'i şanslı görüyorum. Afrika ülkelerinde zayıftık, bu dönemde o bölgelerde aktif çalışmalar yapan Ramazan Davulcuoğlu'nun başkanlığını yaptığı ESİDEF'in daha etkin rol üstleneceğini düşünüyorum" dedi.

"GELECEĞİN TEMSİLCİLERİ EGİAD'DADIR"

EXPO 2015'te 18 kişilik Yönlendirme Kurulu üyelerinden biri olduğunu belirten Dalan, EGİAD'ın EXPO 2020 sürecinde daha aktif olması gerektiğini düşündüğünü kaydetti. EXPO 2015 süreci başlamadan EGİAD olarak İzmir Fahri Konsoloslar ve konsoloslar toplantısı düzenlediklerini aktaran Dalan, düzenlenen toplantıların gündeminin EXPO olduğunu anlattı. EGİAD'ın bu süreçte EXPO 2020 sürecinde daha aktif görevler üstlenmesi için Fahri Konsoloslar ile bir araya gelmesi gerektiğine değinen Dalan, "EGİAD'ın muhakkak yönlendirme kurulunda Başkanlık nezdinde olması gerekir diye düşünüyorum. EXPO gerçekleşirken bu şehirdeki önemli kurumların başında ve içinde EGİAD olacaktır. Genç nüfus içindeki temsilci EGİAD içindedir. EXPO 2020'yi konuştuğumuzda 8 yıl sonrasında bahsediyoruz. Bunun içinde EGİAD'ın daha aktif olması gerekir" diye konuştu.

"HATALAR GİDERİLİYOR"

İlk EXPO sürecinde yapılan hataların, 2020 hedefinde giderildiğe işaret eden Dalan, öncelikle İzmir'in rakiplerini gördüğünü ve zamanında başvuru yapıldığını belirtti. Dalan, delegelerle aynı yakın ilişkilerin devam ettirmeye çalışıldığını söyledi. O dönemde önemli görev alan kişilerin aynı görevlerinde devam ettiklerini hatırlatan Dalan, herkesin 2015'te yapılan hatalardan tecrübe edindiğini kaydetti. Dalan, "İzmir'in her zaman fuarlar, liman, sanayi ve turizm şehri olduğu konuşuluyor. EXPO demek turizm demek, EXPO demek sanayi demektir. Daha fazla birşey söylemeye gerek yok" dedi.

"İNCİRALTI ÜZERİNDE TARTIŞMA YAPILMAMALI"

EXPO 2020 için İzmir'deki kamu kurum ve kuruluş yöneticilerinin güzel bir çalışma başlattığını aktaran Dalan, sürecin iyiye gittiğini belirterek, şehre icracı bakanların verilmesinin İzmir'in şansını biraz daha artırdığını vurguladı. Bazı sorunların daha hızlı sonuçlanacağına inandığını ifade eden Dalan, bazı ilçe belediye başkanlarının 'EXPO bizim ilçede olsun' gibi demeçlerinin olduğuna değinerek, "İzmir'in EXPO alanı belirlenmiştir. EXPO, İzmir'in en güzel yerlerinden biri olan İnciraltı'nda yapılmalıdır. Buranın etüt analizleri yapılmıştır. Her türlü yeraltı ve yer üstü değerleri saptanmıştır. Delege ve ülke bazında EXPO alanının İnciraltı olması yönünde çok ciddi bir sempati

vardır. O yüzden EXPO'da herşeyi tartışabiliriz, ama tartışılmaması gereken konu yer seçimidir. Çünkü metrekare olarak yeterli olmak ile birlikte, şehrin merkezi ve güzel yeri olması açısından avantajlıdır" şeklinde sözlerini tamamladı. ●



Dalan, "İzmir'in her zaman fuarlar, liman, sanayi ve turizm şehri olduğu konuşuluyor. EXPO demek turizm demek, EXPO demek sanayi demektir. Daha fazla birşey söylemeye gerek yok" dedi.

ELMASOĞLU: İZMİR EXPO 2020 İÇİN TEK YÜREK OLMALI



EGİAD Yönetim Kurulu 9. ve 10. Dönem Başkanı
Cemal ELMASOĞLU

EXPO'ların kentin çehresini değiştiren ve ekonomisine büyük katkılar koyan bir organizasyon olduğunu söyleyen Cemal Elmasoğlu, böyle büyük bir organizasyonu İzmir'e getirmek için geçmişten alınan dersler ışığında tüm kent paydaşları ve hükümetle birlikte tek yürek halinde hareket edilmesi gerektiğini söyledi. EGİAD'ın 9 ve 10 dönem Yönetim Kurulu Başkanlığını yapan Cemal Elmasoğlu, yaşadığı 2015 EXPO deneyimlerini EGİAD Yarın okurları için paylaştı. Geçmişte yapılan hatalardan ders alınması gerektiğini söyleyen Elmasoğlu, yeni dönemde bunların tekrarlanması gerektiğini ifade ediyor.

EGİAD'ın 2015 EXPO Yönlendirme ve Danışma Kurulunda temsil edildiğini vurgulayan Elmasoğlu, "Bizim için Yönlendirme Kurulunda yer almak önemliydi. Bu kurula Bakanlar Kurulu kararı ile giren tek sivil toplum kuruluşuyduk.

Burada yer almamız Sn. Fatih Dalan Başkanımız başta olmak üzere 8 ve 9. Dönemler Yönetim Kurulu üyelerinin etkin lobi çalışmaları ile gerçekleşti. Bence bu her bireye ve sivil toplum kuruluşuna pek kısmet olmayacak bir şeydi. Biz de Sn. Fatih Dalan Başkanımızdan birikimlerini aktarması için EXPO Yönlendirme Komitesinde çalışmalarına devam etmesini rica ettik. Ben de Sayın Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül'ün direk olarak tespit ettiği sanatçılar, sivil toplum kuruluşları temsilcileri, işadamları, akademisyenler gibi temsilcilerden oluşan danışma kurulu içinde yer aldım" dedi.

EGİAD 2020 EXPO YÜRÜTME KURULUNA TALİP OLMALI

Ege Genç İşadamları Derneği olarak önemli bir kurula seçildiklerini aktaran Elmasoğlu, "Geçmişte baktığımızda özveriyle yapılan çalışmaların meyvesini aldık. EGİAD'ın bu komitede yer alması doğru bir karardı çünkü, dernekteki genç ve orta yaş işadamları 2015 EXPO sürecinde olgunluk seviyesine ulaşacaktı. Gençlerin bir veya birden fazla yabancı dil biliyor olmaları önemli faydalar sağlıyor. Üyelerimizin arasında çok sayıda fahri konsolos bulunması ve iş yaptıkları ülkelerdeki ilişkilerini buraya aktarmaları ile önemli bir sinerji yaratmıştı. 2020 adaylığı sırasında da EGİAD yönlendirme kuruluna talip olmalı." diye konuştu.

TANITIM SÜRECİNDE TÜM ÜLKELER ZİYARET EDİLMELİ

EXPO sürecinde İzmir Büyükşehir Belediyesinin yapmış olduğu yurtdışı tanıtım çalışmalarına katıldığını, EXPO oylamasına tanıklık ettiğini ve sürecin ardından İZKA Yönetim Kurulu Üyesi sıfatı ile Sayın Valimizle birlikte Sanghai EXPO'sunun kente yapmış olduğu katkıyı da incelediğini söyleyen Elmasoğlu, yurtdışındaki çalışmalarını çerçevesinde edindiği tecrübeler hakkında şunları kaydetti:

"Fransa'da yapılan EXPO 2015 oylamasında çok önemli şeyler gördük. Fahri konsoloslar oylama sırasında inanılmaz şekilde ülkelerini etkileyebiliyorlar. EGİAD'da hem aktif hem de onur üyeleri ile birlikte derneğimizde çok sayıda fahri konsolos var. Delegationlerin heyet tarafından oylama öncesindeki gecede ve oylama saatine kadar yakın markajda tutulması gerekmektedir. Çünkü oylamadan önceki son gece, çok önemli oyları İtalya'nın yakın markajı nedeniyle kaybettiğimizi gördük. 2020 oylaması sırasında fahri konsolosların ve ülkemizde görev yapan konsolosluk erkanının mutlaka bulunması gerekiyor. Hükümetin en üst düzeyinin de delegelerle ilişkilerini sıkı tutması da gerekiyor. Afrika ülkelerine daha fazla önem vermek gerekiyor. Bu ülkeler ile ilişkilerinin önceden başlaması gerekli."

Yurtdışı tanıtım ve inceleme gezilerindeki eksikliklere de değinen Elmasoğlu, "Seyahatlerde siz İzmir'i iyi tanıyor olabilirsiniz ama İzmir'i iyi tanıtmanız da lazım. Yanınızda iyi görseller ve tanıtım materyalleri olması gerekiyor. Kentin güzelliklerini özel bir paket ile sunmamız gerekiyor. Tanıtım filminin bile özenle hazırlanması çok önemli. 2015 Hazırlık dönemini göre bugün kentteki tarihsel yapılar daha fazla görünür hale getirildi. Bu güzel bir adım. Yabancı dil bilen insanların bu gezilere gitmesi gerekiyor. Her yere herkesin gitmemesi gerekiyor. Gidilen ülkenin dilini bilen, tanıyan ve o ülkede iş bağlantısı olan işadamları özellikle heyetlerde yer almalı. Fahri konsololar dediğim gibi çok önemli. İğneyi kendimize batırmamız lazım. Çeşitli kurumların düzenlediği tanıtım gezilerine çok sayıda insan gücü ile gidildi ancak dönüldüğünde kazancın o kadar büyük olmadığını gördüm."

HERKES EXPO İÇİN BİRŞEYLER YAPABİLİR

Şhangay EXPO'sunu incelediğini ve kente inanılmaz katkısının olduğunu gördüğünü ifade eden Elmasoğlu, "İnsanların EXPO yapılan yeri gidip



görmesi vizyon kazandırıyor ancak, kazan kazan felsefesi ile öncelemek lazım. EXPO kente neler kazandırmış diye bakarken, İzmir'e de 'Ne kazandırırım? Nasıl pazarlarım?' diye sorması lazım. Tanıtım için ise 'Kiminle temas kuracağım? Nasıl anlatacağım?' diye düşünülmesi gerekiyor. İzmir'de herkesin bu konuya odaklanması gerekiyor. Yabancı dil bilen, gençler akademisyenler ve sanatçılar tanıtım için ufak da olsa mutlaka bir şeyler yapabilirler. Seçimlerden sonra Şhangay'da Türk pavyonunun açılışına gittik. Şhangay'ın ekonomisine katkısını gördük. Burada İzmir'in marka şehir olabilmesinin üzerine neler koyabileceğini gördük. İnşallah biz de ülkemize bu fuarı kazandırabiliriz."

ADAYLIK SÜRECİNDE REHAVETE KAPILMAMALİYİZ

Hükümetin de desteği ile 2020'ye aday olduğunu hırs yaparak koparak kopara bu sefer İzmir'in alması gerektiğini söyleyen Elmasoğlu, "İzmir bir adaylık süreci yaşadı, Milano ile yarıştık ve ülkeler tarafından biliyoruz diyerek rehavete kapılmamalıyız. Hükümetimizin büyük desteği var bakış açıları olumlu. Ulaştırma Bakanımız Sn. Binali Yıldırım ile Kültür ve Turizm Bakanımız Sn. Ertuğrul Günay'ın İzmir Milletvekilleri olarak buradan seçilmeleri önemli bir destek olacak bize. Hükümet ile entegre olmuş bir iş aleminin ve sivil toplum kuruluşlarını bir arada olduğu bir organizasyon ile bu sefer başarabiliriz. Geçmişte olan bir takım kopukluklar olmamalı. Daha önce ortaya konan ifade ile herkes 'İzmir Partisi'

altında birleşir ise başarabiliriz. 2020 sürecinde akıllı bir hırs yaparsak, kopara kopara EXPO 2020'yi alırız diye düşünüyorum. Bir de çalışmaya geç başlamamak gerekiyor. Sürekli gündemde tutulması lazım" dedi. İzmirin geleceğine atılacak bu adımda işin devlete bırakılmaması gerektiğini söyleyen Elmasoğlu, genç işadamlarının Yönlendirme Kurulunda yer alma taleplerini doğrudan Sn.Cumhurbaşkanımız ,Sn. Başbakanımız ve Dış İşleri Bakanlığı nezdinde dile getirmeleri gerektiğini söyledi. Sadece tanıtımın yurtdışında değil kent içinde de yapılması gerektiğini kentlinin topyekun bu isteğini gösterilmesi gerektiğine de dikkat çeken Elmasoğlu, bu bilinçle geçtiğimiz dönemde halka ulaşılarak başarılı sonuçlar alındığını da sözlerine ekledi. Yurt dışı tanıtım çalışmalarını son ana bırakılmaması gerektiğini ve tüm ülkeleri tek tek ziyaret etmek gerektiğini de vurguladı.

YER SORUNU ÇÖZÜLMELİ

Türkiye'nin adaylığının yurt dışından çok net izlendiğini ve tüm süreçler hakkında BIE'nin bilgi sahibi olduğunu da dile getiren Elmasoğlu, İnciraltı'nın planlamasının bitirilemesinin adaylık açısından büyük bir problem olarak görüldüğünü kaydetti. Elmasoğlu, "Yer sorununu ciddi bir problem değilmiş gibi yansıtılmaması gerekiyor. Bizi çok iyi izliyorlar. 2020'e çok az kalmasına rağmen sorunun çözülmemesi bile bizim için bir sorun teşkil ediyor. Loscartales yer seçimi problemini çözmemiz mesajı verdi. Sayın Turizm Bakanımız Sn. Ertuğrul

Günay'ın İnciraltı'ndan başka bir yerde EXPO yapma önerisi de zaman kaybına yol açabilir. 2015 sürecinde EGİAD olarak Urla önerisini getirmiştik. Çünkü bu organizasyonlar katma değerini bulmamış, sıfırdan bir oluşum olacak ve ana kent ile entegre edilebilecek alanlarda yapılıyor. Çeşme otoyolu ile bağlantılı bir alanda denizle entegre edilebilecek Urla'nın bakir alanlardan birinde yapılabilir demiştik. Buca da bu organizasyona talip, ancak kara hava ve deniz bağlantısının en yüksek boyutta entegre olduğu alanda yapılmalı. Ancak yeniden yer seçmek bugün zaman kaybı olur. Burada benim endişem organizasyon yapılan alanın daha sonra kent ile buluşmadan atıl kılması" şeklinde konuştu. İzmir'in karşısında resmi olarak Tayland'ın Ayutthaya şehrinden bir aday olduğunu ve Avrupa ve Amerika'dan adayların da çıkacağını konuşulduğunu söyleyen Elmasoğlu, global ekonomik krizin ardından İzmir'in karşısında bu kadar çok adayın çıkmasını beklemediğini dile getirdi. Elmasoğlu şunları kaydetti: "Global kriz döneminde Türkiye büyüdü. 2001'de yaşanan krizden bankacılık sistemimiz bugün güçlenerek çıktı bu nedenle son krizi diğer ülkelere nazaran çok daha güçlü atlattık. Afrika ülkeleri ve Avrupa bugün hala global krizin etkilerini yaşamakta. Bu nedenle bu ülkeler yaşama ve tasarruf politikaları güderken böyle büyük organizasyonlar için bütçe ayıramayacakları düşüncesiyle karşımızda bu kadar çok rakip olacağını düşünmüyoruz." ●

2020 oylaması sırasında fahri konsolosların ve ülkemizde görev yapan konsolosluk erkanının mutlaka bulunması gerekiyor. Hükümetin en üst düzeyinin de delegelerle ilişkilerini sıkı tutması da gerekiyor. Afrika ülkelerine daha fazla önem vermek gerekiyor. Bu ülkeler ile ilişkilerinin önceden başlaması gerekli."

EXPO 2020 SÜRECİNDE YENİ KADROLARA VE GENÇLERE İHTİYAÇ VAR



Ege Ekonomiye Geliştirme Vakfı (EGEV) Başkanı ve EXPO 2020 Takip Kurulu Üyesi
Yılmaz TEMİZOCAK

EXPO 2015 sürecinde ve 2020 EXPO'suna adaylık sürecinde her zaman aktif rol alan Ege Ekonomiye Geliştirme Vakfı (EGEV) Başkanı Yılmaz Temizocak, İzmir'in EXPO SEVDASI'nın öyküsünü EGİAD YARIN okurları için anlattı... EXPO 2015 in başlangıcının Universiade'in açılış günü olduğunu söyleyen Temizocak, "Başbakan R. Tayyip Erdoğan ile o günkü Dışişleri Bakanımız, bugünkü Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül açılış için İzmir'e gelmişlerdi. İzmir Başkanlar Kurulu üyelerinin talebi üzerine, Abdullah Gül ve Ak Parti İzmir Milletvekili Mehmet Tekelioğlu açılış öncesi Başkanlar Kurulu üyeleri ile bir araya geldiler. Biz bu toplantıda İzmir'in, EXPO 2015 için aday olmasını istediğimizi söyledik. Abdullah Gül bu talebi fevkalade sıcak karşıladı ve bu olayı gündeme getireceğini söyledi. Takip eden 5 Eylül 2005 günü

Sayın Valimiz ve Büyükşehir Belediye Başkanımızın da bulunduğu Başkanlar Kurulu toplantımızda tek konu EXPO 2015 adaylığımız idi, hemen bir EXPO Kurulu oluşturuldu. Bu Kurul ertesi gün çalışmaya başladı ve o günden itibaren Yönlendirme Kurulu belirleninceye kadar 36 toplantı yaptı" dedi.

EXPO'ya müracaat aşamasında yapılan çalışmalardan bahseden Temizocak konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bu arada EXPO Kurulu, uluslar arası bir konsorsiyum oluşturdu. Müracaatın yapıldığı tarihten en geç 6 ay içinde Adaylık Dosyasının BIE'ye sunulması gerekiyor. EXPO alanının mimari projesi, organizasyonun fizibilitesi, tema, logo ve temanın içeriklerini kapsayan çok geniş bir dosya. Bu dosyayı Konsorsiyum hazırladı ve dosya zamanında sunuldu. 2 Mayıs 2006'da Dış İşleri Bakanımız tarafından Türkiye'nin adayının İzmir olacağı açıklandı. Kararname ise 7 ay sonra Aralık 2006'da çıktı. EXPO Kurulu, Kararname çıkıncaya kadar tüm gerekli hazırlıkları yaptı, kadroları oluşturdu. Tema ve Logo tespit edildi. Paris'e 3 kez gidildi. Daha önce EXPO yapmış şehirlerden bazıları ile 2008 yılında 3 ay süreli küçük EXPO yapacak Zaragoza'ya gidildi. Birçok ülke delegeleri ile adaylığımız konuşuldu. İnciraltı EXPO alanı olarak belirlendi. Başta Dış İşleri Bakanımız olmak üzere Hükümetin bir çok üyesi ziyaret edildi. BIE Genel Sekreteri Vincente Loscarteles ile çok yakın ilişkiler kuruldu. Genel Sekreter İzmir'e geldi. BIE Genel kurullarında adaylık süresi içinde yapılması gereken 4 sunumdan birincisini 2006 yılının Haziran ayında, ikincisini aynı yıl Aralık ayında gerçekleştirdi. Diğer 2 sunum Yönlendirme Kurulu tarafından organize edildi." Kararname çıktığında Başkanlar Kurulu tarafından belirlenen EXPO

kurulunun bütün üyelerinin yönlendirme kuruluna seçildiğini ve Yönlendirme kurulunun 22 üyeden oluştuğunu, Yönlendirme kurulunun içinden de 11 kişilik Yürütme kurulunun seçildiğini anlatan Temizocak, "Yönlendirme ve Yürütme kurullarında ağırlık İzmir Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkanı da dahil İzmirililerde idi ve bu çok önemliydi. Diğer üyeler ise ilgili bakanlıkların temsilcileri idi" dedi.

Ülke ziyaretleri konusunda çok başarılı olduğumuz ülkelerin yanı sıra başarısız olduğumuz ülkelerin de olduğunu vurgulayan Temizocak, "110 ülke ziyaret edildi. Başarısız olduğumuz ülkeler Güney Amerika, Karayipler ve Afrika'ydı. Afrika ülkelerinin bir kısmını ziyaret edemedik çünkü oradaki büyük elçiliklerimizin sayısı çok azdı. Karayipler'den ve Güney Amerika'dan oy alamamızın sebebi ise, kendi söylemlerine göre, Latin ırkından oldukları için Milano'ya oy verme kararları idi. Uzak Doğu ülkelerinin çoğundan oy aldık. Avrupa'nın tümü ise çok başarılıydı. Ayrıca EXPO 2015'e aday olduğumuzda üye ülke sayısı 102 idi, seçime girdiğimizde ise BIE'ye 157 ülke üyeydi. Yeni üyelerden bir kısmı İtalya tarafından üye yapılmışlardı.

Adaylık süresi içinde yapılması gereken 2 Sempozyum vardır. Bu iki sempozyumda bütün üye ülkelerin delegelerini ağırladık. Çok yakın ilişkiler kurduk ve hem hazırlıklarımızı, hem yapacaklarımızı, hem de temamızı anlatma imkanını bulduk.

Çok büyük organizasyonlara imza attık. Biz Paris'e bir çok kez gittik. Bu seyahatlerde bir çok ülke temsilcileri ile çok yakın temasta bulunduk. Genel Sekreter Vincente Loscarteles'i İzmir'e davet etik. Birkaç kez geldi. Bize göre çok başarılı bir çalışma yaptık" diye konuştu. Zaman geçtikten sonra dönüp baktığımızda başarılı çalışma için evet, teknik yeterlilik için hayır dediklerini ifade eden Temizocak yapılan hataları şu şekilde anlattı: "Öncelikle İnciraltı problemi çözüle-



medi, Kararname, adaylık müracaatımızdan 7 ay sonra çıktı, verilen destekler vaktinde gelmedi. Ülkelere ziyaretler çok dar bir zaman içine sığdırdı. Tanıtım için çok geç kalındı. Temamız sağlık idi ancak sağlıkla ilgili hazırlıklarımız çok eksikti. En önemli Yönlendirme Kurulu toplandığı zaman teması sağlık olan bir projede Sağlık Bakanlığı davet edilmemişti. Yayınlanan Kararnamede Yönlendirme Kurulu üyeleri içinde Sağlık Bakanlığı temsilcisi yoktu, daha sonra Sağlık Bakanlığı devreye girdi ama geç kalınmıştı. Bir başka büyük şanslılığımız ise Türkiye Cumhuriyeti, Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi geçici üyeliği için de oy istiyordu. Bizle beraber gelen dışişleri mensupları yalnız EXPO için değil, aynı zamanda Güvenlik Konseyi geçici üyeliği için de oy istiyorlardı.”

Temizocak, “Hepimizin bu konuda tecrübesizliği vardı. Çok şevkle çalıştık, her şeyi yaptık. Ama bazı hatalar ve herhalde bazı konulardaki tecrübesizliğimiz 11 kişinin oyunu alamamıza sebep oldu. Yalnız şunu çok sevinerek söylüyorum, bütün bunlara rağmen devletiyle, hükümetiyle, Merkezi ve yerel Kamu yöneticileriyle, seçilmiş yöneticileriyle, sivil toplum örgütleriyle ve İzmirliyle bir takım halinde çalıştık. Tahminin üstünde oy aldık” dedi. EXPO 2015 sürecinin çok büyük tecrübe kazandırdığına dikkat çeken Temizocak, “EXPO 2020 hazırlıklarımızda bu tecrübelerimizden çok faydalanacağız. Bu güne kadar yapılan çalışmalarda da bunun çok faydasını gördük. Sayın Başbakan ta-

rafından yapılan adaylık müracaatımızın zamanlamasının ne kadar yerinde olduğunu gördük. Aynı zamanlamanın Kanununun çıkartılması aşamasında da uygulanacağını inanıyoruz. Zira önümüzde yapılacak çok iş var ve tüm bu işlerin yapılabilmesi için kurullara, yetkiye ve bütçeye ihtiyaç var. Unutmayalım ki Mart 2013’te seçime gireceğiz. Adaylık Dosyasının hazırlanması, dört sunum yapılması, iki sempozyumun organize edilmesi, 160’a yakın ülkenin ziyaret edilmesi, 5 BIE Genel Kuruluna katılınması, İnceleme Heyetine sunum ve dosyanın takdimi gibi rutin işlerin dışında fevkalade yoğun bir gündem var. Önümüzde ise yalnızca 21 ay var (630 gün). EXPO 2015 çalışmalarına başladığımızda seçime 936 gün vardı. Adaylık müracaatımızın yapılmasından sonra ise 695 günümüz vardı.

EXPO 2020 İZMİR’E ADAY OLMAYA NASIL KARAR VERİLDİ

EXPO 2015 kaybının ardından İzmir’de EXPO 2015 sürecinin yarattığı sinerjinin sürdürülebilirliğini sağlamaya ve önümüzdeki yıllarda uygulanabilir nitelikteki projelerin ortaya çıkartılması ve önceliklendirilmesi amacıyla yönelik, Başkanlar Kurulunun önerisi ile EGEV ve İZKA birlikteliğinde bir Arama Konferansı yapılmasına karar verilmişti. Haziran 2008 başında yapılan ve 2 gün süren bu Konferansta 15 Eylem saptanmıştı. Üzerinde en çok mutabakat sağlananın ise “İzmir’in tanıtım stratejisinin oluşturulması” kararı olduğunu söyleyen Temizocak, “Konu hemen İZKA’ya havale edildi. İZKA ulusla-

rarası ihaleye çıktı ve şu an İZKA’nın elinde İzmir’in Tanıtım Stratejik Planı hazır” dedi ve bunun çok önemli olduğunu zira hazırlanan bu Stratejik Planda, İzmir’in Uluslar arası çok büyük organizasyonlara ev sahipliği yapması önerisinin ağırlıklı olarak vurgulandığını da ilave etti.

EXPO 2020 ye başvuru süreci hakkında bilgi veren Temizocak konuşmasını şöyle sürdürdü:

“5 Temmuz 2010’daki Büyükşehir Belediye Başkanının da bulunduğu Başkanlar Kurulu toplantısında İzmir’in EXPO 2020’ye aday olması önerisi kabul edildi.

6 Temmuz’da İZKA Yönetim Kurulunda karar altına alındı. Aynı ay İzmir Büyükşehir Belediye Meclisinde ve İl Genel Meclisinde EXPO 2020’ye İzmir’in aday olması kararlaştırıldı. İzmir Kalkınma Koordinasyon Kurulu’nda da oybirliği ile desteklendi ve olay yürümeye başladı. 4 Ocak günü İzmir Takip Kurulu oluşturuldu. Yönlendirme Kurulu belirleyinceye kadar Genel Sekreterliğin İZKA tarafından üstlenilmesi kararlaştırıldı. Bu konu hakkında çalışmalara başlanmasına karar verildi ve bir komitenin oluşturulması önerildi. Valimiz Sayın Cahit Kıracı’nın belirlemesi ile EXPO 2015 döneminde Yönlendirme ve Yürütme Kurullarında görev alan, ben, İzmir Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Geza Dologh, ESHOT Genel Müdürü Gül Şener, EXPO 2015 Genel Sekreteri şimdiki Seferihisar Belediye Başkanı Tunç Soyer ve İZKA Genel Sekreteri Ergüder Can Teknik Komite olarak çalışmalara başladı.

6 Temmuz’da İZKA Yönetim Kurulunda karar altına alındı. Aynı ay İzmir Büyükşehir Belediye Meclisinde ve İl Genel Meclisinde EXPO 2020’ye İzmir’in aday olması kararlaştırıldı. İzmir Kalkınma Koordinasyon Kurulu’nda da oybirliği ile desteklendi ve olay yürümeye başladı. 4 Ocak günü İzmir Takip Kurulu oluşturuldu.



Teknik Komite Mayıs başına kadar 14 toplantı yaptı. Şu ana kadar oluşan her şey, Komite tarafından çok hassas bir şekilde incelendi, üzerinde çalışıldı ve ilgililere önerildi. En ufak detay bile gözden geçirildi, temanın aynı kalmasına ama alt temaların ve logonun değişmesini önerdik. Ancak kararın Yönlendirme Kurulu tarafından verilmesinin daha doğru olacağını söyledik. BIE Genel Sekreteri Loscartales'le konuştuk, Bundan evvelki Konsorsiyumun Başkanlığını yapan Juan Coreas'ı davet ettik, ondan rapor aldık, rapor çerçevesinden neler yapılması gerektiğini belirledik. Çok profesyonel bir şekilde çalıştık." Şu aşamada yapılacak en önemli şeyin kanunun çıkması olduğunu vurgulayan Temizocak, "Bilindiği gibi Başbakanımız Tayyip Erdoğan, BIE'ye kendi imzası ile Türkiye'nin EXPO 2020 Adayı olarak İzmir'in belirlendiğini bildiren mektubu gönderdi. Kanunun nasıl çıkması gerektiğine dair çalışma bitirildi. O da ilgililere nezaket çerçevesinde gönderilecek. Hükümetin Kanun Hükmünde Kararname çıkarma yetkisi var. Bu yetki Eylül sonuna kadar geçerli, Kanunun bu yetki kullanılarak en kısa zamanda çıkartılması sürecin hızlanması açısından çok önemli" dedi.

Temizocak, EXPO 2020 ile ilgili programlar hakkında bilgi verdi ve şu şekilde sıraladı:

"Aralık 2011'e kadar öncelikle Adaylık Dosyasını bitirmemiz lazım. Adaylık süresi içinde BIE "Uluslar arası Sergiler Bürosu" Genel Kurullarında aday ülkelerin kendilerini tanıtmak ve projelerini anlatmak için 4 kez sunum yapmaları gerekiyor. Bu yıl Kasım ayı içinde ilk sunumu, Haziran 2012'de ikinci sunumu, Kasım 2012'de üçüncü sunumumuzu yapacağız. Seçim ve dördüncü sunumumuz da Mart 2013'de olacak. Yine bu süreç içinde, delegelere EXPO'nun yapılacağı yeri göstermek ve çalışmalar hakkında bilgi sunmak için EXPO'nun

yapılacağı şehirde 2 sempozyum düzenlemek gerekiyor. 2012'nin Haziran'ında ve Ekim'inde bu iki sempozyumu yapmamız lazım. Tabii bütün bunların oluşması için öncelikle Kanunun çıkması, Yönlendirme ve Yürütme Kurulları ile Bütçenin belirlenmesi gerekiyor. Burada çok dikkat edilmesi gereken, bu kurulların içinde sayısal ağırlığın geçen sefer olduğu gibi, İzmirilerden oluşmasıdır."

Temizocak, bu oluşumda görev alacak özellikle genç insanlara, mevcut ve kurulacak sivil toplum kuruluşlarına, Uluslar arası ilişkileri olan kurumlara hatta ilköğretim seviyesinde eğitilecek gençlere ihtiyaç olduğunu dikkat çekerek, üniversitelerle birlikte çalışmanın da çok önemli olduğunu vurguladı.

Manisa ve Aydın başta olmak üzere göreceli olarak diğer illere dağıtarak bu heyecanı yaymak düşüncesinde olduklarını ve bunu uygulamaya başladıklarını ifade eden Temizocak konuşmasını şöyle sürdürdü:

"15-20 milyon yabancı turist bekliyoruz, bu rakam Antalya'nın aldığı turistin iki misli demek. Bu sayıda turiste mevcut havaalanı yeterli olamaz yeni bir havaalanına ihtiyacımız var. Gelecek yerli ve yabancı turistler için ortalama 80-100 bin yatağa ihtiyacımız var. Böyle çok büyük organizasyonu yalnızca İzmir olarak düşünmemiz lazım. Başta Manisa ve Aydın olarak birlikte çözümlenmemiz lazım. EXPO'ya gelecek insanları, gerek sağlıkla ilgili, gerekse de ticaret ve turistik nedenlerle Denizli'ye, Muğla'ya, Afyon'a, Kütahya'ya, Balıkesir'e, Çanakkale'ye, Uşak'a da gönderelim, yalnız İzmir için değil, İzmir merkezli Ege için çalışmamız lazım. Gelenler çok daha mutlu olacaktır. Buraya gelen insanlar bütün bu yöreleri görecekler. Ben EXPO 2020'nin çok başarılı bir organizasyon olacağını düşünüyorum." Neler yapılmalıdır diye düşündüğümüzde hayal ettiklerimizin tümünü EXPO 2015 adaylığı-

mız süresi içinde ve geçtiğimiz seçim öncesi günlerde söz verildiğine dikkat çeken Temizocak, "İzmir-İstanbul otoyolu başladı. Ankara ve Antalya otoyolu yapılacak. İstanbul ve Ankara hızlı tren projesi başlayacak. Yeni havaalanının yapılması, çevre yolunun birbirine kavuşması, Bergama - Selçuk arası İZBAN'ın tamamlanması, yeni metro hatlarımızın açılması, hafif raylı sistemin çalışmaya başlaması, yeni fuar alanımız, yeni kongre salonlarımız, Kruvaziyer Limanı'nın büyümesi, Bayraklı Projesinin tamamlanması, İzmir Limanı'nın derinleşmesi, Çandarlı'da yeni limanın yapılması. Bütün bunlar İzmir'i çok hızlı kalkındıracaktır. Çünkü EXPO yaparken neye ihtiyacınız var, bunlara. Bunlar da bugünden programlandı. En büyük arzumuz tüm bunların vaktinde gerçekleşmesi" diye konuştu.

EXPO 2020'ye her şeyiyle hazır olduklarını belirten Temizocak konuşmasını şu cümlelerle tamamladı: "Beynimiz zaten hazır, alt yapı da yapılıyor. EXPO'ların en büyük özelliği de o şehrin tanınması, bizim tanıtımla ilgili stratejik planımız da hazır bekliyor. Ayrıca hep söylediğim gibi yeni kadrolara, gençlere ihtiyaç var. EXPO 2015 Yönlendirme Kurulu'nda Ege Genç İşadamları Derneği vardı, inanıyorum bu sefer de olacaktır ve olması gerekir. İnşallah bu sefer kazanacağız, ama eksikliklerin en kısa zamanda giderilmesi gerekiyor." ●



Dünyanın en pahalı benzini sizin deponuzda, bizim değil!

Dünyanın en pahalı benzini sizin deponuzda, bizim değil!...

Çünkü biz, “**As-yakıt AutoMatic Filo Yönetimi**”ne geçenler, benzini pompa fiyatlarından daha ucuza alıyoruz. İndirimli akaryakıtın yanı sıra, Türkiye’nin en geniş istasyon ağına sahip **Petrol Ofisi** istasyonlarında; kolay, kontrollü ve konforlu benzin almanın da keyfini sürüyoruz...

Mutlu ve kazançlı bir tanışma için, siz de As-yakıt ile “AutoMatic Filo Yönetimi”ne geçin...

MAKSİMUM TASARRUF!

- İnsan hatalarından doğabilecek kayıplar tamamen ortadan kalkar.
- Araç ve dönem bazında yakıt tüketim kontrolü sağlanır.
- Hem alışverişte hem de filo yönetiminde her aşamada zamandan tasarruf edilir.
- Aracın deposuna eksik ürün verilmesi engellenir.
- Başka bir araca yakıt alınması engellenir.

MAKSİMUM KONTROL!

- Taşıtın doğru zamanda doğru yerde olup olmadığı kontrol edilebilir.
- Taşıtın seyahat programı günlük olarak izlenebilir.
- Aracın deposuna yanlış ürün verilmesi engellenir.

MAKSİMUM KOLAYLIK!

- İstasyonda fatura almak için beklemeye gerek kalmaz.
- Tek merkezden fatura ve tüketim raporları gelir.
- Yüzlerce istasyon yerine tek bir noktaya ödeme yapılır.



PETROL OFİSİ TAŞIT TANIMA DİSTRİBÜTÖRÜ AS-YAKIT PETROL SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.
1456 SOK. NO: 83 K: 2 / 201 ALSANCAK - İZMİR TEL: 0232.421 37 31 • FAKS: 0232.463 06 07

info@asyakit.com.tr • www.asyakit.com.tr

ESBAŞ 100, İZTO 200 BİN \$ DOLAR EXPO'YA KAYNAK AYIRDI



İzmir resmen EXPO 2020'ye aday olmasından sonra bütçe konusunda İzmir'deki tüm kurum ve kuruluşların desteği bekleniyordu. EXPO bütçesinin henüz belli olmamasına rağmen EXPO'ya ilk destek Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş.'den (ESBAŞ) geldi.

EXPO harcamalarına destek olmak için bütçesinden 100 bin dolar kaynak aktarma kararı alan ESBAŞ, özel sektörün de öncüsü oldu. Ardından EXPO için yoğun çalışma gösteren İzmir Ticaret Odası (İZTO) bütçesinden kaynak ayırdı. Her fırsatta EXPO için bütçeye herkesten destek beklediklerini belirten İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, oda bütçesinden EXPO için 200 bin dolar kaynak ayırdı.

EXPO için her zaman maddi desteğin verilmesi gerektiğini anlatan İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, İzmir'in EXPO 2020 adaylığı için çalışmalar devam ederken, özellikle EXPO 2015 sürecinden çok önemli dersler alınması gerektiğini söyledi. EXPO 2015 adaylığı döneminde, EXPO

adaylığı için dünya çapında yapılan tanıtım ve lobi nedeniyle de oldukça masraflı bir süreç yaşandığını belirten Demirtaş, "Devletimiz, belediyemiz, il özel idareemiz bir kaynak aktarıyor. Ama buna mutlaka özel sektörün ve sponsor kuruluşların da destek olması gerekiyor. Ne yazık ki EXPO 2015'de bu konuda istediğimizi katılım olmamıştı. Şimdi ise sponsor kuruluşlar ve özel sektör konusunda ilk adım atıldı. Ülkemizin en önemli serbest bölgelerinden olan Ege Serbest Bölgesi'nin işleticisi olan ESBAŞ, EXPO harcamalarında kullanılmak üzere 100 bin dolar kaynak ayırdı. ESBAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Kaya Tuncer ve tüm ESBAŞ Yönetimine bu karar nedeniyle teşekkür ediyorum. Özel sektör tarafından kuruluna ve işletilen ilk serbest bölge unvanına da sahip olan ESBAŞ, EXPO'ya yaptığı bu katkı ile öncülüğünü de bir kez daha gösterdi" dedi.

Demirtaş, bu defa hükümet kaynağının yanısıra sponsorları, özel sektörü de devreye sokmak istediklerini ve bunun için çeşitli çalışmalar yaptıklarını kaydetti. ESBAŞ'ın yaptıkları çalışmaların ilk sonucu olduğunu ifade eden Demirtaş, İzmir'in EXPO 2020 hedefine doğru yolda ilerlediğini, bu şekilde aktarılacak olan kaynaklar ile bir havuz oluşturmayı hedeflediklerini dile getirdi.

Demirtaş, "Kaynak sağlanmasının yanında özel kuruluşların bir şekilde devreye girmesi aynı zamanda EXPO'nun daha geniş bir taban tarafından desteklenmesi, izlenmesi demek. Özel sektör de şunu bilmeli

ki İzmir EXPO 2020'yi düzenlediği zaman kentimiz ekonomik ve sosyal anlamda çok büyük sıçrama yapacak. Bu da İzmir'de firma sahibi olan, iş yapan herkesin sektör ayrımı olmaksızın kazanması demek" diye konuştu. Önümüzdeki dönem özel sektör şirketlerinin EXPO'ya destek olması için çalışmalarının devam edeceğini aktaran Demirtaş, sponsor kuruluşların ve özel sektörün EXPO'ya destek vermesi açısından herkesten destek beklediklerini vurguladı.

"DESTEK İSTEMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Cumhurbaşkanı, Başbakan ve Bakanlar ile yaptığı görüşmelerde İzmir'in EXPO 2020 adaylığını gündeme getirip destek istediğini vurgulayan Demirtaş, "Birleşmiş Milletler (BM) 4. En Az Gelişmiş Ülkeler Konferansı İstanbul'da gerçekleşti. Konferansa katılan 48 ülkeden 32 tanesi Uluslararası Sergiler Bürosu (BIE) üyesi. Bu ülkeler ile lobi çalışması için destek istedik" diye konuştu.

Demirtaş, şöyle devam etti: "Bundan sonraki süreç daha büyük önem taşıyor. EXPO yasasının hızlı bir şekilde çıkması gerekiyor. Geçen oylamada yaptığımız hatalardan ders çıkarmamız gerekiyor. BIE üyesi olan 157 ülkede sonucu doğrudan etkileyecek etkin bir lobi faaliyetlerinin yürütülmesi çok önemli. Oda olarak bundan sonra bu konferans gibi ülkemizde ve yurtdışında düzenlenen büyük organizasyonlarda İzmir EXPO 2020 için destek istemeye devam edeceğiz." ●

EXPO için her zaman maddi desteğin verilmesi gerektiğini anlatan İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, İzmir'in EXPO 2020 adaylığı için çalışmalar devam ederken, özellikle EXPO 2015 sürecinden çok önemli dersler alınması gerektiğini söyledi.

CITROËN C5 e-HDi

ŞİMDİ DİZEL OTOMATİK VE STOP & START SEÇENEĞİYLE.



CITROËN DIALOG
0212 359 63 63

YENİ MICRO - HYBRIDE TEKNOLOJİSİ e-HDi

CRÉATIVE TECHNOLOGIE





Necat ÖZEN

Maliye Bakanlığı, Gelirler Kontrolörleri İzmir
Grup Başkanı

KOBİ'lere sağlanan vergisel avantajlar

Türkiye ekonomisi içinde firma sayısı, üretim ve istihdam açısından önemli bir paya sahip olan KOBİ'ler, 2009 yılı itibariyle ihracatın %59,8'ini gerçekleştirmekle birlikte katma değer açısından istenen ölçülerde gelişme sağlayamamıştır. Ekonomik büyümenin sürekli hale getirilebilmesi ve işsizliğin azaltılabilmesi için "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin" desteklenmesi büyük önem arz etmektedir.



GENEL BİLGİ VE AÇIKLAMALAR

1980'li yıllardan itibaren artarak devam eden küreselleşme ve finansal sistemin ekonomilere nüfuzunun artması sürecinde büyük işletmelerin ekonomik ve siyasi değişimlere karşı uyum sağlamasında sorunlar ortaya çıkmıştır. Büyük işletmelerin ekonomide meydana gelen değişimlere karşı hareket kabiliyetinin düşük olması,

yeni teknolojilere adaptasyonda yüksek maliyetlere yol açmaktadır. Bu sorunlar ekonomik ve mali krizlerle sosyal değişimlere karşı daha esnek olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)'leri öne çıkarmaktadır. Ayrıca, esnek yapısına ek olarak istihdam yaratma kapasitesi, ortaya çıkardığı katma değer, bölgeler arası kalkınmışlık farkını ve yoksulluğu azaltacak sosyal bir araç olma niteliği ile KOBİ'ler ekonomilerin vazgeçilemez bir unsuru olmaktadır. 1980'li yıllardan itibaren ihracatçı büyüme modelinin benimsendiği Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin önemi artmıştır. Türkiye ekonomisi içinde firma sayısı, üretim ve istihdam açısından önemli bir paya sahip olan KOBİ'ler, 2009 yılı itibariyle ihracatın %59,8'ini gerçekleştirmekle birlikte katma değer açısından istenen ölçülerde gelişme sağlayamamıştır. Ekonomik büyümenin sürekli hale getirilebilmesi ve işsizliğin azaltılabilmesi için "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin" desteklenmesi büyük önem arz etmektedir.

Bu nedenle 12.04.1990 tarihinde kuruluş amacı 'Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet

güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek' olarak tanımlanan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Bu kanun kapsamında KOSGEB tarafından verilecek hizmetler ve desteklerden yararlanacak işletmelere ilişkin sektörel ve bölgesel öncelikler, günün ekonomik ve sosyal şartlarına göre Bakanlar Kurulu tarafından belirlenecektir.

KOSGEB, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Eximbank ve Halk bankası gibi kurumların farklı KOBİ tanımlamaları kullanmaları ve KOBİ tanımlamasında birlik olmaması nedeniyle, 2003 yılı Katılım Ortaklığı Belgesinde Avrupa Birliği (AB) ölçütleri doğrultusunda tek bir tanım yapılması yer almıştır. 18.11.2005 tarihli, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" ile AB ölçütlerine uygun biçimde tanım yapılmıştır. Bu tanıma göre Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimlerdir (http://www.kobi.org.tr).

Türkiye'de bulunan girişimci sayısı açısından istatistiklere baktığımız zaman, işletmelerin % 99'unun KOBİ tanımlamasına girdiğini görürüz. (Girişimci sayısı: 2.583.099, KOBİ sayısı: 2.580.075)

Çalışan sayısı 2008 yılı itibarıyla 10.087.751 kişi olup, bunun 7.865.403 kişisi KOBİ'lerde istihdam edilmektedir.

Öte yandan, Türkiye'nin rüzgar yapısına uygun ilk yerli dikey türbin, yine bir KOBİ tarafından gerçekleştirilmiştir.

Bu çerçeveden bakacak olursak, KOBİ'ler Türkiye ekonomisi açısından sahip oldukları dinamik ve esnek yapıları ve ekonomik arenada kapladıkları yer itibarıyla; hem globalleşme sürecinde dünya ekonomisi ile uyumu sağlayan, ekonomik alanın yanında sosyal açıdan da önemli bir kilit noktası olan kuruluşlardır.

Bu çerçevede KOSGEB başta olmak üzere kamu kuruluşları tarafından gerçekleştirilen destekler Bakanlar Kurulu Kararları ve Yönetmeliklerle belirlenmiştir. Ayrıca, vergi mevzuatında da KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik olarak çeşitli düzenlemeler yapılmıştır.

NECAT ÖZEN KİMDİR?

1964 yılında Susurluk/Balıkesir'de doğdu. 1975'te Beyköy İlkokulu'nu, 1982'de Savaştepe Öğretmen Lisesi'ni bitirdi. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü'nden 1986 yılında mezun oldu. 19.01.1987 tarihinde Maliye Bakanlığı'nda Stajyer Gelirler Kontrolörü olarak göreve başladı. 06.09.1990 tarihinde Gelirler Kontrolörlüğüne, 25.07.1997 tarihinde ise Maliye Bakanlığı Gelirler Başkontrolörlüğüne atandı. 1991 yılından beri İzmir'de ikamet eden Necat Özen, 1997 yılında İzmir'de Kordon Vergi Dairesi Başkanlığı yaptı. 2001-2004 ve 2005-2006 tarihleri arasında Gelirler Kontrolörleri İzmir Grup Başkan Yardımcısı görevlerinde bulundu. Halen, Maliye Bakanlığı Gelirler Kontrolörleri İzmir Grup Başkanı görevini yürütmektedir. Birçok bilimsel ve mesleki dergide makaleleri yayımlanan Necat Özen, evli ve iki kız çocuk babasıdır.

Yazımızın kapsamını da oluşturan vergi mevzuatındaki küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri ilgilendiren istisna ve teşvikleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde Elde Edilen Kazançlara Yönelik İstisna.
 - Serbest Bölge Faaliyeti Kazançlarına Yönelik İstisna.
 - 4737 sayılı Kanun Kapsamında Endüstri Bölgelerinde Uygulanan Vergisel Teşvikler
 - Döviz Kazandıran İşlemlerde Damga Vergisi ve Harç İstisnası.
 - BSMV İstisnası (6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu).
 - Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi. Tesis Taşıma Desteği (Tekstil, Konfeksiyon, Deri ve Deri Mamulleri Sektörleri).
- Bu teşvik ve istisnalara başlıklar altında kısaca değineceğiz.

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİNDE ELDE EDİLEN KAZANÇLARA YÖNELİK İSTISNA

4691 sayılı kanun kapsamında kurulan Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin öncelikli amaçları sanayi sektörünün, üniversiteler ile kamu ve özel araştırma kurumları ile ortak çalışmalar yapmasını teşvik etmek, ayrıca küçük ve orta ölçekli sanayicilerimizin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, bu kurumların bilim ve teknoloji altyapısını ekonomik faaliyetlerle bütünleştirerek geliştirmek, böylece yeni ürün ve üretim süreçlerini geliştirme olanakları yaratmaktır. Bu kanun kapsamındaki teşviklerle hızlı teknoloji transferinin yanında, yenilikçi ürün ve üretim anlayışı yaygınlaştırılarak, ülke çapında sahip olduğumuz bilim ve teknoloji kaynakları, özellikle üniversitelerimizin araştırma-geliştirme potansiyelleri, sağlanacak etkin üniversite-sanayi işbirliği ortamında, sanayimizin rekabet gücünü geliştirecek ve ekonomik hayatımız ileri teknoloji yoğun mal ve hizmet üretimine yönlendirilmiş olacaktır. Kanuna göre Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yönetici şirketlerin bu kanun uygulaması kapsamında elde ettikleri kazançlar ile bölgede faaliyet gösteren işletmelerin, bölgeyle sınırlı olmak üzere yazılım ve AR-GE faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31/12/2013 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden istisnadır.

Yönetici Şirketlerin Kurumlar Vergisi İstisnası

Yönetici şirketlerin bu Kanun uygulaması kapsamında elde ettikleri kazançlar kurumlar vergisinden istisna edilmiştir. Yönetici şirketlerin istisna edilen kazançları; 4961 sayılı Kanun kapsamında bölgenin kurulmasına, yönetilmesine ve işletilmesine ilişkin faaliyetlerden kaynaklanan kazançlardır.

Kanunda yer alan istisna, bir kazanç istisnasıdır. Dolayısıyla, istisna kapsamındaki faaliyetlerden elde edilen kazancın tamamı istisna olacaktır. İstisna kazancın ve bu bağlamda kurumlar vergisi matrahının tespiti açısından, Kanun uygulaması kapsamında bulunan ve bulunmayan hasılat, maliyet ve gider unsurları açısından ayrı ayrı izlenmesi gerekmektedir. Kazancı istisna kapsamında olan faaliyetlere ait giderlerin diğer faaliyet ve gelirlerle ilişkilendirilmesi, beyan edilecek matrahın hatalı tespitine yol açacaktır.

Kanun uygulaması kapsamında istisna olan faaliyetlerin zararlı sonuçlanması halinde bu zararların diğer



kazançlardan indirilmesi mümkün değildir.

Yönetici şirketlerin Kanun uygulaması kapsamındaki faaliyetleri dışındaki diğer normal ticari işlemleri kapsamında elde edecekleri gelirleri ile olağandışı gelirlerinin istisna kapsamında değerlendirilmesi mümkündür. Bu kapsamda nakitlerin değerlendirilmesi sonucu oluşan faiz gelirleri, yabancı para cinsinden aktifler dolayısıyla oluşan kur farkları, iktisadi kıymetlerin elden çıkarılmasından doğan gelirler istisna kapsamında değerlendirilmez.

Bölgede Faaliyet Gösterecek İşletmeler Açısından İstisna Uygulaması

Teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren mükelleflerin söz konusu istisnadan yararlanabilmesi için; Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca belirlenen teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösterilmesi, kazancın münhasıran bu bölgedeki yazılım ve Ar-Ge'ye dayalı üretim faaliyetlerinden elde edilen kazançlardan olması ve bölge içi ve dışı faaliyetlerden elde edilen kazanç ayırımının yapılması gerekmektedir.

Bölgede faaliyet gösteren mükelleflerin, münhasıran bu bölgedeki yazılım ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları, faaliyete başlanılan tarihten bağımsız olmak üzere, 31.12.2013 tarihine kadar kurumlar vergisinden istisna edilmiştir. Bölgede faaliyette bulunan mükelleflerin bölge dışında gerçekleştirdikleri faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları, yazılım ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde edilmiş olsa dahi istisna kapsamında değerlendirilmeyecektir.

Ayrıca, teknoloji geliştirme bölgelerinde yazılım ve Ar-Ge faaliyette bulunan şirketlerin, bu faaliyetler sonucu buldukları ürünleri kendilerinin seri üretime tabi tutarak pazarlamaları halinde, bu ürünlerin pazarlanmasından

elde ettikleri kazançları lisans, patent gibi gayri maddi haklara isabet eden kısmının, transfer fiyatlandırması esaslarına göre ayrıştırılmak suretiyle istisnaya tabi olacağı, üretim ve pazarlama organizasyonu nedeniyle doğan kazancın diğer kısmı ise istisna kapsamında değerlendirilmeyecektir. Bununla birlikte, lisans, patent gibi gayri maddi haklara bağlanmamış olmakla birlikte uyarılama, yerleştirme, geliştirme, revizyon, ek yazılım gibi faaliyetlerden elde edilen kazançlar istisna kapsamında değerlendirilmeyecektir.

Katma Değer Vergisi Yönünden İstisna Uygulaması

4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununda teknoloji geliştirme bölgesinde faaliyette bulunan girişimcilerin kazançlarının gelir veya kurumlar vergisinden istisna bulunduğu, süre içinde münhasıran bu bölgelerde ürettikleri ve sistem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel, internet, mobil ve askeri komuta kontrol uygulama yazılımı şeklindeki teslim ve hizmetlerinin KDV'den istisna olduğu belirtilmiştir. Kanun'a göre, teknoloji geliştirme bölgesinde faaliyette bulunan girişimcilere tanınan istisna kazançlarının gelir veya kurumlar vergisinden istisna bulunduğu süre ile sınırlıdır. KDV Kanunu'nun geçici 20. maddesine göre, teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyette bulunan mükelleflerin gelir veya kurumlar vergisinden istisna bulunduğu süre içerisinde; münhasıran bu bölgelerde ürettikleri, istem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel, internet, mobil ve askeri komuta kontrol uygulama yazılımı, şeklindeki teslim ve hizmetleri KDV'den istisna bulunmaktadır. Ancak, bölgede faaliyette bulunan mükelleflerin istisna konusuna girmeyen işlemleri ile bölge dışında yapmış oldukları teslim ve hizmetler KDV'den

istisna olmayacaktır. Bu kapsamda, örneğin bu bölgede yazılım faaliyeti bulunan mükellefin, ürettiği yazılımların lisans satışı ve kiralanması işlemleri KDV istisnası kapsamında değerlendirilecek, ancak söz konusu yazılımın disk, CD veya elektronik ortamda pazarlanması KDV'ye tabi olacaktır.

Diğer taraftan, bu mükelleflerin istisna kapsamında yer alan üretimleriyle ilgili her türlü mal ve hizmet alımları genel hükümlere göre KDV'ye tabi tutulmaktadır.

Ayrıca, KDV Kanunu'nun geçici 20/1. maddesi gereğince vergiden istisna bulunan bu teslim ve hizmetlerle ilgili yüklenilen KDV'nin indirimi mümkün olmayıp, işin mahiyetine göre gelir ya da kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider veya maliyet unsuru olarak dikkate alınması gerekmektedir.

Ücretlere Yönelik İstisna Uygulaması

Bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31/12/2013 tarihine kadar her türlü vergiden istisnadır. Söz konusu istisnadan yararlanabilmesi için ilgili personelin mutlak surette bölgede araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE çalışanı olması gerekmektedir. Personelin bu görevleri dışındaki hizmetleri karşılığı yapılan ücret ödemeleri ile bahsedilen personel dışındaki çalışanların ücretleri istisna kapsamına girmemektedir. İstisnaya tabi olan personelin bölgede çalışıp çalışmadığının denetlenmesi ise yönetici şirket tarafından yapılacak ve bölge dışında çalışılan süreye istisna uygulanması halinde gerekli cezalardan yönetici şirket sorumlu tutulacaktır. ●

www.tandt.com.tr
info@tandt.com.tr



PENCEREN İN KİMLİĞİ

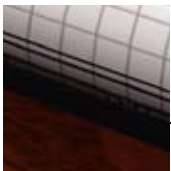
T&T®

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



İnşaat malzemeleri sektöründe

2011

büyüme yılı olacak

Geçen yıl 2009 yılının kayıplarını telafi eden inşaat malzemeleri sektörü, 2010 yılının ilk çeyreğinde sırasıyla yüzde 8,3, yüzde 21,9 ve yüzde 24,6 oranında büyüme gösterdi. Bu yıl yüzde 8-10 arasında büyüyeceği öngörülen sektörde ayrıca demir çelik, çimento, boru, aydınlatma, ısı yalıtımı, boya ve iş makineleri gibi alt sektörlerin hareketli günler yaşayacağı dikkat çekiyor.

DOSYA HAZIRLIK:
Seda GÖK

Türkiye'nin lokomotif sektörlerinin başında yer alan inşaat sektörü, 2010 yılında ekonomik krizin yaralarını sarma başarısını gösterdi. Önemli bir istihdam alanı olan sektör bünyesinde barındırdığı alt sektörlerdeki dinamizm ile geçen yılı ilk çeyreğinde sırasıyla yüzde 8,3, yüzde 21,9 ve yüzde 24,6 oranında büyüme gösterdi.

Son dönemde konut projelerinin tekrar hızlanması, ofis ve alışveriş merkezi kiralama taleplerinin eski günlerine kavuşması ile genel seçimler öncesinde kamu yatırımlarındaki artış, inşaat malzemeleri sektörünün 2011 yılında yüzde 8-10 oranında büyüyeceği öngörüsünü beraberinde getiriyor. Bu karşılık konut fiyatları ve kiralarda sınırlı bir artış bekleniyor.

Öte yandan Türk müteahhitleri dünyada inşaat alanında Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor. Türk müteahhitlerinin yurtdışında gerçekleştirdiği proje sayısı da her geçen gün artıyor. Müteahhitlerin yurtdışında yakala-

dığı başarıya paralel olarak inşaat malzemeleri sektörünün de dünya pazarından aldığı pay ciddi oranda yükseliyor. Bu da pazarın daha hızlı gelişmesine zemin hazırlıyor. 2010 yılının ilk çeyreğinde 132 bin 520, ikinci çeyreğinde ise 185 bin 631 olan alınan yapı ruhsat daire sayısı yılın üçüncü çeyreğinde 157 bin 820'e geriledi. Konut kredilerinde genişleme 2010 genelinde ve özellikle son aylarda hızlanarak sürüyor. Konut kredileri hacmi Ocak ayından bu yana yüzde 29,6 büyüyerek 55,2 milyar TL'ye ulaştı. Bu gelişmelere paralel olarak inşaat malzemeleri sanayisinin bugünkü üretim hacmi 68,1 milyar TL'ye ulaşırken, bu değer 30 alt sektör ve 135 ürün grubunu kapsıyor.

5 YILDA BÜYÜME ORTALAMASI % 16,5 OLACAK

İnşaat malzemeleri sektöründe önümüzdeki beş yılın büyüme ortalamasının yüzde 14,5 olacağı tahmin ediliyor. İnşaat malzemeleri sanayisinde 2008 yılında 24,3 milyar dolara kadar çıkan ihracatın, küresel ekonomik krizin etkili olduğu 2009'da gerileme kaydettikten sonra 2010 yılında 18,7 milyar dolara

2010 yılı Ocak-Eylül döneminde, Türkiye'nin demir çelik ihracatı incelendiğinde miktar yönünden yüzde 9,8 oranında gerilemeye karşılık, fiyatlardaki iyileşme sayesinde değer yönünden yüzde 7,4 oranında artış kaydedildi. Sektör temsilcileri, 2011 yılında ihracatın, miktar bakımından yüzde 10 oranında, değer bakımından ise yüzde 20 civarında artmasını bekliyor.



ulaşacağı düşünülüyor. İhracatın son beş yıldaki ortalama yıllık artış hızı ise yüzde 15 olurken, bu artış hızının 2011-2015 döneminde yüzde 16,5 oranında olması bekleniyor.

HAM ÇELİK İHRACATINDA % 20 DEĞER ARTIŞI BEKLENİYOR

İnşaat sektörünün bir anlamda temelini oluşturan demir çelik sektörü geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 46 büyüme gösterdi. Bu yıl ham çelikte yüzde 15 büyümeye karşılık ihracatta yüzde 20 değer artışı bekleniyor. 2010 yılında ham çelik üretimi 28,5 milyon tona ulaştı.

2010 yılı Ocak-Eylül döneminde, Türkiye'nin demir çelik ihracatı incelendiğinde miktar yönünden yüzde 9,8 oranında gerilemeye karşılık, fiyatlardaki iyileşme sayesinde değer yönünden yüzde 7,4 oranında artış kaydedildi. Sektör temsilcileri, 2011 yılında ihracatın, miktar bakımından yüzde 10 oranında, değer bakımından ise yüzde 20 civarında artmasını bekliyor.

HAMÇELİK ÜRETİMİ 28,5 MİLYON TONA ULAŞTI

Türkiye Demir Çelik Üreticileri Derneği (DÇÜD) Genel Sekreteri Dr. Veysel Yayan, 2010 yılında ham çelik üretiminin 28,5 milyon tona ulaşacağını tahmin edildiğini belirterek, 2011 yılında ihracatın, miktar bakımından yüzde 10, değer bakımından ise yüzde 20 civarında artmasının beklendiğini söyledi.

Sektöre yönelik hazırlanan aylık faaliyet raporunda bilgi veren Yayan, 2010 yılının ilk dokuz ayında ham çelik üretiminin 20,9 milyon ton seviyesinde gerçekleştiğini kaydetti. Yayan, "Uzun çeliğe yönelik ham çelik üretimi, toplam üretimin yüzde 76'sına karşılık gelen, 15,9 milyon ton seviyesindedir. Yılısonu itibarıyla, ham çelik üretiminin, 28,5 milyon tona ulaşacağı tahmin edilmektedir. 2010 yılı Ocak-Eylül döneminde, Türkiye'nin demir çelik ihracatı,

miktar yönünden yüzde 9,8 oranında gerilerken, fiyatlardaki nispi iyileşme sayesinde, değer yönünden yüzde 7,4 oranında artış kaydedilmiştir. 2010 yılı sonunda, 2009 yılına göre, değer yönünden ihracatın yüzde 15 civarında artması, buna karşılık, miktar yönünden ihracatın ise yüzde 5 civarında düşüş göstermesi beklenmektedir. Bu durum, Türk çelik sektörünün uluslararası piyasadaki rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen şartların devam ettiğini göstermektedir" dedi.

Yayan, 2009 yılında demir-çelik ürünleri ihracatının 2008 yılına göre miktar bakımından yüzde 5,6 oranında düşüşle 15,8 milyon tona, değer bakımından ise yüzde 49,3 oranında azalarak 7,4 milyar dolar seviyesine gerilediğini bildirdi. İthalatın 2008 yılına kıyasla miktar bakımından yüzde 22,8 ve değer bakımından ise 49,6 oranında düşüşle sırasıyla 9,9 milyon ton ve 6,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini söyledi.

Yayan, bu yılın önemli projeleri arasında 2,2 milyon ton kapasiteli Yolbulan Baştuğ, 2,5 milyon ton kapasiteli Tosyalı Çelik ile Aralık sonunda devreye alınarak 2,4 milyon ton kapasiteli MMK-Atakaş yatırımının geldiğini ifade etti. Türkiye'nin inşaat demirinde dünyanın en büyük ihracatçısı konumunda olduğuna dikkat çeken Yayan, "Çelik ürünlerinin ihracatı; kalitenin geliştirilmesi ve takibi konusunda süregelen gayretin artırılmasını gerektirmiştir. Bu açıdan ülkemizin ihracat konusu olan çelik cinsleri içerisinde en önemli kısmı oluşturan beton çeliklerinde de özellik ve kalite öne çıkmıştır. Yapı malzemeleri içerisinde önemli bir yer tutan beton çeliklerinde, yüksek akma gerilmesi, kaynak edilebilirlik, tokluk ve süneklik aranır. Bu gelişmelere paralel olarak depreme dayanıklı yapılar için üstün özelliklere sahip beton çeliklerinin üretimi yeni gelişmeler olarak gerçekleştirilmiştir. Bu özellikler, ancak, özel üretim proses-

leri ile sağlanabilmektedir. Ülkemizde özellikle sismik kalite beton çelikleri en yeni teknolojilerle, son 10 yıldan beri üretilmektedir. Avrupa da ise son 3-4 yıldan bu yana bu yönde talepler olmuştur. Tüm inşaat çelikleri üreticileri, teknolojiye paralel olarak 'AR-GE ve Kalite Kontrol' aynı şekilde önem vermekte ve mevcut laboratuvarlarında gereken tüm kontroller yapılmaktadır" diye konuşuyor.

ÇİMENTOCULARDAN 90 ÜLKEYE İHRACAT BAŞARISI...

Türk çimento sektörü, dünyada üretim konusunda Çin, Hindistan ve ABD'den sonra 4'üncü, ihracatta ise 3'üncü sıraya yer alıyor.

Sektör geçen yıl yüzde 15 büyüyerek 66 milyon tonun üzerinde üretim hacmine ulaşırken, 2011 yılında yüzde 6-8 oranında büyümek için kolları sıvadı.

2010 yılında yaklaşık 4,5 milyar dolar ciro, 1 milyar dolar tutarındaki ihracatı ve doğrudan 15 bin kişiye istihdam yaratan sektörün; önümüzdeki 10 yılın sonunda yüzde 60'lar seviyesinde büyüyeceği tahmin ediliyor. Yaklaşık 90 ülkeye ihracat gerçekleştiren sektör, yeni Pazar arayışları ise aralıksız sürdürüyor.

HEDEF; AVRUPA LİDERLİĞİ

Türk çimento sektörü, 100'üncü yılında üretim ve ihracatta Avrupa liderliğine, dünyada üretimde Çin, Hindistan ve ABD'den sonra dördüncü, ihracatta ise üçüncü sıraya yerleşti. 10 yıl önce 20 milyon ton çimento üreten sektörün, 2010 yılında yüzde 15 büyüyerek 66 milyon tonun üzerinde üretim hacmine ulaştı. 2011 yılında sektörün yüzde 6-8 oranında büyümesi öngörülüyor.

2010 yılında Türk çimento sektörü, yaklaşık 4,5 milyar dolar cirosu, 1 milyar dolar tutarındaki ihracatı ve doğrudan 15 bin kişiye yarattığı istihdam ile Türkiye ekonomisi içinde önemli yere sahip bir sanayi dalı haline geldi. Önümüzdeki 10 yılın

sonunda sektörün yüzde 60'lar seviyesinde büyüyeceği tahmin ediliyor. Bu nedenle iç pazarla yetinmiyor, yaklaşık 90 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor ve yeni pazarlar geliştirmeyi önceliği olarak görüyor. Sektör önümüzdeki dönemde çevreye odaklanacak. Bu yıl 100. Yılı kutlayan çimento sektörünün temel politikası ise sürdürülebilir kalkınma olacak. İkinci yüzyılında çevreye saygı ve kalkınmada etkin rol oynamaya devam etme amacıyla.

7 MİLYON METREKÜP'LÜK ISI YALITIM PAZARI

Türkiye'de ısı yalıtım pazarı yaklaşık 2 milyar dolar büyüklüğe sahip ve yılda ortalama yüzde 20 büyümeye gösteriyor. Pazarın bu yıl yüzde 20 büyüyeceği düşünülüyor. Türkiye'de toplam ısı yalıtım pazarı yaklaşık 7 milyon metreküp olduğunu tahmin eden sektör temsilcileri, XPS ısı yalıtım levhaları, hacim olarak yaklaşık yüzde 20-25, ciro olarak yine yaklaşık yüzde 25 pazar payına sahip olduğunu altını çiziyorlar.

RENOVASYON PROJELERİ ISI YALITIM PAZARINI HAREKETLENDİRDİ

Türkiye'de toplam ısı yalıtım pazarı yaklaşık 7 milyon metreküp. Pazarda XPS ısı yalıtım levhaları, hacim olarak yaklaşık yüzde 20-25, ciro olarak yine yaklaşık yüzde 25 pazar payına sahip. Renovasyon projelerinde yaşanan artışın etkisiyle yalıtım sektörü 2010 yılını iyi tamamladı. 2011 yılından itibaren Enerji Kimlik Belgesi'nin zorunlu olması ve Yapı Denetim Kanunu'nun tüm Türkiye genelinde uygulanacak olmasıyla Pazar daha hızlı gelişim gösterecek. Standart dışı malzemeler ve denetim eksikliğinin sektörün en büyük sorunlarından biri olarak dikkat çekiyor. Teşvik mekanizmalarının geliştirilmemiş olmasının sektör için önemli bir sorun. Sektörü rahatlatıcı çalışmaların başında, yalıtım ürünleri ve uygulamalarında KDV'nin kaldırılması ya da yüzde 1'e indirilmesi geliyor. Devlet desteği ile mortgage benzeri, düşük faizli ve uzun vadeli yalıtım kredisi sağlanması da ısı yalıtım uygulamalarının artmasında çok etkili olacak. Yalıtımlı binaların enerjiyi daha ucuza satın alması da ciddi bir teşvik olabilir. Standart dışı malzemeler ve denetim eksikliği ısı yalıtım sektörünün gelişmesinin önündeki en büyük sorunlardan biri olarak dikkat çekiyor. Merdiven altı ve kalitesiz üretime karşı denetim mekanizmasının, Piyasa

Önümüzdeki 2014'e kadar olan dönemle ilgili altı temel öngörü

Yabancı yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisi artacak: Raporla göre, önümüzdeki beş yılda, gelişmekte olan ülkelerin altyapı ve konut ihtiyacının artması bekleniyor.

Yabancı yatırımcıların Türkiye'ye ilgilerinin artmasıyla yeni üretim tesislerine ve ofis binalarına olan talebin artacağı vurgulanıyor.
Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının (GYO) sektörün gelişimine önemli katkı sağlayacağı öngörülmüyor.

İnşaat sektöründe konsolidasyon beklenmiyor: Gelişmiş ülkelerde inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmalar birleşme ve satın almalarla büyüyerek konsolide olurken, kısa vadede Türk inşaat sektöründe konsolidasyon görünmüyor.

Bayilerin yapısal değişiklikler yapması gerekiyor: Bayilik kanalının pazar payının toplamdaki yüksek oranını sürdüreceği öngörülmüyor. Ancak kârlılık seviyesini korumak, rekabet ortamına uyum sağlamak için bayilerin çeşitli yapısal değişiklikleri gerçekleştirmeleri gerekiyor.

Üretim üssü konumundan teknoloji üssüne geçilmesi gerekiyor: Üretim kapasitesiyle bölgesinde, pek çok inşaat alt sektöründe üretim üssü olma özelliğini taşıyan Türkiye son dönemde de en büyük ihracatçılar arasında yer alıyor. Ancak Türkiye'nin gelecek dönemde 'teknoloji odaklı' olmaya yönelmesi, enerji maliyetleri, yerinde üretim, hammadde, yarı mamul ürünler ve teknolojiye dışa bağımlılık, iç pazar yapısı, sektöre insan kaynağının çekilmesi, lojistik altyapı gibi alanlarda gerekli adımların zamanında atılması önem taşıyor. Yurtdışı yatırımlara hız verilmesi gerekiyor: Yurtdışında üretim yatırımlarına hız verilmesi Türk inşaat malzemeleri sektörünün sürdürülebilir büyümesi açısından büyük önem taşıyor. Türkiye'nin yakın coğrafyasındaki üreticilerin kendilerini geliştirme ve diğer ülkelere yönelme olasılığı Türk inşaat malzemeleri üreticileri açısından risk oluşturma potansiyeline sahip bulunuyor. Değişimin merkezinde enerji verimliliği olacak: Türkiye, enerjide dışa bağımlı olan ve dünyada enerji fiyatlarının en yüksek olduğu ülkeler arasında yer alıyor. Yoğun enerji kullanan inşaat malzemeleri alt sektörlerinde konulan hedefler ise Türkiye'nin 'enerji verimliliği' ve 'çevre dostu olma' konularında en önde gelen ülkelerden biri olmasını zorunlu kılıyor. İnşaat malzemeleri sektörü de çevre ve iklim değişikliği üzerinde en fazla etkisi olan sektörler arasında yer aldığı için gerekli değişiklik ve düzenlemelerin yapılması şart.



PEKCAN

YÜZME HAVUZU & ATIKSU ARITMA & SAUNA



Havuz

- Genel Amaçlı Havuz • Açık Havuz • Kapalı Havuz • Jakuzili Havuz • Süs Havuzu
- Aktivite ve Aksesuarlar • Havuz Kaplama Malzemeleri • Jakuzi
- Atık Su Arıtma • Proje ve Danışmanlık

PEKCAN HAVUZ ARITMA EKİPMANLARI
İNŞ. TUR. VE GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Tölay Aktaş Cad. No.1 Narlıdere / İZMİR - TÜRKİYE

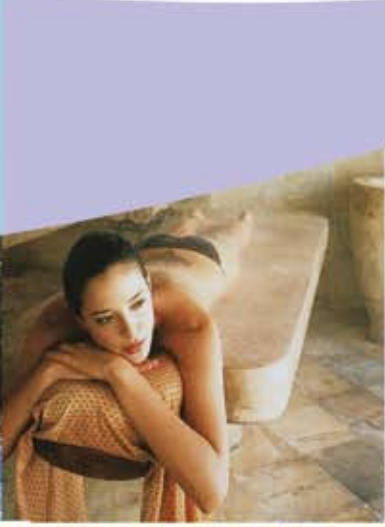
Tel : 0.232.238.43.33 (PBX) - 238.46.54 - 239.29.32

FCT 1 : 0.533.745.44.29 • FCT 2 : 0.541.238.43.33

Fax : 0.232.238.43.33

www.pekcan.com.tr

Keyifli ve sağlıklı bir yaşam için...



SPA Tasarım & Uygulama

- Sıcak Mekanlar (Sauna - Buhar Banyosu - Türk Hamamı) • Soğuk Mekanlar (Kar Çeşmesi - Kar Odası - Buz Mağarası)
- Islak Mekanlar (Jakuzi - Açık-Kapalı Havuz - Wellness Havuzu - Termal Havuz - Thalasso Terapi Havuzu - Floating Yüzdürme Havuzu - Kondisyon Havuzu - Aktivite Havuzu - Macera Duş - Şok Duş - Vichy Duş - Kneipp - Ayak Banyosu • Rahatlama Mekanları (Isıtılmış Yatak - Su Yatağı - Masaj ve Solaryum)

PEKCAN

YÜZME HAVUZU & ATIKSU ARITMA & SAUNA

**PEKCAN MÜHENDİSLİK
İNŞAAT TURİZM VE TİC. LTD. ŞTİ.**

Tülay Aktaş Cad. No.1/D Narlıdere / İZMİR -TÜRKİYE
Tel : 0.232. 238 43 33 (PBX) - 238 46 54 - 239 29 32
FCT 1 : 0.533. 745 44 29 • FCT 2 : 0.541. 238 43 33
Fax : 0.232. 238 43 33

Gözetim Denetim'in sağlıklı işlemesi şart. Aynı zamanda tüketicilerin de bu konuda bilinçlendirilmeleri için kamuoyu bilgilendirme kampanyalarına ağırlık verilmesi gerekiyor. Sektörü doğrudan etkileyecek bir başka konu da TÜİK verilerine göre Türkiye'deki yaklaşık 8 milyon binanın yüzde 60'ının ruhsatsız olması. Kaçak yapılaşma, standartlara uygun olmayan yapıların artmasına neden oluyor ve yalıtım uygulamalarının yaygınlaşmasına engel oluyor.

GAZBETON

Isı yalıtımında etkin malzemelerden biri de tuğla yerine kullanılan Gazbeton. Bu ürünün üretiminde Avrupa'nın ilk 5 ülkesi arasında yer alan Türkiye, bu pazara yön veren önemli bir oyuncu... Bu kapsamda Türkiye Gazbeton Üreticileri Birliği de Avrupa'da 18 üyesi bulunan Avrupa Gazbeton Üreticileri Birliği(EAACA) içindeki etkinliği ile gazbetonun kullanımını, standartları ve dünya gelişiminde yapılması gerekenler konusunda etkinliği ile dikkat çekiyor. 2007 yılı sonu itibarıyla 150 milyon YTL büyüklüğe ulaşan Türkiye'deki gazbeton sektörünü uluslararası platformda Türkiye Gazbeton Üreticileri Birliği tarafından temsil ediliyor. Yetkililerden alınan bilgiye göre EAACA bünyesinde etkinliğimiz tahmin edildiğinden çok daha fazla. Avrupa'daki gazbeton sektörüne genelde Türkler yön veriyor ve gerektiğinde baskı unsuru oluşturuyor. Özel araştırma raporları ile teknik altyapının oluşması konusunda etkin bir yeri olan Türk üreticiler yurtiçi pazarları için de umutlu. Türkiye'deki gazbeton sektörünün mevcut durumunu değerlendirmesi yapıldığında "Aç bir Pazar" diye yorumlayan yetkililer, 2007 yılı sonu itibarıyla 2 milyon 300 metreküp olan üretim kapasitesinin önümüzdeki günlerde artacağına dikkat çekiyor-

lar. Pazara yeni üreticilerin girmesinin önemini vurgulayan yetkililer az üretici ile pastanın büyümediğini yeni oyunculara ihtiyaç olduğunu söylüyorlar.

2010 YILINDA 7 BİN 250 ADET İŞ MAKİNESİ SATILDI

Türkiye iş makineleri sektörü 2010 yılını 7 bin 250 adetlik satışla kapattı ve 2011'de yüzde 35'lik bir büyüme hedefliyor. 10 yıl içerisinde 20 bin adetlik satışı yakalamayı hedefleyen sektör, dünyada ilk beş pazar arasına girmeyi planlıyor. Global krizden nasibini alan sektörde 2010 yılı başarılı bir dönem olarak dikkat çekiyor. Krizden dolayı tüm dünyada stoklar azalmaya başlanırken, bu durum özellikle Çin, Hindistan ve Türkiye'de büyük bir açılıma neden oldu. Özellikle 2011 ve sonrası sektörde toparlanma sürecinde etkili bir dönem başlangıcı ve devamı olarak görülüyor. Satış adetleri olarak iki yıl önce 6 bin 500'ün üzerinde olan rakamların 2011 yılında 8 bin 500 adete çıkması öngörülüyor. Türkiye'de iş makineleri pazarında irili ufaklı 600 civarında firma faaliyet gösteriyor. Sektörün en önemli sorunları arasında kalifiye eleman sıkıntısı ve KDV geliyor. İş makinelerinde KDV oranının yüzde 8'e düşürülmesi talep ediliyor. Öte yandan sektör 137 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Türk iş makine sektörünün Avrupa'nın en büyük beşinci, dünyanın ise 12'nci büyük pazarı olurken, son 10 yılda Çin ve Hindistan'dan sonra üçüncü büyüyen pazar olarak tarihe geçiyor. Sektörün uzun vadeli hedefi her geçen gün pazar sayısını artırarak 2014 yılında ihracatını 3 milyar dolara çıkarmak.

PREFABRİK VE BOYA DA TOPARLANMADAN NASİPLENDİ 2010 yılının ilk dokuz ayında Prefab-

rik sektöründeki toplam üretim yüzde 17 arttı. 2010 yılının ilk dokuz ayında üstyapı elemanları üretiminin 2009 yılının aynı dönemine göre yüzde 47 oranında artış gösterdi. 2011 yılında da bu büyümenin özel ve kamu yatırımlarındaki artış ile süreceği vurgulanıyor.

Sektör temsilcileri bu konudaki öngörülerini şöyle aktarıyorlar: "2011 yılında bu eğilimin sürmesi beklenmektedir. 2011 yılına girerken hem inşaat sektörünün genelinde hem de prefabrik beton sektöründe 2010 yılında yakalanan ivmenin süreceği yönünde bir beklenti mevcuttur. 2011 seçim yılıdır. Bu nedenle kamu yatırımlarında da artan bir artış beklenebilir. 2011 yılının ilk yarısı için 2010 yılındaki çizginin devam edeceği beklenmektedir. İkinci yarıdaki performans ise seçim zamanında oluşacak atmosfer ile seçim sonuçlarına bağlı olacaktır." Sektördeki firmalar yurtdışı pazarlarla yakından ilgileniyorlar. Orta Doğu ülkelerinde veya Türk cumhuriyetlerde proje bazında üretim tesisi kurarak üretim yapan firmalar dikkat çekiyor. Sektörün ana sorunu ise denetimsizlik. Bu nedenle haksız rekabet ile mücadele için sektörde TSE ile ortak bir çalışma yürütülmesi için protokol süreci yaşanıyor.

BOYA SEKTÖRÜ YÜZDE 15 BÜYÜDÜ

Boya Sanayicileri Derneği (BOSAD) verilerine göre boya sanayi 2010 yılında yaklaşık yüzde 10-15 büyüdü. 2011'de de sektörün büyüme ivmesini devam ettireceği vurgulanıyor. Türk boya sanayisinin yaşanan global krizden etkilenme süreci diğer sektörlerle göre çok daha az oldu. 2009 yılında ulusal ekonomide yaşanan daralmadan daha az bir oranda etkilendi. 2010 yılında ise Türkiye ekonomisinin gösterdiği yüksek performans ve gelişim süreci ile



RAKAMLARLA TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜ

- 2010 büyüme oranı: Yüzde 15,1
- Reel katma değer: 10,8 milyar dolar
- Özel sektör inşaat yatırımlarının büyüklüğü: 57,6 milyar TL
- Kamu inşaat yatırımlarının büyüklüğü: 31,1 milyar TL
- İnşaat sektörünün ürettiği toplam katma değer: 59,3 milyar TL
- GSYH içindeki payı: Yüzde 5,6
- Toplam yatırımlardaki payı: Yüzde 46,1
- İnşaat sektöründe çalışan sayısı: 1.307.000
- Toplam istihdamdaki payı: Yüzde 5,7
- Dolaylı istihdam hacmi (kayıt dışı dahil): 4.560.000

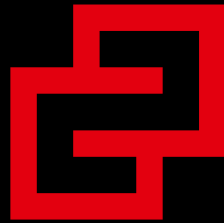


**Bazı formlar,
yaşamın çizgilerini
belirler...**

■ 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





boya sanayiimiz yıllık büyüme trendi, başta dekoratif boyalar olmak üzere diğer alt sektörler itibarı ile büyüme sürecine girdi.

Boya sanayiimizin 2010 yılı genel büyüme oranı yüzde 10-15 gibi bir ortalama marja oturdu ve alt üretim dalları itibarıyla, başta dekoratif boya üretimi ile oto boyaları ve sanayi boyaları kapsamında yüksek bir büyüme oranı ve performans gösterdi. Boya ve hammadde sanayisinin son 10 yıllık dönemde dış pazarlar açısından önemli bir gelişim gösterdi. Bu gelişim neticesinde boya ve hammadde ihracatının yıllık 500 milyon doları aştığı tespit ediliyor.

2009 yılında boya hammaddeleri ihracatı 539,1 milyon dolar olarak gerçekleşirken, boya ürünlerinde bu miktarın yaklaşık 255,1 milyon dolar civarında oldu. 2010 yılında bu trendin yükseliş sektörrel toplam ihracat 600 milyon doları aştı. 2011 yılında ise sektörde boya ve hammadde olarak 700 milyon dolar ihracat hedefleniyor. Öte yandan 2011 yılında dünyada ve Türkiye'de Kimya Yılı olması nedeni ile bu bağlamda da sivil toplum kuruluşları ile çeşitli ortak projelere yönelik çalışmalar devam edecek.

TÜKETİM HALA YETERSİZ

Türk boya ve hammadde sektörünün temel sorunlarının başında ulusal düzeyde boya kültürü ve tüketiminin yeterli düzeyde olmaması geliyor. 600'e yakın küçük ve orta ölçekli işletme sektörrel dağınık işletme yapısı ile faaliyet gösteriyor. Sektör özellikle üretim ve yatırım sürecinde bölgesel güç olma hedefinde.

AYDINLATMA PAZARI YENİ PROJELERLE BÜYÜYECEK

Türk aydınlatma sektörü 60'ların sonunda elektrik ve floresan ampullerinin üretimine yapılan yatırımlarla kuruldu. Bu yatırımlar 70'lerin başında dekoratif aydınlatma ürünlerinin üretimiyle devam edip, sektördeki yatırımlar 90'ların başında

2015 ÖNGÖRÜLERİ

GSYH büyüme oranı: Yüzde 4,7

Toplam sabit yatırımlar artış oranı: Yüzde 7,5

İnşaat sektörü büyüme oranı: Yüzde 10,1

Yurtdışı müteahhitlik hizm. büyüme oranı: Yüzde 15,0

Yurtdışı müteahhitlik iş hacmi: 40,4 milyar dolar

İnşaat malzemeleri sanayi büyüme oranı: Yüzde 14,5

İnşaat malzemeleri ihracatı büyüme oranı: Yüzde 17,5

İnşaat malzemeleri ihracat hacmi: 40,2 milyar dolar

hız kazandı. Geçen 15 yıl içerisinde, endüstrinin önemli bir büyüme gösterdiği belirtiliyor. İGEME'nin verilerine göre günümüzde, Türkiye aydınlatma pazarının boyutu yaklaşık olarak 350 milyon dolar. Bu pazarın 130 milyon doları lambalara ve 220 milyon doları ise aydınlatma aksesuarlarına ait. Dünya aydınlatma pazarının büyüklüğü yaklaşık olarak 45 milyar dolar. Bu pazarın yaklaşık 35 milyar doları lambalara ve 15 milyar doları ise aydınlatmada kullanılan aksesuarlara aittir. Türk aydınlatma ürünleri dünyada yaklaşık olarak 100 ülkeye ihracat yapıyor. Avizeler, duvar, tavan için aydınlatma cihazları ihracatın yarısına yakını oluşturuyor. Aydınlatma ürünlerinde Çin dünyanın bir numaralı tedarikçisi konumunda ve bu pastadan aldığı payı yıllar itibarıyla giderek artırmakta. Çin'in dünya ihracatından son dört yılda aldığı payın oranı % 28'den % 33'e çıkmıştır. Sektördeki diğer önemli ihracatçılar Almanya, İtalya, A.B.D. ve Meksika'dır. Sektör temsilcileri kriz sürecindeki sıkıntıları özellikle ihracat hamlesi ile aştıklarına dikkat çekiyorlar. Önümüzdeki dönemde yeni projelerin devreye girmesiyle aydınlatma gereçleri pazarının daha hızlı büyüyeceğinin altını çiziyorlar.

BORU VE BAĞLANTI PAZARI....

Türkiye'de 2009 yılında yaklaşık 3,7 milyon ton boru ve bağlantı parçaları

üretimi gerçekleşti. Bu üretim içerisinde en büyük payı ise yaklaşık 2,8 milyon ton üretim ile demir veya çelikten borular ile bağlantı parçaları almakta. Türkiye demir veya çelikten borular ile bağlantı parçaları üretiminde İtalya, ABD ve Fransa'nın ardından 5. sırada yer almakta. Türkiye aynı zamanda söz konusu ürün grubu için önemli bir ihracatçı konumunda. Krizin yaralarını saran sektör 2010 yılında boru ve bağlantı parçaları ihracatımız yaklaşık 2,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Demir veya çelikten boru ve bağlantı parçaları ihracatı toplam ihracatımızın yaklaşık %60'ını oluşturmaktadır. Aynı yıl itibarıyla toplam 1.060 milyon dolar boru ve bağlantı parçaları ithalatı gerçekleştirildi. Boru ve bağlantı parçalarının dünya ticaret hacmi 2009 yılında 211,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Pazarda en fazla ihracat yapan ülkeler arasında ilk sırada Almanya yer almakta. Dünya ithalatı incelendiğinde ise, A.B.D. 11,8 milyar dolar ile ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Boru ve bağlantı pazarında 2011 yılının başarılı bir dönem olacağı belirtiliyor.

MERMER VE DOĞALTAŞÇILAR DÜNYA TURUNDA

Bütün dünyayı etkisi altına alan Mortgage Krizi sonrasında alternatif pazarlar arayışlarına odaklanan maden üretici ve ihracatçısı, bu kapsamda

çantasını eline alıp kelimenin tam anlamıyla dünya turuna çıktı. Yeni pazarlar bulma çabasıyla özellikle BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ülkelerine yönelen ihracatçılar, dünya genelinde düzenlenen fuarları da yakından takip ediyor. İhracatçılar özellikle bu süreçte mamul olarak ihrac edilen doğaltaşa destek verilmesi gerektiğinin altını çiziyorlar.

Doğaltaş sektörünün ihracatının yaklaşık yıllık yüzde 30 oranında arttığını ifade eden Ege Maden ve Doğaltaş İhracatçıları Birliği Başkanı Arslan Erdiñç, bu yıl da aynı oranda artış öngördüklerini kaydetti.

Çin, Brezilya ve petrol üreticisi ülkelerin taleplerini arttıracığını düşündüklerini ifade eden Erdiñç, "Ege Maden ve Doğaltaş İhracatçıları Birliği olarak Şubat ayında 15 günde 1,5 dünya turu attık. Bu pazarlama çalışmalarının önemli katkılarını göreceğiz. Sektörün ihracatı diğer sektörlerdeki gibi ithalata dayalı ihracat değil. Dağdan çıkarılan rezervden, ürünün işlenişinin her aşamasında katma değeri bu ülkede kalıyor. İhrac edilen doğal taşın tutarının yüzde 63'ü devlete vergi olarak kalıyor. Bu nedenle devlet sektörün ihracatını desteklemeli. Dünyanın en pahalı elektriğini, petrol türevli yakıtını kullanarak ve istihdam üzerindeki yüksek vergi oranları ile üretim yapıyoruz. Çin'de bir işçi 100-150 dolara çalışırken, bizde işçi maliyeti bin dolar. Bu işlenmiş ürün satmamızın önünde büyük dezavantaj yaratıyor. Hükümet bu vergi maliyetlerini düşürmeye yanaşmıyor. Ama en azından mamul ürünün ihracatına metrekare başına destek vermeli. O zaman biz Çin'e rahatlıkla işlenmiş ürün ihrac edebiliriz" diye konuştu. Çin'in 2011 yılında Türk doğal taş için en büyük ihracat pazarı olacağını vurgulayan Erdiñç, "Ancak, Kuzey Afrika ülkelerini etkileyen halk ayaklanmaları Çin'i de etkiledi. Bu ülkede geniş halk kesimini memnun etmek için artık lüks konut projelerini durdurdu ve alt kesime hitap eden konutları desteklemeye başladı. Bir de artık ikinci konut alımını yasakladı. Bu gelişmeleri yakından takip ediyoruz" dedi.

PLASTİKTE 2011 İHRACAT HEDEFİ 11 MİLYAR \$

Türk plastik sektörünün 2010 yılında direkt ve otomotiv, inşaat, beyaz eşya, elektrik-elektronik gibi sektörler aracılığıyla dolaylı olarak ihracatının 9 milyar dolara ulaştı. 2011 yılının ilk dört ayında da 1 milyar 502 milyon dolarlık direkt ihracatla, kimya sektörünün ihracatında en büyük paya

sahip ikinci sektör oldu. Türk plastik sektörü, 2011 yılında 11 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor. 2010 yılında yüzde 18 büyüyerek 9 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren plastik sektörü, 2011 yılında yüzde 15'lik büyüme gerçekleştirmeye odaklandı.

Yakaladığı başarılı üretim ve ihracat grafiği ile Avrupa'nın en büyük 4'üncü plastik üreticisi olan Türk plastik sanayinin; Orta Vadeli Plan dönemi sonu olan 2012 yılında 6,2 milyon ton üretim yapan, 18,7 milyar dolarlık üretimde ekonomiye 7,5 milyar dolarlık katma değer ve 13,3 milyar dolarlık direkt ve endirekt ihracat döviz kazandıran ve 5,5 milyon ton hammadde açığı olan bir sektör konumunda olacağı düşünülüyor. Plastik sektörünün doğrudan yabancı sermaye yatırımları için de potansiyel bir sanayi kolu olduğuna işaret eden PAGEV, yabancı sermayenin doğrudan yatırım yapabileceği alanlar için cazip yatırım iklimi yaratılması gerektiğini de savunuyor.

Sektörün plastik hammadde açığının kapatılması amacıyla yeni petrokimya tesislerine yatırım yapılması, PETKİM'in halen tümüyle ithal edilen ve katma değeri yüksek plastik hammadde yatırımlarını gerçekleştirmesi, Rafineri - Petrokimya entegrasyonunun sağlanarak nafta satışında katma değeri daha yüksek olan plastik üretimine öncelik verilmesi PAGEV'in önerileri arasında yer alıyor.

2011 yılında inşaat sektörünün önemli bir alt kolu olan plastik sektörünün güçlü tarafları ise şöyle sıralanıyor:

- Genç nüfusu ve henüz doyuma ulaşmamış pazarı ile geleceğe yönelik potansiyel talebinin yüksek olması,
- Avrupa pazarlarına yakınlığı sebebiyle, JIT (Just in Time=tam zamanında üretim) teslimat ve servis gibi konularda plastik üreticilerine avantaj sağlaması,
- Uzun yıllara dayanan tecrübesi ve bilgi birikimi ile plastik sanayii "know-how"ının önemli bir aşamaya gelmiş olması ve sektörün önemli ölçüde teknik ve ticari yetkinlik kazanmış olması,
- Özellikle Avrupa ülkelerine göre nispeten işgücü maliyetlerinin ucuz olması ve genç, dinamik ve istekli kalifiye insan gücü potansiyelinin mevcut olması,
- Sektörün, konjonktürdeki değişimlere ve değişen dünya standartlarına uyum sağlayabilme, düşük miktarlardaki üretimlere

mamul üretebilme, üretim ve teslimatta esnek davranabilme kabiliyetlerine sahip olması,

- Türkiye'nin coğrafi, jeopolitik ve lojistik konumu,
- PAGEV tarafından planlanan Çorlu'daki "Plastik Kent" projesinin gerçekleşmesi halinde bölgenin, plastik üreticisi firmalar için vazgeçilmez bir üretim ve teknoloji merkezi haline gelecek olması ve burada yaratılacak sinerji ile Türkiye'nin kendi bölgesinde "Plastik Üretim ve İhracat Merkezi" haline gelecek olması.

PLASTİK SEKTÖRÜNÜN ZAYIF YANLARI

- Firmaların finansal yetersizlik nedeniyle Ar-Ge çalışmalarına yeterince kaynak aktarmaması,
- Firmalar arası iletişimin ve tanıtımın yetersiz olması nedeniyle, Ar-Ge,





İNŞAAT MALZEMELERİ ALT SEKTÖRLERİNİN 2011 BÜYÜME HEDEFLERİ

Demir-Çelik: Ham çelikte yüzde 15 büyüme, ihracatta yüzde 20 değer artışı, ithalatta yeni kapasitelerle yüzde 10 düşüş

Çimento: Satışta yüzde 6-8 büyüme

Çatı Kaplama: Yüzde 10-15 büyüme

Yalıtım: Yüzde 15-20 büyüme

Aydınlatma: Yüzde 10 büyüme

Polistren: Yüzde 20 büyüme

İklimlendirme, soğutma ve klima: Yüzde 18 büyüme

Doğaltaş, mermer: Yüzde 30 büyüme

lisan ve danışmanlık gibi firmaların tek başına üstesinden gelemeyeceği hizmetlerde işbirliği ve güç birliğinin kurulamaması ve kaynakların israf edilmesi,

- Endüstriyel tasarım, patent ve uluslararası standartlara yeteri kadar uyum sağlanamaması,
- Pazarlama ve satış stratejilerinde yetersizlik,
- Hammaddede dışa bağımlılık,
- Regülasyon, mamul kontrol, test ve uygunluk onayları için halen sistemin işletilememesi.

SERAMİK SEKTÖRÜNDE HAREKETLİ GÜNLER YAŞANIYOR

Türkiye'de seramik kaplama malzemelerinde 400 milyon metrekareye yakın bir kurulu kapasite bulunuyor. Mevcut kurulu kapasitenin tamamen kullanılması bugüne kadar mümkün olmadı. Sektörde 28 üretici kuruluş faaliyet gösteriyor. Küresel krizden dolayı üretim 2009 yılında yüzde 10-15 civarında azaldı. 2010 yılında ise sektörde hareketlenme yaşandı. 2009 yılında Türkiye seramik sektörünün üretim açısından Çin, Brezilya, Hindistan, İtalya, İran, İspanya, Vietnam ve Endonezya'dan sonra 9'uncu büyük ülke konumuna ulaştı. Sektör dünya üretiminden ise yüzde 2,5 pay aldı. İhracatta dünyadan yüzde 4 pay alan Türkiye'nin; Çin, İtalya ve

İspanya'dan sonra 4'üncü büyük ihracat yapan ülke konumunda oldu. Yıllar itibarıyla sektörün ihracat hareketi analiz edildiğinde 1990 yılında üretiminin yüzde 15'ini ihraç ederek başladığı ihracat serüveninde 2000'li yıllarda ihracat oranını yüzde 45'e kadar artırdığı görülüyor. Ancak 2008 yılı da bu oran global kriz nedeniyle yüzde 41'e ve 2009 yılında da 67 milyon metrekare ile yüzde 33'e kadar düştüğü tespit ediliyor. Hâlbuki 2007 yılında 104 milyon metrekare ihracat yapıldığı dikkat çekiyor.

ENERJİ MALİYETLERİ ÖNCELİKLİ SORUN

Sektörün sorunları arasında enerji fiyatlarının yüksekliği ilk sırada geliyor. AB üyesi ülkelerde bile seramik sektörüne kullanılan doğalgazın net fiyatı Türkiye'dekinden daha ucuz. Toprakta çıkan hammaddelerin işlenerek ürün haline dönüştürüldüğü çimento, cam ve seramik gibi sanayilerin imalatta kullandıkları doğalgazdan AB mevzuatına göre vergi alınmamakta. Türkiye'de ise böyle bir uygulama yok.

MUTFAK VE BANYO SATIŞLARINDA ARTIŞ YAŞANIYOR

Konut sektöründeki hareketlilik mutfak-banyo pazarlarının büyü-

mesine hız kazandırıyor. Özellikle mutfak üretimine paralel olarak ankastre ürün satışlarındaki artış dikkat çekiyor. Bu üç alanda pazarın 2009 yılında yaklaşık 3 milyar TL'lik büyüklüğe ulaştığı ve 2011 yılında devreye girecek yeni konut projeleriyle sektörlerin büyümesini sürdürmesi bekleniyor. Ülkemizde mutfak ve banyo mobilyası üreten ve üretim alanı büyüklükleri 5 bin metrekare ile 30 bin metrekare arasında değişen en fazla 30 üreticinin olduğu ifade ediliyor. Öte yandan mutfaklara prestij katan ankastre ürünlerin yeni inşaatlarda tercih edileceği ve bu kanalda da satışların artacağı beklentisini yükseltiyor. Ayrıca, şık görünümü, mekanlara konforlu kullanım ve yaşam alanları katan yeni ankastre ürünler pazarda yer almaya başladı. Mutfak ve banyo mobilyası üreten önemli üreticiler arasında Almanya ve İtalya geliyor. İtalya'da sadece mutfak ve banyo mobilyası üreten ve üretim alanı büyüklükleri 10 bin metrekare ile 150 bin metrekare arasında değişen 500'ün üzerinde üretici bulunuyor. Ülkemizde ise 5 bin metrekare ile 30 bin metrekare arasında değişen üretim alanına sahip en fazla 30 üretici faaliyet gösteriyor. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) verilerine göre, dünya genelinde ahşap mutfak ürünleri ihracatı 2009 yılı itibarıyla 4,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiş. Almanya yaklaşık 1,9 milyar dolarlık ihracatıyla ahşap mutfak ürünleri ihracatında ilk sırada yer alırken onu ikinci sırada İtalya ve ardından Çin takip ediyor. Türkiye ise 2009 yılı rakamları baz alındığında 22 milyon dolarlık ihracatıyla dünya genelinde 21'inci sırada yer alıyor. Türkiye'nin dünya ihracatında aldığı pay ise sadece yüzde 0,5. Bu rakam sektörün kapasitesi göz önüne alındığında aslında çok düşük. En çok ihracat yapılan ülkelere bakarsak, yine DTM verilerine göre 2009 yılında



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/m²-SN 10000 N/m² rijitlik sınıflarına dayanır.

TüketiciDanışmaHattı | 0800 415 44 55



ESENPLASTİK

"Bu işte bizim borumuz öter"

Sektörler	Sektörün üretimde ihracatın payı (2009)	Sektörün global ihracattan aldığı pay (2009)
Altyapı ile ilgili sektörler		
Çimento	% 28	% 13
Demir-çelik (uzun demir)	% 57	% 28
Üst yapı ile ilgili sektörler		
Alçı	% 20	% 8
Boya (dekoratif)	% 10	% 1
Cam (düz cam)	% 30	% 1
Doğaltaş-mermer	% 40	% 8
İklimlendirme, klima, soğutma	% 30	% 3
Seramik kaplama malzemeleri	% 33	% 3
Seramik sağlık gereçleri	% 44	% 4

2 milyon 757 bin dolarla İngiltere ilk sırada yer alırken, 2 milyon 536 bin dolarla ikinci sırada Türkmenistan, 2 milyon 237 bin dolarla Azerbaycan üçüncü sırada yer alıyor. Türkiye beyaz eşya sektöründe son 10 yılda yaptığı yatırımlarla üretimini yüzde 400 oranında artırdı. 2010 yılı sonu itibarıyla İtalya'dan sonra yüzde 22'lik pazar payı ile Avrupa'da ikinci sırayı aldı. Beyaz eşya sektöründe gerçekleşen 'Büyük Beyaz Eşya' toplam adedi 5-5,5 milyon civarında. Ankastre ürünler ise bu adedin henüz yüzde 15'lik kısmını oluşturuyor. 25 yaş altı nüfusun oranı toplam nüfusun yüzde 50'si olan ve her yıl yaklaşık 650 bin resmi nikah gerçekleşen ülkemizde bu oranın gün geçtikçe artacağı ve gelişmiş ülkelerdeki yüzde 60 oranına önümüzdeki 10 yıl içerisinde ulaşacağı tahmin ediliyor.

MUTFAK MOBİLYASI VE VİTRİFİYE SEKTÖRÜ

BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRECEK
Ağaç Mutfak ve Banyo Mobilyası Sanayici ve İthalatçıları Derneği (MUDER) verilerine göre önümüzdeki dönemde 'markalı mutfak' kavramının toplumda yerleşecek. Türkiye'de mutfak-banyo pazarının büyüklüğü ve 2011 yılında beklenen olası gelişmeler ise sektör temsilcileri tarafından şöyle değerlendiriliyor: "Global krizin etkilerinin geçmekte olduğunu hissettiğimiz bir yıl oluyor 2010 yılı. Diğer ülkelere nazaran daha az hissettiğimiz son iki yıldaki krizde yenilemelerin azaldığını söyleyebiliriz. Ancak bu yıldan itibaren sektörümüzde bir toparlanmanın başladığını ve önümüzdeki yılda artan bir ivmeyle devam edeceğini hissediyoruz. Geçmiş 5-6 yılda ülkemizde artan konut üretimi ve cazip satış koşulları nedeniyle yeni konut alımları beklentinin üzerinde gerçekleşti. Bu genelde

olumlu bir hareket olarak algılanmasına rağmen bu dönemde mutfak ve banyo yenilemelerinin çok azaldığını ve sektörümüzde de olumsuz yansıdığını gözlemledik. Ancak yeni ev alanların eski evlerini boşalttıktan sonra krizinde etkisinin geçmesiyle birlikte bu eski evlerin 2009 yılından itibaren yenilemeye yönelmeleri vitrifiye ve mutfak mobilyaları sektörüne bir ivme kazandırmaya başlamış ve devam etmektedir."

Öte yandan Banyo mobilyasının önemli kalemlerinden biri olan vitrifiye ve seramik sağlık gereçleri sektörü de büyümesini sürdürüyor. İhracat konusunda ise sektör üretiminin yüzde 44'ünü dışarıya değerlendiriyor.

BU YIL SORUNLARA ÇÖZÜM ARANACAK

Sektöre ilişkin kayıt dışı üretim, standart dışı üretim, sektörün bir envanterinin bulunmaması, üretim maliyetlerinin yüksekliği gibi pek çok sorun sayabiliriz aslında. Sektör temsilcileri 2011 yılında öncelikle kendilerine uzun vadeli hedefler koymak ve bu hedeflere ulaşmada devlet desteğini de arkalarına alarak özellikle uluslararası arenada sürdürülebilir rekabet politikalarının oluşturulmasını bekliyor. Ayrıca ağır rekabet koşullarının yaşandığı global pazarda kendilerine yön çizen özellikle seslerini duyurabilmek için marka algısı ve bilinirliğe yönelik daha etkili tanıtım çalışmalarının yapılması, tasarım, teknoloji, mühendislik ve AR-GE çalışmalarının desteklenmesi, yetmişmiş eğitimli işgücü eksikliğimizin kapatılması, özel sektör yatırımlarını destekleyen politikaların oluşturulması, sektörü bir araya toplayacak üretim sanayi sitelerinin kurulmasına yönelik destekler konusunda daha somut adımların atılması için çalışacaklarını ifade ediyorlar.

TÜRK İNŞAAT MALZEMELERİ ÜRETİCİSİ ROTASINI YURTDIŞINA ÇEVİRDİ

Türk inşaat malzemeleri sanayi 2010'da yüzde 15 büyüdü. Bu büyümenin 2011 - 2012 yıllarında da devam edeceği ve büyüme oranının yüzde 8-10 civarında gerçekleşeceği öngörülüyor. 2009 yılında dünyada en fazla inşaat malzemesi ihracatı gerçekleştiren sekizinci ülke konumunda bulunan Türk inşaat malzemeleri sektörü, 2023'te dünyada ilk üçe girmeyi hedefliyor. Türk firmalar, yurtdışında fabrika yatırımlarına aralıksız devam eden Türk firmalar, ayrıca dünya çapındaki şirketleri satın alarak büyümelerini sürdürdüğü de dikkat çekiyor.

2009 yılında dünyada en fazla inşaat malzemesi ihracatı gerçekleştiren bir ülke olan Türkiye, inşaat malzemeleri sanayinde dünya markası olma yolunda ilerliyor. 2004-2008 yılları arasında sürekli artış gösteren Türk inşaat malzemeleri ihracatı 2009 yılında kriz nedeniyle düşüş gösterdi. 2008 yılında 23,5 milyar dolar ve 2009'da 15,79 milyar dolarlık ihracata imza atan sektör, 2010 yılının ilk sekiz ayında 10,3 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. 2009 yılında dünyada en fazla inşaat malzemesi ihracatı gerçekleştiren sekizinci ülke konumunda bulunan Türk yapı malzemeleri sektörü, 2023'te dünyada ilk üçe girmeyi hedefliyor. Dünya pazarında daha güçlü bir konuma gelmek için rekabet ve inovasyon gücünü yükselten firmalar, yeni pazar arayışlarına aralıksız devam ediyor.

FİRMALAR YURTDIŞINDA SATIN ALMALARLA BÜYÜYOR

İnşaat alanında dünyada Çin'den sonra ikinci sırada yer alan Türk müteahhitlerin yurtdışında gerçekleştirdiği proje sayısında artış yaşanıyor. Müteahhitlerin son yıllarda yurtdışında yakaladığı başarıya paralel olarak

Sektörler	Sektörün üretim açısından konumu
Çimento	Yakın coğrafyada birinci, dünyada yedinci
İklimlendirme, klima, soğutma	Yakın coğrafyada birinci
Demir-çelik (ham çelik)	Yakın coğrafyada üçüncü, dünyada onuncu
Seramik kaplama malzemeleri	Yakın coğrafyada ikinci, Avrupa'da üçüncü
Doğaltaş-mermer	Yakın coğrafyada ikinci, dünyada beşinci
Boya (dekoratif)	Yakın coğrafyada ikinci, Avrupa'da altıncı
Alçı	Yakın coğrafyada üçüncü, Avrupa'da dördüncü
Am (düz cam)	Yakın coğrafyada dördüncü, Avrupa'da dördüncü

Yakın coğrafya içerisinde Doğu Avrupa, Rusya, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri yer alıyor.

İnşaat malzemeleri sektörünün de dünya pazarından aldığı pay ciddi oranda arttı. Ayrıca, yurtdışındaki fabrika yatırımlarına aralıksız devam eden Türk firmalar, dünya çapındaki şirketleri satın alarak büyümelerini sürdürüyor. Türk inşaat malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren firmalar dünya pazarlarında söz sahibi olmak için AR-GE ve ÜR-GE çalışmalarına ağırlık veriyor. Ayrıca mevcut fabrikalarında kapasite artışına yönelik yatırımları devreye alan firmalar, milyon TL'lik yatırımlara imza atıyor.

RUSYA ATAĞI...

Bu kapsamda Eczacıbaşı Yapı Ürünleri Grubu'nun, Rusya'nın Serpukhov Bölgesi'ndeki yeni karo seramik fabrikasının inşaatı devam ediyor. Yakın zamanda seramik saçılık gereçleri fabrikasının da temelini atan Eczacıbaşı'nın yatırımlarının, fabrikaların tamamlanarak faaliyete geçmesiyle birlikte, Rusya önemli bir üretim merkezi haline gelecek. Eczacıbaşı Yapı Ürünleri Grubu'nun bugüne kadar gerçekleştirdiği AR-GE faaliyetlerini tek bir çatı altında toplayarak güçlendirmek ve zenginleştirmek amacıyla, üretim tesislerinin bulunduğu Bozüyük'te bir inovasyon merkezi kurmak üzere çalışmaları devam ediyor.

VEFA GROUP FRANSA'DA MÜŞTERİ YELPAZESİNİ GENİŞLETİYOR

Öte yandan büyük inşaat şirketlerinin çözüm ortağı olan ve "Büyük işler bizle başlar" diyen Vefa Prefabriği, müşteri yelpazesini hızla genişletiyor. Fransa'dan Afganistan'a Sibirya'dan Sudan'a kadar dünyanın 30'u aşkın ülkesinde iş yapan Vefa, müşterilerinin arasına Çinli bir inşaat firmasını da ekledi. Türkiye'de 1990 yılından bu yana prefabrik ve hafif çelik yapı sektörünün önde gelen gruplarından biri olan Vefa Group, bünyesinde



Türk inşaat malzemeleri sanayi 2010'da yüzde 15 büyüdü. Bu büyümenin 2011 - 2012 yıllarında da devam edeceği ve büyüme oranının yüzde 8-10 civarında gerçekleşeceği öngörülmüyor.

bulunan beş markası ile bireysel, kurumsal ve endüstriyel anlamda ürün ve hizmet üretiyor. Üretiminin yüzde 50'sinden fazlasını ihraç eden Vefa Group, Türkiye'de ve dünyanın 30'u aşkın ülkesinde 2 milyon metrekareye ulaşan uygulama hacmiyle ulusal ve uluslararası çapta önemli değerler oluşturuyor, birçok ülkede çözüm ortaklıklarını kurarak, uluslararası projeleri yürütüyor. Vefa Group, üretimlerinde kullandığı malzemeleri alanında lider kuruluşlardan tedarik ederek ürün kalitesine verdiği önemi ortaya koyarken, tecrübeli uygulama ekipleri sayesinde, üstlendiği pek çok büyük projeyi rekor sayılabilecek sürelerde tamamlayarak sektördeki lider konumunu sürdürüyor. Ayrıca Seranit İtalya'daki showroom sayısını artıracak. Seranit, Filipinler, İspanya, Katar gibi ülkelerden sonra, gerek ürün kalitesi gerekse hizmet kalitesi ile dünya üst segment seramiğinin üretim merkezi olan İtalya'da bir Türk markası olarak ilk showroom'u ile faaliyetlerine başladı. 2011 yılında Milano'da bir showroom açacak olan Seranit, Suudi Arabistan'da depo, Batum ve Tiflis'te yeni showromlar kurmayı planlıyor.

İNŞAAT MALZEMELERİ SANAYİCİLERİ UMUTLU

İnşaat malzemeleri sanayicileri sektörün genelinde büyümesini 2011'de de sürdüreceği görüşünde birleşiyor. İnşaat sektörünün 2010 yılında sekiz çeyrek üst üste küçülmenin ardından ilk defa büyüme gösterdiği belirten sektör temsilcileri, bu büyümede kamu ve özel sektör yatırımlarına hız verilmesinin etkili olduğunu düşünüyorlar. Sadece ulaştırma sektöründe son 7,5 yılda 75 milyar TL'nin üzerinde yatırım yapıldığı vurgulanırken, tarımsal alt yapı alanında başta GAP, DAP, KOP projeleri kapsamındaki ve öncelikli sulama projelerinin tamamlanması için yatırımlara hız verildiğini

ifade ediliyor. Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde 2010 yılında da en çok iş üstlenilen ülkeler arasında BDT ülkeleri, Orta Doğu, Afrika ve Avrupa olduğu belirtilirken, özellikle Türkmenistan başta olmak üzere, Irak, Katar, BAE, Ürdün, S.Arabistan, Rusya, Libya, İran'da, Kosova ve Letonya'da önemli projelerin üstlenildiği söyleniyor. 2011'i pozitif bir yıl olarak gören inşaat sektöründeki sanayicilerin or-

ekonomimizin temel sorunlarıdır. Diğer taraftan ülkemize giren yabancı sermaye kısa vadeli olup, üretime katkı sağlayan ve istihdam yaratan bir kaynak değildir. Sınırlarımızda gerçekleşecek siyasi ve ekonomik kriz bu fonların hızla çıkmasına neden olabilecektir. Bu bağlamda ülkemizde yatırım ortamını kolaylaştırıcı önlemler hızla geliştirilmelidir. Türkiye yatırım cenneti haline gelecek bir ülke olma-

Meram Elektrik Dağıtım şirketlerinin özelleştirme ve devir işlemleri tamamlanırken; Denizli-Aydın-Muğla illerinden oluşan dağıtım bölgesinin Aydem Elektrik Dağıtım AŞ'ye devri gerçekleştirildi. Çoruh, Osmangazi, Yeşilirmak, Aras, Uludağ, Van Gölü, Çamlıbel ve Fırat Elektrik Dağıtım AŞ'lerdeki TEDAŞ'a ait yüzde 100 oranındaki hisselerin özelleştirme ihaleleri görüşmeleri tamamlandı.



tak tespitleri ise şöyle: "2010 yılında inşaat sektöründe olumlu gelişmeler yaşanmıştır. Orta Vadeli Mali Plan kapsamında sermaye giderlerine 21,7 milyar TL ayrılmıştır. 2010 yılının başlangıç ödeneği 18,9 milyar TL idi. Bu dönemde ulaştırma, enerji ve tarımsal alt yapı sektörlerinde YİD projelerine ağırlık verileceği de yetkili bakanlarımız tarafından bildirilmiştir. Bu şartlar altında ekonomimizin mevcut koşullardaki durumunu koruması ve inşaat sektöründe kamu ve özel sektör yatırımlarına hız verilmesi ile 2011'de de pozitif büyüme rakamları devam edebilecektir. Ancak büyümenin sürdürülebilir istikrarlı bir hızda devam etmesi önemlidir. Dünya ekonomilerinde kriz senaryoları sonlanamamıştır. Dünyanın bazı bölgeleri hala krizle mücadele etmekte ya da yeni krizler ile sarsılmanın endişesini taşımaktadır. Ülkemiz de dünyanın herhangi bir bölgesindeki ekonomik dalgalanmalardan derinden etkilenecektir. Üstelik kendi iç dinamiklerimizden kaynaklanan ciddi riskler bulunmaktadır. Bütçe açığı ve cari açık, yüksek oranlı işsizlik

lıdır Aksi halde büyüme rakamlarının sürekliliği sağlanamayacaktır. Sürdürülebilir büyümenin temelleri ancak yapısal önlemler ile geliştirilebilir."

YILIN ÖNEMLİ PROJELERİ...

Türkiye'de son dönemde özellikle ulaştırma projeleri ön planda. Demiryollarında Ankara-İstanbul, Ankara-Konya, Ankara-Sivas hızlı tren projeleri, İstanbul Boğazı'nın her iki yakasındaki demiryolu banliyö hatlarını, İstanbul Boğazı'nın altından geçecek bir demiryolu tüneli ile birbirine bağlayacak. Dünyadaki en önemli projelerden biri olan Marmaray Projesi, komşu ülkeler ile bağlantımızı sağlayacak Kars-Tiflis Demiryolu Projesi, Karayolları sektöründe 421 kilometreyi kapsayacak Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi ilk akla gelenler...

Ayrıca bölünmüş yolların yapımı da hızla devam etmekte. 2011 sonunda toplam 506 kilometre bölünmüş yol yapımı hedeflenmekte. Enerji sektörü yatırımları da büyük önem taşıyor. TEDAŞ'ın yeniden yapılandırılmasıyla oluşturulan Başkent, Sakarya ve

Yenilenebilir enerji ile ilgili kanunun yürürlüğe girmesinden sonra 2.887 MW kurulu gücünde 80 adet yeni rüzgâr projesine lisans verildi. Bu projelerden toplam 1.000 MW kurulu güce ulaşacak olan santrallerin yapımına devam etmekte.

Öte yandan bu dönemde enerji alanında yürütülen uluslararası projeler öne çıkıyor. Bunlar Doğu Batı Enerji Koridorunun en önemli bileşenini oluşturan yüz yılın projesi Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) Ham Petrol Boru Hattı Projesi, BTC projesine paralel olarak, Hazar Bölgesi ülkelerinde üretilecek doğalgazın Türkiye'ye, buradan da diğer Avrupa ülkelerine taşınmasını öngören Hazar-Türkiye-Avrupa doğalgaz boru hattı projesi, Nabucco Projesi olarak bilinen Türkiye-Bulgaristan-Romanya-Macaristan-Avusturya Hattı Projesi, Irak doğalgazının ülkemize ve Avrupa ülkelerine gaz sağlayacak Irak-Türkiye Doğalgaz Boru Hattı Projesi, İran ve Katar ile doğalgaz alanındaki projeleri... Türkiye'nin enerji ihtiyacının karşılanması için HES projeleri de büyük

genlerinde var...

BTM Prestij Lamine Shingle çift katlı yapısıyla kaya gibi sağlamdır. Onun genlerinde bulunan en üst tabaka sağlamlığı, yeryüzündeki en sağlam kayalardan elde edilen granüllerden gelmektedir. BTM Prestij Lamine Shingle, çok uzun yıllar her türlü hava koşulunda, yıpranmadan yapılarınızın çatılarını ilk günkü gibi korur...



btm

shingle



yapılara hayat veren çözümler

www.btm.co • www.btmshingle.com

info@btm.co

Tüketici hattı: 444 4 286 (BTM)



BTM 35 yıldır yaptığı yeniliklerle yalıtımın önder ve lider kuruluşu olmayı başarmıştır.

Türkiye'de ilk defa shingle çatı kaplama örtülerini üretime alan BTM, bugün Lamine Shingle üretiminde Türkiye'nin tek kuruluşu olmaya devam ediyor...

önem arz ediyor. Bu projelerde 2010 yılında da inşaatları devam eden Zonguldak-Bolu-Filyos-Köprübaşı (Köprübaşı Barajı ve HES), Çorum-Obruk Barajı ve HES, Antalya-Alanya II. Merhale (Dim Barajı ve HES), GAP (Sınır Fırat) (Karkamış Barajı ve HES), Artvin-Borçka Barajı ve HES Projeleri ve 2010 yılı başında kredisi temin edilen Ilısu Barajı ve HES Projeleri, Çine Barajı önemli projeler arasında



yer almakta. Toplu konut alanında da TOKİ tarafından sürdürülen yatırım atakları devam etmekte.

İNŞAAT MALZEMELERİNE 'KOMŞU' BEREKETİ

Gelecek beş yıllık süreçte çevre ülkeler ve Türkiye adeta 'inşaat halinde' olacak. Türkiye'de artan konut talebi, kentsel dönüşüm projeleri, doğrudan yabancı yatırımlardaki artış beklentisi, yenilebilir enerji alanında yapılması planlanan altyapı yatırımları ve büyük enerji nakil projelerinin ülkemizden geçmesi başta konut inşaatları olmak üzere konut dışı ve altyapı inşaatlarındaki büyümeyi artıracak. Türkiye'nin yakın coğrafyasındaki ülkelerde de konut ve altyapı yatırımlarının hızlanarak devam etmesi bekleniyor.

TOBB'TAN SEKTÖRE ÖZEL RAPOR...

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye İnşaat Malzemeleri Sektör Görünüm Raporu hazırlattı. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, rapor kapsamında yaptığı değerlendirmede inşaat sektörünün 2010

yılı'nın ilk dokuz ayında yüzde 18,4 büyüyerek lokomotif görevi üstlendiğini hatırlatarak, "İnşaat sektörünün önünde iki fırsat kapısı aralanıyor. Birinci fırsat kapısı, yurtdışında. Türkiye'nin önümüzdeki üç yılda ortalama yüzde 5 büyümesi tahmin edilirken, inşaat sektöründeki büyümenin yüzde 8'in üzerinde olmasını bekliyoruz.

Asya-Pasifik bölgesinden sonra inşaat sektörünün en hızlı büyümesinin beklendiği ülke Türkiye'dir. Türkiye'de artan kentsel dönüşüm projeleri, kalitenin öne çıkması, altyapı inşaatlarındaki büyüme, harcanabilir gelir seviyesinin yükselmesi, büyüyen ekonomiye ve yabancı yatırımlara bağlı olarak artan ofis ve üretim tesisi talebi ve enerji yatırımları, iç pazarı büyütecektir. Mevcut konut stokumuz yüzde 48'nin 30 yaş ve üzerinde olduğu da düşünüldüğünde hem depreme karşı dayanıklı hem de günümüz şartlarına uygun daha kaliteli konut talebi artmaya devam edecektir. İkinci fırsat kapısı, çevre coğrafyalarda.

Doğu Avrupa, Türk cumhuriyetleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde inşaat alanında yeni pazarlar açılıyor. Buralardaki pazar potansiyelini en iyi kullanabilecek ülkeyiz. Türkiye ve çevre ülkeler şantiye halinde olacak bu fırsatı iyi değerlendirmeliyiz" değerlendirmesinde bulunuyor.

İnşaat malzemeleri üreticilerinin çevre pazarlarda etkinliğini artırabilmesi için sadece pazarlama değil, bu ülkelerde üretim tesisi kurma çalışmaları yapılmasında fayda olduğunu kaydeden Hisarcıkloğlu, "Doğu Avrupa, Rusya, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri yeniden inşa ediliyor. Ve bu inşaatların yaşam kalitesinin anahtarı Türk inşaat malzemeleri üreticilerinde. Bizler bunun farkında olup bu bölgelerde daha aktif olmalıyız" diyor.

Türkiye'nin bu bölgede pek çok inşaat alt sektöründeki üretim kapasitesiyle üretim üssü olma özelliğini taşıdığını ifade eden Hisarcıkloğlu, "Avrupa'da krizin etkileri ve kaybedilen rekabet gücü sonucu bölgedeki üretimini bir bölümü diğer coğrafyalara kayarken Türkiye yerini daha da sağlamlaştırma fırsatı ile karşı karşıyadır.

Doğru stratejilerle halen 19 milyar dolar civarında olan inşaat malzemeleri sektörlerindeki toplam ihracat hacmimizi üç yıl içinde ikiye katlayıp 40 milyar dolara çıkartabiliriz. Hemen yanımızdaki Ortadoğu pazarındaki payımız bile halen ancak yüzde 13,3 seviyesindedir" diyor.

"YENİ STRATEJİLERE İHTİYACIMIZ VAR"

Cumhuriyetin 100'üncü kuruluş yılı olan 2023 yılındaki 500 milyar dolarlık ihracat hedefi kapsamında 100 milyar dolarlık bir hedef belirlediklerini vurgulayan Hisarcıkloğlu, "Bunu başarırız zira inşaat malzemelerinde 2001 senesindeki 3 milyar dolar olan ihracatı dokuz yılda altı katına çıkartmayı başardık. Dünya gene-



linde 21'inci sıradan 8'inci sıraya yükseldik. Ama geldiğimiz bu seviye bile potansiyelimizin altında. İnşaat malzemelerinde dünya ihracat hacmi 470 milyar dolara ulaştı. Bu hacim içinde bizim payımız yüzde 3'tür. Dünyanın en büyük inşaat malzemeleri ihracatçılarının (ABD, Almanya, İngiltere, Fransa ve Kanada) yaptıkları ithalat içinde Türkiye'nin ihracatının payı yüzde 1,1'dir (2,3 milyar dolar). Yeni stratejilere ihtiyacımız var. Türkiye'nin bu yeni döneme hazırlıklı olması için; 'üretim odaklı' olmak yerine 'teknoloji odaklı' olması, üretim maliyeti içinde önemli bir yer tutan enerji maliyetlerini düşürmesi, insan kaynağını geliştirmesi, lojistik altyapısını güçlendirmesi ve tabii ki Evreni Yenile Türkiye kampanyasında ve bu raporda ortaya koyduğumuz sektörel işbirliklerini artırmaya ihtiyaç vardır" dedi.

5 YILDA PARLAK DÖNEM BEKLENTİSİ

Raporda yer alan tespitlere göre, önümüzdeki beş yılda, gelişmekte olan ülkelerde artan altyapı ve konut



Mira Mutfak/Müdüüm

MUTFAK DEDIĞİN...

AYDINLIK,



KULLANIŞLI,



FONKSİYONEL



OLMALI.

 **regina**
MUTFAK & BANYO

EGEDOR. LTD. ŞTİ.

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





İhtiyacına bağlı olarak inşaat sektörünü parlak bir dönem bekliyor. Türk inşaat malzemeleri sektörü de bu dönemde yüksek büyüme beklentisi olan ülkelerin başında geliyor. Türkiye'de konut yatırımlarının hızla büyümesi, kentsel dönüşüm projelerinin hız kazanması, başta rüzgâr ve hidroelektrik olmak üzere jeotermal ve güneş enerjisi ve nükleer santral projelerinin sektörün büyümesini olumlu etkilemesi bekleniyor. Mevcut konut stokunun yüzde 48'inin 30 yaş ve üzeri olduğu göz önüne alındığında deprem yönetmeliğinin de pazanın büyümesine etki yapacağı öngörülmüyor. Raporda vurgulanan önemli bir husus da yabancı yatırımcıların Türkiye'ye ilgilerinin artması yeni üretim tesislerine ve ofis binalarına talebi artıracak. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO) da sektörün gelişimine önemli katkı sağlarken; toplu konut yatırımlarının yanı sıra özellikle uzun dönem kira getirilerinin olması sebebiyle AVM, ofis binları, lojistik depoları gibi ticari yatırımlarda artış bekleniyor.

SEKTÖRÜN GELECEĞİ İÇİN 7 STRATEJİK KARAR

Raporda, Türk inşaat malzemeleri sektörünü gelecekte büyümeyi yönetebilmek için çeşitli stratejik inisiyatiflere odaklanması öneriliyor.

Bu stratejik kararlar şöyle sıralanıyor:

İnşaat sektörü merkezli enerji verimliliği seferberliği: İnşaat malzemeleri sektörleri enerji yoğun sektörler olmaları sebebiyle sanayide enerji verimliliğinin artırılmasıyla sektörlerin rekabetçiliğinin yükseltilmesi ve binalarda enerji verimliliğini artıracak

ürünlere odaklanmasıyla da ülkenin cari açığının azaltılmasına katkı sağlanması mümkün olabilecektir.

Çevre ve sürdürülebilirlik dönemine hızlı uyum:

Çevre ve sürdürülebilirlik konusunda AB müktesebatına uyum süreci Türkiye'de ilgili mevzuatların hayata geçmesiyle üreticilerin bu mevzuatlara uygun ürün geliştirmeleri ve üretim faaliyetleri gerçekleştirmeleri anlamına gelirken, AB'ye yapılan ihracatın sürdürülebilmesi için de firmaların ürün ve süreçlerinde değişiklikler yapmaları anlamına geliyor. Bu alanda sektörde bilinçlendirmenin yapılması, sektör içi işbirliklerine yönelik platformların oluşturulması, destek ve teşviklerin sağlanması konularında kamuya, derneklere ve firmalara önemli görevler düşüyor.

İnovasyon kabiliyetinin artırılması

Türkiye'nin inovasyon kabiliyetinin artırılması amacıyla, Türkiye'de global oyuncuların yurt dışında bulunan AR-GE merkezlerini Türkiye'ye kaydırmalarını sağlamak için seçilecek bir bölgede/şehirden sosyal hayat ve bilimsel altyapının geliştirilmesi gerekecek. Ayrıca, Türkiye'nin AR-GE kabiliyetinin artırılması için firmaların üretim ve satış odaklılıktan pazar odaklı yapıya geçmeleri de kritik önem taşıyacak.

Markalaşma-satış odaklılıktan pazar odaklılığa dönüşüm

Sağlık, güvenlik, enerji verimliliği, çevre, sürdürülebilirlik konularında bilinç seviyesi yükselirken inşaat malzemeleri satın alımı yapan kişiler için artık fiyat ve ne aldıklarının yanı sıra ürünlerin markası da önem kazanmaya başladı. Artık temel bir beklenti olan kalite ve teknik özellikler markaları

farklılaştırmaya yetmezken müşterinin önem verdiği diğer özelliklerin tespit edilmesi, firma yetkinlikleri ve rakipler de dikkate alınarak farklılaştırıcı bir marka stratejisi geliştirilmesi ve kurum içinde yaygınlaştırılması önem taşıyor.

Operasyonel mükemmellik ve kurumsal altyapının geliştirilmesi

İnşaat malzemeleri üreticileri açısından değişimin gerektirdiği bu stratejileri hayata geçirebilmek ve firmalarda büyüme sonucu oluşacak karmaşık yapıyı yönetebilmek için operasyon modellerinin organizasyon, süreç ve teknolojiyi de içerecek şekilde geliştirilmesi kritiktir. Bayilik kanalında ise artan müşteri ve hizmet seviyesi beklentilerine daha iyi cevap vermek, rekabete karşı ayakta kalmak için bayilerin uzmanlaşma ve mağazalaşmaları, birleşme ve finansal olarak güçlenmeleri, kurumsal yapılarını güçlendirmeleri, kalite ve sertifikasyon için operasyonların hazır hale getirilmesi, konsept mağazalar geliştirilmesi ve güçlü web siteleri ile desteklenmesi ve de bilgi teknolojisi altyapısının geliştirilmesi kritik bir önem kazanıyor.

Yetenekli insan gücünün sektöre çekilmesi

İnşaat sektörü, Türkiye'nin en büyük istihdam yaratan iş kolu özelliğini taşısa da sektörün tüm değer zinciri boyunca yetenekli iş gücünü çekmekte yetersiz kaldığı göze çarpıyor. Bu sebeple, sektörel işbirlikleri ile yeteneklerin yetiştirilmesi gerekiyor. Firma düzeyinde de yeteneklerin sektöre çekilmesi için sektörde ağırlıklı olan aile şirketlerinde kurumsallaşmanın sağlanması ve insan kaynakları yönetim modellerinin oluşturulması kaçınılmaz olacak.

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



Çeşitli 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 Yenişehir / İZMİR
Tel. 0232 458 90 72 (Pbx) Faks 433 61 11
www.orsoy.com.tr

İnşaat sektörü ekonomik göstergeleri

Yıllar	Büyüme oranları (%)	Büyümenin parasal değeri (milyar TL)	GSYH içindeki payı (%)	Toplam yatırımlardaki payı (%)
2004	14,1	8,65	3,8	42,5
2005	9,3	6,60	4,0	43,6
2006	18,5	11,05	6,4	42,8
2007	5,7	10,36	6,5	44,9
2008	- 8,1	11,16	5,9	47,9
2009	- 16,1	9,15	5,2	45,7
2010	17,1	11,02	5,6	47,3

Kaynak: TÜİK

Türkiye'nin dünya inşaat malzemeleri ihracatındaki yeri ve payı (2009)

Alt sektör ve ürün grupları	İhracattaki dünyadaki yeri	Dünya ihracatındaki payı (%)
İnşaat demiri	1	28
Demir-çelik radyatör	1	12
Demir-çelik profil	1	8
Doğal taşlar, mermer, bims, diğer taşlar	3	8
Çimento	4	13
Seramik kaplama malzemeleri	5	3
Seramik sağlık gereçleri	6	4
Demir-çelik cephe/çatı malzemeleri	6	5
Alüminyum inşaat malzemeleri	8	4
Plastik inşaat malzemeleri	9	3
Çelik boru	11	3
Cam	20	1
Boya	20	1

Kaynak: TÜİK, DTM, IGEME verileri

Sektörel işbirliklerinin geliştirilmesi zorunlu

Sektörü bekleyen değişimler sektörde üreticilerin, satış ve dağıtım kanallarının, müteahhitlik firmalarının ve mimarların bir arada çalışmasını zorunlu kılıyor. Kamu tarafına bakıldığında da çok sayıda farklı kurumun, inşaat sektörünün sorunlarına çözüm bulmak için taraf olduğu görülüyor. Özellikle enerji verimliliği, çevre ve iklim değişikliği, inovasyon ve fiziki altyapı konularında bu çok sayıda tarafın koordinasyonu, çözüm mekanizmalarının belirlenmesi ve geliştirilmesi konusunda öncelikle sektör kendi yapılanmasını gerçekleştirmeli ve kamu ile entegre çalışılması için gerekli koordinasyon kurulu yapılanmasını oluşturmalıdır.



İnşaat sektöründeki istihdamın durumu

Yıllar	Toplam istihdam (bin kişi)	İnşaat sektörü istihdam (bin kişi)	İnşaat sektörü pay (%)
2006	20.423	1.196	5,9
2007	20.738	1.231	5,9
2008	21.194	1.241	5,8
2009	21.277	1.249	5,9
2010	22.594	1.423	6,3

Kaynak: TÜİK

PREFABRİK ELEMAN ÜRETİCİ İHRACATA ODAKLI

Prefabrik eleman üreticisi bütün firmalarda ihracat önem taşımakta ve yurtdışında dış ticaret ve/veya satış temsilciliği yapan firmaları aynı zamanda dağıtım ana kanalı oluyor. Yüzde 25 ile yüzde 70 arasında ihracat yapılıyor. Yurtiçi dağıtımda; doğrudan sipariş (satış), mimari bürolar, belediyelerin ihaleleri önemli kanallar oluyor. Bazı ürünlerde mimari bürolarla çalışan, bölgesel bayiler ve uygulamacı bayiler bulunuyor. Bu alt sektörün bazı firmalarında, üretim farklı fabrikalarda yapılıyor, doğrudan satışların yanı sıra bölgesel bayiler de devreye giriyor. Yine ürün tipine bağlı olarak 'barter' yoluyla satış yapılıyor. Doğrudan müşteri siparişi ve/veya inşaat şirketi ihalesi ile önemli bir satış oranına ulaşıyor. Müşteri odaklı satış sektörünün ana kriterlerinden biri olup, tasarım önem kazanıyor. Alt sektörde yapı marketlerinin kanal olarak hiçbir işlevi bulunmuyor. Gelecek öngörüsünde de bu alternatif söz konusu olamayacak.

TUĞLA VE KİREMİT İHRACATINA NAKLİYE ENGELİ

Bütün firmalarda ihracat çok düşük veya hiç yapılmıyor. Zira nakliye, sigorta ve yurtdışı ithalat harç masrafları ürünün maliyetini önemli ölçüde yukarı çekiyor. Yurtiçinde bayilik sistemi yaygın bir dağıtım ağını oluşturuyor. Bayiler üretici firma gibi, alt bayileri kullanmadan doğrudan satış yapabiliyor. Dağıtım aşında gezici pazarlamacılar da bir yer almakta, doğrudan üretici firmaya veya bayilere sipariş veriyor. Yapı marketlerine düşük oranda satış yapılıyor. Gelecek öngörüsünde de bu kanaldan satış olanakları sınırlıdır.

KOMŞU ÜLKELERE BİMS(SÜNGERTAŞI) SATMA BAŞARISI

Büyük firmalara ve inşaat şirketlerine doğrudan fabrikadan satış yapılıyor. Bu oran yüzde 75'ler civarındadır.

Nakliye çoğunlukla üretici firmaların kendi araçlarıyla yapılıyor. Satışların yaklaşık yüzde 25'i münhasır olmayan klasik bayilik sistemi kanalları ile gerçekleştiriliyor. Bims blok halinde hafif ve ucuz bir malzeme olduğundan ancak komşu ülkelere ihraç edilebiliyor. Gelecek öngörüsünde, ihracatta sınırlı bir artış bekleniyor. Yapı marketlerine satışın çok düşük oranda olduğu söylenebiliyor. Malzemenin niteliği nedeniyle gelecekte bir kanal olarak önemi bulunmuyor.

CAM KULLANIMI ARTIYOR

Yurtdışına ihracat, ihracat yapılan ülkedeki dış ticaret şirketleri kanalıyla gerçekleştiriliyor. İç satışlar, üç tip dağıtım kanalı ısıcam yetkili üreticileri, ana dağıtıcılar ve sanayici ile (farklı sözleşmelerle) yapılıyor. Sanayici, inşaat sektörü dışındaki bir kanaldır. Ana dağıtıcı, ara toptancı, perakendeci, çift cam üreticisi ve işlemeciye dağıtım yapıyor. Ayrıca yurtdışından ithalat yoluyla gelen cam da pazarda çeşitli kanallardan pazarlanıyor. ısıcam yetkili üreticisi ara toptancı ve perakendeci ile kendi dağıtım ağını tamamlıyor. Isı cam PVC ve alüminyum pencere sistemleri için kullanılıyor. Yetkili üretici sayısı 110-130 civarındadır. Bunlar ana üretici firma tarafından sürekli denetleniyor. Pazarda, firmadan veya diğer kaynaklardan cam tedarik ederek çift cam üreten ancak firmanın yetkili üreticisi olmayan üreticiler de mevcuttur. Sayıları 800 civarında olup, ürün kalitesi büyük değişiklikler gösteriyor.

ALÜMİNYUM İNŞAATIN VAZGEÇİLMEZİ

Ana üretici firmada doğrudan satışlar yapılmakta ve çeşitli kullanım alanlarındaki imalatları gerçekleştiren nihai üreticiler arasında inşaat malzemesi sanayicileri de yer alıyor. İnşaat sektörü toplam alüminyum rulo, levha ve profil üretiminin yüzde 25-30'unu kullanıyor. Ana üreticiler yüzde 65-70 oranında ihracata yöneldi. Nihai üreticilerde bu oran yüzde 20

civarındadır. Nihai üreticilerin dağıtım kanallarında yetkili bayi ve yetkili uygulamacılar yer alıyor. Doğrudan satışlar, proje bazında olup satıştaki oranı yüksek değildir. Cephe kaplama sistemleri de doğrudan satışlar arasındadır. Yapı marketleri satışlardan ancak yüzde 4-6 gibi bir pay alıyor. Gelecek öngörüsünde bu oranın yüzde 10'a kadar çıkması bekleniyor. Bu durum nihai üreticiler için geçerli.

TESİSAT ELEMANLARI ÜRETİCİLERİNİN GÖZÜ YAPI MARKETLERDE

Bu alt sektör çeşitli musluklar, banyo-duş-mutfak bataryaları, vanalar ile manşon, nipel, T parçası v.s. gibi çok çeşitli bağlantı elemanlarını kapsıyor. Dağıtım kanallarının ortak noktaları açısından bir önceki alt sektöre çok benziyor. Ürünlerin büyük ölçüde son kullanıcıya veya ustalara yönelik olması yapı marketlerinde satış potansiyelini artırıyor. Bu ürün grupları, gelecekte yapı marketlerinin payının artması bekliyor. Elektrik tesisatında da ihracat önemli kanallardan biridir. Sektörde satışın yüzde 5-20'si ihracata yöneldi. Dağıtım aşında klasik bayi sistemi egemen olup, toptancı bayi ve bayiler ve satış noktaları önemli kanallardır. Tasarıma dayalı ve bilgisayar kumandalı aydınlatma sistemlerinde doğrudan satışlar ağırlıktadır. Özellikle yenileme talebi yüksek olup çok sayıda satış noktası vardır. Yapı marketleri önemli bir kanal olup, malzeme ve firmanın yapısına göre yüzde 5-20 satış payı buradan pazarlanıyor. Gelecek öngörüsünde bu oran yüzde 25-30'lara çıkabilecek.



2023'te hedef; 100 milyar \$ yurtdışı müteahhitlik geliri, 100 milyar \$ iç pazar, 100 milyar \$'lık ihracat

DOSYA HAZIRLIK:
Seda GÖK



İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
ASSOCIATION OF TURKISH BUILDING MATERIAL PRODUCERS

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç, Cumhuriyet'in 100. Yılı olan 2023 yılında 100 milyar dolar yurtdışı müteahhitlik geliri, 100 milyar dolarlık iç Pazar büyüklüğü ve 100 milyar dolar inşaat malzemeleri ihracatı hedeflediklerini söyledi. İnşaat malzemeleri sanayisinin bugünkü üretim hacminin 68,1 milyar TL'ye ulaştığını belirten Bilmaç, bu değer in 30 alt sektör ve 135 ürün grubunu kapsadığını kaydetti. Bilmaç, inşaat malzemeleri sektöründeki gelişmeleri ve hedefleri EGİAD Yarın Dergisi'ne anlattı.

İnşaat malzemeleri sektörü açısından 2011 yılının ilk altı aylık döneminin genel bir değerlendirmesini yapar mısınız? Sektör açısından nasıl bir yıl olacak? Krizin yaraları sarılmaya başladı mı?

Türkiye ekonomisi, 2010 yılında krizin etkilerini üzerinden atarak, gösterdiği toparlanma performansıya

dünya sıralamasında yerini aldı. Aynı zamanda, inşaat sektörü için de kayıpların telafi edilip, tekrar büyümeye başlandığı bir geçiş yılı oldu. 2011 yılının ilk çeyreğini %14,8 oranında bir büyümeyle tamamladı. İnşaat sektöründeki gelişme şüphesiz ki, Türkiye ekonomisinin büyümesinde ve istihdamın artırılmasına katkı sağladı. 2011 yılı başında Merkez Bankası'ndan gelen ekonomiyi soğutma adımlarının önemli bir bölümü inşaat sektörünü zorlayıcı niteliktedir. Aynı zamanda 2011 yılının ilk çeyreğinde beklentilerimiz doğrultusunda emtia fiyatlarının yüksek düzeyde seyretmesinin yarattığı arz yönlü baskı sektörde hissedildi. Bu da inşaat malzemelerine olumsuz yansıdı.

Türkiye ekonomisinin en önemli can damarları olan inşaat sektörünün ekonomik büyümeye katkısı % 5,6 oldu. 2011 yılı sonuna kadar Türk ekonomisinin büyümesini ve sektörümüzde ciroların 2010 yılına oranla artış göstermesini bekliyoruz.

İnşaat malzemeleri üretim sektörünün Türkiye imalat sanayiindeki payı hakkında bilgi verir misiniz?

2010 yılını % 17,1 büyüme oranı ile en hızlı büyüyen sektör olan inşaat sektörü Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü olduğunu kanıtlamıştır. Türkiye ekonomisinin can damarı olan inşaat sektörünün imalat sanayiindeki payı % 16,6 'yı bulmuştur.

Yapı marketlerinin sayısında son yıllarda ciddi bir artış var. Bu artışın inşaat malzemelerinin satışına yansımalarını değerlendirir misiniz?

Son yıllarda artış gösteren yapı marketler, inşaat malzemelerinin satışında ciddi bir kanal niteliğinde. Son tüketicinin beğenilerine hitap eden yapı marketlerde maliyet, kalite güvencesi, çevre dostu ve enerji tasarruflu malzemeler ile estetik özellikleri ön plana çıkıyor. Son kullanıcının istek ve taleplerinin etkin olduğu alt sektör ve ürün gruplarında yoğun tanıtım kampanya ve promosyonlar ile satış sonrası servis, bakım, onarım yeteneklerinin bir araya getirilerek geniş bir müşteri profili ve satışlarda ciddi bir oranda artış yaşanmaktadır.

Geçtiğimiz günlerde İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) olarak inşaat sanayisinin gelecek perspektifinde yurtiçi ve yurtdışı dağıtım kanallarını doğru işletilmesinin önemini alt sektörler bazında irdeleyen 'Dağıtım Ağı ve Dağıtım Kanalları Araştırması'nı yayınladınız. Bu rapordan çıkan önemli sonuçları paylaşır mısınız?

İMSAD olarak, inşaat sanayisinin gelecek perspektifinde yurtiçi ve yurtdışı dağıtım kanallarını doğru işletilmesinin önemini alt sektörler bazında irdeleyen "Dağıtım Ağı ve Dağıtım Kanalları Araştırması" raporunu



kamuoyuyla paylaştık. Türkiye’de inşaat malzemesi üreten 19 temel alt sektöre ışık tutan “Dağıtım Ağı ve Dağıtım Kanalları Araştırma” raporu, inşaat sektörünün son 5 yıldaki durumu ve gelecek 5 yıllık büyüme tahminlerinin ve yurtdışı rekabet olanaklarını ortaya koydu. Ayrıca bu rapor, Türkiye ekonomisinin geçmiş yıllardaki seyrini de incelerken büyüme hızındaki dalgalanmalara dikkat çekiyor. Sektörde büyüme hızının yüksek olduğu bir yılın ardından daha düşük bir büyüme, sonra tekrar yüksek büyüme ve ardından düşük bir büyüme gerçekleştiğini söyleyebilirim. İnşaat malzemelerinin satışında ciddi kanal olan yapı marketleri ele aldığımız raporumuzda, son tüketicinin beğenilerine hitap eden yapı marketlerde maliyet, kalite, kalite güvencesi, çevre dostu ve enerji tasarruflu malzemeler ile estetik özelliklerin öne çıktığını görüyoruz. Her müşteri profili için, ürün grubuna özgü “pazarlama yaklaşımları” uygulanması ve sürdürülmesi gerektiğinin altını çizdiğimiz raporda, son kullanıcının istek ve taleplerinin etkin olduğu alt sektör ve ürün gruplarında yoğun tanıtım, kampanya ve promosyonlar ile satış sonrası servis, bakım, onarım yeteneklerinin bir araya getirilerek geniş bir müşteri profili yakalanabileceğini görüyoruz. Türkiye Ekonomisi’nde geniş yere sahip inşaat sektöründe de durum aynı. Geçmiş 5 yılda GSYH’da yıllık ortalama % 3.1 büyüme yaşanırken, önümüzdeki 5 yılda bu oranın % 5’den düşük olacağını öngörüyoruz.

İnşaat malzemeleri sektörünün üretim hacmi ve pazar büyüklüğü ile istihdam kapasitesi hakkında bilgi verir misiniz? Önümüzdeki günlerde bu konuda nasıl bir gelişim bekliyorsunuz?

İnşaat malzemeleri sanayisinin bugünkü üretim hacmi 68,1 milyar TL’ye ulaştıkça, bu değer 30 alt sek-



tör ve 135 ürün grubunu kapsıyor. İnşaatteki olumlu gelişmeler ekonomi büyümesine ve istihdamda olumlu yansırken toplam istihdamdaki payının % 5,7 olduğunu söyleyebiliriz. Çalışan sayısının yaklaşık 1.300.000 civarında olması istihdam ayağının toparlanmasının bir göstergesidir.

İMSAD olarak 2023 yılı hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

İMSAD olarak Cumhuriyet’in 100. Yılı olan 2023’e yönelik çok iddialı hedeflerimiz var; 100 milyar dolar yurtdışı müteahhitlik geliri, 100 milyar dolarlık iç Pazar büyüklüğü ve 100 milyar dolar inşaat malzemeleri ihracatı... Bu hedefler doğrultusunda; İMSAD olarak sektörün gerçek gücünü ortaya koyabilmek ve güç birliğini sağlamak amacıyla bir yandan iç pazardaki gelişmeleri yakından izlerken, diğer taraftan ihracattaki başarının artarak sürdürülebilmesi için hedef dış pazarları izliyoruz. İstanbul’u dünyanın yapı

sektöründe en stratejik küresel işbirliği noktası haline getirmeyi hedefledik ve CNR Fuarçılık ile işbirliği yaparak MEGABUILD Fuarı için el sıkıştık. MEGABUILD Fuarı ile inşaat sanayisinde üretim üssü olarak konumlanan Türkiye’ye Ortadoğu, Afrika, Körfez Ülkeleri ve Türki Cumhuriyetleri gibi dış pazarlarda yeni ufuklar açılmasını hedefliyoruz. 70 milyar TL’lik üretim hacmi ve %17,1 büyüme ile 2010 yılını 18.7 milyar dolarlık ihracatla kapatan sektörümüzün inşaat malzemeleri ihracatının da büyümesini bekliyoruz. Sektörümüzün, son 20 yılda kat ettiği aşamalardan güç alarak dünya yapı sektörünün 2 trilyon dolara yaklaşan pazarından MEGABUILD Fuarıyla daha fazla pay almasını hedefliyoruz. Bu hedeflerle; ülkemizin en önemli sanayisi olarak, dünya inşaat malzemesi ihracatındaki yerimizi yedincilikten üçüncülüğe taşımayı ümit ediyoruz. ●

Sektör temsilcisi EGİAD üyeleri



ACE ASANSÖR VE YÜRÜYEN
MERDİVEN SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.
www.aceasansor.com



AK EGE MADENCİLİK NAKLİYAT TURİZM
VE YAPI MALZEMELERİ SAN. TİC. A.Ş.
akege@akege.com.tr



AKG GAZBETON İŞLETMELERİ
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
www.akg-gazbeton.com



AKG GAZBETON YALITIM VE İNŞAAT
MALZEMELERİ A.Ş.
info@cimstone.com.tr



AYAZOĞLU AKTAŞ MERMER MADEN
İNŞ.TAAH. AKARYAKIT NAKLİYAT
SAN.TİC.LTD.ŞTİ.



AYDIN TRAFİKO MAKİNA SAN. VE TİC.
LTD. ŞTİ.
info@aydintrafo.com.tr



BATI ÇİM BATI ANADOLU ÇİMENTO
SANAYİ A.Ş.
info@baticim.com.tr



BAYRAMER KERESTECİLİK
KOLL.ŞTİ.



BEMAŞ BETON MAMÜL İNŞAAT
MALZEMELERİ A.Ş.
bemas@superonline.com



BERGAMA TAŞ SANAYİ VE
TİCARET A.Ş.
info@pietrakaikos.com



BTM BİTÜMLÜ TECRİT MADDELERİ
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
info@btm.com



ÇAĞDAŞ AHMET TURGUT KABLO
ELK. MALZ. SAN.TİC.LTD.ŞTİ
sevalkablo@sevalkablo.com



ÇİMSER ÇİM ÜRETİM SANAYİ VE TİC.
LTD. ŞTİ
info@cimser.com.tr



DEKORTAŞ ŞÖMİNE YAPI ÜRÜN SAN.
TİC.LTD.ŞTİ.
info@dekortas.com.tr



DEKORTAŞ ŞÖMİNE YAPI ÜRÜN SAN.
TİC.LTD.ŞTİ.
www.deregroup.com



DOĞANKOÇ ÖZEL GÜVENLİK TİC.
LTD.ŞTİ.
dogankoc@msn.com



EGE PLAST A.Ş.

egeplast@mazharzorlu.com



EGE YAPI İNŞAAT VE TİC. SAN. A.Ş.

info@egeyapi.net



EGEBETA OTOMASYON SİSTEMLERİ
LTD. ŞTİ.

egebeta@egebeta.com.tr



EGEPRES AHŞAP ÜRÜNLERİ
İMALAT LTD. ŞTİ.

info@egepres.com.tr



ERPEN PENCERE VE KAPI
AKSESUARLARI SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
info@tandt.com.tr



ESEN PLASTİK SAN. TİC. A.Ş.

info@esen.com



FATİH PANJÜR SAN. VE
TİC. LTD. ŞTİ.

info@fatihpanjur.com



GRETON GRANİT VE PREKAST MALZ.
SAN.TİC.A.Ş.

satpaz@greton.com.tr



İLTER İNŞAAT TESİSAT VE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
ilter@ilterinsaat.com



KAVUKLAR AKARYAKIT OTOMOTİV İNŞAAT TİCARET SANAYİ A.Ş.
kavuklar@kavuklar.com.tr



KLEMSAN ELEKTRİK ELEKTRONİK SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.
info@klemsan.com.tr



KURYAP-DEPAŞ
info@kuryapinsaat.com



LMC-SKADA ELEKTRİK MÜHENDİSLİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
www.imcelektrik.com.tr



METAFOR ELEKTRONİK İNŞAAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
www.metaforelektronik.com



NIŞ DUVAR KAĞIDI VE DEKORASYON MALZEME TİC. VE SAN.LTD.ŞTİ.
info@nis.com.tr



O.D.İ. ONUR İMALAT SAN.TİC.A.Ş.
www.odi.com.tr



ÖRSOY SİHHİ TESİSAT TURİZM İNŞ. VE YAPI MALZEMELERİ TİC. LTD.ŞTİ.
orsoy@orsoy.com.tr



PEKCAN HAVUZ ARITMA EKİPMANLARI EKP. İNŞ.TUR.SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
www.pekcan.com.tr



SAKA BETON İNŞ.SAN.TİC.TAAH. LTD.ŞTİ
info@sakabeton.com.tr



TAMUĞUR ORMAN ÜRÜNLERİ LTD. ŞTİ.
tamugur@superonline.com



TEKPAN PANO LTD.ŞTİ.
www.tekpan.com.tr



TEMİZ METAL CEPHE SİSTEMLERİ LTD.ŞTİ.
info@temizmetal.com



EGEDOR LTD. ŞTİ.
egedor@reginamutfak.com.tr



VERSAN VERYERİ KERESTECİLER SAN. VE DİŞ. TİC. A.Ş.
versan@veryeri.com



VERTAŞ VERYERİLER A.Ş.
versan@veryeri.com



YAĞMUR TEKNİK KALORİFER POMPA VE DOĞALGAZ SAN. TİC. LTD.ŞTİ.
yagmurteknik@yagmurteknik.com.tr



YORIM A.Ş.
info@yorim.com.tr



YÜCEL GRUBU
info@yucelgroup.com



ŞAYAKÇI MADEN SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ.



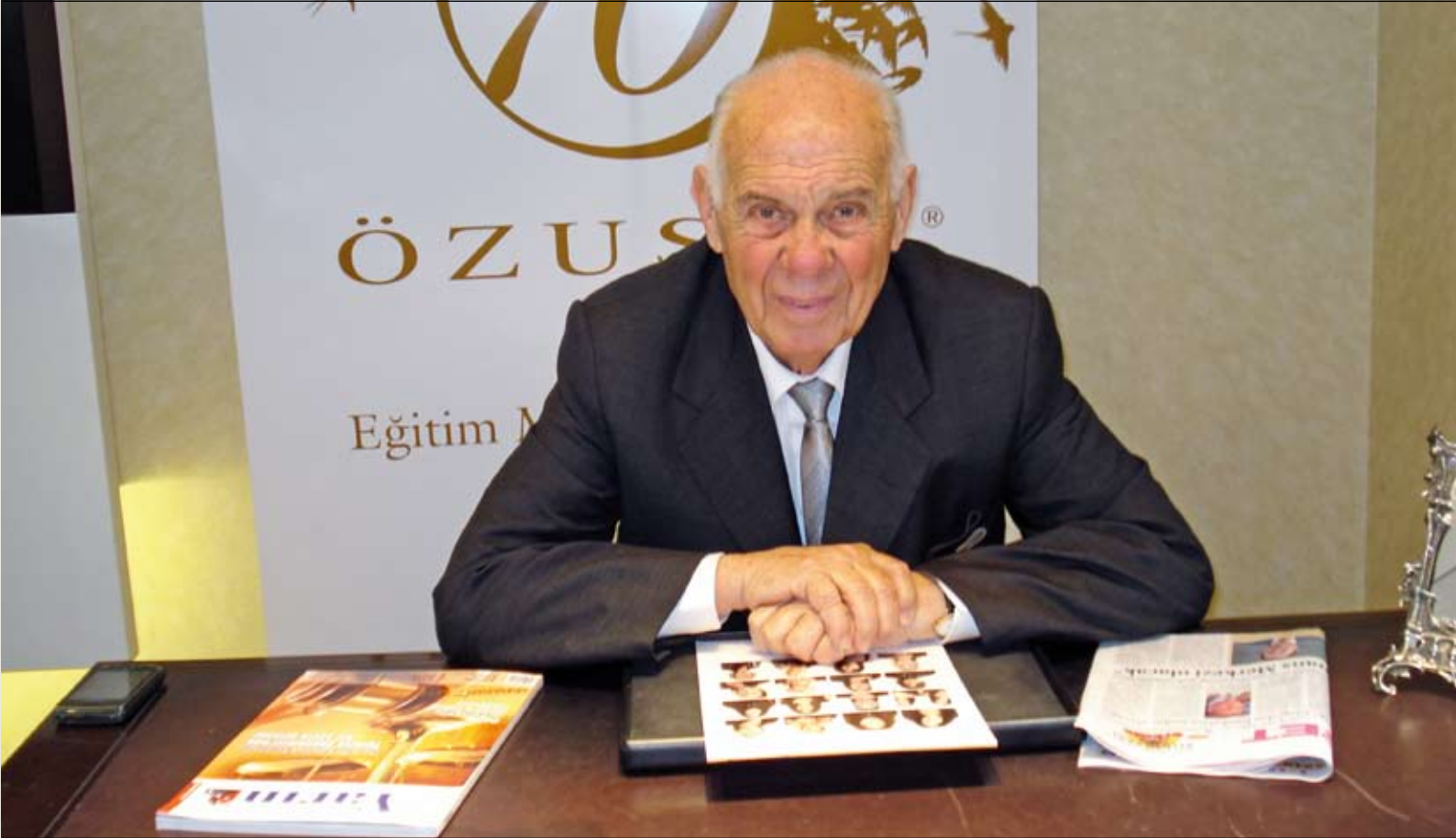
AKSAL HAVALANDIRMA EKİPMANLARI TİC. LTD. ŞTİ.
www.aksalisitma.com.tr

Özusta, Değerli Taşa İzmir'de 70 Yıldır Hayat Veriyor

İzmir'de 70 yıldır değerli taş hayat veren Özusta Mücevherat, Recep Özusta'dan devraldıkları bayrağı başarı ile taşıyan Erhan ve Argun Özusta kardeşler, 70. Usta yıllarında 'eğitim mücevherin olsun' kampanyası ile eğitime katkı sağlıyor..

Özusta Mücevherat, eğitimin ve bilginin en değerli mücevherden daha değerli olduğunu vurgulayarak, eğitim imkânı olmayan çocukların eğitimine destek veriyor...

RÖPORTAJ
Esra SEYİRDEN



İnsanlık tarihinin en eski tutkularından biridir mücevher. İzmir'de 70 yıldır değerli taşla hayat veren Özusta Mücevherat'ın kurucusu Recep Özusta ve oğlu Erhan Özusta'yı 'Kuşaktan Kuşağa' bölümünde konuk ediyoruz. Bugün 85 yaşında olan Recep Özusta sektörde önemli bir marka yaratarak bayrağı oğulları Argun ve Erhan Özusta'ya devretmiş durumda. Özusta Mücevherat 2011 yılında 70. Usta yılını eğitimin ve ustalığın önemini vurgulandığı "Eğitim Mücevherin Olsun" kampanyası ile kutlamakta. Özusta "Eğitim Mücevherin Olsun" kampanyası çerçevesinde tasarlanan kırlangıç kolyelerinin tüm karını EÇEV'e aktarırken, bir yıl sürecek projede, bu süreye kadar 25 bin liralık eğitime destek sağlandığını bildirdi. Mücevher tamamen güvene dayalı bir iş olduğunu ve babaları Recep Beyin, Özusta markasını ikinci kuşak temsilcilerine güvenli bir miras olarak bıraktığını söyleyen Erhan Bey, üçüncü kuşağın istediği takdirde bu işi sürdürmesini arzu ettiğini ifade ediyor. Mücevher sektöründe Özusta Ailesi'nin 70 yıllık serüvenini Baba Recep ve Oğul Erhan Özusta EĞİAD Yarın okurları için anlattı.

Mücevherat alanında 70. Usta yılınızı kutladınız? Bu işe kaç yaşında başladınız?

Recep Özusta (R.Ö): 1938 senesi Haziran ayında o zamanın ünlü ve tanınan bir mücevher ustasının yanında mesleğe başladım. 8 sene onun yanında taş işini öğrendim ve o süreçten sonra ben de yanımda çıraklar yetiştirmeye başladım. 50 sene içinde 17 usta yetiştirdim. Yetiştirdiğim usta ve kalfaların ve onların da yetiştirdikleri usta ve kalfalar ile bugüne kadar 500 kişi bu sektörden ekmek yemeye başladı.

İlk atölyeniz ve satış mağazanızın açılış hikayelerini anlatabilir misiniz?
R.Ö: İlk atölyemi 1941 yılında açtım.



Recep Özusta

Maximillian ismin bir hikayesi var. Avusturya Arşidükü Maximillian, müstakbel eşi Mary'e gotik çizimle elmas bir yüzük tasarlattırılmış. Bu yüzükle birlikte ilk defa bir düğünde geline elmas yüzük takılmış. Maximillian'ın bu hareketinden sonra gelinlere elmas takılması gelenek olmuş. Ben de bu hikayeyi etkileyici buldum. Maximillian isminin patentini aldım.

İlk olarak elmas tek taş üzerine çalışmaya başladım. Daha sonra ise bir vesile ile NATO'ya çalışır oldum. 25 sene de NATO'ya renkli taşlı işler yaptım. Atölyenin ardından ilk perakende mağazamı 1950 yılında Hisarönünde açtım. Vitrinde renkli taşlar ve mücevherat sergiledim. 1957 yılında satış mağazamı Hisarönü'nden, Kemeraltı'na taşıdım. Üst kat atölye alt kat satış mağazasıydı. İşlerimi oğullarıma devredene kadar burada çalıştım. 1984 yılında ise Kemeraltı'ndan, Alsancak'a gelen ilk mücevherat mağazaların-

dan olduk. Oğlum Argun Özusta'nın öncülüğünde 1984 yılında Alsancak 1407 sokakta ilk mağazayı açtık, kendi ürettiğimiz ürünleri Alsancak mağazamızda satmaya başladık.

Oğullarınıza ne zaman işleri devrettiniz?

R.Ö: Rahatsızlandığım için devrettim. Kalp hastalığım nedeniyle bypass olmak üzere Amerika'ya gittim ve akabinde emekli olma kararı aldım. Şu an 85 yaşındayım. Devrettiğim işimde bugün oğullarımın başarılı çalışmalarından gurur duyuyorum.

Siz işlerinizi devretmeden önce de çocuklarınız sizin işinizi yapıyorlardı. Sizin işinizi devam ettirmek çocuklarınızın içinden mi geldi, siz mi yönlendirdiniz?

R.Ö: Ben kimseyi yönlendirmedim kendileri tayin etti. Ben onlara "Ol" da, demem "Olma" da demem, demedim de. Benim üç oğlum var. Onlardan Argun ve Erhan kuyumculuğu seçti. Uğur, 80'li yıllarda siyasal bilimler fakültesini çatışmaların arasında okudu ve bankacı oldu. Tüm oğullarım 7-8 yaşlarından itibaren mağazaya geliyordu. Yaz tatillerini hep atölyede geçiriyordu. Argun inşaat mühendisliğini okudu askerli-



ğini yaparak mücevherat sektöründe çalışmaya başladı.

Hep kendileri seçti ve başarılı çalışmalar ile bugünlere geldik. Erhan bölümü mezun oldu.

Erhan Bey, sizin mesleği seçiş hikayenizi sizin ağzınızdan dinleyebilir miyiz?

Erhan Özusta (E.Ö): 1991 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Gemoloji bölümünden mezun olduktan sonra ağabeyim Argun ile çalışmaya başladım. 1996'da ise benim yönetimimde Alsancak'ta ikinci mağazamızı açtık. 2001 yılında Argun Özusta'nın yönetiminde Nişantaşı'nda Abdi İpekçi Caddesinde mağaza açtık. Oraya Özusta markası ile değil. Maximillian diye bir marka yarattık. O mağazamızı da 2011 yılı başında işin merkezi olan Kapalıçarşı'ya taşıdık. Şu anda kapalı çarşıdaki mağazamızda özel mücevher üretim ve tasarımı gerçekleştirmekteyiz.

Bize babanızı anlatabilir misiniz?

E.Ö: Babamız bize inanılmaz güzel bir miras bıraktı. Özusta gibi güvenilir bir soyadı bıraktı. Bırakacağınız bir maddi mirası çalışmazsanız tüketirsiniz. Biz bu mirası aynı prensiplerde koruyarak, kurumsallaştırmaya çalışıyoruz. 70 yılda yarattığı markamızı koruyor ve geliştirmeye çalışıyoruz. Aynı güvenli ismi evlatlarımıza, çocuklarımıza bırakmak istiyoruz

3. kuşak sektöre girecek mi? Bu mesajı mı veriyorsunuz?

E.Ö: Babam bizi çok serbest bıraktıysa da biz de onlara bugüne kadar böyle bir soru sormadık. Benim kızım 7 yaşında ve bu işe çok meraklı. Vitrinleri açıp ürünleri temizliyor. Vitrini

sermaye. Dürüstlük ve namus olmazsa olmaz, bu iş başka şekilde yürümez!! Yapamazsınız. Hırsızlık yok!!

E.Ö: En ufak yanlışlık size büyük şeylere mal olur.

R.Ö: Çok büyük boşlukları olan bir meslek bu. En ufak bir taş benim değil dediler mi ispat edemezsiniz. İnsanlar bir takısını emanet ederken o ne emanet ettiğini bilmiyor karşıdaki ne güvenerek takısını veriyor.

Meslekteki güvenilirlik mirasını babanız size nasıl aşıladı?

E.Ö: Bu aşılacak bir şey değil. Biz bu şekilde doğduk bu şekilde büyüdük bu terbiyeyi aldık. Bunun aksi bizim için yok. Doğru ne ise bize doğrular verildi. DNA'mızda

lemezdi. 2000'li yıllarda bu iş çok değişti.

2000 yılların başında değişik sermayeler ile aniden global mücevher firmaları sektöre girdi. Birkaç günde çok büyük mağazalar açıldılar. Bu bir rekabet ortamı yarattı. Müşteriler sadece fiyat çıkarına göre, yüzde 10-15 fiyat uygun diye kaliteye ve güvene önem vermeden yönlerini değiştirdi. Bu rekabet koşulları göz önüne alınarak kalitemizden ve müşteri memnuniyetimizden ödün vermeden hizmet vermeye devam ediyoruz. Özellikle son on senedir tasarım ürünler üreterek ve ünlü tasarımcıların koleksiyonlarının mağazamızda bulundurarak farklı çizimimizi koruduk.



toplamaya yardımcı oluyor. Evde yıldızlar, çiçekler yapıyor, kendince takı tasarımları çiziyor. Şu anda meraklı gözüküyor ama bunu söylemek için çok çok erken.

Biz ise çocukluğumuzdan itibaren okullar Cuma günü kapandı mı, dükkana girer iş yapardık. Ya vitrini ya da malları silerdik. İki katlı dükkanda çalışmaktan zevk alırdık. Bir yukarı bir aşağı, iner çıkardık. Bu işi gelecekte yapmayı çok istiyor ve zevk alırdık. Kızım bu işi yapmak isterse de bu alanda kendini geliştirip, aile şirketimizin dışında ki firmalarda deneyim sağlayıp işi devralmasını arzu ederim.

Babanızda örnek aldığınız en önemli özellik nedir?

E.Ö: Dünyanın en iyi insanıdır babam. Benim hayatta tanıdığım en iyi insanıdır. İyilik, Doğruluk dürüstlük, namus diğer özellikler.

R.Ö: Çok teşekkür ederim. Büyük



var. Dürüstlük doğruluk bize büyük bir miras. Allah bu yoldan kimseyi çıkartmasın.

Mücevherat ve elmas işi tamamen emeğe dayalı ve zor bir iş dediniz, bu işte geçmişten bugüne global markalar sektöre girdi değişen şeyler oldu mu?

E.Ö: Evet dediğimiz gibi, elmas işi tamamen güvene dayalı bir iş. Babamların zamanında Recep Usta "Bunu Al" dediği zaman müşteri onun üstüne başka bir şey söy-

**Ailece mücevher işindesiniz, eve iş taşıyor musunuz ya da evde iş konuşur musunuz?**

E.Ö: Doğduğumuzdan beri evde pırlanta ve mücevher konuşuluyor. Mücevherat bizim için hayat tarzı olduğu için hep konuşuyoruz. Evde işi konuştuğumuzun bile bazen farkında olmayız. Babam eskiden evde aksamaları çalışırdı. Evde taş dizerdi.

R.Ö: Yapılan işlerde aciliyetine göre hep evde taş dizerdim. O kadar çok çalıştım ki. Taş dizerken, aşağı doğru bakmaktan burnum alerji oldu ve sü-



Recep Özusta

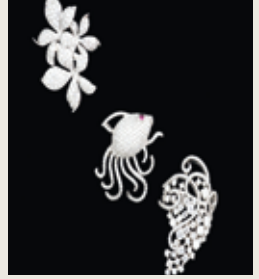
Doğduğumuzdan beri evde pırlanta ve mücevher konuşuluyor. Babam eskiden aksamları evde çalışır ve taş dizedi. Mücevherat bizim için hayat tarzı...

rekli burnum akar. İşi bıraktım halen bu durumdan müzdaripim.

Erhan Bey, şirketi babanızdan devraldıktan sonra bir markalaşma sürecine girdiniz, bunu biraz daha açar mısınız. Maximilian markası nasıl doğdu?

E.Ö: 1996-1997 yılları arasında bu fikir aklıma geldi ancak bunu bir marka olarak değil, koleksiyon adı olarak kullanmak üzere düşünmüştüm. Bu ismin bir hikayesi var. Avusturya Arşidükü Maximilian, müstakbel eşi Mary'e gotik çizimle elmas bir yüzük

tasarlatmış. Bu yüzükle birlikte ilk defa bir düğünde geline elmas yüzük takılmış. Maximilian'ın bu hareketinden sonra gelinlere elmas takılması gelenek olmuş. Ben de bu hikayeyi etkileyici buldum. Maximilian isminin patentini aldım. Dediğim gibi bir gün bu isimle düğün koleksiyonu hazırlamak fikri ile kenara koydum. Argun Bey, İstanbul'a mağaza açarken, ajanslarla çalıştık ve onlar Özusta markası ile değil uluslararası marka olabilecek bir isim yaratmamızı istedi. İsim arayışına girildi. Ben de hemen çıkarttım "Maximilian" ismini



ortaya koydum. Çok hoşlarına gitti. Markada en önemli olan şey hikayesi olmasındı. Bir tasarım yaparken de en önemli şey hikayenin olmasıdır. Bu ismin hazır bir hikayesi vardı. Hatta De Beers şirketinin o günkü Türkiye temsilcisi "Biz bu hikayeyi anlatıyoruz ama bunun patentini almak aklımıza gelmemiştir" diye tebrik etmişti.

Eğitim Mücevherin Olsun, isimli sosyal sorumluluk projesi çok ses getirdi. Bunun hikayesini paylaşır mısınız? Nasıl bu fikir çıktı?

E.Ö: 70. Yılıma yaklaştığımız dönemde önemli bir aktivite yapmayı planlıyordum. Marka ve Pazarlama İletişimi uzmanı olan eşim Sinem Özusta ile planlamalar yapmaya başladık. Eşim Sinem Özusta itibar yönetimi ve pazarlama iletişimi kapsamında firmamız için kurumsal sosyal sorumluluk projesi olan "Eğitim Mücevherin Olsun" projesini hazırladı. Projemizin mantığı şöyleydi: Bir kadın için en önemli mücevherin aklı, fikri ve eğitimi olduğu inancı ile kadınların eğitim özgürlüğüne gönderme yapan kırlangıç kolyelerini, mağazamızda koleksiyonunu sattığımız "Kismet" takılarının tasarımcısı Milka Karaağaçlı tasarladı ve kolyeleri projeye adadık.

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 • Web: www.fatihpanjur.com



Bu proje kapsamında yaptıkları işlerde başarılı olmuş İzmir'li isimlerden Ebru Akel (oyuncu-sunucu); Zeynep Beşerler (oyuncu); Siren Ertan Çarmıklı (moda tasarımcısı); Sinem ve Didem Balık (Opera Sanatçıları); Gözde Kansu (Oyuncu); Şenay Gürler (Oyuncu) ve Aynur Tartan (Yazar); Berkay Eskinazi (Liyakat Derneği Başkanı - EBSO Yönetim Kurulu üyesi); Şebnem Karasu (KAGİDER'in ve uluslararası Endavor Girişimcilik Ödülleri'nin sahibi), Prof. Dr. Berrin Durmaz (Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon Ana Bilim Dalı Başkanı), Filiz Eczacıbaşı Sarper (İKSEV Başkanı); Aytül Büyüksaraç (Devlet Opera Bale Müdürü-Opera Sanatçısı); Şenay Düdek(Gazeteci-yazar-tv programcısı); Aytül Özkan (Ogilvy Türkiye Ülke Başkanı),Ayçe Dikmen (Gazeteci-televizyoncu) ve Güleğül Uslu(Gazeteci) fotoğrafları ile destek verdi. Bu kırlangıç kolyeleri ile ünlü isimleri Zeynel Abidin Ağgöl fotoğrafladı. Bu kolyenin bir yıl boyunca bütün kârını Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'na (EÇEV) bağışladık. 19 Ocak'ta düzenlediğimiz bir gece ile lansmanını yaptık. Özellikle bu kırlangıç kolyeler çok moda oldu.

Eğitim Mücevherin Olsun kampanyasında hedefiniz neydi? Son 6 aylık hedeflerinize ulaştınız mı?

E.Ö: Bugüne kadar 25 bin lira gibi bir rakam EÇEV'e bağışlandı. Bu rakam, İzmir'de yardım adına çıkan



çok büyük rakamlardan biri. 8 tane kırlangıç kolye modelimiz var. Fiyatlar 320 ile 1250 lira arasında fiyatları değişiyor, bu kolyeler alındığında tüm kar doğrudan bağış olarak EÇEV'e gidiyor. Güzel bir proje oldu ama maalesef taklitleri çıktı. İstanbul'daki tüm bijuteri mağazalarında satılmaya başladı. Halbuki bu kırlangıç kolye amaç uğruna üretildi. Bunu yapanın da alanın da akıl fikir sahibi olmadığını düşünüyorum. Bunu aldığınızda sizin adınıza makbuz kesiliyor ve anında bağışı yapılıyor.

Özusta markası olarak tasarımcıları destekleme misyonunuzdan da bahsettiniz. Bu konuda şu anda çalıştığınız kişiler hakkında bilgi verir misiniz?

E.Ö: Biz Özusta olarak ürünlerimizde tasarımlara ağırlık veriyoruz. Yeni başlayan ve bu işe değer veren tasa-

rımcıları destekliyoruz. İzmir mağazasında bir çok tasarımcı ile çalışıyoruz. Tasarım malı tercih etmemizin sebebi trend ve farklı çizgiyi arayan modern kadına hitap edebilmek

Altın fiyatlarının yükselmesi mücevher fiyatlarını ve satışlarını nasıl etkiledi?

E.Ö: Altın fiyatları inanılmaz yükseldi. Her gün şoklardayız. Bazen ufak ufak gevşemeler oluyor. Sadece altın fiyatları değil. Dünyadaki pırlanta fiyatları da çok yükseldi. Krizlerde eski bir kuruluş olmamıza rağmen yeni kuruluşlara göre daha az etkilensek de, cirolarda büyük düşüşlere maruz kalmıştık.

Denizcilik sektörüne de girmişsiniz bunun hikayesini anlatabilir misiniz?

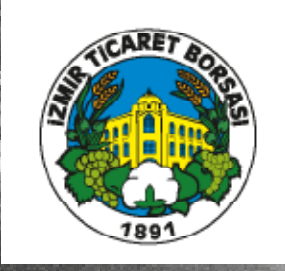
E.Ö: Evet mücevher sektöründen farklı olarak yeni bir alana girmenin heyecanı içerisindeyim. Azimut Benetti grubunun Atlantis Markasının Ege bölge distribütörlüğünü yürütmeye başladım. Mücevher alanındaki lüks ürün tecrübemi yine lüks ürün olan yatçılık alanına yansıtacağım. Yakında bu alandaki çalışmalarda daha fazla ismimizi duyacaksınız. ●



50 yıldır;

tecrübemiz ve kalite anlayışımızla hizmetinizdeyiz...





HAZIRLAYAN:
Nihal ÖZKEN

120. yılında İzmir Ticaret Borsası: Gelenekten Geleceğe...

Türkiye'nin ilk borsası olan İzmir Ticaret Borsası'nın temeli, 1891 yılında Nişli Hacı Ali Efendi ve onun etrafında toplanan bir grup tüccarın çabaları sonucu atıldı. İlk ticaret borsasının, ana ticaret yollarının kesiştiği önemli bir ticaret merkezi olan İzmir'de kurulması bir tesadüf değildir. Zira oldukça canlı bir ticaret hayatına sahip olan İzmir'de, yoğun ticari faaliyetlerin getirdiği bazı sorunlar da yaşanmaktaydı. Bu sorunların büyük kısmı, ürünlerin pazara sunulması ile ilgili bazı

aksaklıklardan kaynaklanmaktaydı. Ürün fiyatlarının sağlıklı oluşamaması, arz-talep ilişkilerinin belirleneceği güvenilir istatistiklerin olmayışı, para piyasalarının belirsizliği ve ayrıca tarım ürünlerinin pazara çıkma koşullarındaki sağlıksızlık gibi sorunlar ticari yaşamı olumsuz yönde etkilemekteydi. O dönemde alıcı ve satıcıların bir araya geldiği yerler olsa da, bunlar modern anlamda borsa tanımı içinde değerlendirilebilecek mekanlar değildi. Osmanlı Devleti'nin borsalara ait

ilk yasal düzenlemesi olan Umum Borsalar Nizamnamesi'ni 1886 yılında yayınlamasının ardından 1891 yılında İzmir Ticaret Borsası'nın kuruluş çalışmaları başladı. Borsanın yasal bir zemine oturtulmasına yönelik çalışmalara girildi, aynı zamanda da borsaya gelen tacirlerin dış piyasadaki işlemler hakkında bilgilendirilmesi için Londra, Marsilya, New York, Odesa, Cenova ve Mısır gazetelerine abone olundu ve bu merkezler ile telgraf haberleşmesi başlatıldı. 1892 yılında Osmanlı



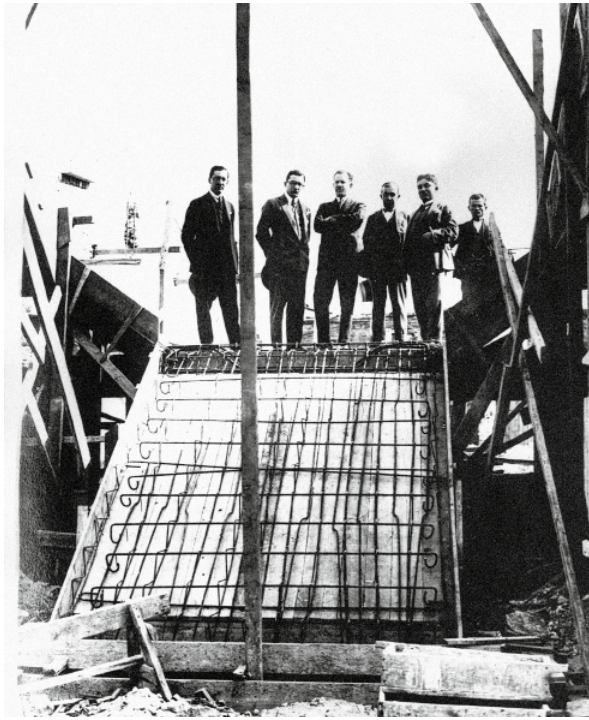


Hükümeti tarafından resmen tanınan İzmir Ticaret Borsası'nın işlemlere başlayabilmesi için çalışma esaslarının belirleneceği ilk toplantısı İzmir'de tarım ve sanayi ürünlerinin ticaretiyle ya da bu ürünlerin simsarlığı ile uğraşan kişilerin katılımıyla 20 Haziran 1892 tarihinde gerçekleştirildi. 1895 yılında yayınlanan İzmir Ticaret Borsası resmi Nizamnamesine göre borsada her türlü zahire ve tarımsal ürünler ile birlikte, sanayi ürünleri de işlem görecekti. 1897 yılında Borsa'da arpa, buğday, un, irmik, kepek, çavdar, ak darı, mısır darısı, nohut, kuru fasülye, börülce, kenevir tohumu, burçak, anason, kum darı, susam, bakla, haşhaş tohumu, zeytinyağı, pamuk, pamuk tohumu ve afyon işlem görmekteydi. Borsa'da gerçekleşen günlük işlemler ve oluşan fiyatlar, yerel gazeteler aracılığıyla kamuya duyuruluyordu. Ne var ki, o zamanlar İzmir'in en önemli ürünlerinden kuru incir, çekirdeksiz kuru üzüm, zeytinyağı ve palamut gibi yüksek işlem gören ürünlerin ticaretinin borsa dışında tutulması büyük bir eksiklik olarak görülmekteydi. Yoğun çalışmaların ardından 1924 yılında üzüm, 1925 yılında da incir Borsada işlem görmeye başladı.

1923 yılında Cumhuriyetin ilanından sonra kendi binasını yapmak için kolları sıvayan İzmir Ticaret Borsası, yangın yeri olan ve İkinci Kordon'da bulunan bir arsa satın aldı. İzmir Milli Kütüphanesi, İzmir Milli Sineması binalarının da mimar ve müteahhidi olan Tahsin Sermet Bey, borsa binasını kısa sürede projelendirdi. İzmir Ticaret Borsası'nın bugünkü binası 11 Haziran 1928 tarihinde tamamlanarak törenle hizmete

açıldı. O tarihten bu yana aynı binada hizmet veren İzmir Ticaret Borsası, 120 yıldır ülkemizin siyasi ve ekonomik hayatına tanıklık eden nadir kurumlardan olmuştur.

Kuruluşların değişerek, zamanın ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde gelişmelerinden yana olan İzmir Ticaret Borsası, tarihi boyunca birçok ilke imza atarak tarım sektörümüzün geliştirilmesi için çalışmakta, başlattığı yeni uygulamalar ile faaliyet ve hizmet alanlarını genişletmekte ve ülkemizdeki birçok ticaret borsasına öncülük etmektedir. İzmir Ticaret Borsası'nın aynı zamanda ülkemizde geleneksel borsa seanslarını sürdüren ender Ticaret Borsalarından biri olması, Ticaret Borsası geleneğini geleneksellikten vazgeçmeden ancak çağın ayak uydurarak yaşatma çabasının bir göstergesidir. Bu yüzden tescil, laboratuvar, fiyat oluşumu ve tahkim olan temel faaliyetlerine ve öncüsü olduğu uygulamalara her geçen gün birini daha eklemektedir.



Osmanlı İmparatorluğu'nun en önemli kentlerinden biri olan İzmir, Türkiye'nin ilk Ticaret Borsasına da ev sahipliği yapacaktı





Borsamız kotasyonuna dahil maddelerin alım-satım işlemlerinde, ihracat ve ithalatında borsa tescili zorunludur. İzmir Ticaret Borsası tarafından verilen tescil hizmeti ile vergi avantajı, anlaşmazlıkların hakemler tarafından çözümü (tahkim) ve gerçek piyasa fiyatları ile ticaret yapabilme faydaları sağlanmaktadır.



İzmir Ticaret Borsası (İTB), Türkiye'nin ilk ticaret borsası olarak 1891 yılında kurulmuştur. İzmir Ticaret Borsası'nın tarım sektöründe faaliyet gösteren 1.769 üyesi bulunmaktadır. Borsamız bünyesinde faaliyet gösteren 18 Meslek Grubu sayesinde, tarım sektörü çatısı altında yer alan her alt sektörün Borsamızda temsili sağlanmaktadır. Borsamız kotasyonuna dahil maddelerin alım-satım işlemlerinde, ihracat ve ithalatında borsa tescili zorunludur. İzmir Ticaret Borsası tarafından verilen tescil hizmeti ile vergi avantajı, anlaşmazlıkların hakemler tarafından çözümü (tahkim) ve gerçek piyasa fiyatları ile ticaret yapabilme faydaları sağlanmaktadır.

Pamuk, çekirdeksiz kuru üzüm, yağlı tohumlarda kapanış fiyatları, İTB alım satım salonlarında gerçekleştirilen fiili işlemlere dayalı olarak belirlenmektedir. Bu günlük fiyatlar, aynı anda tüm ülkeye ve dünyaya duyurulmaktadır. Kotasyondaki diğer ürünlerin fiyatları ise tescil işlemi ile tespit edilerek, tescil bültenleri ile duyurulmaktadır.

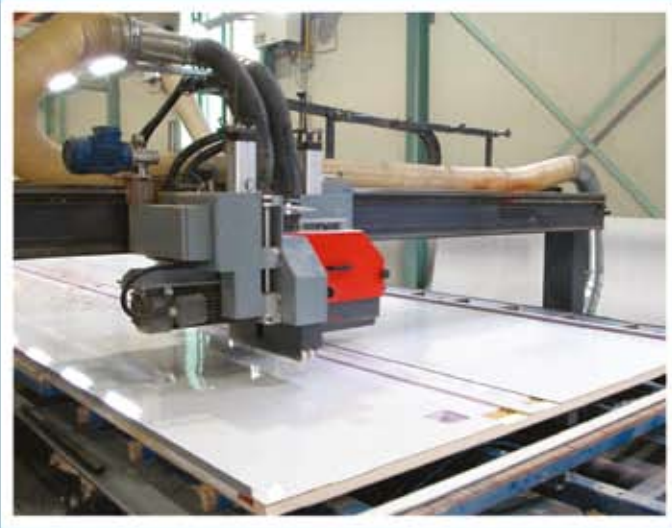
Borsamız, alım-satımına konu olan bazı ürünlerin fiziksel ve kimyasal analizlerinin gerçekleştirildiği ve pamuğun çeşitli kalite özelliklerinin tespit edildiği modern bir laboratuara sahiptir. İzmir Ticaret Borsası, ülkemizde tarım sektörü ile ilgili politika ve stratejilerin oluşturulmasında her zaman görüş bildiren ve bu politikalara yön veren bir kurum olmuştur. İzmir Ticaret Borsası, ülkemizin ekonomik ve sosyal yaşamında büyük role sahip olan tarım sektörünün Türkiye'deki en önemli temsilcilerinden biri olarak "Türkiye'nin tarımda küresel bir güç haline getirilmesi" hedefine ulaşmak için çalışmaya devam edecektir.

Halit KAYA
İZMİR TİCARET BORSASI
MECLİS BAŞKANI



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



Türkiye'nin ilk ticaret borsası olan İzmir Ticaret Borsası'nın bu yıl 120. yılını kutluyoruz. 1891 yılında kurulan ve 1928 yılından beri hem İzmir'in, hem de Borsamızın simgesi haline gelen binasında hizmet veren İzmir Ticaret Borsası, ülkemizin tarihsel gelişimine şahitlik etmiş önemli kuruluşlardan biridir.

İzmir Ticaret Borsası, tarihi boyunca birçok ilke imza atarak tarım sektörümüzün geliştirilmesi için çalışmıştır. Borsamız, başlattığı yeni uygulamalar ile faaliyet ve hizmet alanlarını genişletmekte ve ülkemizdeki birçok ticaret borsasına öncülük etmektedir. Türkiye'nin ilk Vadeli İşlemler Borsası'nın kuruluşuna öncülük eden İzmir Ticaret Borsası, ülkemizde faaliyete geçecek olan ilk lisanslı depoculuk şirketinin kuruluşunu da tamamlamıştır. İzmir Ticaret Borsası, Liverpool A ve B endekslerinden sonra dünyanın üçüncü pamuk endeksini yayınlamaktadır.

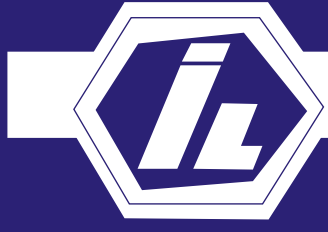
Borsa bünyesinde bulunan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Temsilciliği ile üyelerin dış ticaret ilişkilerini geliştirmek hedeflenmektedir. "Ege Bölgesi Pamuk Ekili Alanlarının ve Ürün Rekoltesinin Uzaktan Algılama Tekniği Kullanılarak Belirlenmesi" Projesi ile 2000 yılından beri uzaktan algılama tekniği kullanılarak elde edilen sayısal sonuçlar ile Ege Bölgesi pamuk ekili alanlarının daha sağlıklı bir şekilde tespiti gerçekleştirilmektedir.

"Çekirdeksiz Kuru Üzümde Zirai İlaç Kalıntısını Önlemeye Yönelik Eğitim Çalışması" Projesi hem insan sağlığını tehdit eden, hem de ihracatımızı tehlikeye sokan pestisit kalıntısını engellemek için İzmir Ticaret Borsası, Ege İhracatçı Birlikleri ve Alaşehir Ticaret Borsası ortaklığı ile yürütülmektedir. "Karaburun Sultaniye Cinsi Üzüm Üretiminin Karaburun Yarımadasında Yeniden Canlandırılması" Projesi kapsamında geçtiğimiz yıl ilk ürün alınmıştır. İzmir Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen Organik ve İyi Tarım Uygulamalarında Bir Örnek Köy: Karacaağaç" Projesi, İzmir Tarım İl Müdürlüğü, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi, Ekolojik Tarım Organizasyonu (ETO) Derneği, Ege Tarımsal Araştırma Enstitüsü ortaklığında; Buca Kaymaklığı, Buca Belediyesi, Karacaağaç Köyü işbirliğinde yürütülmektedir. İzmir Ticaret Borsası Temsilcileri, ülkemizde kurulan çeşitli Ürün Konseylerinin kurucuları arasında veya Yönetim Kurullarında yer almaktadır. TOBB'a akredite bir Borsa olan İzmir Ticaret Borsası, ISO 9001:2000 Kalite belgesine sahiptir.

Bu yıl 120. yılını kutladığımız İzmir Ticaret Borsası, tarımın ülkemiz için önemini vurgulamaya ve sektörün gelişmesine katkı sağlayacak faaliyetleri hayata geçirmeye devam edecektir. ●

İşinsu KESTELLİ **İZMİR TİCARET BORSASI** **YÖNETİM KURULU BAŞKANI**





ILTER

İNŞAAT, TESİSAT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



*İnşaat, sanayi ve fabrika malzemelerinde
35 yıllık tecrübe*

1202/1 Sok. No:4/A İnşaatçılar Çarşısı Yenişehir 35110 - İZMİR
Tel: 0.232 457 25 70 (Pbx) • Fax: 0.232.457 44 25
ilter@ilterinsaat.com

“İzmir var olanla yetinme kültürünü aşmalı”

İzmir Gümrük ve Muhafaza Başmüdürlüğü'nün kapılarını sonuna kadar herkese açan Nazım Bütün, Alsancak Limanı'nın tamamen turizm sektörüne hizmet vermesi gerektiğini belirterek “7800 yıllık tarihe sahip, hoşgörü şehri İzmir kültür, turizm ve fuarlar şehri olmalı” diyor

RÖPORTAJ
Seda GÖK

Aslında annesi onun kaymakam olmasını istiyormuş, arkadaşları da İskilip'in sokaklarında oynarken ona 'Kaymakam' diye sesleniyormuş. Anadolu'daki ailelerin saygı duyduğu mesleklerin başında yer alan kaymakamlık görevini yapabilmek ve belki de annesinin arzusunu yerine getirmek için İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi'nden mezun olan Nazım Bütün, kaymakamlık sınavını da 6. olarak kazanır. O sırada Gümrük Kontrolörlüğü sınavlarına da giren Bütün, kaymakamlık için mülakata çağırılması gecikince kelimenin tam anlamıyla hayatının akışını değiştiren bir karar alır. Gümrük Kontrolörü olarak İstanbul'da göreve başlar. Sonrasında mülakata çağırılmasına rağmen o hayatına Gümrükler Genel Müdürlüğü nezdinde yön vermeye karar verir ve bugün İzmir Gümrük ve Muhafaza Başmüdürlüğü görevine kadar uzanan bir bilgi ve iş tecrübesi kazanır. 'İzmir'e eş durumundan geldim' diyen ve sonrasında bu şehirde yaşamaktan vazgeçemeyen Bütün, son 5.5 yıldır İzmir Gümrük ve Muhafaza Başmüdürlüğü görevini yürütüyor. Bütün, göreve gelir

gelmez öncelikle ilgili bütün kurum ve kuruluşlara gümrüğün ne olduğunu anlatmak için kolları sıvar ve bunda da başarılı olur. 7 gün 24 saat cep telefonu açık olan ve “Herkes beni rahatlıkla arayabilir” diyen Bütün, sorunların anında çözümü için görev yaptıklarının altını çiziyor. Gümrük kapılarının bir ülkenin vitrini olduğunu vurgulayan Bütün, gümrüklerin kamuoyundaki imajının iyileştirilmesi için çalıştıklarını ifade ediyor. Bir anlamda bugüne kadar iletişim anlamında aralık duran gümrük idaresi ile kamuoyu arasında kapıları herkesin ulaşabilmesi ve gümrüğün daha iyi tanınması için sonuna kadar açan birisi olarak dikkat çekiyor. Bütün, bu konudaki tespitlerini ise “Artık devlet yönetiminde anlayış değişti. Koltuğun keyfini sürme gibi bir durum yok. Makama getirilen aldığı yetkiden daha fazla aldığı sorumluluğu hissediyor. Biz kamu hizmeti veriyoruz. Hizmetin, yapılan işin kalitesi, bundan yararlananların memnuniyetiyle ölçülür. Hizmet büyüklenerek yapılmaz, aksine herkesin kolay ulaşması, herkesin Devlet kapısında değerli olduğunu hissetmesi, ödediği vergilerin hakkının verildiğini düşünmesi

ile sağlanır. Devlet vatandaşı için vardır, zayıf bireylerin güçlü Devleti olmaz. Kapıları kapatarak hizmet veremezsiniz. Size ulaşabilen her mükellef, sizin müfettişiniz gibidir. Alt kademenin denetimine, vatandaşa nasıl yandığını göstermede yardımcı olur. Vatandaşa mesafeli durularak verimli çalışılmaz. Kapınıza gelen insanların memnun ayrılmasını sağlayacaksınız, Devletin otoriter değil şefkatli yüzünü göstereceksiniz” diye anlatıyor. İzmir'in bir sanayi şehriden çok turizm şehri olmasını için çalışılması gerektiğine de değinen Bütün, “İzmir'in sosyal hayatı çok gelişmiş. İşadamları fabrikasında kapasitesi kullanım oranı yüzde 70 olunca ‘Bu yeterli’ deyip, Haziran ortasından itibaren Çeşme'ye tatile gidiyorsa tabii ki bu ekonomi bu noktada olur. Siesta eğilimi var. Daha fazlası için istekli değil. İzmir var olanla yetinme kültürünü aşmalı” diyor. Nazım Bütün ile İzmir'in gelişim süreci, bu süreçte Gümrük Muhafaza Başmüdürlüğü olarak hedefleri, projeleri ve şehrin geleceği üzerine sohbet ettik.



Bize kendinizi tanıtır mısınız?

1966 yılında Çorum-İskilip’de doğdum. İlk ve ortaokul eğitimimi İskilip’de tamamladım. Daha sonra İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi’nde Kamu Yönetimi okudum. Kaymakam olmak istiyordum. Anadolu’da kaymakamlık çok önemli bir görevdir. Anadolu insanı çocuklarının kaymakam olmasını çok ister. Rahmetli annem de ben ilkokulda okurken “Oğlum kaymakam yapacağım” diye söylerdi. Arkadaşlarım kendi aralarında “kaymakam” derlerdi.

Üniversiteden 1988 yılında mezun olup, iki sınava girdim. Birincisi Gümrük Kontrolörlüğü, diğeri ise Kaymakamlık sınavı idi. Kaymakamlık sınavını 6. olarak kazandım. Gümrüğün sınavını da kazandım. Ancak Kaymakamlık için mülakata çağırılmadılar. O dönemde de askerlik baskısı vardı. Ben de Gümrük Kontrolörlüğü görevine başladım. Bir ay sonra kaymakamlık için görüşmeye çağırıldılar. Ama ben İstanbul’da görev yapıyordum. Mülakatlar ise Ankara’da idi.

Bu nedenle gidemedim. Dolayısıyla kapısına kadar geldiğim kaymakamlık hayalini gerçekleştirmedim.

1989-1998 döneminde Gümrük Kontrolörü olarak görev yaptım. 1995 yılında İstanbul’dan İzmir’e geldim. 1998 yılında 8 ay Edirne Gümrük Başmüdür Yardımcılığı görevinde bulundum. Sonra tekrar Gümrük Kontrolörlüğü görevine döndüm. 1999-2002 yılları arasında Ankara Grubu’nda görev sürecim oldu. 17 Şubat 2006 tarihinden beri de İzmir Gümrük ve Muhafaza Başmüdürü olarak görev yapıyorum.

Kaymakamlık içinizde ukte olarak kaldı mı?

Hayır. Kaymakam arkadaşlarımızın görev yapma koşulları çok daha zor. Yolları kapanan noktalarda görev yapıyorlar. Sınırlı kaynaklarla, vatandaşın sorununu çözmeye çalışıyorlar. İmkanlar yeterli olsa en haz verici işlerin odağındalar. Bizlerin ise konusu tamamen farklı. Ülkeme burada hizmet etmeye çalışıyorum. Hangi isimle olursa olsun, hangi

kademede çalışılırsa çalışılsın, bulunulan Makam ve mevkilerin, ülkeye hizmet, insanlara iyilik ve katkı sağlamak için bir fırsat olduğunu düşünüyorum.

İzmir’e geldiğinizde nasıl bir şehirle karşılaştınız?

İzmir’e ilk olarak 1995 yılında Kontrolör olarak geldim. Esasında İstanbul gibi devasa bir nüfus, trafik ve iş yoğunluğundan sonra daha sosyal, diyalog kurulabilen, medeni bir şehir ile karşılaştım. Esasında görev yapacağım şehri seçme hakkına sahiptim. Ben İzmir’i tercih ettim. Çünkü eşim ve ailesi İzmir’de idi. Eş durumundan İzmir’e geldik. Emekliliğimde de gene buraya yerleşme düşüncesindeyim.

Göreve geldiğinizde öncelikli hangi konu başlıklarını ele aldınız?

Başmüdürlük olarak Ege Bölgesi’ndeki 8 ilde bulunan 21 Müdürlük bize bağlı görev yapıyor, ayrıca 13 tane de Gümrük Muhafaza



Görev yapacağım şehri seçme hakkına sahiptim. Ben İzmir'i tercih ettim. Çünkü eşim ve ailesi İzmir'de idi. Eş durumundan İzmir'e geldik. Emekliliğimde de gene buraya yerleşme düşüncesindeyim.

Müdürlüğü var. Dolayısıyla bölge olarak baktığımda İzmir'in yerleşik bir düzeni vardı. Bu bir bayrak yarışı... Benden önceki arkadaşımın verdiği bayrağı taşıyorum. Bazı yenilikler yapmam lazımdı ki benim buraya atanmamın bir anlamı olsun. Gümrüklerin kamuoyundaki imajının her zaman istediğim seviyede olmadığını gördüm. Bunun nedeni de idarecilerinin daha kapalı ve soyutlanmış olmasından kaynaklandığını fark ettim. İlk işim buradaki yerel ve ulusal basınla, yerel iş çevreleriyle ve ilgili kurumların temsilcilerine gümrüğün ne olduğunu anlatmak oldu. Bunu bir nebze de olsa başardığıma inanıyorum. Cep telefonu numaramı herkes ile paylaştım. Gece-gündüz bir sorun olsun ya da olmasın arayabileceklerini söyledim. Özellikle insanların problemlerini çözmeye odaklandık. Bunu ihracatçılar çok iyi bilir. Çünkü ihracatın-ihracatçının bekleme gibi bir lüksü yok. Bazen kolay aşılabilir sıkıntılarla dahi ben ilgilenip, çözdüm. Bunu gören çalışma arkadaşlarım da, benim gittiğim yolu izlediler. Gümrükler olarak bizler, zamana karşı yarışan, diğer ülkelerdeki rakipleriyle mücadele eden, döviz kazandıran, istihdam yaratan ihracatçılarımıza, engel olmak şöyle dursun, omuz vermeliyiz, destek olmalıyız. Amacımız ihracatçının malının en kısa zamanda yola çıkmasını sağlamaktır.

Bu kapsamda göreve geldikten sonra 2 ayda bir Ege İhracatçı Birlikleri'nde ihracatçıların sorunlarını dinlemek için özel toplantılar yaptınız. Bu toplantılardan çıkan başlıklar neler oldu ve hangi başlıklarda yol aldınız?

Göreve geldiğimden hemen hemen her kurumla toplantı yaptık. İhracatçılar bu konuda çok aktiflerdi. Dönemsel toplantılarda 100 sayfalık ekleri olan sorun paketleri ile karşılaştık. Daha sonra bu sayfa sayısı azalmaya başladı. Dosyalar küçüldü. Şimdi ise artık sorun yok. Artık toplantılarda sohbet eder noktaya geldik. Onun için "Bundan sonra sorun olduğu zaman bize direkt gelin" dedik. En son 5 ay önce toplantı yaptık. EİB nezdinde 12 birlik ve başkanı var, Bizi istedikleri zaman ararlar. Çözebileceklerimizi hemen çözeriz ve bunların birikmesine izin vermiyoruz, sorunları bekletmiyoruz. İhracat beyannamelerinde aksaklıklar oluyordu, organizasyon hataları vardı. Detaycılıktan biraz uzaklaştık. Hem personelimiz hem de ihracatçı herhangi bir sıkıntı yaşadığında buradaki üst düzey yöneticiye istediği anda ulaşabileceğini öğrendi.

'Artık aralık olan kapılarınızı sonuna kadar açtınız' diyebilir miyiz?

Evet, bunu net söyleyebiliriz. En önemli kapı, cep telefonu idi. Bana her zaman ulaşabilirler. Ayrıca buraya gelip benle görüşülmemesi, geri dönülmemesi söz konusu değil.



Bir gün bir banka yöneticisinin ziyaretinde iken, orada bulunan tecrübeli bir gümrük müşavirine, bu güne kadar neden tanışmadığımız sorduğumda, 'Siz bize randevu verir misiniz ki?' şeklindeki cevabı, bu izlemin derhal değiştirilmesi konusundaki çalışmalarımı hızlandırmamı sağladı. Artık hem personelimi, hem de gümrük ve muhafaza hizmetlerini karşıladığımız muhataplarımızla aramızda mesafe kalmadı. Bu konuda samimiyiz, test'e açtık.

Artık devlet yönetiminde anlayış değişti. Koltuğun keyfini sürme gibi bir durum yok. Biz kamu hizmeti veriyoruz. Hizmetin, yapılan işin kalitesi, bundan yararlananların memnuniyetiyle ölçülür. Hizmet büyüklüklere yapılmaz, aksine herkesin kolay ulaşmasını, herkesin Devlet kapısında değerli olduğunu hissetmesi, verdiği vergilerin hakkının verildiğini düşünmesi ile sağlanır. Devlet vatandaşı için vardır, zayıf bireylerin güçlü Devleti olmaz. Kapıları kapatarak hizmet veremezsiniz. Size ulaşabilen her mükellef, sizin müfettişiniz gibidir. Alt kademenin denetimine yardımcı olur. Vatandaşa mesafeli durularak verimli çalışılmaz. Kapınıza gelen insanların memnun ayrılmasını sağlayacaksınız. Özellikle gümrükle ilgili olarak baktığınızda; evinizin içi nasıl olursa olsun, kapınızın görüntüsü-kapınızın açılıp-açılmaması çok önemli. Özellikle ülkemize gelen turistlere ülkemizin aydınlık, modern yüzünü göstermek için görevli arkadaşlarımızı motive etmeye çalışıyoruz.

Sorumlu olduğunuz bölge dahilinde hangi alanlarda yatırımlar yapıldı?

Personel yatırımları daha devreye girmedir. Türkiye genelinde mevcut personele ilave olarak en az 5 bin kişi daha istihdam edilmesi lazım. Gümrükleri daha az hassas, komşuları kaçakçılık açısından daha

güvenli ülkelerde bile 30-40 bin personel görev yaparken, bu sayı bizde 8.500 civarında. Yeni Teşkilat Kanunu'na göre 2 bin 500 kişinin alınacağını biliyoruz. Gümrükler ülkelerin vitrini durumunda. Gümrük kapılarında gerektiğinde, yolcu karşısında oturuşunu bile beğenmediğiniz birini o görevden almanız lazım. Ayrıca personele sık sık eğitim vermeniz gerekiyor. Eğer yeni vizyon belirliyorsanız, bu personeli eğitmek zorundasınız. Ancak bunları yapabilmek için yerine ikame edebileceğiniz yeterli personel olması lazım.

Bizim binalarımızı Gümrük Kanununun 218. Maddesine göre işletmeciler kuruluşlar sağlar. İşletmeci kuruluşlar orada var olduğu için gümrük de oraya kurulur. Başmüdürlüğümüze tahsisli ancak 4 tane kendi binamız var. Diğer görev yaptığımız noktadaki binalarımız oradaki işletmeci kuruluşlara aittir. Gümrük için yer ayrılır. Göreve geldiğimde ESBAŞ'ta yer sıkıntımız vardı. Sayın Kaya Tuncer ile görüştük. Bizim çalışma alanlarımızın iyileştirilmesi halinde hizmet kalitesinin yükseleceğini paylaştım. Büyük destek gördük. Bize ek alanlar yaratıldı. İş yükü orada da artmasına karşılık bizim verdiğimiz hizmet kalitesi yükseldi. Şimdi gene ek alana ihtiyaç var. Biraz daha hizmet verdiğimiz alanı genişletiyoruz. Aliağa'da arkadaşlarımız PETKİM'in tahsis ettiği çok yetersiz bir binada görev yapıyordu. İşletmeci kuruluşları toplayıp, "Bu arkadaşlar sizler için var, destek verin" dedik. Hazine arazisi bulduk. İşletmelerde destek verdi. Oraya uygun bir hizmet binası yaptırıldı. Müsteşarlığımızca yürütülen otomasyon işlemleri de hızla devam etmektedir. Mevzuatın anlaşılabilir ve kolay uygulanabilir, etkin denetimi

sağlayacak, gereksiz formaliteleri kaldıracak şekilde yeniden düzenlenmesi konusunda son derece ciddi çalışmalar var ve hemen her mevzuat, gümrük işlemlerini hızlandıracak şekilde tanzim edilmekte.

Türkiye 2023 yılı için 500 milyar dolar, Ege Bölgesi olarak ise 100 milyar dolarlık bir ihracat hedefi belirlendi. Gümrüklerimiz bu hedefe hazır mı?

Bu soruya bir soruyla cevap vermek istiyorum. İhracat yoğunluğundan dolayı gümrüklerde bir bekleme ve sorun oluyor mu? İhracat hareketinde artış olduğunda yaşanacak tıkanıklıkları ortadan hemen kaldıracak bir yapıya sahibiz. Gümrüklerimizin kapasitesi şu andaki ihracat hareketinin çok çok üstünde. Hiç kimsenin bu konuda tereddüdü olmasın. Bu hedefe ulaşmada, gümrükler asla bir engel, bir darboğaz olmayacak.

İzmir'e baktığınızda nasıl bir şehir görüyorsunuz?

Türkiye'nin 3. büyük şehrinin ekonomisinin daha hızlı gelişmesi için altyapısının yeterli olmadığını görüyorum. Osmanlı Dönemi'nden itibaren dış ticarete dair geleneklerin en köklü olduğu şehirlerden birisi İzmir'dir. Özellikle Ankara yok iken, İstanbul devlet yönetiminde ön planda iken, İzmir'de tüccarlar yaşıyordu. Demiryolları bu nedenle bu şehirden Anadolu'nun içlerine doğru uzanmıştır. Bu geleneğin



Bazen İzmir Limanı'na 3 tane kruvaziyer gemi geliyor. Bunların her biri 3 bin yolcu taşıyor. Bu kadar yolcuyu nereye götürebilirsin? İzmir'e gelmesi için bir neden olmalı. Kadifekale sorunu çözülmeli, Kemeraltı cazip hale getirilmeli. İnsanlar İzmir'e geldiğinde gitmek istememeli. İyi ki Efes ve Selçuk var. Limanın yük trafiğine kapatılması ve tamamen turizm hizmet vermesi gerekiyor. Burası yatların salındığı bir liman olmalı. Bir Marsilya gibi olabilir. Yük gemileri yerine yat limanı olabilir. Şehrin turizm, fuarcılık, konferans gibi konularda müthiş bir potansiyeli var.

bugüne geldiğinde kaybedildiğini görüyoruz. Bölgede ekonomik rakamların daha fazla yukarıya doğru çıkması gerekirken, düştüğünü görüyoruz. Liman rakamlarına baktığımızda öyle çok yoğun bir liman görüntüsü vermiyor. Çünkü buradaki sanayici kuruluşlarının kapasite kullanım oranları çok da yüksek değil. Üretim hacimleri, dış ticarete yönelik çalışmalarını yeterli bulmuyorum. Son dönemde yürütülen BALO Projesi var. Bu projeye göre Ege Bölgesi'nden demiryolları ile alınan malların Bandırma'dan Ro-La ile (Vagonun feribotla taşınması) Avrupa'ya ulaştırılması söz konusu. İstanbul-Ankara otobanlarının hayata geçmesi önemli. Çandarlı Limanı, büyük gemilerin bölgemize gelebilmesi için son derece önemli bir yatırım. Denizden tam faydalanamıyoruz. Bazı şirketlerin bu konuda çalışmaları var. İzmir Limanı'nda özelleştirme sürecinde yaşanan sıkıntıların yaraları hızla sarılıyor. Bu limanda yaşanan sıkışıklar nedeniyle Aliağa'da önemli hamleler var, yeni limanlar açıldı, son derece verimli çalışıyorlar. Limana ulaşmak çok önemli. Bu nedenle gerekli altyapılar devreye girmeli, demiryolu bağlantıları yapılmalı. İşsizlik rakamları ortada. Firmaların kapasitelerini daha fazla kullanması, daha fazla istihdam yaratması anlamında çalışmalar yapılmalı. En son açıklanan projeler, İzmir için son derece umut verici. Dışardan görüldüğünden daha da az bir gelişmiş bir ekonomisi olduğunu gördüm.

İzmir nerede hata yapıyor?

Burada sosyal ve psikolojik nedenlerde etkili oluyordur. İzmir'in sosyal hayatı çok gelişmiş. İşadamları fabrikasında kapasitesi kullanım oranı yüzde 70 olunca 'Bu yeterli' deyip, Haziran ortasından itibaren Çeşme'ye tatile gidiyorsa tabii ki bu ekonomi bu noktada olur. Siesta eğilimi var. Hırslı değil. İzmir var olanla yetinme kültürünü aşmalı.

Hırslı bir şehir değil diyorsunuz...

Kesinlikle değil.

İzmir sizce ne şehri olmalı?

İzmir'in içerisine girdiğinizde Avrupa havasını hissediyorsunuz. Ancak kırsal kesimlerine doğru kaydığınızda Anadolu'daki kırsal köylerimizden çok da farklı değil. Çeşme'nin köylerine gittiğinizde Anadolu'nun

köylerinde olduğunuzu sanırsınız. Çok göç alıyor. Bu göçe iş imkanı yaratacak yatırımların yapılması gerekiyor. Mevcut beyin gücünü de buraya bağlayacak bir takım imkanların olması lazım. İzmir'in dokusunda değişim var. Gecekondulaşma var. Şehirleşme iyi organize edilmeli. İzmir'de nüfusu kalabalık değil ama şehir trafiği yoğun. Yayayken araçlar sizi, araçta iken yayalar sizi rahatsız eder durumda. Böyle bir çağdaş şehir olmaz. Metro çalışmalarının hızlandırılması gerekiyor. Şehirleşme benim konum değil ama bu konuya sade bir vatandaş olarak baktığımda 60-70 yıl sonrasını düşünmemiz lazım. Burası kültür ve sanat anlamında dolu bir şehir.

Bir sanayi şehri olamaz mı?

Sanayi şehriden çok turizm, kültür ve fuarlar, ikliminin uygun olması nedeniyle de 12 ay konferanslar şehri olması için çalışılması gerekiyor. Şu anda sohbet ettiğimiz bu mekan ve bina Ağustos ayında sonra Kruvaziyer Limanı olarak İzmir Alsancak Limanı'nın bir kısmı özelleştirileceği için özelleştirme kapsamında alan şirkete devredilecek. Otel veya alışveriş merkezi binası olacak. Bazen İzmir Limanı'na 3 tane kruvaziyer gemi geliyor. Bunların her biri 3 bin yolcu taşıyor. Bu kadar yolcuyu nereye götürebilirsin? İzmir'e gelmesi için bir neden olmalı. Kadifekale sorunu çözülmeli, Kemeraltı cazip hale getirilmeli. İnsanlar İzmir'e geldiğinde gitmek istememeli. İyi ki Efes ve Selçuk var. Limanın yük trafiğine kapatılması ve tamamen turizm hizmet vermesi gerekiyor. Burası yatların salındığı bir liman olmalı. Bir Marsilya gibi olabilir. Yük gemileri yerine yat limanı olabilir. Şehrin turizm, fuarcılık, konferans gibi konularda müthiş bir potansiyeli var. Bu potansiyelin yatırımlarla desteklenmesi gerekiyor. Expo 2015 i kılpayı kaçırdık. 2020 için çok umutluyum. Sezon dışında, Çeşme'deki otellerimiz atıl kalıyor. Neden 12 ay boyunca burada turizm hareketi olmasın? Sanayileşme iç bölgelerimize kaymalı. İzmir ise tamamen bir turizm, kültür, fuar ve konferans şehri olmalı.

Kruvaziyer gemiler ile hayvan taşıyan gemiler aynı anda limana geliyor. Kokusuna Alsancak'ta durmak mümkün olmuyor. Bu sıkıntılar turizm hareketini

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



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.abalioglu.yem.com



nasıl etkiliyor? Nasıl bir çözüm bulunabilir?

Canlı hayvanın ithalatının nereden yapılacağını Tarım Bakanlığı belirler. Aliğa Gümrüğü'nü canlı hayvan kapısı olarak ilan ederler ise bu sıkıntı aşılır. Şu anda bu konuda biz bir şey yapamıyoruz. Ancak, canlı hayvan tahliyeleri için yolcu iskelelerinden daha uzak iskeleleri kullanmaya gayret gösteriyoruz. Bu konuda Liman yönetimi de çok duyarlı.

Geçtiğimiz günlerde ithal içkilerin bandrollerinin gümrük kapılarında vurulması kararına dair bir haber yayımlandı. Bu uygulanabilir mi?

Bu konuda haberleri okudum. Bandrollemede vergiyi alırsınız ve bandrolü yapıştırırsınız. Gümrükte güvenlik maksimumdur. Ülkemizin kayıt dışı ekonomi oranının yüksekliği, sınırda denetimi zorunlu kılıyor. İthalatta kaçak eşya girişi düşünülemez. Ben bunu kabul etmiyorum. Bölgemizdeki kaçak içkiler, bölgemiz dışından getiriliyor olabilir. Sahillerimiz gelen yatlardan da zaman zaman yakalanan içkiler var. Ancak, özellikle turizm sezonunda, Gümrük Muhafaza ekiplerimiz, diğer mücadeleci kuruluşlarla birlikte denetimlerini sıklaştırıyor. Yatlar her yere girip çıkabiliyorlar. Yatlar insanların evi gibi. Gümrüklü sahaya gelmeyen bir yatı ihbar veya kuvvetli şüphe olmadıkça, denetleme şansımız yok. Bu kadar bağımsız bir yat trafiğinin olduğunu yerde herkesin turist olduğunu düşünmek iyimserlik olur. Bazıları içki ticareti yapıyor. Bizim ülkemizde yüzde 60'ın üzerinde bir kayıt dışı

ekonomi var. İç piyasa denetimlerinin artırılması, bu tür kaçak eşya girişlerinde caydırıcı olacaktır.

Geçtiğimiz 11 Mayıs'ta zayıflama haplarına yönelik olarak Alsancak Limanı'nda büyük bir operasyon düzenlediniz. 25 Nisan 2011 tarihinde de düşük modelli lüks otomobillerin gümrük beyanlarında daha yüksek model olarak gösterilmesi suretiyle Türkiye'ye sokulması tespit ettiniz. 5 ay bu konuda iz sürdürdünüz. Kelimenin tam anlamıyla göz açtırmıyorsunuz. Bu operasyonlar devam edecek mi?

Bu konuda arkadaşların, sayılarına göre büyük işler başarıyorlar, çok özverili çalışıyorlar. 2011 yılının ilk 5 ayında yakalanan kaçak eşyanın değeri 11 milyon 469 bin liradır. Personel altyapımızı nicelik olarak daha da güçlendiğinde, bu azimle bakın biz o zaman neler yaparız. O zaman bölge de kaçakçılara hiç yer kalmayacaktır.

Bugün itibarıyla sorumlusu olduğunuz bölgeden yapılan ithalat ve ihracat rakamları ve beyanname adetleri hakkında bilgi verir misiniz?

Yıllık beyanname sayımız 600 bin civarındadır. Geçen yıl ithalatımız 21 milyar dolar, ihracat 13 milyar dolardır. Kriz sonrası, bu yıl rakamlarımız daha iyi olacak. 2011 yılı ilk 5 ay itibarıyla, 12.682.730.611 dolar ithalat, 6.478.430.231 dolar ihracatımız vardır. Burada dış ticaret açığımızın yarı yarıya olduğuna dikkat edelim.

Size bağlı olarak bölgede yeni gümrük kapıları açılacak mı?

Bize bağlı olarak açılmayacak. Bu yönde bir talep de yok zaten. Son olarak Sığacık'ta bir yat limanı açıldı. Orası sadece bir yat limanı değil aynı zamanda bir sınır kapısı durumunda. Sisam'dan buraya insanlar geliyor ve gidiyor. Muğla-Bozburun'da bu yıl yurtdışı trafiğine katıldı. Bazı kıyı belediyelerinin talepleri oluyor, onların taleplerini karşılıyoruz.





Önümüzdeki dönemde yürüteceğiniz yeni projeleriniz olacak mı?

5.5 yıldır yürüttüğümüz projeler var. En büyük projemiz, muhatap memnuniyetinin sağlanması. Gümrüklerde, daha hızlı ve önceden yapılmış risk değerlendirmelerine bağlı, nokta atışı, isabetli denetim yapılabilmesi için altyapıyı oluşturduk. Yasal ticareti kolaylaştırırken, yasa dışı ticareti engellemek, bu denetimin isabetli olmasına bağlı. Bunun için, bilgi çağının imkanlarından yararlanıyoruz. Çalışma mekanlarımızdaki eksik ve aksaklıkların, yürüttüğümüz işlere olumsuz yansımalarının önüne geçtik. En büyük ikinci gümrüğümüz Aliğa'da TSE 9001 hizmet standardına ulaşarak belgeledik. Personelimizin eğitim çalışmaları titizlikle sürüyor. Basitleştirilmiş usullerle hem yolcuların, hem araçların hem de eşyaların gümrükte bekleme sürelerini en aza indirdik. İlgili kurumlarla bire bir diyaloglarla, bunlardan kaynaklanan gecikmeleri de en düşük seviyeye getirdik. Bunları daha da geliştireceğiz. E-beyanname dönemine geçtik. Kağıtsız beyanname İzmir'de ESBAŞ'ta başlanan bir pilot uygulamadır. Kağıt kullanılmadan, bilgisayar ortamında işlemler yürütülüyor. Her şeyden önemlisi, hizmeti ifa ve sunma anlayışımızı değiştirdik. Daha da geliştireceğiz. Sayın Bakanımız Hayati YAZICI'nın 2010 yılının sonunda İzmir'i ziyaretlerinde, ihracatçıların temsilcisi İhracatçı Birliği ve ithalatçıların ve taşıma firmalarının temsilcisi İzmir Ticaret Odası

yetkililerinin, yürüttüğümüz işlerle ilgili olarak açıkladığı görüşleri sonunda, Bakanımızın kürsüdeki konuşmasına, duyduklarından memnuniyetini belirterek bizlere teşekkür etmesi, doğru yolda olduğumuzun en somut kanıtıdır.

ESBAŞ'ta toplam işlemlerin ne kadarlık bölümü bu sistem ile yapılıyor?

ESBAŞ'ta ihracatın yüzde 100'ü, ithalatın yüzde 75'i e-beyanname ile yapılıyor. Bazı beyannamelerin eklerinin çok olması nedeniyle, Telekom altyapısından kaynaklanan nedenlerle ithalatta %100'ü yakalayamadık. Bu uygulamanın Türkiye genelinde yayılması için çalışıyoruz. Yıl sonunda tüm Türkiye'de bu sistemin uygulanabilmesi Müsteşarlığımızca yürütülen çalışmalar devam ediyor. Amacımız, iletişim teknolojisinin bu kadar ilerlediği çağımızda, kablolardan gönderilebilecek bilgilerin kağıt ortamında gönderilmesine gerek kalmadan, kırtasiyeciliği, zaman kayıplarını, insan unsuruna dayalı olumsuzlukları ortadan kaldırmaktır. İkincisi de dış ticaret tek başına gümrüğün yaptığı bir iş değil. Gümrük diğer kurumların aldığı kararların ve denetim sonuçlarının uygulayıcısı durumunda. Otomasyonumuzu bu kurumlarla da entegre edersek, bu kurumların gümrük işlemlerine yönelik çalışmalarını da hızlandırmış oluruz. Neticede, hangi kurumun denetimi için olursa olsun, eşyayı bekleten gümrük olarak biliniyor. Bu yanlış anlamının da önüne geçmiş olacağız.

EGİAD Yarın okurlarına ve üyelerine aktarmak istediğiniz mesajlarınız neler?

EGİAD'ın hemen bütün etkinliklerine katılmaya çalışıyorum. Çünkü EGİAD üyelerinde, bir dinamizm, bir heyecan görüyor ve onlar arasında ilerisi için daha çok umutlanıyor, onların heyecanını yaşıyorum. Özellikle bir önceki başkanları olan Sayın Cemal Elmasoğlu'nun gümrük müşaviri ve lojistik sektöründen biri olması nedeniyle birlikte diyalog imkanı buldum. Sorunların ve geleceğe yönelik iyileştirici fikirlerin paylaşılmasında çok ortak mesaimiz oldu. İzmir'de girişimci ruhunun geri kaldığını en azından bu şehre layık düzeyde olmadığını düşünüyorum. Genç işadamlarının İzmir'i ileride her alanda hak ettiği yere getireceğine inanıyorum. Burada hizmet eden arkadaşlarımız ile birlikte her zaman yanlarındayız, ticari faaliyetlerinde kolaylaştırıcı her yolu göstereceğimizi, her türlü statükocu ve yapay engeli kaldıracacağımızı, hesap verebilir, şeffaf bir çalışma yürüteceğimizi, açık kapı politikamızın riyasız süreceğini, gümrük konusunda sadece denetleyen değil, danışman olarak da kendilerine destek sağlayacağımızı bilmelerini istiyorum. Genç heyecanlarının İzmir ekonomisine yansıtacağı konusunda hiç tereddüdüm yok, onlara güveniyorum. Ayrıca Yarın Dergisi aracılığıyla görüşlerimizi duyurmamızı sağladığınız için sizlere çok teşekkür ediyorum. ●



Tebliğat Kanunu'nda Yapılan

Değişiklikler

ve Şirketler Açısından

Yansımaları

Av.Nadide İLTER

11.01.2011 tarihli ve 6099 Sayılı Kanun ile 7201 sayılı Tebliğat Kanunu'nda değişiklikler yapılmış, bu kapsamda resmi makamlar tarafından yapılan tebliğatlarda yaşanan problemlere yeni açılımlar ve çözümler getirilmesi hedeflenmiştir.

Yarım asır önce kabul edilmiş 7201 sayılı Tebliğat Kanunu'nda önemli değişiklikler yapan bu düzenlemeye biraz yakından bakmakta fayda olacaktır.

Genel prensip olarak, tüm kamu kurum ve kuruluşları ile özel bütçeli idareler, düzenleyici ve denetleyici kurumlar, sosyal güvenlik kurumları, il özel idareleri, belediyeler, köy muhtarlıkları, barolar ve noterler tarafından yapılacak elektronik ortamda dâhil tüm tebliğatın, PTT (Posta ve Telgraf Teşkilatı) Genel Müdürlüğü veya memuru vasıtasıyla yapılması ilkesi benimsenmiştir.

Bununla birlikte, e-devlet, e-imza uygulamalarına paralel şekilde ilk defa "elektronik tebliğat" uygulaması kabul edilmiştir.

Kanunun eski halinde, tebliğatın Posta ve Telgraf Teşkilatı Genel Müdürlüğü veya memur vasıtasıyla yapılması öngörülmüştü; ancak bu mercilerin tebliğatı elektronik ortamda yapması söz konusu değildi. Kanuna eklenen yeni madde ile tebliğ işlemlerinin elektronik ortamda yapılmasına olanak sağlanmıştır.

Elektronik tebliğat uygulaması ile tebliğata elverişli bir elektronik adres bildirerek bu adrese tebliğat yapılmasını isteyen gerçek veya tüzel kişiye, elektronik yolla tebliğat yapılabilecektir. Genel olarak elektronik tebliğat yapılmasına ilişkin kanun değişikliğinin yürürlük tarihi 19.01.2012'dir. Sermaye şirketi olan, anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş





komandit şirketlerde ise internet sitesine ve elektronik posta adresine sahip olmak zorunluluğuna paralel olarak, elektronik yolla tebligat yapılması mecbur tutulmuştur.

Bu kapsamda sermaye şirketleri dışındaki kişi ve kurumlar için elektronik tebligat muhatabın isteğine ve bir e-posta adresi bildirmesine bağlıken, sermaye şirketleri açısından elektronik tebligat zorunludur. Kanunun ilgili maddesinin yürürlük tarihi 19.01.2013'tür.

Herhangi bir nedenle elektronik tebligatın yapılamaması söz

konusu olursa, bilinen usullerle de tebligat yapılabilecektir. Elektronik yolla tebligat, muhatabın elektronik adresine ulaştığı anda değil, izleyen 5. günün sonunda yapılmış sayılacaktır.

Elektronik ortamda yapılacak tebligatla ilgili her türlü teknik altyapıyı kurma görevi PTT Genel Müdürlüğü'ne verilmiş ve bu konuda kuruma bir yıl süre tanınmıştır.

Sermaye şirketlerine tebligatın elektronik ortamda yapılabilmesi için şirketlerin yeni Ticaret Kanunu çerçevesinde web sitesi kurmaları gerekmektedir.

Tebliğat Kanunu'nda getirilen elektronik tebligat uygulaması 19 Ocak 2012'de yürürlüğe girecektir. Şirket olmayan kişilere elektronik tebligat usulü ihtiyari bırakılırken; anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere elektronik yolla tebligat yapılması mecburi tutulmuştur. Sermaye şirketlerine elektronik yolla tebligat yapılması mecburiyeti kanunun yayım tarihinden iki yıl sonra 19 Ocak 2013

günü yürürlüğe girecek. Ayrıca yeni yapılan düzenlemelerle, artık kişiler yerleşik ikametgâhından kaçmak suretiyle hakkında yapılabilecek tebligatları önleme imkânına sahip olamayacaklar. Yeni düzenlemeye göre, bilinen en son adresin tebligata elverişli olmadığı anlaşılması veya tebligat yapılamaması hâlinde, muhatabın adres kayıt sisteminde bulunan yerleşim yeri adresi, bilinen en son adresi olarak kabul edilecek ve tebligat geçerli olarak buraya yapılacaktır.

Yani artık kişilerin izlerini yok ederek veya kendilerini yok göstererek tebellüğden kaçınma yolu kapatılmış demektir.

Kişi, adres kayıt sisteminde yazılı adresinde hiç oturmamış veya o adresten sürekli olarak ayrılmış olsa dahi, tebliğ evrakı, o yerin muhtar veya

ihtiyar heyeti azasının

birine veyahut zabıtaya imza karşılığında teslim edilecektir. Tesellüm edenin adresini ihtiva eden ihbarname gösterilen adresteki binanın kapısına yapıştırılır ve bu tarihte tebligat yapılmış sayılacaktır. Bir kimse adresini değiştirmiş fakat yenisini de bildirmemişse ve adres kayıt sisteminde yerleşim yeri adresi de tespit edilemiyorsa, tebliğ evrakının bir nüshası eski adrese ait binanın kapısına asılacak ve asılma tarihi tebliğ tarihi sayılacaktır. Şirketler, dernekler, vakıflar ve sendikalar gibi tüzel kişilere tebligat daha da kolaylaştırılmıştır. Zira daha önce tebligat yapılmamış olsa bile, onların resmî kayıtlardaki adresleri esas alınacak ve bu adrese yapılan tebligat yeterli ve geçerli sayılacaktır. ●



Bu haliyle yeni düzenlenen Tebligat Kanunu Çerçevesinde, uygulamada karşılaşılabilecek sorunlar şunlar olabilir.

1. "Elektronik yolla tebligat, muhatabın elektronik adresine ulaştığı tarihi..." şeklindeki düzenlemedeki "tarih," muhatabın elektronik posta hizmeti aldığı servis sağlayıcıya ait sunucuya ulaşma anı olarak mı anlaşılacak?

2. Elektronik tebligatı gönderenin ve alanın kimlikleri de kesin ve tartışmasız bir şekilde nasıl tespit edilecektir?

3. Klasik tebligatta PTT sadece tebliğ edilen evrakın muhatabına ulaşması için gerekli lojistik organizasyonu sağlamaktadır. PTT'nin tüm işi zarfın üzeri ile ilgilidir, içindeki evrakı göremez. Oysa elektronik tebligatta içerik elektronik ortamdadır ve PTT bu içeriği saklayabilecek ve her şeyden önemlisi görebilecektir.

4. Normal e-posta sisteminin doğal sonucu olan bu sakıncalar, mağduriyete ve hukuki karmaşaya neden olabilecektir. Normal e-postanın bu sakıncalarını gidermek ve elektronik ortamda hukuken ve teknik olarak güvenilir bir iletişim şekli ortaya koymak üzere Kayıtlı Elektronik Posta ("certified e-mail" veya "registered e-mail") adı verilen uygulama uzun zamandan beri farklı ülkeler tarafından kullanılmaktadır.

Elektronik tebligat uygulamasına başlamadan önce ilgili merciler tarafından detaylı alt yapı ve ikincil mevzuat çalışmalarının yapılması beklenmelidir.



İnsan Odaklı Yönetim



Murat DEMİROĞLU
Direktör, PwC İK Hizmetleri
murat.demiroglu@tr.pwc.com

Kurumların başarısı artık sadece finansal sonuçlarla değil, topluma ve çevreye katkılarıyla da ölçülmekte.

Müşterilerin de çalışanlarında insan olduğu gerçeğini kavrayan ve insanların ihtiyaçlarını anlayıp karşılayabilen kurumların sürdürülebilir başarıyı yakaladıkları bir dönemdeyiz.

Artık neredeyse hayatın bir parçası haline gelen krizler kurumların gündeminin ilk sırasına ' maliyet' odağını yerleştirdi. Kazancın giderek belirsizleştiği, piyasa ekonomisi, sürdürülebilir karlılık için kurumların maliyetlerine odaklanmalarına sebep oluyor. Verimlilik, etkinlik temalarının altında yatan bu gerçek, sürekli yenilik ve farklılık zorunluluğu ile daha da enteresan bir görünüm almakta. Bir de işin içerisine artan müşteri ve çalışan beklentileri de eklenince yönetim ve yöneticilik te dönüşüm geçiriyor.

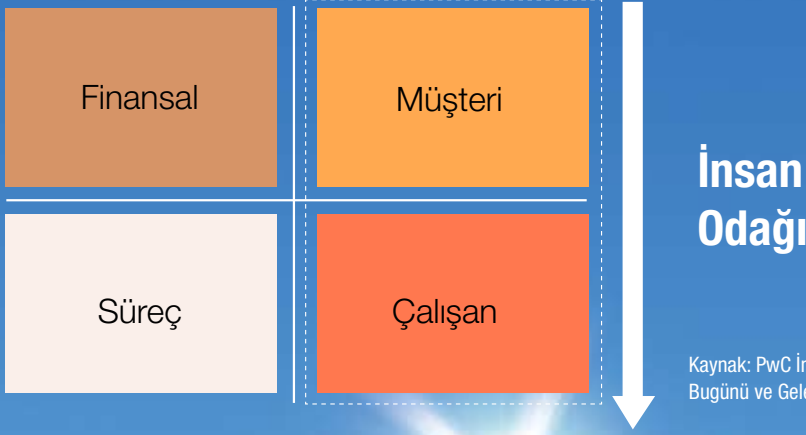
2008 yılındaki global ekonomik krizin etkilerinin geçmesiyle birlikte kurumlar ayağa kalkmaya başladıkça yöneticiler de insan yönetimi stratejilerini ve değişim ihtiyaçlarını sorgulamaya başladı. İnsan yönetimi en üst seviyedeki yönetimin gündeminde hiçbir zaman olmadığı kadar yer alıyor. Krizden çıkışla birlikte CEO'lar tüm stratejilerinde insan yönetimi odaklı bir değişiklik önerirken büyüme için daha akılcı bir rota çizmek adına insan yönetimi konusunda da yeni yaklaşımlara ve yatırımlara ihtiyaç duyuluyor.

NEDİR BU İNSAN ODAĞI?

Kurumların başarısı artık sadece finansal sonuçlarla değil, topluma ve çevreye katkılarıyla da ölçülmekte. Müşterilerin de çalışanlarında insan olduğu gerçeğini kavrayan ve insanların ihtiyaçlarını anlayıp karşılayabilen kurumların sürdürülebilir başarıyı yakaladıkları bir dönemdeyiz. Öte yandan,



Şekil 1: Kurum Karnesinde İnsan Odağı Yaklaşımı



kurumlar için uyum sağlama kadar etki ve katkı da önemli. Doğru insan yönetimi stratejilerini belirlemek ise işgücünün geleceğini şekillendiren ekonomik ve teknolojik değişimlerle birlikte, nüfus, nesiller arası farklılık gibi demografik unsurları iyi analiz etmeye bağlı.

Zamanında finansal başarıya dış müşteri ve piyasa odaklı yönetim üzerinden ulaşabileceğine inanan, sürdürülebilirlik için çalışan ve süreç boyutlarına da önem verdi. Kurumsal karnede tüm bu boyutlar dengeli olarak yer aldı. Bugünlerde anlaşılmaya başlanan bir gerçek var: müşteri de çalışan da insan. İçeride çalışana başka dışarıda müşteriye başka söylem ve uygulamalar er ya da geç, artık hızlanarak daha da çabuk, tutarsızlığı ortaya koyuyor. Bu etki özellikle kurumların sermayedarlarının çoğaldığı, halka açılmaların hızlandığı dönemlerde fazlaca hissediliyor. Güvenilir, tercih edilen bir işveren olmak; toplumda itibarı arttırırken, aynı zamanda rekabette farklılaşmayı da beraberinde getiriyor. Artık sadece müşteri hedef değil, çalışan da, çalışanın bağlılığı da hedefleniyor, görüşleri dikkate alınıyor. Global kriz, özellikle Amerika ve Avrupa'da devletin özel sektöre verdiği destek, yönlendirme ile bir noktada aşıldı. Artık devletler ve bağlı kurumlar özel sektör mantığıyla hareket ederken, özel sektör kurumları da sosyal sorumluluk çalışmalarını topluma katkı

çabasındalar. Büyüyen dev kurumlar 'kurumsal vatandaş' yaratırken, müşteri, çalışan, vatandaş ortak paydaları insan olmaları. Günümüzde, farklı çalışan beklentilerini farklı motivasyon araçlarıyla karşılamak ve "kurumsal vatandaş"ı yaratmak için şirket markasını doğru yönetmek gerekiyor. Yetenek yönetiminin kurumların en önemli gündem maddesi haline gelmeye başladığı ve genç çalışanların daha farklı motive edilmesi gerektiğine dair algının pekiştiği günümüzde, kurumlar geleneksel yaklaşımlarını bir kenara bırakıyor. Abraham Maslow'un "Elinde sadece çekici olan, her şeyi çivi olarak görür" sözü, tüm çalışanlara tek tip insan kaynakları uygulamalarıyla yaklaşan eski tip yönetim anlayışını özetliyor. Yetenek yönetimi, bize bu anlayışın değişmekte olduğunu ve yeteneğin CEO'ların en önemli gündemi haline geldiğini gösteriyor. Maliyet odağıyla beraber insan odağı farklı bir yönetimi gerektiriyor. İş yönetimi artık değişti. Sistem ve süreç yaklaşımı, bunların kullanımı ve sonuçların sürdürülebilirliğini sağlamak için insanı da önemseyen bir yönetime ihtiyaç var. Bunu keşfeden ve harekete geçen kurumlar, dönüşümlerini başlattı, hızla ilerliyorlar. Bakalım diğerlerinin başına neler gelecek?

Murat Demiroğlu PwC Türkiye İnsan Kaynakları Hizmetleri Direktörü

1998 yılından bu yana PwC Türkiye İnsan Kaynakları Hizmetleri Bölüm Yöneticisi olarak görev yapmakta olan Murat Demiroğlu, Eylül 2010'dan bu yana Direktör olarak görevini sürdürmektedir. Yönetici seçimi ve işe alımı, proje yönetimi, kurumsal gelişim çalışmaları, İK Değerlemeleri (HR Due Dilligence) konusunda uzman olan Murat Demiroğlu perakende, enerji, 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.



Mehmet KARAKURT

PwC Aile Şirketi Hizmetleri Denetim Lideri ve
Ege Bölge Direktörü
mehmet.karakurt@tr.pwc.com

Aile Şirketlerini Bekleyen

“Yeni Normal”

Aile şirketlerinin tanımı, aile şirketlerinin gerek dünya gerekse de ülkemiz için ne kadar önemli olduğu ve kuşaklar boyunca kalıcı aile şirketleri kurabilmek için önemli konulara kısa olsa bile geçen sayıklı yazımda değindikten sonra (gelecek yazılarımda bu konuları ayrı ayrı değerlendireceğim), bu sefer işin biraz da ekonomik tarafına değinmek istiyorum.

2008 yılı başında yayımladığımız

PwC Aile Şirketleri Araştırması (“Aile Şirketlerinde Fark Yaratmak, Kuşaklar Boyunca Kalıcı Büyüme”) araştırmasına katılan 50’si Türk, dünya çapında 1,500 aile şirketinin sahibi ya da üst düzey yöneticilerinin nerdeyse yarısı, son yıl içinde yatırım harcamalarını arttırdıklarını ifade etmiş olmalarına ve o tarihte piyasalara hakim olan iyimserlik havasına rağmen, gidişattan çok memnun da olmadıklarını açıkça belirtmişlerdi. Söz konusu 1,500 aile şirketinin sahibi ya da yöneticisi kendilerine önümüzdeki yıllarda şirketlerini etkileyebilecek en büyük zorlukların neler olduğu sorulduğunda ise, büyük bir çoğunluğu “piyasa koşullarından” bahsetmekteydi. Tedirginliklerinin sebebi ise faiz oranlarının tüketicilerin gelirini azaltacak şekilde yükselmesi nedeniyle oluşabilecek ekonomik bir daralmaydı. Maa-lesef 2008 yılı son çeyreğinde başka nedenlerle de olsa aile şirketleri sahip ve liderlerinin bu öngörülerinin doğru çıktığını gördük. Üzerinden geçen 2

yıl çok daha zor geçti, dengeler çok değişti.

Şimdi bizim gibi kriz yönetiminde usta olduğunu söyleyen ve bundan gurur duyan bir ülkeyi ve haliyle onun temel taşı olan aile şirketlerimizi çok ciddi bir sınav bekliyor. “New Normal” yani “yeni normal”; kriz sonrası içinde bulunduğumuz dünya düzenine verilen isim. Adından da belli olduğu üzere artık hiçbir şey eskisi gibi değil. İş yapışımız, yatırım kararlarını alışımız, dünyanın herhangi bir bölgesinde olan bir olaya bakış açımız, tedirginliğimiz ve en önemlisi elimizdekini kaybedebilme riski eskiden olduğu gibi değil. Bu yeni dünya düzeninde Türkiye, 2001 yılında yaşanan krizin oluşturmuş olduğu güçlü finans sistemi sayesinde, rüzgarı arkadan almış bir şekilde dalgalı denizlerde ciddi bir başarıyla yola devam ediyor. Eskiden yarım puan arttığında bayram havası yaşadığımız derecelendirme kuruluşları açıklamalarındaki önemli artışları, içinde bulunduğumuz günlerde beğenmez olduk.

Beğenmemekte kimilerine göre belki haklıyız, belki de çok duygusalız. Bu haftalarca tartışılacak, üzerine ciddi makaleler yazılacak bir konu. Bunlar tartışıla dursun, bu aralar üzerinde önemle durulması gereken: hem ekonomimizde hem de onun dinamosu görevi yapan aile şirketlerinde yapısal değişiklikler ve disiplini bir an önce inşa etmektir. Nasıl tüm canlılar bir gün öleceklerini bildikleri halde hayatlarını bu motive göre yaşamıyorlarsa, şirketler de “ya bir gün kriz çıkarsa” diye stratejilerini ya da iş planlarını yapmazlar. Önemli olan konu her türlü şart ya da durumda şirketlerin “kuşaklar boyu” kalıcı olmaları ve kendilerini ikame ettirebilecekleri kurumsal bir yapıyı sağlam bir şekilde oluşturmalarıdır. En önemli tartışmanın ise “Nasıl bu ortamdan “fark yaratarak” ve “güçlenerek” çıkabiliriz?” olması gerektiğini düşünüyorum. Ekonomik alandaki yapısal değişiklikler konusunda doğrudan bir görevimiz olmadığını düşünecek olursak, aile şirketleri sahip ve liderlerinin kararlılıkla



alması gereken kararlar ve atılması gereken adımlar bizim için daha öncelikli olacaktır. Nedir bunlar? Gelin ekonomi diliyle bu adımları birlikte değerlendirelim, bir yandan da bunları şirketimize nasıl uygulayacağımızı düşünelim:

1-Yeni normalin işiniz üzerindeki etkilerini doğru analiz edin:

Tedarikçileriniz ve müşterileriniz ne yapıyor?

Rakipleriniz ne yapıyor?

Siz bunlara yanıt verecek neler yaptınız/ yapıyorsunuz?

Risklerinizin neler olduğunu objektif olarak değerlendirdiniz mi?

Bu soruların cevaplarını dürüstlük ve nitelikli yöneticilerinizi yanınıza alarak detaylı olarak arayın. Değer açısından itici güçlerinizi ve şirketinizle ilgili kilit riskleri ısrarla irdeleyin. Arkanıza yaslanıp olabilecekleri sadece yorumlamak ya da kehanetlerde bulunmak size bir şey kazandırmayacaktır. Bunun için krizin işiniz ve münasebette bulunduğunuz iş ortaklarınıza etkilerini tüm yönleriyle, hassasiyetle ve gerçekçi bir bakış açısıyla inceleyin.

Daha önceki krizlerden tecrübemiz, bu sürecin kazananları toparlanma evresinde en iyi faydayı elde etmek üzere kendilerini en kötü zamanlarda yapılandırmayı başaranlar olacaktır. Bu nedenle finansmanın ve işletme

sermayenizin durumundan emin olun ve mümkünse likiditenizi koruyun. Bunun için, öncelikle hazırladığınız mali tabloların gerçeği yansıttığından emin olmalısınız. Şüpheleriniz varsa, mutlaka iç/ dış denetim fonksiyonlarını harekete geçirmeli, bu fonksiyonlara sahip değilseniz oluşturmak için acil eylem planları yapmalısınız. Varlık, borç, fon ve maaş yönetimi gibi sizi çok ciddi sıkıntıya sokabilecek hassas konulardaki açıklarınızı tekrar gözden geçirin. Günü kurtaracak siğ çözümlerden ziyade uzun vadeli kalıcı çözümler arayın. Bunu yaparken de nakit yönetimini daha gerçekçi ve profesyonel olarak inceleyin. Nakit akım analizlerinizin, şirketinizin fon yaratma kapasitesini değerlendirmek için en iyi araç olduğunu unutmayın, bu nedenle nakit akım analizini “hayal ya da iyi niyetlerinizin” sıralandığı bir çalışma haline getirmeyin. Burada unutulmaması gereken, en doğru ve gerçekçi kararları en son değil, en verimli ve hızlı verenlerin başarılı olduğudur.

2-Karlı ürün ve müşterilerinizi tekrar gözden geçirip iyi bir risk analizi yapın

Hangi ürün, müşteri ve kanalların değer yarattığını veya yok ettiğini, duygularınızı işe karıştırmadan, değerlendirin. Mevcut yatırım programlarınızı tekrar gözden geçirin. Hangi girişimler sizi durdurabilir ya

da geciktirebilir analizini dürüstçe ve korkmadan yapın. Her zaman karlı ürün ve müşteriler yatırımı hak eder. Halbuki sorunlu ürünler ve müşteriler sizin şu aralar daha da değerli olan kaynaklarınızı, zamanınızı ve en önemlisi enerjinizi tüketir.

Operasyonel performansı artırmaya odaklanın, maliyet açısından genel ve göstermelik kesintilere yönelmektense gerçekten anlam ifade edecek alanlarda özel düzenlemeleri tercih edin. En önemli konulardan birisi olarak; şirket içindeki gereksiz karmaşıklıkları ve bürokrasiyi azaltın. Gerçekten önemli olan konulara odaklanın. Risk analizlerinizi göz önünde bulundurarak karar alma mekanizmalarınızı hızlı ve doğru kararlar verecek şekilde yeniden düzenleyin. İş yapış modelinizin size ve değişen piyasa koşullarına uygunluğunu, risk analiz yöntemlerinizin ne kadar güvenilir olduğunu tüm yönleriyle inceleyin ve aksiyonları cesaretle alın.

3-Güvenilir yönetim bilgi akışını temin edin

Son zamanlarda hiç olmadığı kadar güvenilir ve doğru yönetim bilgisine ihtiyaç duyulmaktadır. Akılda tutulması gereken, şimdiye dek her zorluk karşısında ayakta kalabilen şirketlerin en önemli silahları; “güvenilir ve net bir bilgi akışına ve bunun için de iyi bir bilgi işlem sistemine sahip olmalarıdır”. Özellikle finans ve satış

organizasyonlarını başarılı bir şekilde entegre edebilmiş işletmelerde bu iki fonksiyonun da aynı hedefe ulaşmak için uyum içinde çalışıyor ve bilgi üretiyor olmaları yöneticilerin en doğru kararları, en hızlı şekilde vermelerini sağlamaktadır. Bu sebeple finans fonksiyonunuzu sadece günlük kayıtları tutan basit bir muhasebe bölümü kimliğinden kurtarmalı ve karar alma aşamasında size hızlı, doğru ve güvenilir bilgi sağlama rolünü üstlenebilecek bir seviyeye getirmelisiniz. “İyi bir finans fonksiyonu, telefonun çevir sesi gibidir. Eğer çevir sesini alamazsanız arzuladığınız yere ulaşamazsınız.”

4-Şirketinizin kurumsal yapısını gözden geçirin

Aile şirketlerinin en büyük sorunları olarak önümüze çıkan ve hem 2008 hem de en son PwC Araştırması'nda da tespit ettiğimiz husus “Aile şirketlerinin gelecekteki şirket stratejilerini belirlerken aile içi gerilim yaşadığıdır”. O nedenle zaten pek de keyifli olmayan bu günlerde stratejik kararlar alırken bir de aile içi gerilim yaşamak ve karar verme hızının düşmesi hatta kilitlenmesi olabilecek en kötü senaryodur.

Yine aynı çalışmada, “Türk aile şirketlerinin, sadece bugünkü performans ve yönetim kalitesini değil, gelecekte de hayatiyetini koruyacak ve güven verecek bir şeffaflaşma ve kurumsallaşma düzeyini yakalaması, hem kendilerinin hem de ekonominin bütününün gücünü belirleyecektir” derken, aslında halihazırda içinde bulunduğumuz ekonomik krizden çıkışın ipuçlarını da vermeye çalıştığımızı vurgulamak isterim.

O halde, şirketinizin kurumsal yapısını duyularınız işe (pek) karıştırmadan, ciddiyetle gözden geçirin ve “aile şirketi hüviyetinizi” korurken kurumsallaşma yönünde ve en önemlisi şirketinizin sizden bağımsız olarak gelecekte de sürdürülebilirliğini sağlamak yönünde hızlı ve radikal adımlar atın.

5-Çalışanlarınızın verimini iyi değerlendirin ve onları takdir edin

Çalışanlarla düzenli ve şeffaf iletişim, özellikle kötü zamanlarda, çalışanların bağlılığında kilit önem taşır. Yetenekleri tespit edin ve bunlar için uygun teşvikler geliştirin. İyi çalışanları elde tutma ve motive etme beceriniz ve politikanız sizin geleceğinizi belirler. Açık bir biçimde tanımlanmış “Kilit Performans Göstergeleri” (“Key performance

indicators”) başarıya ulaşmada ve zor zamanları aşmada çok büyük önem taşır. Bu nedenle söz konusu göstergeleri oluşturun, burada hassas olan konu sürecin şeffaf ve net olması, makul ve ölçülebilir hedeflere dayandırılmasıdır. Aksi takdirde hayali hedeflerle ve çalışanlarınızla paylaşmadan kurduğunuz bir sistemin kimseye bir faydası olmayacağı gibi güvenilirliğiniz ve samimiyetiniz de zedeleneyecektir. Öte yandan, kriz zamanlarının tipik tepkileri eleman alımlarını durdurmak, acilen ya da en kısa sürede eleman sayısını ve/veya maliyetlerini düşürmek, çaycı çocuğu işten çıkartmak, reklam giderlerini kısmak, v.b. şeklinde olmaktadır. Halbuki tüm bu önlemler (eğer gerçekten bıçak kemiğe dayanmadıysa) çalışanların ve piyasaların zaten çok kırılğan olan moral ve inancını büsbütün zedelemektedir. Bu nedenle çalışanlarınızı hassasiyetle değerlendirin, onlara karşı açık ve dürüst olun. Gerçekten sizin için önemli olan elemanlarınızı “demotive” edecek davranışlardan kaçınin.

6-Markanızı önem vermeyi unutmayın

Gelecekte ihtiyaç duyacağınız büyüme alanlarında inovasyon ve yatırımdan vazgeçmeyin. Eğer iyi bir fizibilite ve değerlendirme süreci geçirdiğinize inanıyorsanız yeni yatırımları ve şirket alımlarını ya da iş ortaklıklarını, şirket ortaklık ve satışlarını ciddiyetle değerlendirin. Stratejilerinizi pazardaki payınızı korumaya değil, artırmaya yönelik yapın. Bugünkü durumu yönetirken gelecek sürekli aklınızın bir köşesinde bulunsun, uzun vadeli düşünün. Markanızı yaratın ve onun sizin en önemli varlığınız olduğunu unutmayın, hiçbir zaman markanızın küçülmesine ya da zedelenmesine izin vermeyin. Bunlara istinaden Türk aile şirketlerinin krizden “fark yaratarak” ve “güçlenerek” çıkabilmesi için kısa vadede hassasiyetle üzerinde durulması gereken hususlardan tabloda ki gibi kısa bir “to do” (yapılacaklar) listesi oluşturabiliriz.

Unutulmaması gereken:

“Savaşlar hiçbir zaman sadece savunma ile yapılmaz. Eğer stratejinizi oluşturamaz ve hücum gücünüzü yüksek tutmazsanız yenilgilerden asla kurtulamazsınız.”

Bir sonraki yazımda görüşmek üzere. ●

Yapılacaklar Listesi

1. Nitelikli ve gelecek vaat eden yöneticilerinizle birlikte durumu ciddiyetle değerlendirin.
2. Finans ve denetim fonksiyonlarınızı güçlendirin. Bilgi akışında kalite ve hızı sağlayın.
3. Kısa vadeli kaynaklar yaratın, likiditeyi sağlam tutun ve zamanı iyi değerlendirin.
4. Borçlarınızı makul seviyelerde ertelerken alacaklarınızı erken tahsil etmeye çalışın.
5. Stoklarınızı en optimum seviyede tutun ve işletme sermayesi ihtiyacını azaltın.
6. Maliyetlerinizi ve alım anlaşmalarınızı kontrol ederek nakit çıkışınızı kontrol altına alın.
7. Elemanlarınıza karşı açık olun, koruyun, net/gerçekçi hedefler koyun ve motive edin.
8. Aile şirketi hüviyetini korurken kurumsal yapı ve markaya azami önem gösterin.
9. Bankalarla ilişkilerinizi açık ve güçlü tutun; kredi ödeme planlarınızı yeni piyasa koşullarına göre müzakere edin.
10. Satışta verimliliğe odaklanın ve piyasa payınızı artırmaya çalışın.

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.



Güven dolu yolculuk başlıyor...

21 yıl önce güvenlik her şeyden önce gelir felsefesiyle yola çıktık;
maksimum müşteri memnuniyeti odaklı, insan hayatına saygılı,
kaliteye önem veren bir marka haline geldik.

Biz bunları sizinle başardık...

BVQI ISO 9001: 2000 KALİTE SİSTEMİ - OHSAS 18001: 2007 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ BELGESİ

> PERSONEL TAŞIMACILIĞI > TURİZM TAŞIMACILIĞI > ÖĞRENCİ TAŞIMACILIĞI > VIP TAŞIMACILIĞI
> KONGRE TAŞIMACILIĞI > ARAÇ KİRALAMA > SÜRÜCÜLÜ ARAÇ KİRALAMA



Şair Eşref Bulvarı No: 26 Kat: 4 Daire: 8 Yorsan Plaza Alsancak - İzmir
Tel : +90 (232) 489 74 01 • Faks : +90 (232) 445 73 03

www.emayturizm.com



Tamer Bozoklar

“Türkiye Brezilya ilişkileri artarak devam ediyor”

Brezilya İzmir Fahri Konsolosluğu görevine Universiade 2005 Üniversiteler arası spor oyunları öncesinde başlayan Ali Tamer Bozoklar, Latin Amerika ve Karayipler bölgesinde, Türkiye'nin en büyük ticaret hacmine sahip ülkesi Brezilya'nın turizmden sanayiye, tarımdan ticarete kadar pek çok alanda iş fırsatları taşıdığını belirtiyor.

HAZIRLAYAN
Esra Seyirden





Aralarında siyasi ve diplomatik bakımdan hiçbir sorun bulunmayan iki ülke olan Brezilya ile Türkiye'nin gelişmesinin ve ekonomik yapısının birbirini çok andırdığını söyleyen Bozoklar, 2000'li yıllara kadar birbirini tanımayan bu iki ülkenin ikiz kardeşleri andırdığını ifade ediyor. Okyanus ötesinde bir ülke olmasına karşın Türkiye ile Brezilya arasındaki iyi ilişkilerin çok eskilere, 1858 yılında Osmanlı İmparatorluğu döneminde dayandığını belirten Bozoklar Osmanlı tebaasından oraya giden göçmenlerin bugün "El Turco" adıyla bilindiğini ve ilişkilerinin sıcak olduğuna işaret ediyor. Bu sayımızda "Yeni Ufuklar" bölümünde Brezilya'yı, Ali Tamer Bozoklar'ın anlatımı ile Egiad Yarın okurları için yakınlaştırmaya çalıştık. Brezilya Fahri Konsolosluğu görevine Üniversite 2005 oyunları ile başladığını anlatan Bozoklar, "İşlerim ve çeşitli sivil toplum kuruluşlarındaki aktif görevlerim nedeniyle sık sık yurt dışı ziyaretler gerçekleştirmekteydim. İstanbul'da ve Kanada'da Bozoklar İnşaat olarak ofislerimiz var. Brezilya sevdiğim bir ülke, iş için Kanada ve Amerika üzerinden Brezilya'ya gidip geliyordum. Buradaki ziyaretlerim sırasında üst düzeyde dostluklarım oluştu. Brezilya, Türkiye ile ilişkileri geliştirme politikasına paralel olarak Üniversite İzmir'e büyük bir ekip göndermeyi ve bir fahri konsolosluk

açmayı planlıyordu. Bu aşamada Brezilya'daki dostlarım benim ismimi önermişler. Daha sonra Ankara'da elçilikte yaptığımız bir toplantı neticesinde olay resmi olarak şekillendi" dedi. Brezilya'yı temsil etmenin onurlu bir görev olduğunu ifade eden Bozoklar, "Bir işte başarılı olmak için gönül vermeniz ve çalışmanız lazım. Bilgi sahibi olacaksınız ki gerektiği noktalarda yardımcı olabileceksiniz. Fahri konsolosluğumuzda Türk ve Brezilya vatandaşlarının başvuruları ile ilgileniyoruz. Bu başvuruların çoğunluğunun ticari ve turistik amaçlarla oluyor. Bunun yanı sıra Brezilya vatandaşlarının noter, pasaport ve olası diğer problemleri ile de ilgileniyoruz. Ayrıca Türk vatandaşı olarak da iki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmesine katkı koymaktan da mutluluk duyuyorum" diye konuştu.

İŞADAMLARI BREZİLYA'DA AKTİF FAALİYETTE BULUNSUN

Karşılıklı ticareti arttırmak için işadamlarının çantasını alarak Brezilya'ya giderek doğrudan temaslarda bulunmasının önemini kaydeden Bozoklar, "Bu ifade aslında Brezilya'nın geçmiş dönem Kalkınma Sanayi ve Dış Ticaret Bakanı Luis Fernando Furlan'a ait. Türkiye ve Brezilya arasındaki ticaret hacmini arttırmak için yapılan bir görüşme sırasında Bakan Furlan "Diğer ülkeler

GENEL BİLGİLER

Resmi adı: Brezilya Federal Cumhuriyeti
Yönetim şekli: Federal Cumhuriyet
Yasama: İki Kamaralı Ulusal Meclis (Temsilciler Meclisi, Senato)
Başkent: Brasilia
Önemli Şehirler: São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador, Brasilia, Fortaleza, Belo Horizonte
İdari yapı: 1 Federal Bölge, 26 Eyalet
Komsuları: Arjantin, Bolivya, Kolombiya, Fransız Guyanası, Guyana, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay, Venezuela
Yüzölçümü: 8.511.965 km²
Nüfus: 190,732,694
Resmi Dili: Portekizce
Etnik Gruplar: Melez (%43,2), İtalyan (%15,72), Portekiz (%14,5), İspanyol (%6,42), Afrikalı (%6,3), Alman (%5,51), Yerli (%0,4), Diğer (%8,22)
GSYİH (Milyon Dolar): 2.013,1
Enflasyon Oranı: % 5,0
İşsizlik Oranı: % 7,1
Dış Ticaret hacmi (milyar dolar): 493,5
İhracat: 250,6
İthalat: 242,9
Denge: 7,7

Kaynak: DEİK Brezilya Ülke Bülteni (Mart 2011)



BREZİLYA İZMİR FAHRİ KONSOLOSU ALİ TAMER BOZOKLAR

Ali Tamer Bozoklar Brezilya'nın İzmir Fahri Konsolosluğu görevini 2005 yılından beri yürütüyor. İzmir Fahri Konsolosluğu'nun görev bölgesi İzmir, Aydın, Muğla, Uşak, Denizli, Manisa illerinden oluşmakta. Brezilya Federatif Cumhuriyeti'nin İzmir, Antalya, Bursa ve Mersin'de fahri konsoloslukları bulunuyor.

ile de yaşanan tecrübeler ışığında, eğer Türk işadamları sadece mail veya faks yerine kendileri bizzat Brezilya'ya gelip ikili görüşmeler yaparlarsa çok daha mesafe katedeceklerdir" demişti. Brezilya ile Türkiye arasında 2001 tarihinde Ankara'da imzalanan bir anlaşma ile, iki ülke karşılıklı olarak 2004 yılından itibaren turistik amaçlı geziler için vize istememektedir. Bu durumun da Brezilya ve Türkiye arasındaki ticari ve kültürel ilişkilerin hızla gelişmesinde muhakkak büyük rolü olmaktadır" dedi. Brezilya'nın, Latin Amerika ve Karayipler bölgesinde, Türkiye'nin en büyük ticaret hacmine sahip olduğu ülke olduğunu söyleyen Bozoklar, ikili ticaretin 2000 yılından bu yana düzenli bir artış gösterdiğini belirtiyor. 2000 yılında 350 milyon ABD Doları tutarında olan ikili ticaretin, 2010 yılında beş buçuk kata yakın artışla 1,9 milyar ABD Do-

larını geçmesine karşın, Brezilya'nın yaklaşık 400 milyar dolarlık dış ticareti göz önüne alındığında, bu rakamların çok daha artabileceğini kaydediyor. Brezilya'daki fırsatlardan yararlanmak isteyen işadamlarının 6 ay geçerli bir pasaport ile rahatlıkla bu ülkeye gidebileceğinin altını çizen Bozoklar, Türk Hava Yolları'nın 2009 yılında başlattığı, Brezilya'nın en büyük şehri olan Sao Paulo'ya direkt uçuşlarının da ulaşımı çok kolaylaştırdığını ifade ediyor.

İKLİM VE SAAT FARKI AVANTAJA DÖNÜŞEBİLİR

Brezilya'nın 2010 yılı ekonomik büyüklük sıralamasına göre dünyanın 7. ve Güney Amerika'nın en büyük ekonomisi konumunda bulunduğunu söyleyen Bozoklar ülkenin aynı zamanda politik ve ticari açıdan önemli bir güç olduğunu anlatıyor. Ticaret yapmak için Brezilya'ya bakıldığında ihraç ürünlerindeki benzerliklerin ilk etapta negatif etki yaratacağının düşünüldüğünü sözlerine ekleyen Bozoklar, "Bu durum aslında özellikle iklim farkları göz önüne alındığında avantaja çevrilebilir. Örneğin; Türkiye ve Brezilya dünyanın en büyük pamuk üreticileri arasında olduğu için Türkiye ile Brezilya rakip görülebilir. Aslında öyle değil. Pamuğun Türkiye'de yetiştiği dönemde Brezilya'da kış olduğu için orada yetişmiyor. Karşılıklı iki ülkeden birkaç firma bir araya gelerek 3. ülkelere müşterilerini birleştirerek işbirliği gerçekleştirebilir. Bunun yanında aynı şey meyve ve sebze alanında da yapılabilir. Bunun gibi geliştirilecek sayısız potansiyel var" dedi.

TURİZM VE İNŞAATTA DA BÜYÜK FIRSATLAR VAR

Brezilya'nın Türkiye'nin inşaat sektörü ile yakından ilgilendiğini söyleyen Bozoklar sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Esas işimin Mimarlık olması nedeniyle inşaat sektöründen bir çok işadami ile görüşmelerim oluyor. Türkiye'nin turizm yatırımları alanındaki bilgi ve deneyimi çok fazla. Brezilya'nın da çok turist çeken bir ülke olmasına karşın turistik tesisler açısından Türkiye'den öğreneceği çok şey mevcut. Bunun farkında olan Brezilyalılar da bu konuda Türk işadamları ile işbirliğine hazır durumda. Özellikle 2014 FIFA dünya kupası maçlarının ve 2016 yaz olimpiyatlarının Brezilya'da yapılacak olması da fırsatın büyüklüğünü açıkça göstermektedir." Brezilya'nın yaşanan son küresel krizi, uyguladığı doğru politikalar sayesinde, ekonomistlerin ifadesi ile "krize son giren ve ilk çıkan ülke" olmayı başardığını kaydeden Bozoklar, "Son yıllarda kaydedilen yüksek ekonomik büyümenin nedenleri olarak, yabancı yatırımların artması, yurtiçi tüketim artışı, sınıflar arası ekonomik farkın azalması, gelir dağılımının düzeltilmesi ve orta sınıfın artması, ihracatta kaydedilen artışlar, eğitim alanındaki yatırımlar, kayıt dışı ekonominin azaltılması, artan ticari anlaşmalar ve diplomatik ilişkiler gösterilmekte" ifadelerini kullandı. Brezilya'nın küresel aktör olma yönünde ilerlediğini de belirten Bozoklar şunları kaydetti: "Brezilya'nın Rusya, Hindistan ve Çin (BRIC Ülkeleri) ile beraber 2050'li yıllarda dünyanın ekonomik kaderini belirleyecek ülkelerden biri olacağı tahmin edilmekte.



YA BEN ANLIYORUM AMA KONUŞAMIYORUM!
YA BEN ANLIYORUM AMA YAZAMIYORUM!



BİRBİRİMİZİ ANLAMANIN EN İYİ YOLU

> Son teknoloji ile donatılmış 17 eğitim salonu > Kursiyerlere özel sinema salonu
> VIP Room > Özel tasarım dinlenme alanları > Zengin içerikli kütüphane > Café au lait

İNGİLİZCE • İSPANYOLCA • PORTEKİZCE • İTALYANCA • RUSÇA • FRANZIZCA • JAPONCA
ÇİNCE • YUNANCA • ALMANCA • HOLLANDACA • TÜRKÇE (YABANCILAR İÇİN)

 (0 232) 489 2000

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

www.obem.com.tr



Kendi geliştirdiği 'etanol' teknolojisini ile petrol bağımlılığını büyük ölçüde azaltmış olan Brezilya'da yeni petrol rezervlerinin de bulunması büyük bir pozitif bir gelişme yaratmıştır. Ülkenin küresel krize rağmen BRIC ülkeleri arasındaki kuvvetli varlığını sürdürmesinde, tedarikçi ülke olması ve zengin doğal kaynaklarının da rolü oldukça büyüktür. IMF'den 'borç alan' ülke konumundan 'kredi veren' ülke konumuna gelen Brezilya'nın 2014 yılında Dünya Kupası ve 2016 yılında Olimpiyatlara ev sahipliği yapacak olması dünyanın besinci büyük ekonomisi olma hedefini 2014'den önce gerçekleştirebileceği tahminlerini kuvvetlendirmektedir."

Dünyanın en önemli tarım ülkelerinden biri olan Brezilya'nın, ayrıca oldukça zengin mineral kaynaklara sahip olduğunu da vurgulayan Bozoklar, "Brezilya, Latin Amerika ülkeleri arasında en büyük ve en çeşitli imalat sanayiine sahip ülkedir. Makine imalatı, elektrikli ekipmanlar üretimi, uçak sanayii, petrol arama sanayiinin yanında, çok gelişmiş bir otomotiv endüstrisine sahiptir. Brezilya, dünyanın en büyük demir madeni üreticisi ve ihracatçısı, en büyük kahve, portakal suyu, şeker ve etanol üreticisi ve ihracatçısı, en büyük kısa menzil jet uçağı üreticisi, en büyük tavuk eti ihracatçısı, dünyanın en büyük çelik ihracatçısı, besinci kakao üreticisi, besinci süt ve çikolata üreticisidir. Dünyanın tarım topraklarının yüzde 22'sine sahip olan ülke, dünyanın üçüncü ayakkabı ve meşrubat, dördüncü ticari uçak, besinci lastik, altıncı kozmetik, yedinci kağıt ve selüloz, onuncu otomotiv üreticisidir" diye konuştu. Türkiye'nin Güney Amerika'daki en büyük ticaret partneri olan Brezilya ile siyasi ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem vermekte olduğunu söyleyen Bozoklar, sözlerini şöyle devam ettirdi: "Türkiye de Brezilya için yeni ticari

ALİ TAMER BOZOKLAR KİMDİR?

Ali Tamer Bozoklar, 1965 yılında İzmir'de doğmuştur. ODTÜ Mimarlık Bölümü mezunu olan Yüksek Mimar Bozoklar, 1992 yılından beri Bozoklar İnşaat Ltd. Şirketi'nde, 2003 yılından beri ise Benart Mimarlık A.Ş. ile ortaklığını sürdürmektedir Aynı zamanda mimarlık, mühendislik ve uluslararası ticaret konusunda Kanada'da faaliyet gösteren SBIB Corporation, kurucu ortağı olup, University of British Columbia'dan da gayrimenkul geliştirme üzerine mesleki sertifikaları bulunmaktadır. Bununla birlikte mesleki ve sivil toplum örgütlerinde de aktif rol almakta olan Bozoklar, halen Türk Amerikan İşadamlar Derneği TABA (Am-Cham)'in Merkez Yönetim Kurulu ile birlikte DEİK Brezilya İş Konseyi, DEİK Meksika İş Konseyi Yürütme Kurulu, DEİK Kanada İş Konseyi Yürütme Kurulu üyeliği görevlerini yürütmektedir. Ayrıca Mimarlar Odasında da geçmiş dönem YK üyeliği yapmış olan Bozoklar, RAIC (Royal Architectural Institute of Canada), Consular Corps, TUKLAD (Turkish - Caribbean and Latin American Association) ile İzmir Ticaret Odası üyesidir. Spor ile de yakın olarak ilgilenmekte olup düzenli olarak aletli dalış, yüzme ve kayak sporları yapmaktadır. Bozoklar İngilizce, İtalyanca ve Fransızca konuşmaktadır.

ve yatırım açılımları için belirlediği ülkelerin başında gelmektedir. Ayrıca Brezilya'nın gelişen ekonomisi ile gelecekte dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olarak öngörülmesi ülkenin önemi arttırmaktadır. Brezilya denildiğinde ilk etapta akla kahve gelir. Ancak Brezilya ülkemizde önemli sanayi yatırımları yapmaktadır. Şu an Türkiye'de yatırımı bulunan 12 Brezilya sermayeli firma bulunmaktadır. Bunlardan en büyüğü 2007 yılında TPAO ile ortaklık kurarak ülkemize 466 milyon ABD Doları yatırım yapan Petrobras şirkettir. Enerji sektörü dışında Brezilyalı firmalar toptan ve

perakende ticaret, gayrimenkul, imalat ve hizmet sektöründe faaliyet göstermektedirler. Ege Bölgesinde ise Brezilya'nın en büyük soğutucu firması olan "Metalfrio" Brezilya'nın Türkiye'ye ilk direkt yatırımını gerçekleştirdi. Üretime başlamasından kısa süre sonra da yatırımlarını artırarak Şenocak Klima'yı satın aldı ve burada ürettiği ürünleri dünyaya ihraç ediyor. Ayrıca bazı Brezilya şirketleri Karadeniz Bölgesi ve Kars'ta nikel madenciligi üzerine yatırım araştırması yapıyor. Dünyanın en büyük uçak sanayi firmalarından olan Brezilyalı Embraer de yatırım planlamakta. Bununla beraber Brezilya'da faaliyet gösteren Türk şirketleri de mevcuttur." Türkiye'nin 11 katı büyüklükte olan ve dünyanın 5. büyük ülkesini olmayı hedefleyen Brezilya'ya Türkiye'nin tanıtılmasının gerekliliğine de işaret eden Bozoklar, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Osmanlı döneminde Brezilya ile diplomatik ilişkiler 5 Şubat 1858 tarihinde Londra'da imzalanan "Dostluk, İkamet, Ticaret ve Seyri Sefain Antlaşması" başlamıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde büyük çoğunluğu Lübnan ve Suriye'den olmak üzere, 100 binden fazla Osmanlı vatandaşı Brezilya'ya göç etmiştir. Bugün bu kişiler "El Turco" adıyla bilinmektedir ve Brezilya'da çeşitli mevkiler edinmişlerdir. 2000'li yılların başlarında Cumhurbaşkanlığı ve Başbakanlık düzeyinde ikili ilişkilerimiz çok gelişti. Brezilya'nın Dışişleri Bakanı geçtiğimiz senelerde çok sayıda ziyarete bulundu. Brezilya'dan önemli devlet adamları ve sanatçılar gelmeye başladı. Örnek olarak bu sene içinde ülkemizi ziyaret eden dünyaca ünlü Brezilyalı yazar Paolo Coelho'yu gösterebiliriz. Bu da Brezilyada da artık Türkiye'nin tanınmaya başladığını gösteriyor. Bu tanışmalar arttıkça Türkiye ve Brezilya arasındaki kültürel, siyasi ve ticari ilişkiler kısa zamanda ilerleyecektir." ●

Dünya
markaları
%90'a varan
indirimlerle
geliyor!

Annelere ve bebeklerine
mutluluktan uçmak kalıyor...

19 Mayıs'ta açılıyor!

butikbebe
hamile, anne, bebek ve çocuklara özel alışveriş .com

Melek Yatırımcılar Ege'de!

Bu yazı vesilesiyle, EGİAD üyeleriyle dünyadaki melek yatırımcılık sistemine ilişkin son gelişmeleri paylaşmak istiyorum. Tablodan da anlaşılacağı üzere, 'iş fikrim var ancak sermayem yok' diyen girişimcilerin işlerine yatırım yapan ve ortak olan Melek Yatırımcıların (business angels) sayısı ve ülke ekonomileri içinde oluşturdukları değer oldukça dikkat çekici.

Baybars ALTUNTAŞ
TBAA Başkanı



Dragon's Den Türkiye



Melek yatırımcılık sistemini, girişim sermayesi ortaklığı sisteminden (venture capitalists) ayırmamız gerekiyor. Nitekim, aşağıdaki özellikler, melek yatırımcılığın, girişim sermayesi ortaklığı sisteminden neden çok farklı bir sistem olduğunu da ortaya koyuyor.

- İş fikri olan ancak sermayesi olmayan girişimci ile, sermayesi ve tecrübesi olan finansman sahibinin (Melek Yatırımcının) bir araya gelerek kurduğu bir sistem.
- Melek Yatırımcı, kendi şahsi parasını yatırımlarında kullanıyor.
- Melek Yatırımcı, sermayenin yanı sıra girişimciye düzenli olarak mentorluk yapıyor.
- Melek yatırımcılık sistemiyle kurulan işlerin aldıkları melek yatırım sermayesinin dünya ortalaması şirket başı 100.000 USD / 160.000 TL
- İngiltere, Portekiz, Hollanda'da devletler Co-Investment Fund/Ortak Yatırım Fonları ile girişimcilere ortak olabiliyorlar.
- ABD ve AB Ülkelerinde Mobil Teknolojileri ve IT sektörü en fazla melek yatırım çeken sektörler
- Melek yatırımcı, 10.000 USD – 500.000 USD arası yatırımlar ile genellikle ilgileniyor.
- Melek Yatırımcı da kendisi bizzat girişimci olmak zorunda.
- Genellikle yeni iş fikrinin kuruluş aşamasında Melek Yatırımcı ortaya çıkıyor.
- Melek Yatırımcılar, ortalama 3 – 5 yıl arasında hisselerini satarak çıkış yapmayı hedefliyorlar.
- Melek Yatırımcılarla yola çıkmış başarılı örnekler: Ford, Apple, Amazon.com, Facebook, Yahoo

Melek Yatırımcılık Sistemine yönelik dünya ekonomisinde 2 önemli otorite mevcut.

WBAA World Business Angels Association www.wbaa.biz	Dünya Melek Yatırımcılar Birliği
EBAN European Business Angels Network www.eban.org	Avrupa Melek Yatırımcılar Ağı

	Toplam Melek Yatırımcı	Toplam Ciro	Öncelikli Sektörler
ABD	270.000	26 Milyar USD	IT
AB	75.000	4 Milyar EUR	Mobil Teknolojiler

TBAA (Melek Yatırımcılar Derneği)

WBAA'de Türkiye'yi temsil etmektedir: <http://www.wbaa.biz/members.html>

Aynı zamanda EBAN'da tam üyedir: <http://www.eban.org/membership/directory>

TBAA web sitesinde, iş fikirlerine ulaşmak isteyen melek yatırımcılarla, melek yatırımcılara ulaşmak isteyen girişimcileri buluşturan bir havuz mevcut.

TBAA, 2011 planları içinde yerel melek yatırım networklerinin kurulmasına ön ayak olacak. Nitekim Adana, Ankara, Giresun ve Kuzey Kıbrıs networklerinin kuruluş çalışmaları tamamlanmak üzere. Böylelikle girişimciler öncelikle kendi bölgelerinin melek yatırımcılarıyla temasa geçebilecekler ve/veya yurtdışından belirli bir bölgede yatırım yapmak isteyen melek yatırımcılar söz konusu lokal BAN'lar aracılığıyla girişimcilere ulaşabilecekler. Bu konuda söylenecek çok şey var ancak giriş niteliğinde bu kadar bilgi EGIAD üyeleri için umarım faydalı olmuştur. EGIAD'ın İzmir-BAN kuruluşuna ön ayak olması konusunda TBAA olarak tüm desteğimizi vereceğimiz müjdesini de bu vesileyle paylaşmak isterim.

TBAA'nın web sitesini mutlaka ziyaret etmenizi öneriyorum. www.melekyatirimcilarderneği.org.

Şimdiden Ege'li girişimcilere ve melek yatırımcılarına başarılar diliyorum.

Egiad Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projesi

“EGİAD Girişimcilik Akademisi Açılıyor Türkiye Kazanıyor”

Ege Genç İşadamları Derneği olarak “EGİAD Girişimcilik Akademisi Açılıyor Türkiye Kazanıyor” sloganıyla yürüttüğümüz Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projemizin ilk aşaması 22 Haziran tarihinde yapılan törenle birlikte başarılı bir şekilde tamamlanmış bulunmaktadır.



Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projemiz ile gerçekleştirmek istediğimiz ana amaç İzmir ilindeki mevcut genç girişimcilik potansiyelini harekete geçirmek ve uygulanabilir iş fikri olan kişilerin kendi şirketlerini kurmalarını, ihtiyaç halinde ise yeni güç birliklerini oluşturmalarını teşvik etmektir. Projenin tamamlanmasıyla birlikte EGİAD, ülkemizin gerek istihdam sorununun çözümüne gerekse

şehrimizin ekonomik hayatının gelişimine katkı sağlamış olan bir sosyal sorumluluk projesini gerçekleştirmiş olacaktır. 2 Mayıs 2001 tarihinde KOSGEB ile atılan imza töreniyle başlayan Girişimciliği Geliştirme ve Gerçekleştirme Projemiz 4 aşamadan oluşmaktadır. Bunlar 1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Programı -UGEP- (KOSGEB ile birlikte), 2) Tamamlayıcı Destek Eğitim Programı -TDEP-, 3) Danışmanlık Destek Masası -DDM-,

4) Girişimcilik Fuarı ve Melek Yatırımcı Programlarından oluşmaktadır. Programımız çerçevesinde KOSGEB Güney Hizmet Merkezi'nin desteği yeni ve uygulanabilir iş fikri olan 22 ile 42 yaşları arasındaki 60 girişimci adayına 60 saatlik uygulamalı girişimcilik eğitimi verilmesi planlanmıştır. KOSGEB Güney Hizmet Merkezi'nin desteği ile gerçekleşen projeye yaklaşık 200 kişi başvurmuş ve Başvuran kişiler arasında KOSGEB'in düzenlediği testten 70 puanı alan ve EGİAD'ın belirlediği yaş ve diğer kriterleri yerine getiren 60 kişi belirlenerek Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Programı başlatılmıştır.

17.05.2011 – 11.06.2011 tarihleri arasında gerçekleşen söz konusu eğitimler 30'ar kişilik gruplar halinde EGİAD Dernek Merkezi toplantı salonlarında verilmiştir. İş Fikri Geliştirme, İş Planı Geliştirme, Pazarlama, Yönetim Organizasyon, Üretim Plan-





PROJE HAKKINDA

Proje Adı: "Toplumsal Sorumluluk" projesi kapsamında düzenlenen "EGİAD Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projesi" - *EGİAD Girişimcilik Akademisi Açılıyor*

Türkiye Kazanıyor-

Düzenleyen: EGİAD; (KOSGEB işbirliğiyle düzenledi)

Nasıl duyuruldu: web sitesi, poster, ilan, basın ilanı, duyuru panoları

Kimler katıldı: 22-42 yaş arasında iş fikri olan girişimci adayları,

Başvuran kişi sayısı: 170

Nasıl seçildi: KOSGEB'in düzenlediği ve adaylara uygulanan test puanı; yaş (22-42), iş fikri gibi ön eleme kriterlerine uyan adaylar mülakata tabi tutuldu ve mülakat sonucunda 60 kişi seçildi.

Proje içeriği Özet:

60 saatlik Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Programı
Tamamlayıcı Destek Eğitim Programı
Danışmanlık Destek Masası Programı
Girişimcilik Fuarı ve Melek Yatırımlarla Girişimcileri Buluşturma

Sorumlu YK üyesi: Kenan Doğan, Cenk Öztap

lama, Finansman, Finansal Analiz vb. gibi konularda uygulamalı olarak gerçekleştirilen eğitimler EGEUS firması işbirliği ile düzenlenmiştir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Programını tamamlayan girişimci adayları sertifikalarını, 22 Haziran 2011 Çarşamba günü dernek merkezinde düzenlenen sertifika töreniyle tamamlamışlar ve sertifika alan tüm adaylar KOSGEB Girişimcilik Desteği almaya hak kazanmışlardır. Girişimciliği Geliştirme ve Gerçekleştirme Projesinin 2. aşamasını oluşturan Tamamlayıcı Destek Eğitim Programı 3 Temmuz 2011 tarihinde başlamıştır. Bu program KOSGEB tarafından zorunlu tutulan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinin yanısıra girişimci adaylarımız için faydalı olacağını düşündüğümüz İş Kurma Süreçleri, Şirket Türleri ve Hukuki Çerçevesi, Temel Muhasebe vb. konularda ilave destek eğitimlerin-

den oluşmaktadır. Bu eğitimlerde başarıya ulaşmış Girişimcilerin Girişimcilik Öyküleri de yer verilmektedir. Tamamlayıcı Destek Eğitim Programı 4 hafta sürecek olup her Pazartesi saat 16:00 ila 18:00 arasında EGİAD dernek Merkezinde gerçekleştirilmektedir. Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projesinin 3. aşamasında ise; daha önceki iki aşamayı tamamlayan girişimci adaylarının, iş planlarını ve bundan sonraki işletme kurma aşamasında yapacakları faaliyetlerini gerçekleştirmede danışacakları "Destek Masaları"nın oluşturulması ve girişimci adaylarına danışmanlık hizmeti verilmesi gerçekleştirilecektir. EGİAD Dernek Merkezimizde oluşturulacak Destek Masaları 13 Temmuz 28 Eylül tarihleri arasında yaklaşık 2,5 ay süresince faaliyet göstereceklerdir. Girişimci adaylarına Destek Masalarımızda yukarıda

belirtilen tarihler arasında Çarşamba günleri 10:00-16:00 saatleri arasında randevu sistemine göre danışmanlık hizmeti verilecektir. Böylelikle girişimci adaylarına yeni iş hayatlarında karşılaştıkları sorunları çözmeye yardımcı olmak ve sağlam, ayakları yere basan bir işletme kurmalarında destek olmak amaçlanmaktadır. EGİAD Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projesinin dördüncü aşamasında ise; EGİAD'ın her yıl geleneksel olarak düzenlediği "EGİAD Sektör ve Tanıtım Günleri" adlı fuar organizasyonu kapsamında girişimcilerin kendi ürün ve hizmetlerini tanıttıkları bir platform oluşturularak, melek yatırımcı diye adlandırılan yatırımcılarla temas kurmaları, bir araya gelmeleri amaçlanmaktadır. Böylece girişimci-yatırımcı buluşması sağlanacak, girişimcilere firma, ürün ve hizmetlerini tanıtmaya fırsatı yaratılacaktır. ●

Mert ve cesur Ege halkına yakışan oyun;

Zeybek



Ege denilince akla Zeybek gelir.

Mert, cesur, atılgan; mazluma dost, zalime düşman olarak tanınırlar. Türk köylüsünün tipik bir örneğidir zeybek. Kurtuluş Savaşı'nda gösterdikleri başarılar ünlerine ün katmıştır. Bugün Zeybeklik tarihi bir anı olarak yaşatılmaktadır.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı İzmir İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Folklor Araştırmacısı İzzet Kocadağ, zeybek oyununun dağda gezen zeybeklerin değil, onlara ithafen köy halkının oynaması olarak doğduğunu söylüyor.

Yaratılan figürlerin dağın zirvelerinde yaşayan en yırtıcı kartal ve şahinden esinlendiğini belirten Kocadağ, "Sanıldığı gibi zeybekler dağdaki haydutlar, hırsızlar veya eşkıya değildir. Öyle olsa halk Atatürk'e 'Sarı Zeybek' der miydi? Bu lakap ile Atatürk onure edilmiştir" diyor.

HAZIRLAYAN
Gençer ÇETİNKAYA

Zeybek nasıl ortaya çıkmıştır?

Zeybeklerin ilk ortaya çıkışıyla ilgili birçok fikir ortaya atılmıştır. İlk kökenlerinin Eski Yunan'a dayandığını söyleyenler de var, Selçuklular zamanında ortaya çıkmış birlik olarak görenler de var. Ayrıca denizci leventlerden geldiğini söyleyenler de var. Daha sonraki dönemlerde Yeniçeri Ocağı'nın dağılmasından sonra bu bölgede, kervansarayların güzergâhlarındaki yerlerde paralı korumacılık yatıklarına dair bilgiler de var. Bu bilgilerin hiçbirinde kesinlik yoktur. Şimdiki mevcut bilgilerle "bu doğru tarihçedir" demek yanlış olur.

Osmanlının son zamanlarında Düyun-u Umumiye (Genel borçlar) yasası çıkmıştır. Devlet halktan istediği gibi vergileri alamayınca bu yetkiyi bölgedeki yabancı kurumlara vermiştir. O bölgedeki yabancılara da vergiyi kendi isteklerine göre toplamaya başlamıştır. Bu kişiler, vergilerini tahsil etmek için halka uygunsuz davranışlarda bulunarak zulmetmeye başlamışlar. Devlete karşı vergisini ödeyemeyen halk çareyi dağa çıkmakta buluyor. Herkes tarafından bilinen ve gerçek olma olasılığı en yüksek olay bu gibi görünmektedir. Zeybeklerin temelinde zulme ve haksızlığa karşı başkaldırma vardır. Ama bazı kişiler zeybekliğin prim yaptığını görüp, dağa çıkarak kolay para elde etmeye çalışmışlar. Bazı kişiler ise şan şöret ün nam için dağlara çıkıyor. Ama gerçek zeybekler bu tip kişileri 'çalıkakıcı' olarak niteleyip yakaladıkları yerde öldürüyorlar. Çünkü bu çeteler zeybeklerin



namlarına leke sürüp halk arasındaki saygınlığını zedeliyorlardı.

Oyun ile zeybek nasıl bir araya geldi?

Zeybek Oyunu, bölge insanların zeybeklere özemesinden çıkmıştır denebilir. Çünkü dağda gezen zeybeğin her an peşinde zaptiye ve başka zeybek grubu var. Tedbir alacaklar ki tuzağa düşmesinler. Bu tür insanların dağda davul zurna eşliğinde oynayacaklarını zannetmiyorum. Fakat insanlar zeybeklerin hareketlerinden esinlenerek birçok figür oluşturmuşlardır. Zeybek figürleri incelenip yorumlandığında daha çok kartal ve şahin gibi yırtıcı kuş taklidi görünümü verir. Bazı kaynaklar zeybeklerin dağlarda ceylan avladıklarını, yakaladıkları avı omuzlarına atıp köy meydanında avın şerefine oyun oynadıklarından bahseder.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı İzmir İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Folklor Araştırmacısı İzzet Kocadağ

Zeybeklerin kollarının yukarıda durması avının peşinde süzülen kartalın taklididir. Önce sessizce yüksek yerden avını süzen kartal, sonra kanat açıp süzülerek daireler çizmeye başlar. Zeybeğin diz vurduğu an, kartalın avına pike yapmasına benzer. Bu oyunun en gösterişli anıdır, tıpkı kartalın son hamlesini yapması gibi.

Zeybek oyunu neyi simgeliyor?

Güç, kuvvet ve asaleti simgeliyor. Zeybeğin benzetildiği kartal dağlara özgüdür, zeybekler de dağları yurt edinmişlerdir. Niye bir aslan, kaplan değil de kartal tasviri yapılmıştır? Çünkü dağlar dendiği zaman akla ilk gelen kartal figürüdür, özgürlüktür.

Zeybek oyunun ezgisi nasıl ortaya çıkmıştır?

Halk arasında müzik icra yeteneğine sahip kişi zeybek adına bir ezgi besteliyor. Sanatçının yaptığı müzik ağırsa oyun da ona göre oynanıyor. Müzik durum, konu ve olaya göre farklılık gösterir. Müziğin yapısına göre oyunlar da farklılık gösterir. Mesela bir zeybek grubunun efesi vurulmuştur. Birisi de onun adına türkü yakmıştır. Bu da bir süreçten geçerek kabul görmüştür. Daha sonra o yöreyle ya da efeyle özdeşleşmiştir. Bazı zamanlarda kahramanlık göstermişlerdir ve yine bunların adına sözler yazılmıştır.

Zaman içinde oynanarak o yörenin adıyla o efenin adıyla anılmıştır. Halk, zeybekleri kendinden görüp, onları kahramanlaştırarak kendince müzik yapıp onlara yakmasıdır.

Kaç çeşit zeybek oyunu vardır?

Zeybek oyunu genel olarak ağır, yürük ve kıvrak zeybek diye üçe ayrılıyor. Yöresel farklılıklara dayanarak zeybek oyunu çeşitlilik göstermektedir.

Zeybek Ege Bölgesi ve İzmir için önemlidir. Zeybek, Ege için ne ifade ediyor?

Zeybek mertlik, yiğitlik demektir. Kurtuluş Savaşı'na katılmış zeybekler vardır. Yunanlı bir komutanın zeybeklerin kendilerini oyalaması nedeniyle Ankara toparlanma şansı bulmuştur anlamında sözler vardır. Yunan ordusunu Ege'de oyalayan, zaman kaybettiren zeybeklerdir. Bölgede mücadele eden çok zeybek var. Kurtuluş Savaşı'ndan sonra zeybekler eşkıyalığı bırakmışlardır. Amansız bir savaştan çıkmış ülke için kontrol zordu. Asker yorgun her yere hakim olacak durumda değildi



henüz. Hiçbir silah zoru olmadan Atatürk'ün emriyle zeybekler dağdan iniyor. Daha sonra da dağa çıkmamışlardır. Eşkiya eşkıyalığından vazgeçer mi? Devletin sözüyle kimse bundan vazgeçmez. Bu da zeybeklerin asıl kişiliğini yansıtmaktadır.

Zeybek oyunlarını diğer halk oyunlarından ayıran en önemli özellik nedir?

Her yörenin kendine ait bir özelliği var. Zeybek müziğini de yaşadığı çevreden alıyor. Ege Bölgesi'nde zeybek kültürü yaygın olduğu için Cumhuriyet'ten sonra bile zeybek kültürü ortaya çıkıyor. Zeybek artık gelenek olarak insanların içinde yaşıyor. Erkekliği ve yiğitliği sembolize ettiği için müzik duyulduğu an herkes oynamak ister. Kadınlarda da zeybek oynuyor fakat daha çok erkek havasıdır ve ona göre oynanır.

Zeybekler dağa sadece kendilerine yapılan haksızlıktan dolayı çıktı diyebilir miyiz. Aşk için dağa çıkan zeybekler de var mı?

Asıl konu tabii ki haksızlığa karşı boyun eğmemedir. Atçalı Kel Mehmet'in aşk için dağa çıktığı söylenebilir. Ama sonuçta o da bozuk düzene karşı isyana dönüşmüştür. Aşk konusu kişiseldir.

Zeybek lideri efenin oyunu nasıldır?

Efe tek kişidir, tek oynar. Toplu oyun oynayanlar ise zeybektir. Efe, oyuna başladığında ikinci bir kişi oyuna başlarsa o oyun kanlı biter. Ben sana rakibim demek oluyor bu. Bir grubun içinde iki efe olmayacağı için efe tek oynar.



Zeybek oyununun izleyicide uyandırdığı duygu nedir?

Batı Anadolu insanların yiğitliğini, kahramanlığını sembolize eden bir oyundur. Efenin kökeni haksızlığa karşı başkaldırıdır. Halkta da bu duyguları uyandırmayı ön plana çıkarmayı amaçlar. Zeybek oynayan kişi oyun sırasında zeybek gibi olma gurur ve heyecanını taşır.

Atatürk'e de "Sarı Zeybek" denmiştir. Neyi ifade ediyor bu tanım?

Zeybekliği "eşkiya" olarak adlandıranlar var. Sarı zeybek, "sarı eşkiya" anlamına gelse halk milli kahramanı Atatürk'e eşkiya yakıştırmasını yaparmıydı hiç? Halk Atatürk'e 'Sarı Zeybek' diyerek, O'nu onure etmiş oluyor. Atatürk'ün düşman işgaline karşı verdiği mücadeleyi, zeybeklerin zulme karşı verdikleri direnişe benzetiyorlar. Batı Anadolu insanını Başkumandanına bile zeybek lakabını takacak kadar onurlu bir kurum olarak görülüyor zeybekliği.



Yüksek çözünürlüklü görüntü sensörü ile farklı alanları, hareketli ve mekanik parça olmadan aynı anda monitörlmek ve güvenlik altına almak, hem de tek kamera ile...

Mobotix. O her şeyi görür...



Hemispheric Q24

Security-Vision-Systems



HiRes ELEKTRONİK GÜVENLİK SİSTEMLERİ

Tel. (232) 449 0 333 | www.hires.com.tr

GELENEK, GÖRENEKLERİMİZ OLAN HALK OYUNLARI GEÇMİŞİMİZİ AYDINLATIYOR

Türk Halk oyunları uzun, yıllardır gelenek halinde oynanan oyunlardır. Geçmişte dönemlerde yörenin, kişinin, doğanın, her türlü davranışın, insanın yaşamını etkileyen her türlü olayın zaman içinde figürler eşliğinde oynanması, halk oyunlarını doğurmuştur. Günümüze gelene kadar çeşitli evrelerden geçmiş olan halk oyunları, buldukları yörelere göre de farklılık göstermiştir. Yüksek tepelere sahip Doğu Anadolu Bölgesi'nin sert yaşam koşullarına uyum sağlayan oyunlardaki figürler sert ve kendinden emin şekilde oynanıyor. Yine Ege Bölgesi insanının karakteristik özelliği olan yiğitlik ve mertlik oyunlarının temasını oluşturmaktadır. Gün boyu çalışan Karadeniz halkının oyunu ise oldukça hareketli figürlerden oluşmaktadır.

Günümüzde halk oyunları düğünlerde, nişanlarda, askere uğurlamada, yaylaya çıkış ve inişte, doğumda, dini ve milli bayramlarda, kazanılan zaferin sonucunda, sıra gezmesi, yaren sohbeti gibi toplantılarda oynanmaktadır.

Türk folklorunun temelini halk oluşturmaktadır Bu yüzden de folklor, halk oyunları anlamında kullanılmaktadır. Fakat bu yanlış bir tanımlama değildir. Folklor bütün halk kültürünü yemek, efsane, türkü, giyim-kuşam, yaşayış biçimi gibi insanı anlatan her şeyi kapsayan bir terimdir. Halk oyunları ise sadece yöresel dans ve giyimi kapsayan bir bölümdür.

Türk halk oyunları çeşitlilik ve kapsam bakımından dünyada en dikkat çeken folklorik olgulardan birisidir. Türk halk oyunları derlemeleri hala bitirilememiştir. Her köyün kendine has oyunları olması ve ekonomik şartlar bunu güçleştirmektedir.

Türkiye, halk oyunları açısından bir labolatuvar gibidir. Türkiye, köylerde tespit edilen 4000'in üzerinde oyun ile dünya üzerindeki en zengin oyun karakterine sahip ülke olarak tanımlanmaktadır. Çünkü bir kültür ve medeniyetler beşiği olan Türkiye'de, hemen hemen her yöresinde ayrı oyunlar, ayrı giysiler ve ayrı müziklere rastlanmaktadır. Bu da yurdun bu alandaki zenginliğinin bir göstergesidir. **Halk oyunları;** diğer sanat dallarından farklı olarak, ait olduğu



toplumun orijinal karakterlerini taşıyan, fertlerin müşterek duygu düşünce ve davranışlarını sergileyen, başkasına göre yalnızca güzel, ama kendi içinde ilgilenen kişinin dünyasını aydınlatma özelliğine sahip bir kültürel kimliktir.

Halk oyunları içinde barındırdığı melodi, ritim ve hareket yapısı ile bireyin bedensel ve ruhsal gelişiminde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Birlikte oynamanın avantajı ile kişiye kaynaşmayı, beraber hareket etmeyi, paylaşmayı ve kendini ifade etmeyi öğreten Halk Oyunlarının bu özelliklerinden yola çıkarak, uygulanacak etkinliklerle ülkemiz insanının bireysel gelişiminin yanı sıra toplumsal gelişiminin de sağlanmasına katkıda bulunmaktadır. Konularına Göre Halk Oyunları İnsan tabiat ilişkisini konu alan oyunlar. Yağmur, sis, akarsuyu konu alan oyunlar. Bitkileri konu alan halk oyunları. Rakamlarla ifade edilen oyunlar. İnsan hayvan ilişkilerini konu alan halk oyunları.

Toplumsal olayları konu alan halk oyunları; kavgayı konu alan oyunlar, savaşı konu alan oyunlar, aşkı ve sevgiyi konu alan oyunlar, kızla erkeğin birbirine kur yapmasını konu alan oyunlar. Askere uğurlamayı konu alan oyunlar.

Tarımı konu alan oyunlar, ekin biçimi konu alan oyunlar, ürünün zarar görmesini konu alan oyunlar. Meslekleri konu alan oyunlar, çobanlarla ilgili oyunlar, kadınların yapmış olduğu günlük işleri taklit ederek erkeklerin oynadığı oyunlar, ekmek yapımı inek sağılması gibi teşbih edilen oyunlar. Bir iş üretimi ile ilgili oyunlar ip eğirme gibi. ■

Toplumsal olayları konu alan halk oyunları; kavgayı konu alan oyunlar, savaşı konu alan oyunlar, aşkı ve sevgiyi konu alan oyunlar, kızla erkeğin birbirine kur yapmasını konu alan oyunlar. Askere uğurlamayı konu alan oyunlar.



MİSAFİRPERVERLİĞİMİZ TÜRK, STANDARTLARIMIZ ULUSLARARASI!



Anemon, Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış şubeleri ile bugün "değişmeyen yüksek hizmet standartları"nın Türkiye'deki tek adresi...

Çünkü bizim ev sahipliğimiz, sadece konforu ve teknolojiyi değil, otellerimizden keyifle ayrılan "gülümseyen yüzler" görmeyi de içeriyor.



AFYON • ANTAKYA • AYDIN • ÇAVDARHİSAR • ÇİĞLİ • DENİZLİ • EGE • ESKİŞEHİR • FUAR • GALATA • İZMİR • KULA • MALATYA • MANISA • MARMARIS

TÜRKİYE'DE DOĞDUK.
TÜRKİYE'DE BÜYÜYÜRÜZ.  444 88 77

www.anemonhotels.com

HALK OYUNU TÜRLERİ



HALAY: Toplu düz dizi biçiminde ve oyuncuların birbirine tutunarak oynadığı oyun türüdür. Doğu, Güneydoğu ve Orta Anadolu'da davul zurna eşliğinde oynanır. Bitlis, Bingöl, Diyarbakır, Elazığ, Malatya, Kahramanmaraş, Gaziantep, Erzurum, Erzincan, Sivas illerinde görülmektedir.

HORON: Oyuncuların dizi biçiminde birbirine tutunarak oynadığı oyunlardır. Doğa yapısının sert ve dağlık oluşu, denizin ve havasının kararsızlığı horon oyunlarına göze çarpar. Doğu Karadeniz kıyılarında kemence veya davul eşliğinde icra edilir. Trabzon, Samsun, Artvin, Ordu, Rize'de oynanır.

BAR: Toplu olarak ve genellikle düz dizi ya da yarım ay biçiminde, oyuncuların birbirlerine tutunarak oynadıkları disiplinli grup oyunlarına bar denir. Genellikle Doğu ve Kuzeydoğu Anadolu bölgesinde icra edilen bir oyun türüdür. Erzurum, Kars, Ağrı, Artvin, Gümüşhane, Bayburt, Erzincan illerinde daha çok oynanır.

HORA: Bu oyun Bar ve Halaylar gibi el ele ya da kol kola tutuşularak disiplinli bir biçimde

ve dizi halinde oynanmaktadır. Genellikle Trakya'da, kısmen de Marmara'nın doğu ve güneyinde görülen bir oyun türüdür. Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale'de yaygındır.

KARŞILAMA: İki kişinin karşılıklı durarak oynadıkları bir oyun biçimidir. Çiftlerin karşılıklı olarak toplanmalarıyla bir grup halinde de oynanmaktadır. Kız ve erkek karşılıklı çiftlerin karşılıklı iki sıra halinde dizilmesiyle bir grup oyunu biçiminde de sürdürülmektedir. Karşılama salma oyunlarıdır. Oyuncular birbirlerine tutunmazlar. Bazı karşılama oyunlarında bütün oyuncuların ellerinde birer mendil bulunur. Genellikle Trakya'da, kısmen de Marmara'nın doğu ve güneyinde görülen bir oyun türüdür. Edirne, Tekirdağ, Kırklareli, İzmir, Adapazarı, Çanakkale, Bursa, Bilecik gibi illerde oynanır.

KAŞIK: Elleri ritim aracı olarak tahta kaşıklar bulundurlar. Güney Anadolu'nun Akdeniz'e uzanan kesimleri genellikle kaşıklı oyunlar bölgesi olarak gösterilir. Eskişehir, Afyon, Kütahya, Bilecik, Kırşehir, Konya, Mersin, Antalya, Bolu, Bursa'da oynadığı bilinmektedir.

BENĞİ: Marmara Bölgesi'nin güneyinde genellikle Balıkesir dolaylarında görülen

bir oyun türüdür. Balıkesir, Manisa, Bursa, Çanakkale...

MENĞİ: Ege Bölgesi ve Akdeniz Bölgesinin bazı illerinde bu oyun türüne rastlamak mümkündür.

TEKE ZORTLATMASI: Bu tür yine Türkiye'nin batı ve güney bölgelerinde oynanır. Antalya, Isparta, Alanya..

SEMAH: Genellikle Türk-Alevi topluluklarının özel ayin ve toplantılarında kendi aralarında yaptıkları törenlerle ilgili oyunlardır. Türkiye'nin hemen hemen her yerinde semahlara rastlamak mümkündür.

ATABARI: Atabarı ya da Ata barı, Çoruh oyunlarından kaynağı aşk ve kahramanlık olan, üçten fazla kişi ile halka halinde yürütülen bir oyundur. Her figür müziğin tek ölçüsüne uyulanarak oynanır. Adı yeni fakat kendisi eski olan bu oyunun asıl adı Artvin Barı'dır Atatürk bu barı 1936 yılı Balkan Festivali'nde İstanbul'da Çoruh takımıyla dahi iyi oynadığı için Artvin Barı'nın adı 3 Eylül 1936'dan itibaren Ata Barı olarak değiştirilmiştir. Dini ve milli bayramlarda ilk saygı ve ağırlama oyunu o günlerden beri artık Ata Barı kaldı. Yörenin her eğlenti vesilesi Ata Barı'yla açılmaktadır.

“1942’ DEN BERİ
EN İYİSİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ...”



OTEL REZERVASYONLARI
UÇAK BİLETLERİ
RENT A CAR
VIP TRANSFER
KONGRE HİZMETLERİ
CRUISES
OTOBÜS KİRALAMA
TURİZM TAŞIMACILIĞI (B2)


Şirketler Grubu



Plevne Bulvarı No:1 Kat:4 Daire: 7 Alsancak / İZMİR / TURKEY
Tel: +90 232 463 19 19 Fax: +90 232 463 60 06
www.karadeveci.com.tr info@karadeveci.com.tr

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları “Yeni Türk Ticaret Kanunu Sonrası Firmaların Kurumsallaşma İhtiyaçları Üzerine Değerlendirme”

Şeffaflık özellikle halka açık firmaların değerinin doğru tespitine yönelik önemli bir kuraldır. Bu kural gerçek fiyat (Fair Value) çerçevesinde piyasanın işlemesine yönelik en önemli mekanizma olan, fiyat mekanizmasının çalışmasını belirler.



Sezer Bozkuş KAHYAĞLU,
SMMM, CIA, CFE, CFSA
Kıdemli Müdür, KPMG
İç Denetim Hizmetleri
Kamu Sektörü Üyesi

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) dünya ekonomisinde 1980'li yılların

başından itibaren başlayan ve 1990'lı yılların ortasından itibaren de hızlanan ülke ekonomilerindeki küreselleşme eğiliminin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

UFRS temelinde bir firmanın ortakları ile yöneticileri arasındaki bilgi farklılığından dolayı ortaya çıkan "asimetrik bilgi" sorununa yönelik olarak belirlenmiş kuralları ve standartları içermektedir. Bu kurallar firmaların finansal durumunu doğru şekilde gösterecek mali tabloların oluşturulması ve yayınlanması sürecinin belirlenmiş standartlara göre yürütülmesine dönük düzenlemelerin tümünü kapsamaktadır. Bu açıdan genel kabul gören muhasebe tekniğinin temel kavram ve kuralları ile UFRS' ye uygun mali tabloların hazırlanmasına ve sunulmasına dönük süreçlerin de standart kurallarının olmasını gerekli kılmıştır.

UFRS özellikle halka açık çok ortaklı, yönetici ve yönetim kurullarının oluşum biçimleri ve işleyişi birbirinden ayrılmış firmalarda, ortakların doğru bilgiyi elde etmelerini sağlayan önemli bir araç olmaktadır. Bu kapsamda UFRS' ye göre hazırlanmış raporlar firmaların faaliyet ve sonuçlarının sağlıklı ve güvenilir olarak dayandığı muhasebe kayıtlarından oluşmaktadır. Hazırlanan raporların en önemli özelliği, firmalar hakkında tam bilgi sağlaması yanında temel bir bilgi kaynağı oluşturmasıdır. Bundan dolayı bu standartlar şeffaflığın sağlanması için de bir araç olmaktadır.

Şeffaflık özellikle halka açık firmaların değerinin doğru tespitine yönelik önemli bir kuraldır. Bu kural gerçek fiyat (Fair Value) çerçevesinde piyasanın işlemesine yönelik en önemli mekanizma olan, fiyat mekanizmasının çalışmasını belirler. Borsa skandalları ile büyük firmaların iflası sonucu ortaklarının zararlarının oluşması bu mekanizmanın işlememesinden ortaya çıkmaktadır. Bundan dolayı UFRS' ye göre hazırlanmış raporlar aynı zamanda kamunun bir denetim mekanizması olmaktadır. Ayrıca söz konusu standartlar firmalarda denetim faaliyetinin hem kolaylaşmasını hem de denetimin önem kazanmasına yol açmaktadır.

UFRS' nin önemli bir özelliği de "sosyal sorumluk" kavramını benimsemiş olmasıdır. Bu açıdan UFRS, bu kurallara göre mali



tabloları hazırlayanlara bir kamu sorumluluğu getirmektedir. Buradaki kamu sorumluluğu firmalar hakkında hazırlanan mali tabloların gerçeği tam yansıttığı yönünde bir bilginin doğru olarak verildiğine yönelik bir açıklamayı ifade etmektedir. Dünya ekonomisindeki küreselleşme eğilimi yatırımların hangi alanda yapılması gerektiği konusunda nesnel göstergelere olan önemli bir ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Özellikle yatırımların alternatif maliyetlerinin hesaplanabilir olması yalnızca mali tabloların aynı kurallara göre hazırlanmasına bağlıdır. UFRS küresel eğilimler çerçevesinde ortaya çıkan bu ihtiyacı karşılamada en temel araç olarak değerlendirilmektedir. Özellikle yatırımlar açısından Avrupa'dan Çin'e kadar dünyanın öncelikli ele aldığı ve küresel ölçekte UFRS'ye dayalı standartların ve karşılaştırılabilir bir mali yapının oluşturulması için önemli adımlar atıldığı görülmektedir. Daha önce sadece halka açık şirketlerin ilgi alanına giren UFRS uygulamaları Türkiye'de de Yeni Türk Ticaret Kanunu ile hızlı bir şekilde gündeme gelecektir. Kurumsal yönetim ilkelerinin bir gereği

Kurumsal Yönetim genel anlamda, tüm sosyal kurumların (devlet, firma ve bireylerin oluşturduğu STK) yapısının ve bu yapı içindeki birimlerin karşılıklı etkileşimini, yani sistemin karşılıklı ilişkisini düzenleyen tüm kurallardır. Bu kurallar, ele alınan sosyal yapının etik belirleyeni ile ilişkili ve bu etik kurallara dayalı olmalıdır.

olarak Türkiye'deki aile işletmeleri ve KOBİ'ler için UFRS önemli bir yaklaşım farklılığı getirecektir. Türkiye'de SPK'nın düzenlemeleri ile başlayan bu süreç, Yeni Türk Ticaret Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartları ile kurumsallaşacaktır. Bu çerçevede firmalarımız yeni finansal kaynaklara ulaşma yolunda önemli bir araç kazanmış olacaklardır. Bu konudaki eksiklikler, ilgili yönetmelik ve tebliğlerin yayınlanması sonucu ortadan kalkacak ve UFRS uygulamasının sağladığı yararları yakında tüm firmalar için gözlemliyor olacağız.

Kurumsal Yönetim genel anlamda, tüm sosyal kurumların (devlet, firma ve bireylerin oluşturduğu STK) yapısının ve bu yapı içindeki birimlerin karşılıklı etkileşimini, yani sistemin karşılıklı ilişkisini düzenleyen tüm kurallardır. Bu kurallar, ele alınan sosyal yapının etik belirleyeni ile ilişkili ve bu etik kurallara dayalı olmalıdır.

Kurumsal Yönetimin Amaçları

1.Yapıyı belirlemek: Yönetim Kurulu üye sayısı, yetki ve sorumlulukları gibi

2.Sistemi belirlemek: Yapının içinde yer alan birimlerin karşılıklı etkileşimini esas alarak işleyişi belirlemek

3.Süreci belirlemek: Yapı ve sistem belirlendikten sonra, süreç kontrolleri ve sistemdeki işleyişten ortaya çıkan aksaklıkları belirlemek

Bu bağlamda, yeni TTK' nın kurumsal yönetim ilkelerini hangi noktalarda benimsemek zorunda kaldığı ortaya konulabilir. Birincisi, yeni TTK' da firmalar için "işlem konusu ve işletmelerin kuruluş sözleşmelerinde yer alan faaliyetleri yapma zorunluluğu" kaldırılmıştır (ultra vires'den

intra vires'e geçiş olmuştur). Bilinenin aksine; dış denetim ve iç denetimin yeni TTK' da yer almasının nedeni, ultra vires'den intra vires'a geçiştir. Çünkü artık işletmelerin çalıştıkları alanlar çeşitlenmekte, ayrıca işleme konu olan faaliyetler farklılaşmaktadır. Bu durum, firmalar için farklı bir yapıyı ve organizasyonu gerekli kılmaktadır. Bundan dolayı firmalar için denetim faaliyetinin farklı bir boyutta yapılması zorunluluğunu ortaya çıkarmaktadır. Böylece, yeni TTK' daki mevcut olan denetim faaliyetlerinin düzenlemesi ile ilgili olan maddeler intra vires sistemine geçişin bir sonucu olmaktadır. İkincisi, çok farklı alanlarda faaliyet gösteren firma yapılarının karşı karşıya kalabilecekleri riskler ve bu risklerin yönetimi farklı ve karmaşık olaylara karşı senaryolar üretilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu durum, "risk odaklı" denetim anlayışını getirmektedir. Buradaki temel sorun, risk odaklı denetimi yapan birimin "karar verici" değil, "sorumlu" olmasıdır. Bu problem firma denetim kurulu yapılanmasında "murakabe" sistemi yerine "denetçi" sistemi getirilerek aşılmaya çalışılmıştır. Yeni TTK' da denetim ihtiyacı artacaktır. Bu konuda fazla yoruma gerek kalmayacaktır... Nitekim bağımsız denetim murakabe sisteminin kalkması ile daha da önem kazanmıştır. Sistemin içine denetçiler olarak YMM ve SMMM'ler de dâhil olmaktadır. Üçüncüsü, firmaların bölünmesine, ortaklık paylarının ve ortaklıktan ayrılma veya hisse devirleri konusunda esneklikler gelmektedir. Bu durum, firmaların yeniden yapılanmasını gerekli kıldığı için, önemli bir danışmanlık hizmetinin verilmesini de gerekli kılmaktadır. Transfer fiyatlandırması ve vergileme konuları açısından Yeni TTK' daki gelişmelerin incelenmesi zorunlu olmaktadır. Dördüncüsü, denetçi ve işlem denetçilerinin yetki ve sorumluluklarında aynı zamanda bağımsızlıklarında yeni TTK' da önemli bir paradigma (yerleşik tüm kuralların) değişimi olmaktadır. (bknz: Md. 399, Md. 400, Md. 407 ve Md. 411). Sonuç olarak bu durum firmaların kurumsallaşmasına yönelik ihtiyaçlarının artmasına neden olmaktadır ve özellikle yetişmiş insan kaynağı sağlamak için



aşağıdaki alanlarda eğitim verilmesini gerekli kılmaktadır:

1. Firmaların finansal tablolarının yeni anlayış ve UFRS çerçevesinde anlaşılmasını, yorumlanmasını ve bu sonuçlardan yola çıkarak geleceğe ilişkin öngörü yapılmasına ihtiyaç olacaktır.
2. Risk odaklı denetimin yapılabilmesi için gerekli altyapının sağlanması (istatistiksel yöntemler ve bu konuda geliştirilmiş modelleme yöntemlerinin kullanımını sağlamak) uygun olacaktır.
3. Operasyonel risklerin yönetilmesine dönük bilgilerin sayısallaştırılması ve ağırlıklandırılmasına yönelik bilgi edinilmesi önem taşımaktadır.
4. İşletmelerin faaliyet alanlarında taşıdıkları genel ekonomik durumdan kaynaklanabilecek risklerin öngörülmesini sağlamak için hangi kaynakların hangi verilerin izlenmesi gerektiğinin gösterilmesi/eğitilmesi gerekmektedir.
5. Söz konusu risklerin firmaların diğer birimleri ile ilişkili olarak değerlendirilmesi ve mevcut olan çalışma kâğıtlarının, bulgularının ve raporların uluslararası finansal raporlama standartlarına ve bağımsız denetimle uyumlu bir şekilde ortaya konması konusunda hizmet talepleri ortaya çıkabilir.
6. Finansal risklerin yönetilmesi ve denetlenmesi konusunda finansal araç-finansal tekniklerin kullanımı sonucunda ortaya çıkan denetim ihtiyacı karşısında eğitim düzenlenmesi gereklidir.
7. Firmaların faaliyetlerini sürdürürken sistemin yoğun olarak IT kullanımına açık olmasından dolayı, IT ortamında yukarıda belirtilen faaliyetlerin denetlenmesi ile ilgili gerekli denetim bilgisinin verilmesi ihtiyacı ortaya çıkacaktır. ●

BOZKUŞ KAHYAOĞLU KİMDİR?

Sezer BOZKUŞ KAHYAOĞLU Boğaziçi İşletmeyi bitirmiş olup, Sheffield Üniversitesi'nden Para, Banka ve Finans dalında ve Manchester Business School'dan Bireysel Bankacılık dalında yüksek lisansı bulunmaktadır. Doktora çalışması Ekonometri dalında Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde devam ediyor. Sezer BOZKUŞ KAHYAOĞLU SMMM, CIA, CFA, ve CFE belgeleri ve SPK bağımsız denetim lisansı sahibidir. USİUD kurucu üyeliği ve TİDE Akademik İlişkiler Komitesi üyeliği bulunan Sezer BOZKUŞ KAHYAOĞLU'nun, EBSO Ekonomi Finans Vergi ve Mali İşler Komite Başkanlığı, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yarı Zamanlı Öğretim Görevliliği ve Koçluk, Mentorluk ve NLP Uzmanlığı da bulunmaktadır. İzmir Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'nda (VOB) Kurucu Teftiş Kurulu Başkanı olarak görev yapan Sezer BOZKUŞ KAHYAOĞLU, 2008 yılından itibaren KPMG İzmir Ofisi'nde İç Denetim, Risk ve Mevzuat Uyum Hizmetlerinde Kıdemli Müdür olarak engin deneyimiyle çalışmaya devam ediyor.

“1969 YILINDAN BERİ ÇELİĞE HAYAT VERİYORUZ.”

- 18.000m² açık, 7.000m² 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



Queen Elisabeth Türkiye'ye geliyor

Belçikalı klasik müzik orkestrası "Queen Elisabeth Music Chapel" Türkiye'de ilk kez, Aya İrini Kilisesi ve İzmir Efes Antik Kenti Celcius Kütüphanesi'nde çok özel iki konser verecek. Organizasyonunu VIP Turizm'in yaptığı konserlerin seçkin destekleyici kuruluşları arasında EĞİAD' da yer alıyor.



Kurulduğu günden bu yana genç yetenekleri destekleme amacıyla çalışmalarına devam eden ve Belçika'dan 200 kişilik destekçisiyle yola çıkan "Queen Elisabeth Music Chapel" 17 Eylül Cumartesi ve 19 Eylül Pazartesi günü ilk kez Türk dinleyicileri ile karşılaşacak.

Topluluk 17 Eylül'de Aya İrini Kilisesi'nde vereceği konserde Jean-Claude Casadesus şefliğinde Puccini'nin ve Mendelssohn'un, 19 Eylül'de Efes Antik Kenti Celcius Kütüphanesi'nde vereceği konserde ise Mozart'ın eserlerini dinleyici ile buluşturacak.

Kuruluşu 1939 yılına dayanan, dönemin Belçika Kraliçesi Elisabeth'in açtığı ve adını verdiği Queen Elisabeth Music Chapel 70 yılı aşkın süredir genç sanatçıları yetiştirme misyonunun sürdürüyor ve dünyanın farklı bölgelerinden pek çok müzisyeni de bünyesinde bulunduruyor.

İzmir Efes Müzesi 19 Eylül'de Belçikalı müzik topluluğu Queen Elisabeth Music Chapel'i ağırlayacak. Müzenin Celcius Kütüphanesi'nde gerçekleştirilecek konser için 200 destekçisinin eşliğinde gemiyle Kuşadası'na gelecek olan topluluk müzikseverlere unutamayacakları bir konser yaşatacak.

Türkiye'de ilk kez izleyici karşısına çıkacak Queen Elisabeth Music Chapel konserinin tüm geliri, Efes Antik Kenti'nin gelişimine, uluslararası



tanıtımına katkıda bulunmak adına çalışan "Efes Vakfı" na aktarılacak. Efes Vakfı, 10 bin yıl öncesine uzanan tarihiyle dünyanın en önemli kültür mirasları arasında yer alan Efes Antik kentinin korunması için fon yaratmak ve kenti modern arkeoloji biliminin çağdaş örneklerinin sergilendiği bir vitrin haline getirmeyi hedefliyor.

MOZART'TAN UNUTULMAZ ESERLER

2007 ve 2009'da çıkardığı "Queen Elisabeth Music Voyage" albüm serileriyle dünya çapında ünlenen topluluk, Libya Kıyıları ve Adriyatik sahillerinden ödünç aldığı ezgilerle "Queen Elisabeth Music Voyage" dinleyicilerini doğu ve batı uygarlıkları sınırlarında gemi ile bir yolculuğa çıkarıyor. Tecrübeli müzisyenlerle genç meslektaşlarının oluşturduğu armoni müzikal çeşitlilik kavramının kuşak tanımından sıyrılmış haliyle karşınıza çıkmasını sağlıyor.

SANATTAN TARİHE DESTEK

Tüm geliri Efes Antik Kenti'nin gelişimine ve uluslararası tanıtımına katkıda bulunmayı hedefleyen Efes Vakfı'na aktarılacak olan konserin biletleri satışa çıktı. Sınırlı sayıda şanslı davetlinin izleyebileceği Queen Elisabeth Music Chapel için, dileyen izleyiciler konser sonrasında gemide ağırlanma fırsatına da sahip olacaklar. ●



PROGRAM TARİHLERİ

17 Eylül 2011 Cumartesi Aya İrini Kilisesi
19 Eylül 2011 Pazartesi - 20.00 İzmir Efes Antik Kenti Celcius Kütüphanesi

Sinfonia Varsovia

Jean-Claude Casadesus, conductor
W. A. Mozart
Le Nozze di Figaro, Ouverture, KV. 492

Abdel Rahman El Bacha, piano

W. A. Mozart
Concerto No. 23 in A major, for piano and orchestra, KV. 488
Allegro
Adagio
Allegro assai

W. A. Mozart

Don Giovanni, Ouverture, KV. 527

June Anderson, soprano

W. A. Mozart
Don Giovanni (Donna Anna) «Crudele... Non mi dir», KV. 527

José van Dam, baritone

W.A. Mozart
Don Giovanni (Leporello) «Madamina» KV. 527

Sonja Volten, soprano - Ronan Collett, baritone

W. A. Mozart
Don Giovanni (Zerlina/Don Giovanni) "Alfin siam liberati ... lá ci darem la mano", KV. 587

Giovanni Tristacci, tenor

W. A. Mozart
Don Giovanni (Don Ottavio) "Dalla sua Pace", KV. 527

Sonja Volten, soprano - José van Dam, baritone - Ronan Collett, baritone

W. A. Mozart
Don Giovanni (Donna Elvira, Don Giovanni, Leporello) "Ah taci, ingiusto core", KV. 527

June Anderson, soprano - Sonja Volten, soprano - Giovanni Tristacci, tenor - José van Dam, baritone

W. A. Mozart
Don Giovanni (Donna Anna, Donna Elvira, Don Ottavio, Don Giovanni) "Non ti fidar o misera", KV. 527



Tarih değiştiren tarihi Şehir



YAZI VE FOTOĞRAFLAR:
Halil NADAS & Zeynel AYDIN

Doğduğum ve ilk genÇlik yıllarıma kadar yaşadığım Őanlıurfayı bu kez bir gezgin gözüyle nasıl anlatacağım konusundaki heyecanımı atlattıktan sonra;
Urfayı Anlatmaya Başlırsam;
Urfa, Mistik havası, ilginŐ mimari özellikleri, otantik, yöresel özelliklerin izlerini yansıtan insan motifleri, o yıllardaki toprak damlı mahallelerin büyüü bir dünyaya uzanan dar so-

kakları, bir őrıpıda sıralandı gözlerimin önünde;
Anadolu coğrafyasının Güney-Doğu köşesinde, bereketli Kuzey Mezopotamya ovasının içinde yer alan Şanlıurfa'ya doğru yaklaşan uçağımız, İŞ Anadolu bölgesinin sarıya ęalan bozkırları üzerinden süzülüp de Aladağların vahşi doruklarını açarken, yoğun ve duygu dolu bir düşünce seli kapladı içimi...
Altımızda uzayıp giden sıradağlar ve Güneşin son ışıkları ile yıkanan yalŐın kayalıklar geceye hazırlanırken, gözlerimi kırpmadan baktığım uçağın

penceresinden, uzaklarda dümdüz bir ovanın ortasında, ęoban ateşleri gibi kümelenemiş ışık demetleri, küçük, küçük yerleşim alanlarını ve toprak damlı evleri görür gibi oldum. Asırlara dayanan geŐmiři ile farklı medeniyetlere mekân olan bu kutsal topraklarda yaşanmışlıklar kadar yaşanmamışlıklar da bir süre meşgul etti aklımı...
Zifiri karanlıkta yol alan uçağımızın homurtulu motor seslerini duymadan içine gömüldüğüm o derin sessizliğin koynunda yeni bir hayal dünyasına sürükleniverdim.

Nasıl olduysa, tarihe zalimliği ile ün salan Kral Nemrut düşüverdi usuma birdenbire... Gördüğü bir rüyayı kâhinlere yorumlatınca huzuru kaçan, rüyasına göre de o yıl doğacak olan bir çocuğun kendisini öldüreceğine inanan şu zalim Nemrut hani... Dilimizde, birisini kötülemek anlamında kullanılan "Nemrut" kelimesinin kaynağı olduğu varsayılan Kral Nemrut'un, hemen emirler verip, hamile kadınlar da dahil olmak üzere yeni doğan bütün bebeklerin hepsini öldürttüğü rivayet edilir...



Sonra da ünü dilden dile doluşan masalsi hikâyelerin şehri "Şanlıurfa'nın mistik hava sahasına girdiğimizden olsa gerek" diye geçirdim aklımdan...

Nasıl olduysa, tarihe zalimliği ile ün salan Kral Nemrut düşüverdi usuma birdenbire... Gördüğü bir rüyayı kâhinlere yorumlatınca huzuru kaçan, rüyasına göre de o yıl doğacak olan bir çocuğun kendisini öldüreceğine inanan şu zalim Nemrut hani... Dilimizde, birisini kötülemek anlamında kullanılan "Nemrut" kelimesinin kaynağı olduğu varsayılan Kral

Nemrut'un, hemen emirler verip, hamile kadınlar da dahil olmak üzere yeni doğan bütün bebeklerin hepsini öldürttüğü rivayet edilir... Tarihe de zalimliği bu yüzden not düşülmüş olsa gerek... Hikâye bu ya, Sara adlı hamile bir kadın bu vahşetten kurtulup bir mağaraya sığınır ve çocuğunu orada doğurarak, onu mağarada bırakıp gözyaşları içinde evine döner. O andan itibaren çocuğu bir Ceylanın emzirdiği rivayet edilir. Aradan yıllar geçer ve bir gün Askerler bu mağaradaki küçük çocuğu bulup Kral Nemrut'un huzuruna getirirler.

Zalim kral çocuğunun da olmamasından olsa gerek, küçük İbrahim'e kanı kaynar ve onu himayesine alır. Yıllar sonra genç bir delikanlı olan İbrahim, putlara tapan zalim kralın halkına yaptığı zulmü gördükçe ona içten içe isyan eder. Halkın arasına karışarak bu taş parçalarının Tanrı olamayacağını anlatmaya uğraşır. Bir tören günü sarayda kimsenin olmadığı bir anda eline aldığı baltayla bütün putları parçalar. Olaya şahit olanlar korku içinde hemen gidip Kral'a bu işi yapanın İbrahim olduğunu söylerler. Sözü uzatmayalım usulen yapılan



bir yargılanma sonrasında Nemrut İbrahim'in ateşe atılmasını emreder. Urfa'nın etrafından, günlerce toplanan odunlar büyük meydana yığıldıktan sonra ateş yakılır ve İbrahim'in de bugünkü kalenin bulunduğu tepeden mancınikle bu büyük ateşe fırlatıldığı rivayet edilir... Kuran'ın Enbiya süresinde bahsi geçen ve "Ey ateş, İbrahim için serinlik ve esenlik ol" denilen ayetin bu kurtarıcı işaret ettiğine, İbrahim'in düştüğü ateşin de su dolu bir havuz, odunların da balıklara dönüştüğüne inanılır...

Onun ateşe düştüğü yer olarak işaret edilen Şanlıurfa'daki balıklı göl çevresini görüp de sıradan bir günde bile, mahşeri bir insan kalabalığı ile dolu bu alanda gezinirken, bu mistik hikâyeden etkilenmeyen kaç insan vardır diye düşünmeden edemedim. İbrahim'in ardından kendisini ateşe atan Nemrut'un kızı Zeliha'nın da ateşe düştüğü yerde bir göl oluştuğuna inanılıyor.

İbrahim'in ateşe düştüğü yerin "Halil-ür Rahman", diğerinin de "Ayn Zeliha" adları ile anıldığı bu yerleri görmeden, bu söylenceyi dinlemeden ve bilmeden Urfa'yı gezmek anlamsız. Çünkü, kentte her şey bu

söylence üzerine odaklanmış ve balıklı göl adeta dini bir merkez haline dönüşmüş. Anıtsal yapılar ve tarihi evlerin hemen hepsi bugünkü kalenin eteklerindeki bu bölgede yer alıyor. Size önerim bu bölgeyi Cuma günü gezmenizdir. Nedenini gezince anlayacaksınız. Kentin 20 Km uzağında örencik Köyü yakınlarındaki Göbekli Tepe höyüğünde yapılan kazılardan anlaşıldığı kadarıyla, ilk yerleşim tarihi M.Ö 11 bin yıllarına uzanan Urfa, bütün tarihi boyunca, kültür ve medeniyetin dünyaya yayıldığı bir bölge olarak kabul görür. Harran ve Soğmatar'daki Asur ve Babil dönemine ait ay, güneş ve gezegen tapınakları, Hz. İbrahim'in doğduğu yer, Yakup, Eyyup, Yusuf, Lut, Elyasa, Şuayp ve Musa Peygamberlerin yaşadığı kent olması dolayısıyla da bugünkü Şanlıurfa, "Peygamberler şehri" olma unvanını almıştır. Ayrıca

Hz. İsa'nın bu kenti kutsadığına dair bir mektubu, yüzünü sildiği bir mendille birlikte dönemin Urfa Kralına gönderdiği, mektubu alan Kral'ın mendille Hz. İsa'nın portresini görünce Hıristiyan olduğu ve böylece Hıristiyanlığın da dünyada ilk kez URFA da kabul edildiği söylenir. Sözü'nün özü, her şeyiyle etkileyici ve çarpıcı bir kenttir Şanlıurfa. İlk çağlardan itibaren, Ebla, Akkad, Babil, Hitit, Hurri, Mitanni, Arami, Asur, Pers, Makedonya, Roma'nın egemenlikleri altında kalmış, Sasaniler, Gotlar ve Moğolların istilası ve yıkımlarını yaşamış, Bizans döneminde imar edilmiş, Selçuklular, Haçlılar ve Müslüman devletler arasında sürekli el değiştirmiştir. Böylece tarihi boyunca birçok kültürle tanışmış olan Şanlıurfa, 1516 yılında Osmanlı devleti egemenliğine girmiştir. 1919 yılından önce



İngilizlerin, daha sonra da Fransızların işgaline uğramış, 11 Nisan 1920 de ise bağımsızlığına kavuşarak, Cumhuriyetin ilanından sonra 1924 de İl olmuştur. Kurtuluş savaşı esnasında halkının göstermiş olduğu kahramanlıklardan ötürü de ismi 1984 yılında "Şanlıurfa" olarak değiştirilmiştir. Atatürk barajı ve GAP projesi kapsamında, Urfa sulama tünellerinin devreye girmesi ile, Hafızamda hep tozlu topraklı, ayağımın çatlaklarına girdiği tarlaları ile kalmış olan Harran ovasına su verilmiş ve bereketli topraklarının asırlık eski kutsallığına yeniden bürünmüş olmasına tanık olmak ayrı bir sevinç ve gurur vesilesi. Bu sayede bölgenin tarım alanında büyük bir atak yaptığını gözlemlemek ve Kuzey Mezopotamya topraklarından bereketin yeniden fişkırdığına şahit olmak bambaşka duygular yaşatır bana.



Urfa; kale ve surları, dar sokakları, gizem dolu evleri, camileri, kiliseleri, hanları, köprüleri, mağaraları, her çeşit malın sergilenip satıldığı rengarenk çarşıları, insanın yürek acısını dillendiren yanık türküler, ezilip itilmişliği, kutsal Balıklı gölü, Ceylanları, Kelaynak kuşları, lahmacunu, çiğköftesi, isotu, kebabi ve dilerle destan sıra geceleri, anılarda hoş bir seda olarak iz bırakan Seyfettin Sucu, Kazancı Bedih, ve bugün yaşayan efsane türkücüsü Nuri Sesigüzel ve İbrahim Tatlıses'i ile yıldızı tekrar parlamaya başlayan tarih ve kültür zengini bir kenttir şimdi.

Şanlıurfa gezilecek ve görülecek yerlerinin çokluğu yanında yöresel mutfağı ile zengin bir çeşitliliğe sahiptir. Ne yenis? Diye soranlara verilecek en uygun cevap; "Urfa'da ne yenmez ki " olacaktır... Kebap, fındık lahmacun, içli köfte, bostana salatası, lebeni ve tabiki ardından şıllık ve künefe tatlıları. Ve bütün bunların sonunda içilen mirra...

Şanlıurfa'yı görmek için gidenlere ilk önerim; elinizden Fotoğraf makinesi eksik olmasın. Güne olabildiğince erken, Gümrük han civarındaki çifterde çifter kebabi ile kahvaltı yaparak başlayın, tarihi bedesten çarşısını gezin, Kutsal Balıklı gölü ziyaret edin, Kaleye çıkın, Hz.Eyyub'un sabır mağarasına girin, Dar sokaklı tarihi evlerin olduğu mahallelerde yürüyün, Dünyanın ilk Üniversitesinin bulunduğu Harran'a mutlaka gidin ve kubbeli Harran evlerini gezin... Harran'ın Huri gibi güzel kızlarını görüntülemeye çalışın ve mutlaka bir sıra gecesine katılın... Urfa'da yapılacak o kadar çok şey var, gezilecek görülecek o kadar çok yer var ki anlatmaya bizim yerimiz yetmez...

Son zamanlarda artan turistik taleplerle epey deforme edilmiş isede mutlaka bir sıra gecesine katılın. Siz, siz olun, Şanlıurfa'yı gezmeyi sakın ola ki sayılı güne sığdırmaya çalışmayın, mutlaka yarım kalır... 🍷





Mutluluk, her şeyden önce evde hem de aile ile çevre ile, eş ile olan ilişkide kısacası her alanda dayanımı gerektirir. Çünkü bir bireyin en önemli mirvarı zamandır. Kendisine ayrılmadığı zamanı emretmek adına bazı kişiler için bir yardımcı bulmak hayati olacaktır.

A'dan Z'ye, 0'dan 100'e

Lamborghini

Bologna. Ağzının tadını bilenler için İtalya'nın gurme başkenti. Otomobil meraklıları için ise yeri apayrı; çünkü burası Lamborghini'nin ana vatanı. Nam-ı diğer İtalyan boğa, 48 yıldır Sant'Agata kasabesindeki fabrikada üretiliyor. Yılda yaklaşık 2 bin 500 otomobil, sahiplerine gitmek üzere buradan yola çıkıyor. Lamborghini'nin ana modellerinden Gallardo'nun üretim sürecini yerinde izledim. İşte A'dan Z'ye bu tasarım harikalarının ortaya çıkış hikâyesi...





HAZIRLIK:
Banu KİTİŞ DAĞISTAN

Her şey Ferruccio Lamborghini'nin bir Ferrari 250 GT satın almasıyla başladı. Jaguar, Maserati, Mercedes gibi farklı markaların spor otomobillerini kullanan Lamborghini, hiçbirinden tam anlamıyla memnun değildi. Garajın yeni üyesi de onda hayal kırıklığı yaratmıştı. Traktör üreticiliği yaptığı için otomobilin performansının nasıl artırabileceğini az çok tahmin ediyordu. Bir gün servis için Maranello'daki fabrikaya gitti. Şehir efsanesine göre, Enzo Ferrari'ye fikirlerini anlatmaya başlayınca hiç beklemediği şu yanıtı aldı: "Sen traktör üreticisisin, spor otomobillerden ne anlarsın ki?" Oysa ikisi arasında böyle bir diyalog yaşanmadı. Çünkü Ferrari, Lamborghini ile görüşmeyi kabul etmedi bile. Bunun üzerine otomobilin işçiliğini mühendisleriyle beraber kendisi geliştiren Lamborghini, "Bu işi neden ben de yapmıyorum" diye düşünmeye başladı. Böylece kendi iş kollarını da genişletecekti. Hiç vakit kaybetmeden çalışmalarına başladı. Bir sene içinde fabrikanın inşaatı tamamlandı. 1963'te ortaya çıkan ilk spor model Ferrari'den daha hızlıydı. İki markanın ezeli rekabeti işte böyle başladı.

MODEL ADLARI BOĞALARDAN

Murcièlago, Miura, Islero, Espada, Jarama, Diablo, Jalpa, Gallardo, Reventon... Lamborghini, ürettiği modellerin büyük bir kısmına boğayla ilintili isimler koydu. En güçlü modeli olan Murcièlago, 24 kılıç darbesine rağmen ölmeyen bir boğayı temsil ediyor. Miura, ünlü boğa yetiştiricisi Don Eduardo Miura'nın adını yaşıyor. Islero, Miura'nın yetiştirdiği ve ünlü matador Manolete'yi öldüren boğa. Espada ise matadorların kullandığı bir tür kılıç türü. Jarama, eskiden boğa güreşlerinin yapıldığı ama bugün yarış pisti olarak kullanılan İspanya'nın Jerez pistinden geliyor. Diablo, Jalpa, Miura'nın yetiştirdiği Gallardo ve matador Felix Guzman'ın ölümüne neden olan Reventon da yine otomobilin modellerinde yaşıyor. Bu seçimlerde boğanın temsil ettiği güç kadar Ferruccio Lamborghini'nin boğa burcu olmasının da etkisi var. Lamborghini fabrikasında geçen yıla kadar iki model ve beş versiyonu ürettiyordu. Gallardo ve Murcièlago. Ancak Mayıs 2010'da Murcièlago'nun üretimini durdurulmasıyla birlikte yeni model Aventador LP 700-4'ün yapımına başlandı. Aventador LP 700-4, bir yıllık üretim adedinin üzerinde bir satış rakamına ulaştı.

GÜNDE 7 ARAÇ

Fabrika turumuza Gallardo'nun üretim hattından başlıyoruz. Bir araç tamamlanana kadar 23 farklı hatta işlem görüyor. Her hatta işlem bitince 'beep' sesi duyuluyor. Bir otomobilin sıfırdan bütün hatları dolaşım hazır hale gelmesi için geçen süre üç gün. Günde üretilen otomobil adedi ise yedi. İlk hatta Almanya'nın kuzeyindeki Neckarsulm'den gelen aracın gövdesine izolasyon panelleri ve elektrik donanımı sağlayan boru monte ediliyor. Daha sonra ise kablolar bağlanmaya başlanıyor. Elektrik ve fren sistemi kuruluyor, hali yerleştiriliyor. Bu sırada aracın içi ses geçirmezlik sağlayan özel bir süngerle kaplanıyor. Bir sonraki aşamada gaz pedali ve direksiyon çubuğu yerleştiriliyor. Sıra arka ve kelebek camlarının takılmasında... Bu işlem de tamamlandıktan sonra radyatörün montajı için farklı bir üretim hattına geçiliyor. Onu ön çamurluklar takip ediyor. Süspansiyon sisteminin ardından gösterge paneli yerleştiriliyor. Bir sonraki hatta ise aracın iç donanımı tamamlanıyor. En önemli kısım olan motorun montajına başlanıyor. V10 motor dışardan getirilirken, V12 parçalarıyla birlikte burada yapıp birleştiriliyor. Motorla iş bittikten sonra egzoz borusu takılıyor. Araçlar bir hattan diğerine itilerek götürülüyor.





Aralarda 'Dynotest' bandında 50-70 km testi yapılıyor. Arka aks, stop lambası, tekerlekler, fren yağı, hava filtresi, ön cam silecekleri, koltuklar ve kapılar... Bunlar son işlemler. Lambo, artık kalkışa hazır.

ÇEVRE DOSTU LAMBO

Lamborghini'nin fabrikasında 300 kişi çalışıyor. Bizi gezdiren rehberden -gazeteci olmanız şart değil, dışarıdan da bu turlara katılmak mümkün- Ar-Ge departmanı ile birlikte toplam çalışan sayısının 800 olduğunu öğreniyoruz. Yaş ortalaması da işgücü devir hızı da düşük. Mesela koltuk montajının yapıldığı işstasyonda gördüğümüz genç adam... 45 yaşında ve 30 yıldır burada çalışıyor. Üretim süreciyle ilgili ilginizi çekeceğini düşündüğüm notlar: Tek bir koltuğun kumaşla döşenme işlemi bir gün sürüyor. Önceden derilerin işe yaramayacak parçaları işaretlenip kesiliyor. Kesme, dikme ve kaplama... Her şey elde yapılıyor. Her akşam çalışanlar, mesailerini bitmeden önce otomobillerin üzerine bir plastik örtüyorlar. Otomobillerin tozla temas etmemesine çok önem veriliyor. Çalışanlar maske takmıyor çünkü havalandırma sistemi çok iyi. Lamborghini, son dönemde çevreye duyarlı faaliyetleriyle dikkat çekiyor. Karbondioksit emisyon değerlerini azaltmak için fabrikaya 35 milyon euro'luk yatırım yapıldı. Bu girişim, çevresel sürdürülebilirlik programının

bir parçası. Hedef 2015'a kadar otomobillerin karbondioksit emisyonlarını yüzde 35 azaltmak.

Son dönemde lanse edilen Lamborghini modellerinin satışları şirketi fazlasıyla memnun etti. 1963 ve 2002 yılları arasında yılda 250 otomobil satılıyordu. Ürün gamına Gallardo'nun da eklenmesiyle birlikte, 2008 yılında bu rakam dokuz katına çıktı. 2009 yılında toplam 2,817 otomobil satışı gerçekleştiren Lamborghini, 2010'da dünya çapında 1,302 araç teslim etti. Aradaki fark, Lamborghini Murciélago'nun Mayıs 2010'da üretimine son verilmesinden kaynaklanıyordu. Yılın kalan yedi ayında satışlar sadece tek bir modele, Lamborghini Gallardo'ya dayandı. On yıllık bir üretim sürecinde toplam 4099 Murciélago modeli teslim edildi. Bu rakam da üretimine son verilen on iki silindirli modeli, otomotiv tarihinin en çok rağbet gören süper spor otomobillerinden biri ve Lamborghini'nin on iki silindir tarihinin en çok satan modeli yapıyor.

HIZ VE GÜÇ MÜZESİ

Lamborghini, 1998 yılında Audi AG bünyesine katıldıktan sonra atılma geçti. 2001'de fabrikasının yanına bir de müze inşa etti. Açılış ile eş zamanlı olarak, yeni jenerasyon Murciélago ilk kez burada sergilendi. Yerler parke. Tavanlar yüksek. İçeri girenleri Ferruccio Lamborghini'nin 1963'te yaptığı ilk

otomobil 350 GT karşılıyor. Onun yanında duran Countach'ın iki modeli Lamborghini'nin tarihindeki en zorlu dönemin tanıkları: 1973'te üretilmiş ilk LP400 ve şirketin 25'nci yıldönümünü kutlamak için tasarlanmış sonuncu Countach.

1968 ve 1969 yıllarında üretilen Islero, Espada ve Jarama da aynı katta. Otomobilleri çevreleyen duvarlarda fotoğraflarla markanın öyküsü anlatılıyor. Üst katta ise konsept otomobillere yer verilmiş. 1992'de Genevre Otomobil Fuarı'nda lanse edilen Diablo Roadster, Gallardo S Concept, Diablo GTR ve Diablo 6.0 SE ilk göze çarpanlar arasında. Bu bölüme hiç tartışmasız parlak turuncu 1998 Diablo GT2 ağırlığını koyuyor. Ferruccio'nun dünyadaki en hızlı ve sessiz GT'yi yaratma arzusundan doğan Espada da burada. Hemen onun yanında kırmızı bir 1965 model 350 GT var. Gövdesi Carrozzeria Touring tarafından yapılmış. Lamborghini motoruna sahip F1 otomobillerini de atlamayalım: 1989 yapımı Larousse, 1990 yapımı Lotus ve 1991 yapımı LAMBO F1.

GALLARDO KUTUSU

Gallardo'nun alüminyum gövdesi Almanya'da hazırlandıktan sonra, Sant'Agata'daki fabrikaya getiriliyor.

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
info@yucelbaysal.com.tr

ABİ

Teknoloji ile forma girin

Spora ayırdığınız zamanda daha fazla kalori yakıp yağdan kasa giden yolda daha hızlı ilerlemenizi sağlayacak çözümler geliştiriyor. Peki nedir bize spor yaptırtacak ve sporu sevdirecek bu teknolojiler?

Belirli bir yaşı geçen iş insanları (hanımlar ve beyler), gerek metabolizma hızının yavaşlaması, gerek oturarak çalışma zorunluluğu, gerekse de ağır yemek programları sebebiyle hızlı olarak kilo almakta. Bu fazla kilolar hem sağlığımızı tehdit etmekte hem de fiziksel görünüşümüzü bozmakta. Durum böyle olunca, özellikle yaz aylarının gelmesiyle fazla kilolardan kurtulmak, daha formda ve kaslı bir vücuda sahip olmak günün öncelikli konusu haline gelmekte.

Öncelikle söylenmesi gereken şey şu ki, kilo vermenin tek ama tek yolu aldığımızdan daha fazla kalori tüketmek. Gerisi yalan. Vücudunuzu vakumlayarak veya sizi yosunlara, çiçeklere, yapraklara sarıp sarmalayarak zayıflattıklarını iddia edenlere ve benzer marjinal çözümlere fazla prim vermeyin yani. Gerçek başarı için bir yandan sağlıklı beslenip az kalori alırken, diğer yandan kalori tüketimimiz arttıracak daha hareketli bir hayata yelken açmamız gerekiyor. Biz, denklemin birinci kısmını oluşturan sağlıklı beslenme boyutunu diyetisyenlere yani beslenme uzmanlarına bırakıp,

daha fazla kalori yakmada teknolojik gelişmeler bize nasıl yardım edebilir ona bakmak istiyoruz. Söze, spor yapmanın, daha doğrusu düzenli spor yapmanın ciddi bir irade işi olduğu söyleyerek başlamak lazım. Haftada bir saat halı futbol maçı yapmaktan bahsetmiyoruz; o size kilo kaybettirmez, tam tersine kalp krizi davetiyesidir. "Spor yapamıyorum çünkü zamanım yok ..." palavralarını da bir argüman olarak kabul etmiyoruz çünkü çok yoğun çalışan ve de ailesine de zaman ayıran birçok profesyonel spor yapmaya zaman buluyorsa önemli olan istemek ve o iradeyi göstermektir. Gerisi bahane. İşte teknoloji burada devreye giriyor. Teknoloji, değişik çözümlerle, sizi spor yapmaya itip, motivasyonunuzu canlı tutarak, düzenli sporu bir yaşam tarzı olarak belirlemenize yardımcı oluyor. Aynı zamanda spora ayırdığınız zamanda daha fazla kalori yakıp yağdan kasa giden

yolda daha hızlı ilerlemenizi sağlayacak çözümler geliştiriyor. Peki nedir bize spor yaptırtacak ve sporu sevdirecek bu teknolojiler?



HAZIRLAYAN:
Orkan SÖZER



Hareketli video oyunları



"Tam tembel işi" diye düşünebilirsiniz, oyun oynayarak kilo vermek... Ama pek de öyle değil. Adı oyun bile olsa sizi fiziksel olarak zorlayacak ve ciddi terletecek bir çözümden bahsediyoruz. Burada perdeyi Nintendo firması Wii Fit ile açtı. Televizyonun üzerine konulan bir sensör ile ayağınızın altına koyduğunuz bir board (düzlem) ve de sensöre bilgi gönderen joystickler sayesinde, başta koşu olmak üzere, denge hareketlerini ve vücut ağırlığı ile yapılan bir çok egzersizi yapabiliyorsunuz. Ekranda egzersizin nasıl yapılacağını izlerken tekrar ediyorsunuz ve sizin hareketi yapış şekliniz ile ilgili tüm veriler ekranda görünüyor. Sadece Wii Fit paketi ile de iş bitmiyor, tenisten boks, golften bowlinge kadar birçok hareketli oyunu oynayabiliyorsunuz. Ayağınızın altına koyduğunuz board aynı zamanda hassas bir tartı olduğu için vücut ağırlığınızın değişimini de zaman içinde takip edebilirsiniz. Sony de yakın zamanda Playstation 3 platformu için Move adını verdiği hareket

duyarlı oyun teknolojisini çıkarttı. Wii benzeri bir teknolojiyi (sensör ve verici vazifesi gören joystickler), yüksek çözünürlük görüntüyle birleştiren Move'da okçuluk, masa tenisi, kılıç dövüşü, boks gibi oyunları denedikten sonra, hakkı ile oynanırsa bunun gerçekten bir spor olduğu kanısına vardık. Son olarak da Microsoft'un Xbox 360'ın Kinect'i piyasaya çıktı. Kincet rakiplerinden farklı olarak sadece bir kamera ile geliyor. Kamera sizin vücudunuzu tarayarak, joystick kullanmadan vücut hareketlerinizle oyun oynamanızı sağlıyor. Sanki rakiplerinden bir adım öne geçmiş gibi görünen Kinect'te hareketlere duyarlılık rakipleri kadar hassas olmasa da son derece yeterli. Ayrıca sadece spor oyunları değil, dans egzersizleri için de gayet iyi bir çözüm. Sonuç olarak her 3 platform da size eğlenirken terlemeyi ve kalori yakmayı vaat ediyor. Ancak sadece bu oyunları düzenli oynayarak forma girmeyi beklemek biraz fazla iyimserlik olacak gibi.

iPod bazlı spor ekipmanları

Koşarken müzik olmazsa olmaz diyenler, iPod'larını artık sadece müzik dinlemek için kullanmıyorlar. Apple önce Nike ile beraber Nike+ isimli çözümü üretti. Nike+, belirli Nike ayakkabılarının tabanına yerleşebilen (veya başka ayakkabıların bağcıklarına bağlanabilen) bir verici ve iPod'unuzun altına takılan bir alıcıdan oluşan basit bir sistem. Ne kadar süre koştuğunuzu, ne mesafe koştuğunuzu, ortalama hızınızı ve koşu sonunda kaç kalori yaktığınızı iPod'unuzun ekranından takip etmenizi sağlayan bu sistem koşucular için ayrı bir motivasyon kaynağı. Nike+'ın marifetleri bu kadar da değil. iPod'unuzu bilgisayara bağladığınız zaman bu bilgileri Nike+'ın web sitesine yükleyip, kendinize ait sayfadan daha önceki koşularınızla kıyaslama yapabilir ve hatta koşu detaylarınızı Facebook veya twitter gibi sosyal paylaşım sitelerinde yayınlayıp, dostlarınızı rekabete davet edebilirsiniz. Bitti mi? Hayır. Burada eksik kalan tek

parça koşu esnasında nabzınızı takip ederek hızınızı optimum yağ yakacak nabız aralığına göre ayarlamaktır. Onu da Polar firması ile çözen Apple, Polar Wearlink adı verilen ve göğse bağlanarak nabız bilgilerini anlık olarak iPod'unuzun altındaki alıcıya aktaran bir cihazla çözdü. Bitti mi? Hayır... Yeni nesil bir çok egzersiz makinesinde iPod bağlanabilme opsiyonu bulunuyor ve koşarken yaptığımız ve izleyebildiğimiz her şeyi bu aletlerle ağırlık çalışırken de izleyebiliyorsunuz ve hatta hangi seviyede, hangi ağırlıkta çalışmanız gerektiğini bile iPod ekranından takip edebilirsiniz. Bitti mi? Hayır bitmedi ve muhtemelen de bitmeyecek. Ancak konuyu toparlamak için şunu söyleyebiliriz ki, amazon.com'a girip "iPod running accessories" (iPod koşu aksesuarları) yazdığınız zaman karşınıza 1000'den daha fazla aksesuar çıkıyor. Artık gerisini siz düşünün. iPod faslını kapatmadan önce küçük bir tavsiyemiz

olacak, kesinlikle ama kesinlikle iPod'un kendi kulaklıkları ile spor yapmayı denemeyin bile. Kulaklıklar düşmesin diye uğraşmaktan spor yapamıyorsunuz çünkü. Onun yerine birazcık paraya kıyıp AKG K430/450 veya Sennheiser PX 100 gibi hafif ve kaliteli ses veren baş üstü kulaklıkları denemekte fayda var.



GPS bazlı teknolojiler



Kim ne derse desin bir numaralı egzersiz koşmaktır. Başta kalçalar ve bacaklar olmak üzere tüm vücudu inceltmenin en iyi yolu koşmaktır. Bu noktada özellikle hanımlara bırakın kendinizi yosunlara veya yapraklara sarıp sarmalamayı veya vakum teknolojileri (?) ile zayıflayamamayı da koşun, koşun, koşun demek istiyoruz. Öbür taraftan bakılırsa koşmak gerçekten sıkıcı bir şey gibi gözüküyor. iPod ve müzik, olayı biraz çekilir hale getirirse de, daha fazla motivasyon gerekebilir. İşte GPS teknolojileri burada devreye giriyor. Başta Garmin ve Polar olmak üzere birçok elektronik üreticisi GPS ile koordinatlarınız ve hızınızı takip edebilen, aynı zamanda nabzınızı ölçen ve bütün bu bilgileri bir bilgisayar bağlantısıyla internete yükleyebilen cihazlar geliştiriyor. Çoğunlukla saat şeklindeki bu cihazlar

gelişmenizi takip edip daha fazla motive olmanızı, hızınızı ve nabzınızı doğru ayarlayıp yağ yakışını arttırmaya ve de koşarken biraz oyalanmaya yarar. Peki GPS teknolojilerini kullanabilmek için illa ki bu cihazlara ihtiyaç var mı? Yok tabii. BlackBerry veya iPhone gibi akıllı bir telefonda tamamen aynı işi yapabilir. Ama bu noktada akıllı telefonlar için ayrı bir başlık açmak daha doğru olur.



Blackberry / iPhone Aplikasyonları



Spor yapmak istiyorum ama ne yapacağımı nasıl yapacağımı bilemiyorum, keşke bana spor programı veren birileri olsa diyorsanız akıllı telefonunuza uzanın ve aplikasyonları taramaya başlayın. Blackberry'de ve de özellikle iPhone'da fitness konusunda onlarca hatta yüzlerce uygulama var. Egzersiz programından, beslenmeye kadar her noktada siz koçluk yapmaya hazırca aplikasyonlar size gerçekten yol gösterici olabilir. Örneğin iPhone için, Lose it, Fitness Pro, FitnessBuilder, iFitness, iStayFit gibi bir çok iddialı aplikasyon mevcut. Blackberry için ise Exercise Tracker,

Total Fitness gibi yazılımları satın alarak telefonunuzu koçunuz haline getirebilirsiniz.



İnternet uygulamaları

Akıllı telefonun küçük ekranıyla uğraşmak yerine bilgisayarınızın ekranından online olarak koçluk hizmeti almak isterseniz tabii ki de yüzlerce seçenek var. Örnek olarak www.workoutsforyou.com sitesini ele alalım. Ayda 20 Dolar gibi bir ücret karşılığında, size özel bir egzersiz programı online olarak hazırlanıyor. Tüm yapmanız gereken hareketlerin yapılış şekillerini gösteren videolar, her gün sizi motive eden veya disipline edecek mesajlar geliyor. Siz de verilerinizi sürekli olarak buraya işleyerek gelişimi takip ediyorsunuz ve

online koçunuz da sizin bu gelişiminize göre programınızı sürekli revize ediyor. Egzersiz yapmayı daha az sıkıcı hale getirmek için çok geniş bir yelpazede egzersiz programı sunan bu site, sizin sevdiğiniz ve sevmediğiniz hareketleri de sizden öğrenerek, biraz daha keyifle yapacağınız hareketlerle dolu bir program önerebiliyor. Bu site Amerika'da bu hizmeti veren onlarca belki de yüzlerce siteden sadece biri.



Yeni nesil egzersiz aletleri ve kişisel antrenör uygulamaları

Birkaç sene öncesine kadar spor salonlarına girdiğiniz zaman bol miktarda halter ve birkaç koşu bandından başka bir şey göremezdiniz. Artık o kadar çok çeşitli spor aleti var ki, neredeyse spor salonlarında bir kenarda dizilmiş birkaç halter dışında ağırlık göremiyorsunuz. Amaç daha az sıkıntı ve daha az eziyet vererek vücudu daha çok çalıştırmak olunca çok yaratıcı bir sürü yeni teknoloji ile karşılaşyoruz. Birkaç örnek vermek gerekirse:

Yeni nesil koşu bantları ve eliptik bisikletler: Aşağı yukarı eskilerin daha donanımlı modelleri olarak tanımlayabileceğimiz yeni nesil cihazlar önlerinde geniş bir LCD ekranla geliyorlar. Bu ekranda ister kapalı devre televizyon yayını izliyorsunuz, isterseniz manzara videoları. Ya da iPod veya harici diskinizde getirdiğiniz bir filmi de izleyebilirsiniz. Durum böyle olunca bir akşam önce kaydettiğiniz favori dizinizi izlerken spor yapabiliyorsunuz. Bunun tek sakıncası spor salonlarındaki bu tip aletlerin genellikle Kordon'da yürür gibi yürüyerek spor yaptığını zanneden insanlar tarafından işgal edilmesi. Tek espri LCD ekran değil tabii. Eklemeleri çok daha az zorlamak için geliştirilmiş bir çok yeni teknoloji, farklı çalışma programları vb de yeni nesil cihazların artıları.



PowerPlate: Titreşen bir zemin üzerinde yapılan hareketlerin çok daha kısa zamanda kasları çok daha fazla çalıştıracak fikri üzerine kurulu olan PowerPlate son birkaç yılda birçok sektör yayını tarafından yılın spor aleti seçildi. 45 dakika gibi kısa bir sürede tüm kaslarınızı çalıştırabiliyor olmanız gerçekten güzel. Ancak tecrübemiz daha ince ve sıkı bir vücut gelişimine yardımcı olan PowerPlate'in büyük kas guruplarını çalıştırmada geleneksel ağırlık antrenmanları kadar verimli olmadığı.

Spinning: Bir antrenör ve çok sıkı müzik eşliğinde yüksek tempoda yapılan bir sabit bisiklet çalışması olan spinning son yıllarda çok revaçta. Bünyeye bağlı olarak 45 dakikalık bir seansta 500 kaloriden 900 kaloriye kadar yakabildiğiniz spinning'in özel bir kabiliyet gerektirmemesi ve sakatlık riskinin olmaması (kalp krizi olasılığı hariç) en önemli avantajları.

Hepsi bir arada ağırlık istasyonları: Gerek evlerde gerek spor salonlarında sıkça görmeye başladığımız hepsi bir arada ağırlık istasyonları, birkaç metrekare alan içerisinde onlarca farklı hareket yapıp tüm vücut kaslarını çalıştırabileceğiniz çözümler sunuyor. Özellikle yeni nesil istasyonlar bir hareketten başka bir harekete geçerken değiştirilmesi gereken makine ayarlarını minimuma indirmiş durumda. Böylece nabzınız düşmeden bir hareketten başka bir harekete geçip çalışma yoğunluğunuzu koruyabiliyorsunuz.

Kişisel antrenör teknolojileri: Napoleon Bonaparte'ın dediği gibi

savaşı kazanacak faktörlerin dörtte biri top tüfek, dörtte üçü moraldir. En son moda, sizi sürekli arayan, takip eden, dolduruşa getirip motive eden, moral veren ve eline geçirdiği zaman da bayılına kadar çalıştıran kişisel antrenörler (personal trainer) ile çalışmak. Şüphesiz pahalı bir çözüm. Vücut geliştirmek için özel ders almaktan bahsediyoruz sonuçta. Ancak iyi eğitilmiş bir kişisel antrenör gerçekten çok iyi işler çıkartabiliyorlar.

Bu antrenörler de geleneksel ağırlık çalışmaları ile, sağlık topu vb gibi yardımcıları yapın aerobik çalışmaların yanı sıra yeni nesil kondisyon aletlerini bir arada kullanmayı tercih ediyorlar. Her antrenmanda farklı hareketler yaptırarak aynı bölgeyi çevreleyen farklı kas guruplarını çalıştırmayı hedefleyen kişisel antrenörler aynı zamanda moral ve motivasyon aşılacak öğrencilerine sporu sevdirmek konusunda çok başarılı olabiliyorlar.

Hiç şüphesiz bahse değer daha birçok spor ekipmanı ve teknolojisi var. Ancak yazımıza son verirken düzenli spor yapmanın olmazsa olmazından da bahsetmemiz şart. Yukarıda bahsettiğimiz bütün aletler, oyuncaklar, teknolojiler sadece birer yardımcı. Olayı biraz daha eğlenceli hale getirmek, gelişimi daha kısa sürede görmeyi sağlamak gibi faydaları var. Ancak hiçbir teknoloji sizi oturduğunuz yerden kaldırıp spora götürmez. Bunun için gerekli olan şey teknoloji değil, istek, irade ve disiplindir. İçinizde bu özellikleri taşıyan bir savaşçı varsa, yukarıdaki teknolojiler, sizin için harika mücadele arkadaşları olabilir.

Ancak içinde o savaşçıyı bulamıyorsanız, o zaman yukarıdaki çözümler sizi değil, sadece cüzdanınızı hafifletir.

SİZ DE KENDİ İŞİNİZİN PATRONU OLMAK İSTEMEZ MİSİNİZ?

Shapes'de istediğiniz kimliğe bürünebilirsiniz. Hem ev hanımı,
hem sporcu, hem de kendi işinizin patronu olabilirsiniz.

Burada her şey kadınlar için.

Dünyada
14 ülkede
Türkiye'de
50'den fazla
şubede...



Shapes For Women bir "Spor ve Sağlıklı Yaşam Zinciri"dir.
Siz de bu zincirin bir halkası olun*. Hem spor yaparak sağlıklı yaşayın,
hem de kendi işinizin patronu olup para kazanın.

SHAPES[®]
For Women

BAYAN SPOR VE FRANCHISE ZİNCİRİ

Franchising başvuruları için: 0 232 463 64 69
E-posta: info@shapesturkey.com • www.shapesturkey.com

*Siz de Finansbank'ın sunduğu çok özel kredi koşullarıyla bir "Shapes For Women" şubesi açabilirsiniz.

EGİAD Brüksel'de Avrupa İş Dünyasının Zirvesindeydi

EGİAD, Temel Aycan Şen başkanlığın-
daki 16 kişilik bir heyetle İş Dünyasının
Davos'u olarak nitelendirilebilecek
Avrupa İş Dünyası Zirvesi'ne (European
Business Summit) katıldı. 18-19 Mayıs
2011 tarihlerinde Belçika'nın başkenti
Brüksel'de "Dünyada Avrupa: Yol Gös-
teren mi, Geriden Gelen mi ? (Europe
in The World : Leading or Lagging)
temasıyla düzenlenen ve ikibinden
fazla katılımın olduğu zirvede Avrupa
ekonomisinin geleceği ile ilgili çok kritik
konular tartışıldı. Toplantının isminden
anlaşılacağı üzere Avrupa Birliği şu
anda çok önemli çelişkilerin etkisi
altında yol almaya çalışıyor. Bir yandan
küresel rekabete ayak uydurmakta
zorlanan Avrupa ekonomisi, diğer
yanda dünyanın çeşitli coğrafyalarında
ortaya çıkan rekabetçi yeni ekonomiler
Avrupa'yı yeni kararlara ve belki de
ekonomide yeni bir vitese geçmeye
zorluyor.

AB Komisyonu Başkanı José Manuel
Barroso, açılış konuşmasında AB'nin
açık ekonomi ve hukukun üstünlüğüne
dayanan toplumlar ile kendine has
sürdürülebilir bir siyasi, ekonomik ve
sosyal model olduğunu vurgularken,
500 milyon tüketici, 22 milyon şirket

ile dünyanın en büyük ticaret ortağı
olduğunu belirtti.

Çeşitli ülkelerden ekonomik ve siyasi
elitlerin katıldığı zirvede iklim değişikli-
ğinden, enerjiye, sanayi ve teknolojiden
dünya ticaretine kadar çeşitli konuların
ele alındığı oturumlar gerçekleştirildi.
Avrupa Birliği'nin ABD, Rusya ve Arap
Dünyası ile ilişkilerinin de ele alındığı
toplantıda AB-Türkiye ilişkileri "AB ve
Türkiye: Köprüler Kurmak ve Refahı
Artırmak" isimli özel bir oturumda
tartışıldı. AB Genişlemeden Sorumlu
Komisyon Üyesi Stefan Füle ve AB
Büyükelçimiz Selim Kunalp, Avrupa
Yatırım Bankası Başkan Yardımcısı
Matthias Kollats Ahnen, TÜSİAD Ulus-
lararası Koordinatörü Dr. Bahadır Kale-
ağası ve BNP Paribas Fortis Kurumsal
ve Kamu Bankacılık Başkanı Yvan De
Cock'un konuşmacı olarak katıldığı
Türkiye oturumunda başta vize sorunu
olmak üzere AB -Türkiye ilişkilerindeki
güncel sorunlar ve Türkiye'nin AB ile
müzakereleri ele alındı.

Stefan Füle konuşmasında Türkiye'nin
Avrupa'nın rekabetçiliğine net katkı
sağlayan bir ülke olduğunu ve AB için
güvenlik, istikrar, refah ve enerji arzı
açısından stratejik önem taşıdığını

belirtti. Türkiye'de hukukun üstünlüğü-
nün tam olarak uygulanmasının yanı
sıra ekonomik ve demokratik reform
sürecinin canlandırılması gerektiğini
belirten Füle, müzakerelerde başlıkların
açılmaya devam etmesi için rekabet
alanında devlet yardımları ve kamu
alimleri mevzuatının AB ile uyumunun
tamamlanması gerektiğini söyledi.
Füle, konuşmasında ayrıca Temmuz
ayından itibaren Türkiye'deki AB üyesi
ülke konsolosluklarının daha basitleşti-
rilmiş ve uyumlu bir vize rejimi uygula-
maya başlayacaklarını ekledi.
TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü Dr.
Bahadır Kaleağası Türkiye'nin AB üye-
liğinin üçlü bir kazan -kazan-kazan for-
mülü olduğunu belirtti ve tam üyeliğin
hem Türkiye, hem AB, hem de küresel
düzen için büyük artılar yaratacağını
savundu.

AB Komisyonu Başkanı Barroso'nun
konuşmacı olarak katıldığı ve ünlü
CNN yorumcusu John Deferios'un
yönettiği özel oturuma ise EGİAD Yö-
netim Kurulu Üyesi Gamze Yayman'ın
Barroso'ya yönelttiği soru damgasını
vurdu. Toplantıya katılanların alkışla-
rıyla büyük destek verdikleri soruda
Barroso'ya AB 'nin bir taraftan sürekli



European Business Summit



olarak aşırı düzenlemelerden şikayet ettiği hatırlatılarak müzakerelerde bu düzenlemelerin birer engel olarak neden Türkiye'nin karşısına çıkarıldığı soruldu ve ayrıca yaşanan Avrupa'nın nitelikli işgücü açığının karşılanmasında neden Türkiye'nin büyük potansiyelinden yararlanılmadığı soruldu. Barroso, AB'nin aşırı bürokrasi ve düzenlemelerinden kendisinin de şikayetçi olduğunu, Türkiye'nin AB için önemli bir ülke olduğunu, sürecin normal olarak işlediğini ve Türkiye'nin genç nüfus potansiyelinin farkında olduklarını belirtti.

EGİAD Başkanı Temel Aycan Şen, zirve ile ilgili değerlendirmesinde EGİAD'ın İş Dünyası Zirvesi'nin destekleyici ortaklarından biri olduğunu belirterek "İlk kez katıldığımız zirve bizim için her yönden son derece yararlı oldu. AB Dönem Başkanı Macaristan Başbakanı Viktor Orban, Belçika Başbakanı Yves Leterme başta olmak üzere çok sayıda ülkenin başbakanları ve bakanlarından dünyanın en büyük şirketlerinin CEO'larına kadar önemli şahsiyetlerin görüşlerini ilk ağızdan öğrenmek ufukumuzu genişletmiştir. Türkiye'yi ve İzmir'i en iyi şekilde temsil etmeye

ve tanıtmaya çalıştık. Zirveye katılan çeşitli ülkelere delegelerle tanışma fırsatı bulduk. Gelecek yıl 10. zirveye daha kalabalık bir heyetle ve İzmir'in yatırım imkanlarını tanıtan bir standla katılmayı planlıyoruz. Ayrıca, gelecek yıl üyelerimizin katılacakları, Avrupa Komisyonu, Konsey ve Parlamento gibi Avrupa Birliği kurumlarını yakından tanımaya dönük bir tur programı düzenlemek istiyoruz." dedi. Temel Aycan Şen, bu tür temaslara EGİAD'ın ve üyelerinin uluslararası tecrübelerini geliştirme açısından önemli katkılar sağladığını belirterek daha profesyonel bir anlayışla ve daha hazırlıklı olarak yapılacak bu tür dış temaslara hem İzmir'in tanıtımı hem de EGİAD üyelerinin iş fırsatlarını yakından izlemeleri açısından yararlı olacağını söyledi.

Belçika Veliacht Prensi Philippe'in yanı sıra Avrupa Konseyi Başkanı Herman Van Rompuy, BUSINESS-EUROPE Başkanı Jürgen R. Thumann, Belçika İş Dünyası Federasyonu Başkanı Pierre Alain de Smedt'in de katıldığı zirvenin kapanış oturumunda Avrupa'nın yeni büyüme perspektifleri üzerinde duruldu. Konsey Başkanı Van Rompuy'un büyüme ve istihdam yaratılması, çev-

renin korunması ve sosyal içermenin Avrupa modelinin temelini oluşturduğuna vurgu yapması dikkat çekti. Van Rompuy konuşmasında rekabet ve yenilikçilik konusunda Avrupa'nın başta Çin olmak üzere yeni rakiplerle mücadele etmekte zorlandığına işaret ederek küreselleşen dünyada bir taraftan Avrupa yaşam tarzını koruma yönünde bir isteğin olduğunu ancak hızla ilerleyen diğer ekonomik güçler karşısında Avrupa iş dünyası ve çalışanlarının rekabetçilik, yenilikçilik ve istihdam konularında ciddi sıkıntılar yaşadığını belirtti. Van Rompuy yeni büyüme dalgalarını ancak Avrupa'nın birlikte çalışarak yaratabileceğini savundu. Belçika İş Dünyası Federasyonu Başkanı deSmedt iş dünyası liderlerinin Avrupa'daki büyüme beklentileri konusunda geçtiğimiz yıldan daha iyimser olduklarını belirterek, AB içerisinde ticaret ve hareketlilik önündeki engellerin kaldırılmasının, ulusal bütçelerin istikrara kavuşmasının ve mali piyasalardaki belirsizliğin ortadan kaldırılmasının önemine dikkat çekti. BUSINESS-EUROPE Başkanı Thumann da Avrupalı şirketlerin krizden kurtularak yeniden eski güçlerine kavuşmak için yoğun bir çaba içerisinde oldukla-





rını, Avrupa'da iş dünyası yeterli düzeyde desteklendiği takdirde daha çok istihdam yaratılabileceğini ve yetenekli insan kaynağından daha iyi yararlanılabileceğini belirtti. EGİAD Brüksel temasları kapsamında TÜSİAD Brüksel Temsilciliği ve Avrupa Genç Girişimciler Konfederasyonu'nun da ziyaret edildi. TÜSİAD Brüksel Temsilciliği'nde yapılan toplantıda TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü Dr.Bahadır Kaleağası, TÜSİAD'ın Avrupa Birliği makamları nezdinde yaptığı çalışmalar, Brüksel Temsilciliği'nin faaliyetleri ve Birliğin gündemindeki konulara ilişkin EGİAD heyetine ayrıntılı bilgiler verdi. Türkiye-AB ilişkilerinin ve müzakere sürecinin genel değerlendirmesinin de bütün boyutlarıyla yapıldığı çok samimi bir ortamda gerçekleşen toplantıda EGİAD üyeleri çeşitli sorular sorarak konuya ilişkin yeni bilgileri öğrenme fırsatı buldular. EGİAD'ın Brüksel'deki üçüncü durağı, Avrupa Genç

Girişimciler Konfederasyonu (YES) oldu. YES'in Brüksel'deki merkezinde Direktör Chiara de Caro tarafından karşılanan EGİAD heyeti Konfederasyonun çalışmalarını hakkında bilgi alarak EGİAD ve YES arasında kurulması planlanan ilişkilerin neler olabileceği üzerinde durdular.Toplantıda YES'in tüzüğü'nün imkan verdiği ölçüde EGİAD'ın Türkiye'den TÜGİAD'ın dışında ikinci bir dernek olarak hangi statü ile üye olabileceğinin YES Yönetim Kurulu'nda görüşülmesi kararı alındı. ●





Yıl 1923, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu bu günlerde savaş dolayısı ile durmuş olan spor faaliyetleri de canlanmaya başlamıştı. İzmir'de çeşitli spor kulüpleri kurulmasına rağmen, İzmir'in en mümtaz, köklü İzmirli'nin bulunduğu Basmane, Tilkilik, Namazgah semtlerinde herhangi bir spor kulübü kurulmamıştı...

İzmir'in önde gelen ailelerinin kurduğu kulüp;

Altınordu Spor Kulübü

HAZIRLAYAN:
Gençer ÇETİNKAYA



İlklerin takımı Altınordu

- Cumhuriyet tarihinin ilk takımı Altınordu Spor Kulübü.
- Türkiye liglerinde yabancı futbolcu oynatan ilk takım.
- Basketbolda kurulduğu yıl şampiyon olan tak takım.
- İlk resmi maç Altay ile oynanıyor ve 2-1 kazanılıyor.
- Bu kazanılan ilk kupa olarak da tarihe geçiyor.
- İkinci liglerde yabancı teknik direktör ile çalışan ilk takım...

Yıl 1923, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu bu günlerde savaş dolayısı ile durmuş olan spor faaliyetleri de canlanmaya başlamıştı. İzmir'de çeşitli spor kulüpleri kurulmasına rağmen, İzmir'in en mümtaz, köklü İzmirli'nin bulunduğu Basmane, Tiliklik, Namazgah semtlerinde herhangi bir spor kulübü kurulmamıştı. Semt Gençlerinden Mustafa (Balöz), Hüseyin (Yurdakul) ve Mehmet Hancıoğlu'nun (Hoca Mehmet) teşebbüsleri ile durum semt sakinlerinden Doktor Hacı Hasanzade Eten Bey vasıtası ile Rağıp Paşa kiraathanesinde toplanan semtin diğer büyüklerine intikal ettirilmiştir. Böylece Tiliklik semtinde bir spor kulübü kurulması gündeme getirilmiştir. Art arda toplantılar yapılıyor daha çok isim üzerinde duruluyordu. Kulübe ALTINORDU ismi, Süleyman Ferit Bey (Eczacıbaşı) tarafından konulmuştur. Böylece Süleyman Ferit Bey hem kulübün isim babası, hem de kurucu başkanı oluyordu.

ALTINORDU 45 YILDIR CUMHURBAŞKANLIĞI KUPASINI BEKLİYOR

1966-1967 sezonunda Deplasmanlı Basketbol Ligi'nin ilk kupasını müzesine götüren Altınordu, aynı sezon kazandığı Cumhurbaşkanlığı Kupası'nın verilmesini tam 45 yıldır bekliyor. Kırmızı lacivertli takımın kaptanı Yılmaz Vardaroğlu anlatıyor: "Biz o sezon Cumhurbaşkanlığı Kupası'nı Muhafız Gücü'nü hem İzmir'de hemde Ankara'da yenerek kazanmıştık. Ankara'da en büyük kupanın bize törenle verilmesini heyecanla beklerken o devirde Osman Solakoğlu'nun başkan olduğu federasyon kupanın henüz hazırlanmadığını daha sonra alacağımızı söylemesiyle şaşkına döndük. Ama bir türlü kupamıza kavuşamadık. Bu basketbolumuzda büyük eksiklik ve tarihi bir yaradır. Ama herkes bilmelidir ki Türkiye'nin ilk Deplasmanlı Lig ve Cumhurbaşkanlığı Kupalarının sahibi Altınordu'dur. 45 yıldır müzemizde yeri boş duruyor." İşin aslı daha sonra anlaşılır; zamanın basketbol federasyonu kupayı Muhafızgücü'nün kazanacağından o kadar eminmiş ki, daha final maçı oynanmadan kupanın üzerine

"Şampiyon Muhafızgücü" yazdırılmış, bu yüzden de finali Altınordu kazanmasına rağmen, kupa Altınordu'ya bir türlü ulaştırılmamıştır. . .

ERDOĞAN ÇENGEL'İN KAHRAMANLIĞI HIÇBİR ZAMAN UNUTULMAYACAK

O, Altınordu'nun 1966-1968 yıllarındaki en şaşalı döneminin en iyi oyuncularından arasındaydı. Kırmızı Lacivertli takımın tam bir görev adamıydı. Ama ismi, İzmir ve Türk Spor tarihine, 'Kahraman Kasap Erdoğan' şeklinde altın harflerle kazındı. Basketbol oynarken Alsancak'ta kasaplık yapan babasına yardım ettiği için adı 'Kasap Erdoğan'a çıkan Erdoğan Konak'a gitmek üzere Alsancak'ta Kordon'a çıkmış, o devirde Karşıyaka-Konak arasında çalışan ve sahilden giden bir minibüse binmişti. Minibüs, Pasaport'ta Atatürk Heykeli'nin karşısında başka bir araca çarpmamak için direksiyonu kırınca denize uçtu. Erdoğan, minibüste bulunan yolcuları kurtarmak için çabaladı, 3 kişiyi sudan çıkararak Erdoğan, denizin dibinden de 3 kişiyi kurtardı. Diğerlerini kurtarmak isterken boynu minibüsün metal çıkıntısına takıldı, şah damarı kesildi. Deniz Şehidi, gerçek sporcu Kasap Erdoğan'ı İzmirli, Türk Sporunu hiçbir zaman unutmayacak.

SAIT ALTINORDU'DAN 'BİR BABAHİNDİ' TEZAHÜRATI

Altınordu'nun efsane futbolcusu ve isim babası Sait Altınordu, İşletme Müdürlüğü'nde çalışıyor. O hafta Altınordu'nun Altay ile lig maçı var. İşletme müdürü ise Altay takımını tutuyor. Müdür Sait'in maçta oynamaması için izin vermiyor. Maç başlıyor ve ilk yarısının Altınordu'nun 3-0 yenik olduğunu duyan Sait Altınordu, hemen Liman İşletmeleri'nden kaçarak Alsancak stadına koşuyor. İkinci yarı oyuna giren Sait, 4 gol atarak Altınordu'nun 4-3 galip gelmesini sağlıyor. Ondan sonra elinde hindisi ile 'Bir babahindi eyvallah' diye bağırıyor. O anda stattaki tüm taraftarlar Sait Altınordu'ya eşlik ederek unutulmaz tezahüratı ortaya çıkarıyor.

Araştırmacı, gazeteci yazar Okan Yüksel'in dizeleri...

Altınordu Destanı

Güneş İzmir'in orta yerine iniyor.
Kekiklerin kokusunda, çılğın bir yağmur
özleminde kuşların şarkısını siniliyor,
Delikanlılık günlerimin Dönertaş'ına dönüyorum.
Gençliğimin ateş böceği, dağda yakılmış ateşi,
Altınordu'yu düşünüyorum.
Hasretliklerin ve İzmir'in futbol tarihi yazıldığında,
yüreklere gibi saplanacak Altınordu
sevgisini yaşıyorum.
Basmane, Dönertaş, Mezarlıkbaşı, Tiliklik,
Agora sokaklarında
Şeytanları arıyorum.
Yeliz Çoşkuner'in 'böyle sevmeler sarı düşlerde
var' adlı destanı
Eczacıbaşı'ların, Tanıklar'ın, Kibar'ların,
Afyonlu'ların,
Ertan'ların, Sakaoğlu'ların, Öztürk'lerin,
Sevgeller'in
Altınordu'su için yazılmıştır sanki;
'Birkaç demet yıldız, bir tutam ayışığı,
bir düzine gül
Birkaç damla sevgi serpiştiriyorum yaşamınıza,
Geleceğimiz rengarenk, düşlerimiz
ulaşılabilir olsun diye'
Unutmamanın ve hatırlamanın bir sırası vardır.
En son unutulmuş çabuk hatırlanır.
Ben gözlerimin ekranından izlediğim
Altınordulu'lardan hiçbirini unutmam.
Ölümsüz şarkılar söyleten Altınordulu'ları,
En iyi günlerinde de sevdim,
en kötü günlerinde de...
Onlar bir avuçtular,
Hüzünlü günlerden sonra
Gün geldi Altınordu destanını tekrar yazdılar,
Altınordu'nun bayrağını doruklara çıkardılar.

Altınordu Spor Kulübü Başkanı ve Yönetim Kurulu

“Altınordu sevdası öyle büyük ki kara toprak ile biter”

Kazanılan son şampiyonlukta İzmir'in dört yanına gezen Altınordu gittiği her yerde samimi bir sevecenlik ile karşılanan bir kulüp. Her ailede belli bir yaşa gelmiş kişinin tuttuğu takımın Altınordu olduğunu söyleyen Başkan Mustafa Bilen, “Öyle bir seveda ki kara toprak ile biter. Son bir kişi bile kalsak bu bayrağı taşımaya devam ederiz. Hastalık derecesinde aşışız Altınordu'ya ve bu sevgi çok özeldir” diyor. EĞİAD Yarın okurları için bu seneki mucizevi şampiyonluktan kurumsallaşmaya, taraftardan Altınorduluk anlamına kadar sorularımızı yanıtlayan Altınordu Spor Kulübü Başkanı Mustafa Bilen, Altınordu'yu önlerindeki 5 sene içerisinde kurumsallaşma açısından en üst seviyeye taşımaya çalışacaklarını, ilk çalışmayı da kulübü sportif menajere teslim ederek yapacaklarını belirtti.

Altınordu tarihinden bahsedermisiniz?

1923 yılında Süleyman Ferit Eczacıbaşı önderliğinde Altınordu kurulmuştur. Altınordu 1. liglerde oynamış, milli futbolcular yetiştirmiş bir kulüptür. Türkiye liglerinde ilk yabancı futbolcuyu getiren yine Altınordu'dur. Bütün İstanbul takımlarına kök söktürmüştür. Maalesef bu durum 1990'lı yıllarda yerini düşüşe bırakmıştır ve amatöre kadar düşüş devam etti. 7 yıl kadar Amatör Kümede mücadele ettikten sonra, 2003 yılında profesyonel lige geri döndük. Bizimde başkan olduğumuz senede şampiyon olmak bizi duygulandırdı, azmimizi artırdı. Daha ilerileri görmek adına da bizi ümitlendirdi.

Altınordu İzmir'in en köklü takımlarından. Amatöre giden yolda ekonomik yetersizlik mi sportif yetersizlik mi etkili oldu?

Kulübün bulunduğu muhitin terk edilmesi, başka yerlere gidilmesi ve bu muhitin boş kalması yani kulübün ayağının bastığı tabanın altından kayması sonucu takım eski günlerini arar oldu. Kulübün kurulduğu semt, İzmir'in en nezih en güzel muhitiydi. Kulüp dar bir alanda Namazgah'ta sıkışıp kaldı. O zamanlar Güzelbahçe, Narlıdere Buca'ya yayılsaydık, açılışaydık belki geriye doğru gidış hiç yaşanmayacaktı. Nasıl ki Buca 2. ligdeyken 500 taraftarının önüne çıkıyor-

sa, Süperlig'de birden 15 bin taraftarın önünde maçlarını oynar oldu. Sportif başarı da kulübün kalkınması için, taraftarın stada gelmesi için büyük bir etkidir.

Altınordu son hafta büyük bir mucizeye imza attı . Neler yaşadınız son hafta?

Sondan bir önceki hafta Oyak Renault maçımız vardı. Onlardan 1 puan alabilseydik playoff için ümidimiz daha yüksek olacaktı. Son hafta evimizde Afyonspor'u yendiğimiz zaman playoffu garantilemiş olacaktık. Ama Oyak Renault'a yenilince hesap yapmaya başladık. Biz Afyon'u yenerssek, Fethiye'nin de galip gelmesi gerekiyordu. Çünkü iki takımda birbirine bağlıydı. Aynı zamanda Beykoz'un da puan alması gerekiyordu. Oyuncularımızı inandırdık, ümitlendirdik. 'Biz kazanalım sonuçlara bakarız' dedik. Çocuklar o kadar inandı ki Afyon maçı sonunda sahada kalarak diğer maçların sonuçlarını beklediler. Öyle bir 90 dakikaydı ki dakika dakika 4 takım da playoffa çıkabilir durumdaydı. Bazen Oyak Renault çıkıyor gibiydi, bir ara Sivas 4 Eylül çıkıyor gibi oldu. Biz ise son dakikalara berabere girdiğimiz maçı 3-1 kazanmayı başardık. Unutulmayacak bir gün yaşadık. Sonunda play-off'a çıkan biz olduk...

Böyle bir son haftadan sonra playofflarda neler yaşadınız, takımın psikolojik durumu nasıldı?

Playoff şansı yakaladığımız da bu işi bizim takımın bitireceğini biliyorduk. Son hafta mücadelesinde yaşanan dakikalar takım olma havasına soktu futbolcular. Sezon başına baktığımızda grubun en iyi takımı olarak görülüyorduk, ama takım olamamıştık, kenetlenememiştik. Bizim takımımız grubumuzdaki tüm takımlardan daha iyiydi. Sezon sonunda takım

olmayı başardık. Playoffun sistemine göre 2. ile 5., 3. ile 4. eşleşiyordu. Biz 5. olduğumuz için 2. olan Afyon ile eşleştik. Normal sezonun her iki maçında da Afyon'u yenmiştik. Eskişehir'deki maçta galip olarak maçı sürdürürken 87'de beraberliği yakaladılar. Son saniyelerde gelen gol ile havalara uçtuk. O maçtan aldığım zevki daha önce hiçbir maçtan almamıştım. Uzatmalara gitsek de o maçı alırdık, takımımıza o kadar güveniyordum.

Transfer yasağı ile başlayan sezon şampiyonluk ile bitti. Bu süreci kısaca anlatır mısınız?

Bir önceki başkandan borçlar vardı. Torba yasa ile bu borçlar biraz hafifletildi. Borçlarımızı ödedik ve şu an borcumuz bulunmamaktadır. Çalışarak azimle takımı layık olduğu yere taşımaya çalıştık. Herkesin emeği var bu süreçte.



Altınordu'nun geleceği ile ilgili planlarınız nelerdir?

Önümüzdeki sezon tesisleşmeyi düşünüyoruz. Gelecek sezon şampiyonluğu telafuz etmek istemiyoruz. Şampiyonluğu bu sene ağızımıza aldık kolay sezona zora soktuk. Önümüzdeki sene şampiyonluktan önce yapılanma, tesisleşme gibi konulara ağırlık vereceğiz. Bu halimizle biz bir lig daha atlarsak yeterli altyapı ve tesisimiz olmadığından tekrar küme düşeriz. O yüzden merdivenleri yavaş yavaş çıkmalıyız. Kendi tesisi olan, her yıl alt yapıdan birkaç futbolcu çıkarıp satabilen, kurumsal yapısını tamamlamış bir takım oluşturduktan sonra Bank Asya'yı hedeflemek lazım. Çünkü rakiplerimizin bütçeleri bizden daha fazla. Kurumsal altyapıyı oluşturduktan sonra Bank Asya 1. lige çıkmayı hedefleyip orada asansör takım





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



olmak istemiyoruz. Kulübün 100. yılına da az bir süre kala Süperlig hedefimiz var. Günü kurtarmak yerine ileriye dönük hedeflerimiz var.

Zor dönemlerden güzel günlere Kazanılan şampiyonlukta en büyük pay başkanıdır. Zor şartlar ve transfer yasağı altında aldığımız kulübü, başta başkanımızın maddi manevi her türlü desteğiyle bir üst lige çıkarmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Altınordu önümüzdeki dönemde küllerinden yeniden doğacaktır. Türk futbolundaki ağırlığını yine eskisi gibi hissettirecektir ve bu da halihazırdaki başkanın ve yönetimin sayesinde olacaktır. Çünkü bu transfer yasağını aşamasaydık muhtemelen bölgesel amatör ligine düşmüş takımın yöneticileri olarak tebrikleri değil tesellileri alacaktık. Altınordu'yu herkes içtenlikle tebrik ediyor. Bu şampiyonluğun hangi şartlar altında kazanıldığını İzmir kamuoyu biliyor. Başkanımızın, yönetim kurulunun, teknik heyetin ve futbolcuların fedakarlığını herkes biliyor ve İzmir camiasında da takdir ile karşılıyor. Kimse Altınordu'ya düşmanlık beslemiyor. İzmir'de en çok sempati duyulan ve tüm İzmirlilerin tuttuğu takımdan sonra en çok sevdiği takımdır Altınordu... İşte bu yüzden herkes içtenlikle tebrik ediyor. Bu da camianın büyüklüğünden kaynaklanıyor. Bugün kendi kabuğuna çekilmiş gibi görülsede, Altınordu camiası buz dağı gibidir! Şu anda gördüğümüz buz dağının sadece görünen yüzü, bir de buz dağının altına bakmak lazım, daha neler neler var.

Sinan Bezircilioğlu
Altınordu Spor Kulübü 2. Başkanı

Altınordu'yu İzmir'deki diğer bütün kulübün taraftarları destekliyor. Altınordu'nun sempatik ve centilmen yönü nereden geliyor?

Altınordu'nun sevilen bir kulüp olmasına, kimse ile husumeti olmamasına, bütün kulüpler ile iyi geçinmesine bağlanabilir. Herkesin babası, dedesi, annesi, eniştesi Altınordulu'dur. 50 sene evvel İzmir'in en çok taraftarı olan kulübü Altınordu'dur. Özellikle yaşı biraz geçmiş kesimin kulübe ve 'canım renklere' sempatisi vardır. Kulüp şampiyon olup

da otobüs ile tur atarken Kordon'da, Göztepe'de ve Hata'y'da herkes bize çok büyük teveccüh gösterdi. Bunların hepsi Altınordu taraftarı değildi. İzmir'de herkesin tuttuğu bir takım vardır ama en çok sevdiği 2. takım kendi takımından sonra Altınordu'dur.

Altınordu İzmir'in en köklü ailelerinin desteği ile kuruldu. Bugün o aileler Altınordu'ya desteklerine devam ediyor mu?

İzmir'in en köklü aileleri Altınordu tarihine adını yazdırmıştır. Altınordu tarihi kitabında Egeli Ailesi'nin fertlerinin 2 sayfa boyunca fotoğrafları vardır. Bugüne kadar gelmiş geçmiş İzmir Büyükşehir Belediyesi başkanlarının hemen hepsi Altınordu taraftardır, Altınordu kökenlidir. Asfalt Osman denilen Osman Kibar, Burhan Özfatura, rahmetli Ahmet Pirıştina, Öztürk Ailesi, Sakaoğlu Ailesi, Tanık Ailesi, Esen Ailesi, Akdemir Ailesi, Ertan Ailesi gibi İzmir'in önde gelen aileleri Altınordu taraftardır. Şu anda çeşitli nedenlerden ötürü kulübe uzak bakıyorlar. Biz bu büyük ailelerin 3. kuşak temsilcilerine, babalarının dedelerinin takımı olan Altınordu'ya daha fazla ilgi göstermelerini, sahip çıkmalarını, manevi destekleri ile birlikte tüm desteklerini bekliyoruz.

1960'lı yıllarda Altınordu'nun taraftar sayısı İzmir'deki tüm takımların taraftar sayısından fazlaydı. Bugünkü taraftar sıkıntısı Altınordu muhiti iş merkezi haline gelmesinden mi?

Altınordu'nun gerçek İzmirlilerin gelişen muhitlere göç vermesi ile muhitte sosyal bir değişiklik yaşandı. Bununla beraber sportif başarı da azaldı. Tüm yaşananlar taraftar sayısının azalmasını tetikledi. Dönertaş, Tilki, Basmane, Mezarlıkbaşı, İkiçeşmelik yerleşim yerinden çok iş yeri muhiti oldu. Bir mahalle de aile yaşamıyorsa çocuk yetişmiyorsa taraftar yetişmez. Taraftarımız İzmir'in 4 bir yanına dağıldı. Yaptığımız çalışmalarla Güzelbahçe çevresinde tesisleşme ile ilgili çalışmalarımız var. Oradaki gençleri altyapımızda yetiştirip hem onların Altınordulu olarak yetişmelerini hem de

onların ailelerini kulübe sempati duymasını ve Altınordu'yu yeniden bir muhite oturtmayı planlıyoruz. İzmir'in kuzeyi, güneyi doğusu İzmirli diğer kulüpler tarafından parsellenmiş. İzmir'de bir profesyonel kulübü destekleyebilecek tek yer batı yakası. Yani Güzelbahçe, Seferihisar, Urla üçgeni. Biz bu üçgeni kendimize hedef ilan edip hem tesisleşmeyi hem de taraftar altyapısını yerleştirmek istiyoruz. Buralar yeni gelişen daha nezih bir kesim.

Altınordu'nun kurumsallaşması hangi aşamada? Önümüzdeki yıllarda hedef nedir?

Altınordu'ya ilk önce kurumsal yapıyı kazandırmak istiyoruz. Bunun içinde ilk etapta sportif menajeri kulübümüze alıp, yetkileri ve kontrolleri bu kişi üzerine geçirmek istiyoruz. Sportif menajer altyapıyı, tesisleşmeyi kulüp ile ilgili herşeyi takip edecek. Biz Altınordu'yu kurumsallaştırıp hep profesyonel liglerde kalmasını hedefliyoruz. Katıldığı liglerde şampiyonluğa oynamasını istiyoruz. Taraftarı mutlu eden bir takım yaratmak için bu yatırımlara ihtiyacımız var.

Son olarak Altınordulu olmak ne demektir?

Altınordulu'luk bir ayrıcalıktır. Hiçbir kulübü tutmaya benzemez. Altınordulu'luk bizim için kara sevdadır. Son bir kişi bile kalsak bu bayrağı taşımaya devam ederiz. Bizim için Altınordu aşkı hastalık derecesinde bir sevgidir ve çok özeldir. Öyle bir seveda ki kara toprak ile biter. Taraftar sayımız az gibi görünse de sevenimiz çoktur. Altınordu bir ekoldür, Türkiye Cumhuriyeti'nin en köklü kulübüdür. Bu ülke var olduğu sürece Altınordu Spor Kulübü de var olacaktır. Taraftarlarımız müsterih olsunlar. Önümüzdeki 5 ya da 10 senelik dönemde Altınordu Türk futboluna eski günlerdeki gibi damgasını vuracak. Bu konuda kendinden söz ettirecek altyapısını ve kurumsal kimliğini yapmak için elimizden geleni yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz. Biz bu yolda ilerlerken hem İzmir'in önde gelen köklü aileleri hemde Altınordulu kamuoyu desteklerini bizden esirgemesin. ●

Gençler soruyor Bahadır Kaleağası yanıtıyor...

N'olacak bu AB işi?

KİTAP

151

Yıllardır Avrupa çalışmaları içinde bulunan ve gelişmeleri toplumumuza aktaran Bahadır Kaleağası'nın, gençlerin AB ile ilgili sorularına yanıtlarından oluşan "N'olacak bu AB işi?", ülkemizde AB hakkında yaygın olarak benimsenmiş çelişkili bilgileri ve özellikle gençlerin bunlardan geliştirdiği AB algısını saptamak amacıyla yazılmıştır.

Türkiye'nin AB serüveni çok bilinmeyenli bir denklem olarak hepimizin kafasını meşgul etmeye devam ederken gençlerin umutları, kaygıları, kırgınlıkları, kızgınlıkları müthiş bir çelişkiyi de beraberinde getiriyor. Boyut yayınlarından 2010 yılında çıkan ve geliri Yöret Vakfı'na ait olmak üzere bir sosyal sorumluluk projesinin ürünü olan kitap Sosyolog ve yazar Sevgi Özkan'ın yönetiminde yürütülen bir çalışmaya dayanıyor. Yöret Gençleri grubundan oluşan proje ekibinin lise son sınıflar, üniversiteler ve meslek okullarından 250 gençle yaptığı araştırma sonucu ortaya çıkan bulgular TÜSİAD'ın Uluslararası Kooordinatörlük görevini yürüten, AB'nin nabzını en iyi tutan uzmanlardan biri olan ve uzun yıllardır Topluluğu bütün boyutlarıyla inceleyen Dr. Bahadır Kaleağası'nın gençlerle günlerce süren sohbetlerinde tartışılmış ve bu güzel çalışma ortaya çıkmıştır. Karikatür sanatçımız Latif Demirci'nin çizimleri ile esprili bir anlatım diline kavuşan kitap, Press Bey ve Güllü Hanım'ın da yorumları ile zevkli bir sürükleyicilik kazanıyor. Dr. Bahadır Kaleağası " Bu çalışma çok şey öğretti bize" diyor ve devam

ediyor "Türkiye'nin son on, yirmi, otuz yılda çok daha iyi yönetilmemiş olmasının bedelini başka bir yanı ile gördük. Eğitim sisteminin bilgiye ulaşmayı, sorgulamayı ve kullanmayı öğretemeyen özelliği somutlaştı araştırma sonuçlarını incelerken. Yaratıcılık ve akılcılık odaklı olamayan bir toplumsal kültürün, ülkenin gençlerini nasıl evhamlara ve umutsuzluklara itebildiğini daha iyi anladık. Esas sorun AB ile ilişkilerimiz değil. AB konusu bir vesile oldu sadece. Ülkemizin en önemli sorunu çağdaş bir eğitim reformu . Bu bir demokrasi, ekonomi ve sosyal kalkınma sorunu." Kitap ayrıca araştırma sonucunda en önemli sorunlardan birinin toplumun başta gençler olmak üzere AB olgusunu uç noktalarda tartışma tutarsızlığını AB'yi sihirli değnek gibi görmek, mucize gibi görmek veya musibet, felaket gibi görmek. Ya "yaşasın AB", ya da "kahrolsun AB" uçlarında dolaşmak gerçeğini ortaya koyuyor.



Dr. Kaleağası AB'nin bir ulusal çıkar alanı olmasının yanısıra küresel dev bir işbirliği odağı olduğu gerçeğine dikkat çekerek tam üyelik olsa da olmasa da ulusal egemenliğimiz, toplumsal

kalkınmamız açısından ortak çıkarların da şekillendirdiği bir ortaklık ve işbirliği sürecinin devamının gerektiğini söylüyor. Kitap, AB ile ilişkilerde sürecin tabulardan, önyargılardan uzak, gerçekçi bir yaklaşımla yönetilmesi ve kısır sorular ve cevaplarla zaman kaybetmek yerine doğru bilgilendirme ve bilgilendirme ile yola devam etmenin gerekliliğine vurgu yapıyor.

EGİAD Yarıncı okurları bu Sosyal Sorumluluk Projesine ve YÖRET Vakfı'na destek vermek için kitabı www.boyutstore.com/urun/ne-olacak-bu-ab-isi.aspx adresinden edinebilirler. ●

Toplum gelişimine katkı sağlamak amacıyla uzun yıllardır varlık gösteren Sivil Toplum Kurumu YÖRET Vakfı'nın GençYÖRET'li öğrencileriyle birlikte projelendirdiği bu çalışmada, Sosyolog Yazar Sevgi Özkan önderliğinde hazırlanan Bahadır Kaleağası söyleşisine yer veriliyor. 'Gençler Soruyor Bahadır Kaleağası yanıtıyor' üst başlığı ile yayımlanan "N'olacak bu AB işi?", AB'ye girecek miyiz, neden AB, Avrupa'nın geleceği gibi sorulara yanıt verirken okuyucuların sağlıklı düşünmesini kolaylaştırarak gençlerin doğru fikir ve kararlar üretebilmelerine yardımcı oluyor...

Çalışan anne-babalar

Mutluluk; hem işte hem evde hem de aile ile, çevre ile, eş ile olan ilişkide kısacası her alanda doyum gerektirir. Çalışan bir ebeveynin en önemli ihtiyacı zamandır. Kendisine ayıracağı zamanı arttırabilmek adına bazı işler için bir yardımcı bulmak hayatı kolaylaştıracaktır.

Anne-baba olmak hemen her ailenin arzu ettiği, planladığı ve yaşamak istediği bir rol ve süreçtir. Küçük bir çocukken oyunlarımızda evciliği mutlaka oynamışızdır, ilk anne-babalık deneyimimiz bu dönemde başlar ve her çocuğun "ideal anne-baba" olma arzusu bu yaşlarda başlar. İdeal anne-babalık hem toplumsal kurallarla belirlenmiş hem de kendi ailemizle yaşadığımız deneyimlerimizin sonucunda oluşturduğumuz bir kavramdır. Diğer yandan "iyi anne-baba" olmanın gerekleri konusunda birçok uzman görüşü mevcuttur. Tüm bu referanslar bize nasıl bir anne-baba olmamız gerektiğini söyler. Babaların çalışıyor olması ailenin oluşumunda daha bilinen ve kabul edilen bir durumdur. Ancak son yıllarda kadınlarımızın çalışma hayatına etkin katılımı ile ailede çalışan anne modelini ortaya çıkarmış ve sosyal hayatta yerini almıştır.

Böylelikle ülkemizde de çalışan kadınların oranında da artmış olması ve her geçen gün de artıyor olması; çalışan anne sayısının da artmasına neden olmaktadır. Bu değişim, kadının hem iş hayatında başarılı olması, "ideal çalışan kadın" olması hem de evde "ideal anne" olması zorunluluğunu getirmektedir. Bu durum ailenin süreçlerini farklılaştırmaya devam etmektedir.

Her şey hamile kalmakla daha net başlar. Anne hamile kaldıktan sonra düzenli olarak kadın doğumcuya gidilir; hamileliğin nasıl gittiği, bebeğin sağlığı hep merak edilir, bebek için eşyalar alınır, arkadaşlarımız şakalar yaparlar. Bütün bu bebek için yapılan çabalar aslında bizi anne babalığa hazırlar.



HAZIRLAYAN:
Ferhan BİÇAKÇILAR
Uzman Psikolojik Danışman





Çocuklarımızın fiziksel gereksinimleri için hemen hemen her şey ucuz-pahalı hazırdır ama bunlar bir çocuk için yetmez. Çocuğun yetiştirilmeye ihtiyacı vardır. Dünyanın en pahalı, en ileri eğitim veren kurumuna çocuğunuzu yerleştirdiyseniz bile çocuğun size ihtiyacı vardır. Karnı tok sırtı pek olması günümüz dünyasında çok az şeyi çözümlüyor. Onu nasıl yetiştireceğiniz sizin için normal insanın normal sorunudur.

Çocuk yetiştirme anne babalar için normal bir sorundur ama hayati önem taşır. Yaklaşık yarım asırdır çocuk yetiştirme ile ilgili yayınlar yapılıyor, anne ve babalar bilgilendirilmeye çalışılıyor. Bende bilgilerimi ve deneyimlerimi sizlerle paylaşmaya çalışıyorum. Etkisini gördüğüm ve inandığım çocuk yetiştirme tarzını, çocuk yetiştirmenin demokratik felsefesini beraberce keşfetmeye çalışıyoruz.

İster savunalım ister savunmayalım hazırlıklı olmadığımız bir yöne doğru toplumumuz ilerliyor. İnsanlar, kurumlar ve meslekler farklılaşıyor, çeşitleniyor ve toplum daha demokratik olmaya hazırlanıyor. Her kurum kendisini bu yeni oluşuma hazırlamak durumunda. Hazır olmayanlar elenip gidecekler. Aile de bir toplumsal kurum olduğuna göre anne babalar da ev içinde birlikte yaşamanın yollarını öğrenmek zorundadırlar. Bunu çocukları için yapmalılar çünkü onları bekleyen dünyanın istediği bir insan tipi var. Kendine güvenmeyen, inisiyatif kullanamayan, hiçbir ödül beklentisinde olmadan kendi kendini motive edemeyen, sorumluluk duy-

gusu gelişmemiş bireylerin, geleceğin dünyasında yerleri hazır olmayacaktır. İyi bir okulun diplomasından öte bireyden beklenenler vardır. Kaldı ki iyi bir okula girmek de ciddi bir hazırlığı gerektirir. Bu çelişkili duygularla baş edebilmek için öncelikle "mükemmel anne-baba" olmak yanılığısından kurtulmak gerekir. Çünkü maddelerle belirlenmiş bir mükemmel anne-babalık söz konusu değildir. Mükemmellik mümkün olmayacağı için bunun sonucunda hayal kırıklığı yaşamak da kaçınılmazdır. Her birey farklıdır; herkesin sevgisini gösterme şekli farklıdır. Çocuklar öncelikle koşulsuz ve şefkatli bir sevgiye, ilgiye ve bakıma ihtiyaç duyarlar.

Çalışıyor olmak anne-babalar için özellikle çocuklar için zor ama doğru düzenlendiğinde keyifle yaşanabilecek bir aile ortamı sunabilir. Araştırmalar, çalışan anne-babaların çocuklarının yaşadıkları sorunların anne-babaların çalışmasıyla ilgili değil de; anne-babaların kaygılarıyla, endişeleriyle ve bu kaygıyı gidermeye yönelik yaptıkları hatalı davranışlarla ilgili olduğunu gösteriyor.

Yine bazı araştırmalar, çalışan ebeveynlerin evde oturan ebeveynlere göre çocuklarına daha az, ancak daha kaliteli zaman ayırdıklarını belirtiyor. Çünkü bilinçli çalışan anne-babalar çocuklarıyla geçirecekleri zamanı daha sitemli ve daha iyi kullanabilmekteler. Ayrıca annenin çalışıyor olması, çocukların daha bağımsız, ev içinde ve kendi yaşamlarına ait konularda daha fazla sorumluluk alan, babaları çalışıyor olası ise özgüvenleri daha yüksek çocuklar olmasını sağlıyor. ●

ÇALIŞAN ANNE-BABALARA BAZI ÖNERİLER !

HER İSTEDİĞİNİ YAPMAYIN: Çalışan anne-baba olmanın verdiği suçluluk duygusuyla çocuğunuzu yetiştirirken, onun kişilik gelişimini olumsuz etkileyecek yaklaşımlarda bulunmayın. Her istediğini yapmak, sadece çocuğunuzun ilerideki yıllarda ilişkilerini olumsuzlaştıracaktır.

KALİTELİ ZAMAN GEÇİRİN: Çok fazla değil, kaliteli zaman geçirmek çocuğunuzun ihtiyaçlarını karşılamanızı sağlayacaktır. Boş vakitlerinizi önceden programlayın, her akşam eve döndüğünüzde, mutlaka çocuğunuzla başa zaman geçirmek için fırsat yaratın.

SİZE HER AN ULAŞABİLECEĞİNİ SÖYLEYİN: Çocuğunuzun istediği her an size ulaşabileceğini bilmesini sağlayın. Yanında olamasanız da sizi istediği zaman arayabilmeli.

ÖNEMLİ ZAMANLARI İHMAL ETMEYİN: Çocuğunuz için önemli olan zamanlarda, onun yanında olmaya özen gösterin.

RUH HÂLİNİZDEN ONA BAHSEDİN: Yorgun, stresli bir iş gününün ardından eve geldiğinizde; sizi özlemiş olan, enerjisi bitip tükenmeyen, sizden bir şeyler isteyen çocuğunuzla karşılaşacaksınız. Bu durumlarda çocuğunuza yorgun olduğunuzu ya da iş yerinde bir olay nedeniyle kızgın olduğunuzu anlatıp ondan beklediğiniz davranışı söyleyin.

SORUMLULUKLARI PAYLAŞIN: Kendinize zaman ayırın. Siz ne kadar huzurlu ve rahat olursanız, aileniz de bunu hissedecektir. Bunun için sorumlulukları paylaşın.

Mutluluk; hem işte hem evde hem de aile ile, çevre ile, eş ile olan ilişkide kısacası her alanda doyumunu gerektirir. Çalışan bir ebeveynin en önemli ihtiyacı zamandır. Kendisine ayıracağı zamanı artırabilmek adına bazı işler için bir yardımcı bulmak hayatı kolaylaştıracaktır. Bu nedenle temizlik, düzen, yemek gibi bazı ev işleri için yardımcı olan bir eş yada bir yardımcı tutulması iyi olacaktır. Çünkü mutlu bir anne olabilmek için önce mutlu bir kadın olmak gerekir. Mutlu bir çocuk için mutlu bir anne baba gerekir. Bu üçgen ayrılmaz bir bütündür. Çocuğunuzun size olduğu kadar sizin de arkadaşlarınızla, sevdiklerinizle ve hatta kendinizle olmaya gereksiniminiz olduğunu hiç unutmayın, kendinizi ihmal etmeyin. Siz mutluyunuz, çevrenize de bu ışığı yayabilirsiniz.

Ofisten davete

Günün yoğun toplantı programından sonra bir sergi açılışı, yemek ya da davete gitmeniz gerekiyorsa tek yapmanız gereken sezonun en çarpıcı renklerinden bir aksesuarla gece stilinizi güncellemek.



Escada



Bottega Veneta



Fendi



Ahu Terzi
Vogue Türkiye
Projeler Koordinatörü



Desa

Biz kadınlar diz boyu elbiseleri adeta üniforma gibi kullanırız. İş hayatında hayat kurtaran gardırobumuzun bu klasik parçası yaz boyunca çeşitli oyunlara maruz kalır. Bazen beline bir kemer, üzerine keten bir ceket, ya da gösterişli bir kolye. Her türlü stile ayak uydurur, aksesuar sever. Kum rengi, kahve, bej, gece mavisi, neon yeşili, kar beyazı, haki, gri ve hatta siyah renklerde elbiselerle bütün bir yılı geçirebiliriz. Nitekim bu yaz da ofisten davete, gündüzden geceye, uçaktan partiye kolaylıkla ayak uydurmamızı sağlayacak en önemli kıyafetimiz bu elbiseler olacak. Başrol oyuncusu sabit, yardımcı oyuncular değişken. Toplantılarda, ofiste ve iş seyahatlerinde ciddiyeti



Carvela



Prada

Stefanel



Carvela



Cashimi

Yves Saint Laurent

koruyan şık elbiselerimizi geceye hazırlarken detaylara dikkat etmek yeterli. Bu yaz aksesuarlarda öne çıkan renkler metalik bakır tonları ve dore. Renk kaldıracağını düşündüğünüz bir kombinasyon için de sezonun canlı mavi, kırmızı, fuşya ve turuncu çanta ve ayakkabılara başvurabilirsiniz. Ayakkabılarda topuklu makosenler, burnu kapalı stiletto'lar, süet babetler gündüz için. Kontrast tonda platformlar ve burnu açık metalik topuklular gece programınıza ayak uydurabilecek aksesuarlar. Christian Dior'un mavi piton ayakkabıları, Manolo Blahnik'in sarı burnu açık topukluları ve Prada'nın gümüş platformları gece programlarında fark yaratacak şaheserler ve bu yaz istek listemizin başında geliyorlar. Çantadaysa büyük hoboların yerini hava karınca renkli portföyler alıyor. Gümüş takılar çıkıp yerine çarpıcı bileklikler, damla küpeler ve büyük yüzükler geliyor. Prada, Miu Miu, Cashimi, Desa ve Hotiç'in rengarenk portföyleri bu yaz elden düşmeyecek. Mürdüm moru, turkuaz, zebra deseni ve sezonun trendi çizgiler öne çıkanlar. Takı denince vazgeçemediğimiz markalar Uterqüe, Takika, Yves Saint Laurent, Roberto Cavalli ve tabii ki Emilio Pucci. Zeynep Erol, Nilüfer Tarzi Kuran ve Esra Moreno gibi Türk tasarımcıların eşi benzeri bulunmaz mücevher ve aksesuarları da gece stilinizi tamamlarken başvurabileceğiniz markalar. Makyajınızda yapacağınız ufak değişiklikler de gündüz stilinizi geceye uyarlamanız konusunda yardımcı olacaktır.



Hotiç



D&G



Alexander McQueen



Emilio Pucci



Fabrika



Uterque

Özellikle yaz aylarında buğulu göz makyajı değil de gösterişli dudaklar görmek istiyoruz akşam programlarında. Klasik kırmızı, narçiçeği ya da turuncu dudaklara hakim. Bronzlaştırıcı pudrayı da allık olarak kullanarak sezona ayak uydurabilirsiniz. Doğal bir bronzluk için pudrayı yatay değil de güneşin yüzünüze vuruşunu hissettiren bir şekilde, dikey vuruşlarla sürmelisiniz. Işıltılı bronz pudranızı da yüzünüzde kullanmayın, dekolteniz için saklayın. Yaz geceleri yapılan programlar da seyahatte olduğu gibi kurallarınızı esnetebileceğiniz, rutinlerinize meydan okuyabileceğiniz ideal okazyonlar. Takımlarınızı bozun, ceketlerinizi atın, renkli ayakkabı ve çantalarınız, göz alıcı takılarınız ve iddialı makyajınızla iyi vakit geçirmeye bakın. ●

AkdenizStili

Bu yaz erkekler, 1960'ların İtalyan Rivierası'ndan, Akdeniz sahillerinin umursamaz şıklığından, zamanın Hollywood yıldızları Humphery Bogart, Clark Gable ve Richard Burton gibi ikonların tatil stillerinden ilham alacaklar.

156

Cacharel



Bulova Precisionist

İtalya'nın

en cazibeli

ve gizemli şehirlerinden Portofino'da zaman durmuş gibi. Bir zamanların Hotel Splendido'sunda tatil yapan Hollywood yıldızlarından geriye 1960'ların gece hayatını tüm ihtişamıyla yansıtan siyah beyaz kareler kalmış. Sanki bugün de Portofino'da insan aynı tatlı hayatı yakalayabilirmiş gibi geliyor. İşte bu karelerde gördüğümüz Akdeniz stili, 2011 yazında erkek modasına ilham veriyor. Bu yaz, her zaman giymekten hoşlandığınız temel parçalardan, takım elbiselerden, kumaş pantolonlardan vazgeçmenize gerek yok. Tavsiyemiz kravatları ve çorapları çıkarmak, pantolonların paçalarını ve gömleklerin kollarını katlamak. Erkek modasında bu sezon bir daralma görüyoruz demiştik. Gündüzden geceye sizi taşımasını isteyeceğiniz parçaları seçerken de işte bu daralan silüete dikkat etmeniz gerekiyor.



Dockers



Fabrika



Lacoste



Tommy Hilfiger Sport



IWC Portofino (Mesh Strap)



IWC Portofino
(Leather Strap)

Renkli parçalar yaz gecelerin önemli bir parçası. Kadınlar, renkli aksesuarlarla gündüzden gece programına geçişte kolayca bir farklılık sağlarken, erkeklerin işi daha zor. Sadece kravatı çıkarmak, ayakkabıları çorapsız giymeyi denemek yetmiyor. Renkli polo tişörtler takımın içinde ya da yakasız baskılı tişörtler spor ceketlerin altında kendini gösteriyor. Gerçekten fark yaratmak istiyorsanız kırmızı ya da yeşil bir pantolon giymeyi deneyin. Yeter ki kıyafetinizin devamı sade tonlarda ama renkli parçanızla uyum içerisinde olsun. Tek ceketlerin popülaritesi devam ediyor. Renkli bir poloyla ya da pantolonla kombine edebileceğiniz, ince yakalı, yumuşak dokulu spor bir siyah ya da lacivert ceket, yaz gecelerinde herkesin imreneceği umursamaz şıklığı

yakalamak için birebir. Erkeklerin bileklerinden eksik etmemesi gereken aksesuarları saatlerde de bir inceleme var. Ultra ince saatler ve dikdörtgen modeller kıyafetlerin daralan silüetleriyle denge içinde. Hava karardığında, gündüz kullandığınız kronograflı modeli çıkarıp yerine sezonun öne çıkan slim saatlerinden birini takarsanız gece stilinizde belirgin bir fark yaratacaksınız. Bu yaz çorapsız giymeniz gereken Oxford tarzı bağcıklı ayakkabılarınız, kollarını kıvracağınız ekose gömlekleriniz ve hava karardığında paçalarını katlayabileceğiniz kumaş pantolonlarınızla keyifli yaz gecelerinde stilinizi konuşturacaksınız. Ver her zaman dediğimiz gibi: özgün bir stil için kaliteli aksesuarlardan vazgeçmeyin. ●



Desa

Jaeger-Le
Coultre
Master Ultra
Thin



Divarese

B O C C E

Anadolu ya yabancı olmayan hatta ilk çıkış noktasının Anadolu olabileceğine dair belirtilerin olduğunu görmekteyiz. Yapılan kazılar Çatalhöyük'te bulunan yuvarlak taş topların tarihinin MÖ 9000'lere kadar uzandığını göstermektedir. Ancak Dünya Boule Sporları Konfederasyonu bocce nin tarihçesinde yuvarlak toplarla oyun oynandığına dair kesin bulguları MÖ 5000'li yıllarda Mısır'a dayandırmaktadır.



Hüseyin TÜKENMEZ
Bocce Milli Takım Antrenörü

Bocce çocukluğumuzda, sokaklarda zevk alarak oynadığımız miskete benzeyen bir oyun, misket oynarken yaklaşımlar, uzaklaştırmalar yapardık, daireler çizer misketleri o dairenin içine atmaya çalışırdık, işte bocce de bunların hepsi var bocce oyununda kullanılan toplar, pallino, jack, but, denilen misketten biraz büyük hedef top dediğimiz ve insanın avuç içini dolduran belirli ağırlıklarda metalden ve sentetikten yapılmış toplarla oynanmaktadır. Kısaca belirlenmiş bir alanda belirli mesafeler arasında küçük pallino dediğimiz topa bowl dediğimiz toplarla yaklaşmak ve rakibin toplarını uzaklaştırmak mantığıyla oynanan bir oyundur. tabi oyunda birçok kural ve atış şekillerinde farklılıklar bulunmaktadır. Oyun Rafa, Volo ve Petank dediğimiz üç sistemden oluşmakta olup bütün oyunlarda konsantrasyon ve el göz koordinasyonu çok önemlidir. Bocce nin tarihine baktığımız zaman Anadolu ya yabancı olmayan hatta ilk çıkış noktasının Anadolu olabileceğine dair belirtilerin olduğunu görmekteyiz. Yapılan kazılar Çatalhöyük'te

bulunan yuvarlak taş topların tarihinin MÖ 9000'lere kadar uzandığını göstermektedir. Ancak Dünya Boule Sporları Konfederasyonu bocce nin tarihçesinde yuvarlak toplarla oyun oynandığına dair kesin bulguları MÖ 5000'li yıllarda Mısır'a dayandırmaktadır. Eski Yunanlılarda da topların bir güç gösterisi olarak en uzağa atılmaya çalışıldığı biliniyor. Ünlü tıpçı Hipokrat da bu tür egzersizleri tavsiye etmiştir. Oyun bugünkü halini ise Roma İmparatorluğu döneminde almış, atılan topların bir çizgi veya hedefe yakınlığı amaç olmuştur. Bu hedef daha sonra küçük bir top (misket / but / jack / pallino) şeklini almıştır. Miskete en yakın olanın sayı kazanması esas, günümüzde de bu oyunun temelini oluşturmaktadır. Orta Çağa geldiğinde, Bocce Fransa ve İtalya'da çok yaygınlaşmış ve bir çok şehrin meydanında oynanan bir oyun haline gelmiştir. 20. Yüzyılın başından itibaren yerel geleneklere göre geliştirilen bu oyun, oynandığı bölgeye göre isimler almış ve tatil, göçler, sömürge gibi etkenlerle de diğer ülkelere yayılmıştır. Bu oyunu

benimseyen her ülke kendi ulusal federasyonlarını kurmuşlardır. Ankara da bulunan Anadolu medeniyetleri Müzesinde 5 bin yıllık bir tanrıça heykelinin elinde bulunan bocce topu bu sporun kökeni konusunda yeterli bilgiyi vermektedir. Bocce ülkemizde yurtdışında kardeşini ziyarete giden Sayın Yılmaz BALABAN Hocamızın oyunu görmesi ile başlar. Ülkeye geldikten sonra çalışmalarını hızlandırır ve 1990'lı yılların başında ülkemizde sadece (raffa) sistemi ile oynanmaya başlar. Bu spor dalının tarihi kökenlerinin Anadolu'ya dayanmasına rağmen ülkemizde pek bilinmemesi ve yaygınlaşmaması olması biraz üzücü tabi. 1995 yılında bu spor Herkes İçin Spor Federasyonu çatısı altına girmiş. Daha sonra Beyzbol ve Softbol Federasyonuna bağlanan Bocce sporu, Ekim 2004 tarihinde Merkez Danışma Kurulu kararıyla Bowling ve Dart ile birlikte ayrı bir federasyon çatısı altında yani Bocce Bowling Dart Federasyonu adında tek federasyon olmuştur. Ülkemizde tek sistemle oynanmaya başlayan bu oyun şimdi volo, ve





petank sistemlerinin de katılması ile geniş kitlelere ulaşmıştır. Ülkemizde gün geçtikçe yaygınlaşan bu spor branşımız İstanbul, Bartın, Kırıkkale, Antalya, Bursa, Bolu, Muğla, Eskişehir, Samsun, Rize, İzmir, Bingöl, Amasya, Adıyaman, ve şuanda aklıma gelmeyen bir çok şehrimizde oynanmaya başlamıştır.

Bocce oyununda cinsiyet ayrımı yok, yaş farkı yok, zayıf olmak, kilolu olmak hiç fark etmiyor herkesin her yaşta yapabileceği bir spor olmasından dolayı sporların en eşitlikçisi diyebiliriz bocce için. Yani yedi yaşındaki bir çocukla yetmiş yaşındaki bir yetişkin aynı sahada birbirleriyle yarışabilir. ayrıca kadın erkek ayrımı yapılmayan nadir sporlardan birisidir. Bocce insanların birbirleriyle kaynaşması ve her insanı o sahada eşit kılması anlamında farklı bir branştır. Bu oyunun oynana bilmesi için sadece toprakların temin edilmesi yeterlidir zemin olarak toprakta, kumda, çakılda, çimde yani istediğiniz her yerde oynayabilirsiniz, üst düzey bir performans gerektirmeyen bu sporun gerek ulusal, gerekse uluslar arası

TARİHÇE

Türkiye Bocce, Bowling ve Dart Federasyonu 18 Ekim 2004 tarihli MDK kararı ile kurulmuştur. Daha önce uzun yıllar Herkes İçin Spor, Beyzbol, Avcılık ve Atıcılık gibi federasyonların bünyesinde etkinliklerini sürdürmüş olan Bocce Bowling ve Dart sporları bu tarihten itibaren bir çatı altında toplanarak yeni bir federasyon olması kararlaştırılmıştır. 24 Mart 2005 tarihinde yapılan seçimde MDK üyelerinin tümünün oylarını alan Ahmet Recep TEKCAN federasyon başkanı olmuştur. 22 Ocak 2006 tarihinde ise federasyon 26057 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan kanunla özerkleştirilmiştir. Özerkliğin ardından federasyonun 1. Olağan Genel Kurul toplantısı 27 Mayıs 2006 tarihinde yapılmış ve Ahmet Recep TEKCAN tekrar başkanlığa seçilmiştir.

1. Olağan Genel Kurul üyelerinin oybirliğiyle kabul etmesiyle Bocce branşı altında Dünya ve Akdeniz Oyunlarında oynanan Petank ve Boules (Volo) sporlarının da TBBDF çatısı altında yer alması kabul edilmiştir.

platformda yarışmacı olarak yani aktif sporcu olarak mücadele etmekte zor değildir öğrenilmesi ve öğretilmesinin kolay olmasından dolayı her yaşta her kesimden herkesin yapabileceği bir spordur.

BOCCE VE YEREL YÖNETİMLER

Bocce, insanların psikolojik ve bedensel yönden dengeli ve sağlıklı bir kişiliğe sahip olmaları, sosyal ilişkilerini geliştirmeleri, serbest zamanlarını olumlu değerlendirme alışkanlığı kazanmaları ve kendilerini sağlıklı ifade edebilme becerisini kazanmaları için bocce sporu büyük önem taşımaktadır. Ayrıca öğrencilerden başlayan Bocce eğitim ve uygulamalarını ailelere ulaştırmak, öğrencinin ailesiyle birlikte yapabileceği sosyal ve fiziksel bir etkinliği gerçekleştirmek, özellikle sayısı hızla artan emekli nüfusu sağlıklı bir fiziksel etkinliğe yönlendirebilecek ender sporlardan birisidir.

Ülkemizde 1990 lı yılların başından itibaren Raffa ile oynanmaya başlayan Bocce sporu 2006 yılından itibaren Petank ve Volo oyunlarının da federasyon bünyesine girerek kısa zamanda yüzlerce kulüp ve binlerce sporcu altyapısına sahip olan Bocce sporu, huzur ve dinlenme şehri olarak markalaşan şehirler için de en uygun spor disiplinlerinin başında yer almaktadır. Zira Bocce, cinsiyet, yaş ve engel ayrımı gözetmeyen sosyal adalete sahip bir spordur. Türkiye gibi ılıman iklimli ülkelerde (özellikle Güney Avrupa ülkelerinde) oldukça yaygın olan bu spor, çocukların psiko-motor gelişimlerine sağladığı katkılar kadar, yaşlıların sürekli devinim halinde kalarak sağlıklarını korumalarına da büyük yarar sağlamaktadır. Bocce sporu çocuklarımızın günlük yaşamının bir parçası haline gelmesi ile, aileleriyle birlikte vakit geçirmelerini temin etmek, yaşlı nüfusumuzu hareketliliğe özendirmek ve uzun

erimde de ulusal ve uluslararası müsabakalarda başarılı olabilecek sporcular yetiştirmek amaçlanmaktadır.

Bocce hem tarihi kökenlerinin Anadolu'ya dayanması hem herkes tarafından ve her yerde oynana bilir özelliğinden dolayı yerel yönetimlerin halkın her kesimine spor yaptırabilmesi için çok büyük bir özellik taşımaktadır.

Bunun dışında ülkemizde kısa sürede yaygınlaşması ve sevilen bir spor olmasından dolayı, kendini yetiştiren sporcuların hem ulusal hem de uluslararası alanlarda kendini ifade etmesi için büyük bir fırsat olduğundan ve çok fazla maliyet gerekmeden yapılan bir spor olması yerel yönetimler için en önemli hizmetlerden biri haline gelmiştir.

BOCCE OYUNUNDA OYNANAN OYUNLAR

Bocce Ülkemizde Raffa, Petank ve Volo disiplinlerinin birleşmesi ile tek çatı altında tarif edilerek Türkiye Bocce Bowling ve Dart Federasyonu bünyesinde çalışmalarını sürdürmektedir.

Uluslararası arenada ise her oyun kendi uluslararası federasyonunu oluşturmuş olup birbirinden bağımsız halde hareket etmektedirler. Ülkemizde üç oyunun birleştirilmesiyle yani oynanması ile oluşturulmuş 1.lig, 2.lig ve 3.lig den oluşan Türkiye ligleri ve bu oyunlardaki bütün kategorilerde Türkiye şampiyonaları yapılmaktadır. Ayrıca bu şampiyonalar sonucunda oluşturulan ulusal takımlar ülkemizi uluslararası arenada temsil etmektedir.

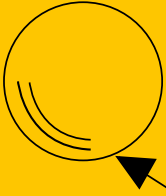
BOCCE- RAFFA

Bocce'nin Raffa disiplini İtalya kökenli bir spor olup, Uluslararası Federasyonu (CBI) 1982 yılında kurulmuştur. Düzgün ve tahtalarla çevrilmiş 4m X 26, 5 m boyutlarında bir zeminde, 100 - 115 mm çapında sentetik topraklar, tekler, çiftler veya üçler kategorilerinde oynanır.

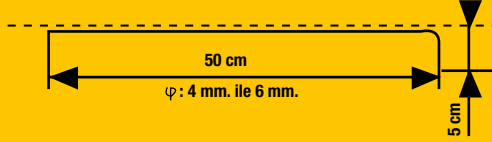
PETANK

Petank Fransa'ya dayanan bir oyun olup, günümüzde Fransa'da 700 bin civarında lisanslı Petank oyuncusu vardır. Rekreasyon etkinliği olarak ta yaygın biçimde oynanan bir spor olan Petank, Akdeniz Oyunları ve Dünya Spor Oyunları gibi önemli organizasyonlarda da yer almaktadır. Uluslararası Federasyonu (FIPJP) 1958 yılında kurulmuştur. 4m X 15 m boyutlarında kum, çakıl, toprak, çim türü zeminlerde, 70 - 78





ağırlık 900 gr. ile 1200 gr.
çap 90 mm. ile 110 mm.



Madde 3 - Kumpas

VOLO TOPLARININ ÖZELLİKLERİ

F.I.B. tarafından belirlenen top ölçüleri; ağırlığı 900 ile 1200 gr arasında, çapı ise 90 ile 110 mm olmalıdır.

Çocuklarda (14 ve altı) ve bayan oyuncularında daha küçük ve daha hafif top kullanılır.

- minimum çap: 88 mm.
- minimum ağırlık: 800 gr.

çap 35 mm. ve 37 mm.



Tahtadan yapılır.
Herhangi bir renk olabilir.

Madde 2 – Misket

Tahtadan yapılır. Herhangi bir renk olabilir.

mm çapında metal toplarla, tekler, çiftler veya üçler kategorilerinde oynanır. Ayrıca tanımlanmış zor hedeflerin vurulması suretiyle oynanan vurma oyunu (Altın Nokta) vardır. Dünyada çok yaygın bir sistem olan Petank oyunu, ülkemizde de hızla yaygınlaşmaktadır.

VOLO

Volo disiplini Fransa kökenli bir oyun olup, bu disiplinler arasında Uluslararası Federasyonu (FIB) ilk oluşturulan (1946) spordur. 3m X 27, 5 m boyutlarında düzgün ve sert bir zeminde, 90 - 100 mm çapında metal toplarla, tekler, çiftler veya üçler kategorilerinde (bu oyunlar geleneksel oyun olarak adlandırılır) oynanır. Bu sistemde ayrıca sadece yaklaşık ve vurma görevleri olan Kombine Oyunu, 5 dk mekik koşusu yapılarak sürekli hedeflerin vurulduğu Basamak Oyunu, basamak oyunun iki kişi tarafından oynandığı Röle Oyunu ve tanımlanmış zor hedeflerin vurulması suretiyle puan toplanılan Altın Nokta Oyunu bulunmaktadır. Altın Nokta ve Basamak Oyunu Akdeniz Oyunları ve Dünya Spor Oyunları programlarında yer aldığından sportif anlamda önemlidir.

İZMİR'DE BOCCE

İzmir'de Bocce 2006 yılı itibarı ile Hüseyin TÜKENMEZ Öncülüğünde Konak Belediyesinin katkılarıyla İzmir'de faaliyetlerine başlayarak kısa süre içerisinde adından söz ettirmeyi başarmıştır. Gün geçtikçe sporcu sayısında artışlar olmasından dolayı ikinci bir kulüp olan İzmir Bocce spor kulübü kurulmuştur. Müsabakalara katılan İzmirli sporcularımız yapılan şampiyonalarda birçok şampiyonluklar elde ettiklerinden dolayı milli takımda ülkemizi temsil etmeye başlamışlardır. Ulusal alandaki başarılarının yanı sıra artık uluslararası müsabakalara da İzmirli sporcular damgasını vurmaya başlamıştır. 2009 yılında İtalya'da Yapılan Akdeniz

oyunlarında Antrenörlüğünü Hüseyin TÜKENMEZ'in yaptığı İlke KUMAR-TAŞLIOĞLU ülkemize o güne kadarki en büyük başarı olan ikinciliği kazandırmıştır. Ve bu başarısını 2010 yılında Dünya Şampiyonasında da gerçekleştiren bu ikili bocce tarihinde bir ilke imza atarak bu başarıların gelecekte de tekrarlanacağını müjdesini her yıl yeni sporcuları milli takımlara kazandırılması göstermektedir.

RAFFA TOPLARININ VE PALİNO (MİSKET) ÖZELLİKLERİ

Raffa müsabakası sırasında kullanılan topların genel özelliği aşağıdaki gibi olmalıdır;

- Misket ve büyük top tamamen yuvarlak ve sentetik malzemeden yapılmış ve oluşumunda dengesini değiştirebilecek herhangi bir madde bulunmamalıdır. (Malzeme standardı Uluslararası Bocce Konfederasyonunca kabul edilen özellikte olmalıdır.)
- Misket (küçük top):** Çapı 4 cm (tolerans-1 cm)
- Ağırlığı:** 50 gram (tolerans - 5 gram)
- b) Boccia (büyük top):** Dünya, kıtalararası şampiyona ve kupalarında ve milletlerarası turnuvalarda Raffa topları aşağıdaki belirtilen niteliklerde ve tüm takımlar için aynı çap ve ağırlığa sahip olmalıdır.
- Büyükler için:** çap 107 mm ağırlık 920 gram.
- Bayanlar ve küçükler için çap 106 mm ağırlık 900 gram.
- c) Büyük toplar her takım için aynı rekte olmalıdır. Fakat karşı takımın renklerinden kesin olarak değişik olmalıdır.
- d) Oyun başlamadan önce hakem büyük ve küçük topları kontrol etmeli ve istenen özelliklere sahip olduğunu saptamalıdır.
- e) Oyun esnasında ne misket ne de toplar değiştirilemez. Buna uymayan takım diskalifiye olur ve maçı kaybetmiş sayılır. Maç esnasında toplardan biri veya birkaçı kırılacak olursa ve hakem bunu tespit ederse kırılan

topdan kalan en büyük parça işaretlenir. Onun yerine yeni bir top konur. Ancak kırılan topun büyük parçası oyun alanının dışında kalmışsa o atış sayılmaz. Hakem zorunlu nedenlerden dolayı oyunu durdurmuşsa ve oyun başka bir oyun alanında devam edecek olursa, o zaman topların değiştirilmesine müsaade edebilir. f) Oyun topları hakemin izni alınmak suretiyle su ile nemlendirilir.

PETANK TOPLARININ ÖZELLİKLERİ

Petank, F.I.P.J.P. tarafından onaylanmış bulunan ve aşağıdaki kriterlere uyması zorunlu olan petank topları ile oynanır:

- Metalden imal edilmiş olmaları,
- Çaplarının en az 7, 05 cm ile 8 cm arasında olması;
- Ağırlıklarının en az 650 gram ve en çok 800 gram olması ve imalatçı markasının ve ağırlığın, bunlar üzerine basılmış ve gözle görülür olması (federasyon gerekli görmesi halinde, özellikle küçük yaş grupları için, daha küçük ve hafif toplar veya rekreasyon toplarıyla da oynanmasına izin verilebilir),
- Topların ağırlıklarının artırılmaması veya azaltılmaması, bozulmaması ve bunlardan düzeltme - modifikasyon yapılmaması gerekir.

Petank toplarına, imalatçı tarafından verilen sertliğin değiştirilmesi için yeniden sertlik verilmesi (bunların yeniden ısıtılması) özellikle yasaktır. Bununla beraber, oyuncu isimleri veya imzaları bu toplar üzerine işlenebilir ve imalat sırasında bunlar üzerine çeşitli logolar, imzalar ve kısa ibareler yazılabilir.

Misketler (jack/but/pallino) sadece tahtadan imal edilir. Çaplarının en az 25 mm ile en çok 35 mm arasında olması gerekir. Misketlerin herhangi bir renk boya ile boyanması mümkündür. ●

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1982 İzmir doğumluyum. İşletme üzerine aldığım üniversite eğitimi sonrasında aile şirketimiz olan mali müşavirlik sektöründe çalışmaya başladım. 2004 yılında devam eden mali müşavirlik işimize sigorta sektörünü de dahil ettik. Halen faaliyet gösteren sigorta şirketimizde genel müdür olarak görev yapmaktayım.

2. Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?

Tekneler, otomobiller ve tabii ki de futbol... Tam anlamı ile bir Beşiktaş tutkunuyum. Beşiktaş kongre üyesiyim. Ayrıca Ege Beşiktaş Kongre Üyeleri Derneği Yönetim Kurulu üyesi olmam nedeni ile Beşiktaş'ın olduğu her aktivitede varım.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Mali müşavirlik, sigorta, turizm ve yurt dışı eğitim danışmanlığı sektörlerinde faaliyet göstermekteyiz. 1969 yılından beri süregelen mali müşavirlik sektöründeki vermiş olduğumuz güven ve markalaşmanın doğrultusunda profesyonel anlamda sigorta faaliyetinde bulunmaktayız. Türkiye'nin her noktasına her branşta danışmanlık yaparak kişilerin ve kurumların risklerini satın alırız. Hızla gelişen turizm sektöründe de yer almanın sunduğu tanınmışlığı, eğitim danışmanlığı ile birleştirerek yolumuza devam etmekteyiz.

4. 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Krizin etkileri 2010 yılından önce kendini göstermiştir. 2010 yılı boyunca kriz etkisi azalarak da olsa devam etmiştir. Zaman zaman bu etkilerin düzelmesine rağmen tam anlamıyla istikrar görülmemiştir. Piyasada bir çekingenlik oluşmuştur. Verileri incelediğinizde sanki bir iyileşme görülebilmektedir ama bunu piyasaya uyarladığımızda tam anlamıyla oluşmadığı gözlenmektedir.



**Erdem
Demir**

Bu doğrultuda ekonomiye bakış açımızın her şeyin durgun işleyip devam edeceği penceresinden bakmamamız gerektiğini görmekteyiz. Burada oluşan dış etkenler de çok önemlidir. Neyin ne zaman olacağını tahmin edemezsiniz.

5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Sivil toplum örgütleri olarak kaynaşmak durumundayız. Birlik ve beraberliğin her zaman güçlendirici etkisi olacağına inanıyorum. Bu alanda da derneğimiz olan EGIAD'ın bir marka olduğunu düşünüyorum. Ses getirecek etkinlikler, halkla ilişkiler, basın ile ilgili duyurular bunun göstergesidir. EGIAD ailesinin bir ferdi olmanın ayrıcalığı ortadadır.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

20 Nisan 1985 İzmir doğumluyum. Özel İzmir Amerikan Lisesini bitirdikten sonra Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri bölümünden mezun oldum. Akabinde bir yurtdışı tecrübesi gerekliliği görmemden ötürü İngiltere’de University of Sussex’te International Management programında pre-master yaptım. Ancak üniversite hayatının özellikle son bölümünde hem çalışan hem de okuyan bir kişi olmam dolayısıyla Avrupa’daki bu öğrencilik serüveni çok da beklentilerimi karşılamadı ve bir an evvel İzmir’e dönüp aile işlerimizle ilgilenmeye başlamanın doğru olacağı kanaatiyle bu kararı uygulamaya aldık.



Mutlu Can Günel

2. Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?

Tam bir deniz tutkunuyum ve içinde deniz olan her tür faaliyete varım. Lisanslı yelkenciyim ve serbest dalışa meraklıyım. Birkaç ralli eğitiminden sonra çok amatörce yarışlara katıldım ilgimi yitirmedim ancak çok yoğun bir tüketim içeren bu spor yerine gönlümdeki esas tahta sahip olan su sporlarına geri döndüm. Ufak bir sakatlık döneminden sonra yüzmeyle tanıştım ve bir dönem ciddi anlamda yüzerek tekrar sağlığıma geri kavuştum. Ancak maalesef yoğun ve rekabetçi iş ortamından ötürü tüm bu faaliyetleri şu aşamada minimuma indirmiş bulunmaktayım.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Taş ve toprağa dayalı üretim dallarından biri olan “çimento” üretimi, başlıca iş konumuz. BATI ANADOLU GRUBU’nun temelleri, 1966 yılında, yüzde 100 Türk Sermayesi ile kurulan Batı Anadolu Çimento Sanayii A.Ş. ile atılmıştır. Grubun ilk şirketi olan BATIÇİM hızla büyümüş ve kısa sürede Türk Çimento Endüstrisi’nin güçlü şirketlerinden biri haline gelmiştir. Sanayinin olmazsa olmazı “sürekli yenilenme ve devamlı gelişme” ilkeleri doğrultusunda, ilerleyen yıllarda “Klinker, Çimento, Hazır Beton, Agregası, Uçucu Kül, Elektrik Enerjisi Üretimi ve Liman İşletmeciliği” alanlarında faaliyete geçilmiş, bugünkü BATI ANADOLU GRUBU’nu oluşturan şirketler ardı ardına çalışmalarına başlamıştır. Çimentodan, hazır betona, elektrik enerjisi üretiminden lojistiğe tüm ürün ve hizmetler 1966’dan bu yana değişmeyen BATI ANADOLU kalitesi ve güvencesi ile üretilmektedir.

Tüm üretimini Ege Bölgesi’ne yayan, fabrika ve santrallerinde uluslararası standartlarda gerçekleştirip yurt içi ve yurt dışı pazarlara sunan BATI ANADOLU GRUBU’nun ana hedeflerinden biri de “koşulsuz müşteri memnuniyeti”dir. Bu amaçla tüm BATI ANADOLU AİLESİ, üretimden, satış ve satış sonrası teknik desteğe her gün aynı kalite anlayışı ile çalışmaktadır. Grup için en önemli değerlerden biri de “doğanın ekolojik dengesini korumak ve yaşanılan çevreye zarar vermemek”tir.

Bu amaçla tüm tesisler en son teknolojiye uygun elektrofiltre ve jet filtreler ile donatılmıştır. BATI ANADOLU GRUBU bölgesinde eğitim ve sağlık alanında yaptırıldığı ve halkımızın hizmetine sunduğu eserler ile sosyal sorumluluklarını da yerine getirmektedir. Bugün, üstün standartlarla donatılmış tüm fabrika ve tesisleri, ürün geliştirme çalışmaları, teknoloji yatırımları, yarattığı istihdam, ihracat geliri ve ödediği vergiler ile ülke ekonomisine büyük katkılar sağlayan BATI ANADOLU GRUBU, Ege Bölgesi’nin lider

gruplarından biri olmanın gurur ve mutluluğu ile hizmetlerini sürdürmektedir.

4. 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

TÜİK verilerine göre 2010 yılı üçüncü çeyreğinde ülke ekonomisinin geçen yıla oranla 5,5 oranında büyümüştür. Yine sanayi üretimi de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artmıştır. Ne var ki tüm bu sayıların da objektif değerlendirilebilmesi için bir önceki yıllardaki küçülme oranlarıyla birlikte incelenmesi gerekmektedir. 2008 ve 2009 yıllarında derinliğini iyice arttıran ve Türk ekonomisi üzerinde de baskısını hissettiren global kriz, reel sektörü ciddi anlamda daralmaya mecbur bırakmıştır. Buna rağmen dünya ekonomisini olumsuz etkileyen bu küresel ekonomik kriz Türk ekonomisinin Çin’den sonra en çok büyüyen ekonomi olmasını engelleyememiştir. Geliştirilen ve güçlendirilen bankacılık reformları

finans sisteminin en az yarayla bu geçişi atlatmasını sağlamış bu da 2010 senesinde güçlü bir bankacılık ve finans sisteminin reel sektörü desteklemesine yol açmıştır. Burada dikkat edilmesi gereken bu çıkışın 2011 senesinde de içi dolu bir şekilde mümkün oldukça üretim ve öz sermaye kaynaklı olmasıdır. İşsizlik oranının ciddi şekilde ele alınıp, gerçek rakamlar üstünde çalışmalar yapılması gelecek senelerin gelişimini doğrudan etkileyecektir. Gizli işsizlerin de hesaplama katılmasıyla birlikte ortaya çıkan ve halledilmesi gereken ciddi bir problem olduğu açıkça görülmektedir. Bir diğer konu da hepinizin malumu olan cari açık meselesi. Kısa vadeli çözümler yerine köklü reformlarla, yurt içi ve yurt dışı borçlanma oranlarına dikkat edilmesi ve orta uzun vadede ekonomiyi sırtlayacak olan belli başlı sektörlerin, ihracat desteğiyle birlikte ülke ekonomimizin iyi yerlere geleceği inancını taşımaktayım.

5. Türkiye’de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD’ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Bir ülkenin birebir göstergesi olan sivil toplum örgütlerinin ülke dinamiklerinden belki de en önemlisi olduğu vurgulanabilir. Ülkemizde daha gençlik yıllarını yaşayan süreçten geçtiği varsayılacak olan bu hareketler gün geçmiyor ki güçlenerek artsın. Toplumun her alanda bilinç ve yönetime bilfiil katkı sağlayabileceği bu oluşumlar artık üniversitelerde de akademik olarak yönetim açısından ele alınmaktadır. Başlı başına bir konu olan sivil toplum hareketleri ve sivil toplum yöneticiliği, ülkelerin çağdaşlaşma ve çok sesliliği açısından büyük önem arz etmektedir.

Bu bağlamda ele alındığında, Ege Genç İşadamları Derneği, yalnızca bölgesel değil, tüm ülke coğrafyasında kurduğu kuvvetli iletişim ağı sayesinde rüştünü ispat etmiş güzide bir kurumdur. Ege Bölgesi İzmir özelinde faaliyetlerini yoğunlaştıran derneğimiz, tüm siyasi mercilere eşit mesafede bulunan, toplu kalkınmayı ve sosyal refah esas alan bir kuruluştur. Bu çerçevede, yalnızca sanat, sosyal ve kültürel gelişim değil, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında yoğun iş temalarıyla da hem üyelerine hem de ülke ekonomisine çok ciddi katkılar sağlamaktadır. Önemli olan sivil toplum örgütlerinin vizyon ve misyonunun çok iyi belirlenip, çizilen rota doğrultusunda bitmek tükenmek bilmeyen bir enerjiyle bu değerler çerçevesinde amacına yürümesi sağlanmalıdır, tıpkı EGIAD’da olduğu gibi.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1980 İzmir doğumluyum. Orta okul ve liseyi İzmir Özel Tevfik Fikret Lisesinde bitirdikten sonra 1998'de İstanbul Bilgi Üniversitesi "Reklamcılık" bölümünü kazanarak İstanbul'a yerleştim. Üniversite eğitiminin ardından İstanbul'un önde gelen ajansları Rafineri ve Alice BBDO'da çalıştıktan sonra 2005'te İzmir'e dönerek ortağımla beraber şu an halen ortağı olduğum İzmir'in önde gelen kuruluşlarına hizmet veren SBA Reklam ajansını kurduk.

2. Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?

Üniversite yıllarımdan beri düzenli olarak üye olduğum kulüpte spor yaparım.

Haftada en az 3 gün gitme prensibim olduğu spor kulübümde daha çok fitness ve cardio vakit buldukça da kapalı havuzda yüzme ve squash oynuyorum.

Spor dışında da en büyük hobim sinema. Fırsat buldukça gösterimdeki yeni filmleri kaçırmamaya çalışırım. Kaçırdığım ya da tekrar izlemekten zevk aldığım filmleri evde DVD'de izlemek de benim için ayrı bir keyiftir.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

"SBA (Strategic.Brand.Architecture) Reklamcılık" olarak 6 senedir reklam sektöründe hizmet vermekteyiz. İzmir'in köklü kuruluşlarına hizmet veren bir ajans olarak olmazsa olmazı olan yaratıcılığı ön planda tutarak kurum ve markalara özel stratejik çözümlerle birlikte kurumsal kimlik, ambalaj ve kutu tasarımı, katalog, broşür, süreli yayın ve promosyon çözümleri gibi pek çok yaratıcı basım ve tasarım çalışmaları sunmaktayız.

Ekonomik gelişmelerin neticesinde reklam sektörü gelişti ve gelişen reklam sektörü ekonominin gelişmesine katkıda bulundu. Bu şekilde birbirini destekleyerek büyüdü ekonomi ve reklam sektörü.

Bugün baktığımızda reklam sektörü ekonomi içinde önemli bir yer tutmakta ve pastadan büyükçe bir dilimi sahiplenmekte.



Mustafa Köstepen

4. 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2008 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan küresel ekonomik krizinin etkileri 2010'da belli oranlarda azalmaya başlamıştır. 2010 yılında başlayan ekonomik büyümenin 2011'de de devam edeceği ve ekonomik programda öngörülen yüzde 4,5'lik oranın yakalanacağı söyleniyor. Ancak yüzde 4-5'ler civarında büyüme oranlarının Türkiye için yeterli olmadığını düşünüyorum. Türkiye işsizlik sorunu başta olmak üzere ekonomik ve sosyal sorunlarını çözebilmek için daha yüksek oranlarda büyüme zorundadır. Orta Vadeli Program'da da öngörüldüğü üzere işsizlik 2011 yılında da temel problemlerimizden biri olmaya devam edecektir.

5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Son yıllarda akademik ve kamusal söylem içinde sivil toplum kavramının yeniden canlandığını, toplumsal değişimin temel ve birincil aktörlerinden birisi konumuna yükseldiğini söyleyebiliriz. Sivil toplum kuruluşları, bu yeniden canlanma sürecinde toplumsal gelişimin, demokratikleşmenin ve ekonomik kalkınmanın önemli bir aktörü olarak kabul edildi. Bu bağlamda üyesi olduğum EĞİAD'ın ülkemizin önde gelen sivil toplum kuruluşlarından biri olduğunu düşünüyorum. EĞİAD bölgenin çeşitli kuruluşlarından birbirinden başarılı ve genç üyelerini aynı çatı altında toplayıp birbirleriyle ticaret yapma ya da sosyal anlamda kaynaşma olanağı sunmakla beraber sosyal sorumluluk bilinciyle ülke çapında projelere de imza atmaktadır. Sosyal Komisyon üyesi olarak bu projelerin ve aktivitelerin önümüzdeki zaman içerisinde daha da artacağına inanıyorum.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1983 yılında İzmir'de doğdum. İlköğrenim ve lise hayatımı İzmir'de tamamladıktan sonra Koç Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldum. 2006 yılında Barcelona'da EADA İşletme Okulunda Pazarlama alanında master yaptım. Döndükten sonra iki seneye yakın bir süre İstanbul'da kozmetik sektöründe marka müdürü asistanı ve marka müdürü görevlerinde çalıştım. 2009 yılının son aylarında, İzmir'e dönerek aile şirketimiz olan AK-EGE'de çalışmaya başladım.

**Suzan Sürel****2. Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?**

Boş vakitlerimde kitap okumayı, film izlemeyi, tiyatroya ve konserlere gitmeyi severim. En son severek okuduğum kitap olan, Zülfü Livaneli'nin Serenad'ını roman severlere önerebilirim. Fırsat buldukça yeni yerlere gitmeye çalışırım. Değişik bir restoranda yemek yemek, farklı bir şehri gezmek ve yeni kültürler tanımak bana büyük keyif verir. Şu ana kadar gezdiğim şehirlerden en sevdiğim; Roma, Barcelona, Lizbon ve Londra olarak sayabilirim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şirketimiz AK-EGE Hazır Beton ve Agregada sektöründe faaliyet gösteren bir aile firmasıdır. 1969 yılında dedem Hayrullah Divrik ve oğulları tarafından kurulmuştur. İzmir ve çevresine hizmet vermekteyiz. Turgutlu/Manisa ve Ulucak/İzmir'de iki hazır beton santralimiz ve Turgutlu'da agregada tesisimiz bulunuyor. Ek olarak, şirket ortaklarının kurduğu, şu an kiralamada olan, yarı entegre çimento tesisi olan; Egeçim adında bir kardeş firmamız bulunuyor. Ben icra kurulu üyelerindenim. Şirkette özellikle finans alanında çalışıyorum.

4. 2010 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesini yaparak, 2011 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Geçmiş yıllarda, yaşanan küresel krizin bütün dünyada olumsuz etkileri yaşandı ve hala yaşanıyor. Bence bu süreçte, Türkiye gelişen bir ülke olarak dikkatleri üzerine çekiyor. Ülkemizin 2010 yılındaki hızlı büyümesinden, birçok sektör payına düşeni aldı.

Fakat cari açık ve işsizlik, ekonomik açıdan ülkemizin dikkat etmesi gereken önemli tehditlerdir. Bu konuda uygulanan politikalar umarım uzun vadede başarılı sonuçlanır ve 2011 yılında Türkiye'nin büyümesi, cari açık ile daha dengeli gider.

5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye'de birçok sivil toplum kuruluşu, gönüllü olan kişilerin fikirlerini rahatça konuşup müzakere edebildikleri, bir ortam sağlıyor. Örgütlerde çalışan kişiler, paylaşarak ve dayanışma içinde, toplum düzenine faydalı birçok konuyu geliştirme girişiminde bulunuyorlar. Sivil toplum kuruluşlarının verimli olarak çalışmasının, Türkiye'nin gelişmesine katkısının büyük olacağını düşünüyorum.

Türkiye'nin en büyük şehirlerinden olan İzmir'in, daha hızlı bir gelişime ve sesini duyurmaya ihtiyacı olduğu kanısındayım. Geçmiş ve gelecek projeleriyle EGIAD, İzmir için önemli bir değerdir. Farklı sektörlerde farklı deneyimleri olan EGIAD üyeleri, sorunları ve gelişmeleri değişik bakış açılarından görebiliyor. Yeni üyesi olduğum bu kuruluşun bir parçası olmaktan mutluyum.

FAALİYETLERİMİZ



13 Nisan 2011

Dünya ve ülke ekonomisinin durumu ve önümüzdeki dönem için ekonomik beklentilerin ele alındığı "Türkiye Ekonomisinin Bugünü ve Geleceği" Semineri Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof.Dr.Taner Berksoy ve Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Doç.Dr.Deniz Gökçe'nin katılımlarıyla EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir.

13 Nisan 2011

"EGİAD Onur Kulübü" nün bu yılki ilk toplantısı, Sosyal İlişkiler Komisyonu'nun organizasyonu ile 13 Nisan 2011 Çarşamba günü saat 19.30'da Best Western Konak Otel'inde gerçekleştirilmiştir. EGIAD fahri üyelerinden değerli büyüklerimiz Sayın Ufuk YÖRÜK, Sayın Mustafa DİZDAR ve Sayın Muhsin DÖNMEZ'in konuk konuşmacılarımız olduğu toplantıda anılar, paylaşılmış, EGIAD'ın 20 yıllık tarihinde yaşanan deneyimler tartışılmıştır.

21 Nisan 2011

"Yeni Türk Ticaret Kanunu: Türkiye Ekonomisinde Yeni Bir Sayfa Açılıyor" konulu seminer T.C. Adalet Bakanlığı Türk Ticaret Kanunu Komisyonu Başkanı Prof.Dr. Ünal TEKİNALP ve Komisyon Üyesi, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Korkut ÖZKORKUT katılımlarıyla EGIAD dernek merkezimizde gerçekleştirilmiştir.



FAALİYETLERİMİZ



22 Nisan 2011

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinlikleri çerçevesinde EGIAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen okul yemeğinde EGIAD üyeleri ile EGIAD ilköğretim Okulu öğrencileri biraraya gelmiş, okul yöneticilerinden faaliyetler ile ilgili bilgi almışlardır.



20 Nisan 2011

EGİAD Danışma Kurulu toplantısı İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirilmiştir. Danışma Kurulu Başkanımız Sn.Öğuz Tatış başkanlığında toplanan Kurul üyeleri EGIAD faaliyetleri hakkında Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen'den bilgi almışlar, ardından EGIAD'ın güçlü,zayıf yönlerinin ve fırsatlarının ,tehditlerinin belirlendiği SWOT analizi çalışmasını gerçekleştirmişlerdir. EGIAD'ın gündemindeki konuların yanı sıra ekonomik ve siyasal gündemin de tartışıldığı toplantının ardından yemeğe geçilmiştir.



FAALİYETLERİMİZ



24 Nisan 2011

EGİAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından 23 Nisan etkinlikleri kapsamında düzenlenen ve üyelerimizin aileleriyle katıldıkları brunch Naci Usta Restaurant'da gerçekleştirilmiştir.



25 Nisan 2011

Sn.Ender Yorgancılar başkanlığındaki Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD Yönetim Kurulunu ziyaret etmişlerdir. Öğle yemeğinde buluşan iki kurum, faaliyetler ile ilgili bilgi alışverişinde bulunmuş, işbirliği konularında görüşmüşlerdir.

2 Mayıs 2011

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü tarafından bu yıl ilki düzenlenen Kariyer Günleri kapsamında düzenlenen konferansa Yönetim Kurulu Başkanımız Sn Temel Aycan Şen konuşmacı olarak katılmıştır.



29 Nisan 2011

İzmir Özel Türk Koleji tarafından düzenlenen Gençlik Çalıştayı'nda açılış konuşmasını Yönetim Kurulu Başkanımız Sn Temel Aycan Şen yapmış, gençlik ve girişimcilik ile ilgili konularda görüşlerini 15 farklı okuldan gelen 200'ün üzerindeki öğrenci ile paylaşmıştır.



FAALİYETLERİMİZ

9 Mayıs 2011

Siyasi partilerle seçim görüşmeleri kapsamında ilk toplantı MHP İzmir Milletvekili Adayları Sn. Oktay Vural, Sn. Musavvat Dervişoğlu, Sn.Serap Özöktem ve MHP İzmir İl Başkanı Sn.Hasan Ali Türkarlan derneğimizi ziyaret etmiş olup seçim çalışmaları hakkında bilgi vermişlerdir.



3 Mayıs 2011

EGİAD Üye İşyeri ziyaretleri kapsamında Üyelerimizden Sn. Bertuğ Ösen'in otomotiv sektöründe faaliyet gösteren CMS Jant ve Makina San. A.Ş. firmasına ziyaret düzenlenmiş, firma üretim tesisleri gezilmiş, faaliyetler ile ilgili bilgi alınmıştır.



7 Mayıs 2011

Atatürk Kültür Merkezi'nde düzenlenen İzmir Girişimcilik Zirvesi'nde Sn Temel Aycan ŞEN'in Açılış Konuşmasını yapmış, girişimcilik ile ilgili görüşlerini aktarmıştır.



9 Mayıs 2011

EGİAD "Girişimciliği Geliştirme ve Destekleme Projesi" kapsamında gerçekleştirilecek olan ve "EGİAD Girişimcilik Akademisi Başlıyor, Türkiye Kazanıyor" sloganıyla çıktığımız projemizin KOSGEB ile yapılan protokol töreni EGİAD Dernek merkezinde yapılmıştır. Ardından "EGİAD Girişimcilik Akademisi" Tanıtım Toplantısı ise üyelerimiz ve girişimci adaylarının katılımıyla 9 Mayıs 2011 Pazartesi günü EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. 200'e yakın başvurunun yapıldığı program için başvurular değerlendirilmiş ve yapılan mülakatlar sonucu 30'ar kişilik iki sınıf belirlenmiştir. Girişimcilik eğitimlerine 17 Mayıs Salı gününden itibaren Dernek merkezimizde verilmeye başlanmıştır.

FAALİYETLERİMİZ



16 Mayıs 2011

Siyasi partilerle seçim görüşmeleri kapsamında ikinci toplantı CHP İzmir Milletvekili adayları Sn.Alaattin Yüksel, Sn.Turgay Bozoğlu, Sn.Rahmi Aşkın Türel, Sn.Rıza Türmen, Sn.Kazım Umdular, Sn.Aytun Çıray, Sn.Mustafa Moroğlu, Sn.Levent Piristina'nın ve CHP İl Başkanı Sn.Tacettin Bayır'ın katılımları ile Dernek Merkezimizde gerçekleştirilmiştir.



10 Mayıs 2011

EGİAD 62.Ege Toplantısı Devlet Bakanı Sn.Zafer Çağlayan'ın katılımlarıyla SwissOtel'de gerçekleştirilmiştir. EGİAD ve TÜGİAD işbirliği ile düzenlenen toplantı, Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen'in açılış konuşmasının ardından TÜGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Murat Coşkun ve EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Sn.Oğuz Tatiş'in konuşmaları ile sürmüştür. Derneğimize yeni katılan üyelerimize yönelik düzenlenen plaket töreninde, üyelerimize plaketleri Sn.Bakan Çağlayan tarafından takdim edilmiştir. İzmir Valisi Mustafa Cahit Kırac, İzmir milletvekilleri, Adalet ve Kalkınma Partisi Yöneticileri, rektörler, İzmir'in oda ve meslek kuruluşları, STK'ların başkan ve yöneticileri, medya temsilcileri, TÜGİAD ve EGİAD üyelerinin katıldığı toplantı Sn.Zafer Çağlayan'ın konuşması ile devam etmiştir.



24 Mayıs 2011

Üyelerimizden Sn.Levent Atay'ın sahibi olduğu Egebimtes ile IBM ortaklığıyla düzenlenen "Batı Anadolu Buluşması" toplantısına Temel Aycan Şen Başkanlığında bir grup EGİAD üyesi katılmıştır. Sn.Levent Atay'ın açılış konuşması ile başlayan toplantı, IBM Türk Genel Sektör Bölüm Müdürü Murat Tozan'ın "İş Dünyasının Gelecek Ajandası" konulu konuşmasının ve IBM Türk CTO'su Kıvanç Uslu'nun "Social Connections ve Watson" konulu konuşmasını ardından IBM Olağan Üstü Durum Merkezi gezilmiş, faaliyetler ile ilgili bilgi alınmıştır.

FAALİYETLERİMİZ



18-19 Mayıs 2011

EGİAD, Temel Aycan Şen başkanlığındaki 16 kişilik bir heyetle İş Dünyasının Davos'u olarak nitelendirilen Avrupa İş Dünyası Zirvesi'ne (European Business Summit) katılmıştır. 18-19 Mayıs 2011 tarihlerinde Belçika'nın başkenti Brüksel'de düzenlenen ve çeşitli ülkelerden ekonomik ve siyasi elitlerin katıldığı zirvede iklim değişikliğinden, enerjiye, sanayi ve teknolojiye kadar çeşitli konuların tartışıldığı oturumlar gerçekleştirilmiştir. EGIAD'ın bu yıl destekleyici ortaklarından biri olduğu İş Dünyası Zirvesi'ne AB Dönem Başkanı Macaristan Başbakanı Viktor Orban, Belçika Başbakanı Yves Leterme başta olmak üzere çok sayıda ülkenin başbakanları ve bakanlarından dünyanın en büyük şirketlerinin CEO'larına kadar önemli şahsiyetleri katılarak konuşma yapmışlardır. EGIAD heyeti Brüksel temasları kapsamında TÜSİAD Brüksel Temsilciliği ve Avrupa Genç Girişimciler Konfederasyonu'nu da ziyaret ederek işbirliği imkanlarını görüşme fırsatını bulmuştur.



25 Mayıs 2011

EGİAD Çarşamba Yemeği Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay ve Ulaştırma Eski Bakanı Binali Yıldırım'ın katılımıyla İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirildi. İzmir A protokolü, EGIAD Danışma Kurulu üyeleri, milletvekili adayları, İzmir'deki oda ve meslek kuruluşlarının başkan ve üyeleri ve EGIAD üyelerimizin katıldığı toplantıya Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay ve Ulaştırma Eski Bakanı Binali Yıldırım konuk konuşmacı olarak katılmışlardır.

FAALİYETLERİMİZ



25 Mayıs 2011

Yaşar Üniversitesi Selçuk Yaşar Kampüsü'nde düzenlenen Yaşar Üniversitesi Kariyer Günleri kapsamındaki etkinliklerde EGIAD da yer almıştır. Geçtiğimiz aylarda başlatılan ve EGIAD web portalinde yayına giren Özgeçmiş Bankası projemiz kapsamında; İş Geliştirme Komisyonu ve Kurumlarla İlişkiler Komisyonu'nun organizasyonu ile EGIAD çeşitli üniversitelerde gerçekleştirilen Kariyer Günlerine katılarak üniversite öğrencilerinden oluşturduğu CV portföyünü genişletmektedir. EGIAD 16-31 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirilen Yaşar Üniversitesi Kariyer Günleri'nde 25 Mayıs 2011 Çarşamba günü kurulan standda hem kurum kimliğini tanıtmaya fırsatı bulunmuş, hem de öğrencilerden gelen özgeçmişler CV Bankamız için alınmıştır.



26 Mayıs 2011

Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen'in "Sıra Dışı Olmak" konulu Oturum'da Oturum Başkanlığı yaptığı Kalder İzmir Şubesi tarafından düzenlenen Mükemmelliği Arayış Sempozyumu 24-29 Mayıs tarihlerinde Kaya Termal Otel'de gerçekleştirilmiştir.



29 Mayıs 2011

Sosyal İlişkiler Komisyonu ve Kültür, Sanat ve Spor Komisyonu tarafından düzenlenen "Pazar Buluşması" Urla TITUS'ta gerçekleştirilmiştir. Üyelerimizin ve ailelerinin keyifli bir Pazar gününde bir araya geldiği etkinlikte barbekü, ATV, paintball gibi aktiviteler, çocuklar içinse çeşitli oyunlar düzenlenmiştir.

FAALİYETLERİMİZ



30 Mayıs 2011

Derneğimize yeni katılan üyelerle Yönetim Kurulu üyelerinin bir araya geldiği toplantı Anemon Fuar Otel’de gerçekleştirilmiştir. Düzenlenen yemekli toplantıda EGIAD’ın kurumsal yapısı ve faaliyetleri ile ilgili bilgi alan üyeler aynı zamanda birbirleri ile tanışma fırsatı yakalamışlardır.



31 Mayıs 2011

Çocuklarımıza yönelik trafik eğitimi dernek merkezimizde düzenlenmiştir. EGIAD İlköğretim Okulu öğrencilerinin de katıldığı eğitimde temel trafik eğitimi ve konuyla ilgili çizgi film gösterimi yapılmış, ardından çocuklarımız ve ailelerinin katıldığı ve çeşitli yiyeceklerin ikram edildiği bir teras partisi düzenlenmiştir.



1 Haziran 2011

EGİAD-Capital Dergisi işbirliği ile hazırlanan, derneğimizin ve üye firmalarının ülke çapında tanıtımını amaçlayan Capital Dergisi Haziran sayısı ve EGIAD Özel Eki yayınlanmış, bayilerde yerini almıştır. Türkiye ve KKTC’de yaklaşık 30.000 adet okuyucuya Derneğimiz ve Üyelerimizin firmaları ile ilgili bilgiler sunulmuştur.

FAALİYETLERİMİZ



1-3 Haziran 2011

Ortadoğu'nun en büyük fuarları arasında sayılan 2-5 Haziran 2011 tarihlerinde gerçekleştirilen Gaziantep Expo Gateway to Middle East - 6.Uluslararası Komşu Ülkeler Genel Ticaret ve Sanayi Ürünleri Fuarı'nda EGIAD bir standla yer almıştır. Fuar ziyaretlerinin yanı sıra ayrıca bölgenin önemli Genç İşadamları Derneği GAGİAD (Gaziantep Genç İşadamları Derneği) ve Federasyonu GIAF (Güney ve Güneydoğu Genç İşadamları Federasyonu) ziyaret edilmiş; faaliyetler ve projeler ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuş, işbirliği ile ilgili planlar görüşülmüştür.

FAALİYETLERİMİZ

16 Haziran 2011

EGİAD'ın bağlı olduğu BASİFED'in (BATI Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu) üst kuruluşu olan TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) yetkilileri EGİAD Yönetim Kurulunu ziyaret etmiştir. Yönetim Kurulu Başkanımız Temel Aycan Şen'in Yönetim Kurulu yedek üyesi; Başkan vekilimiz Levent Akgerman'ın Haysiyet Divanı üyesi olduğu TÜRKONFED'in Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz, BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Porsuk ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu üyelerinin katıldığı; EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleşen kahvaltılı toplantıda, iki kurum arasında yapılacak işbirliği konuları görüşülmüş, faaliyetlerle ilgili bilgi alışverişinde bulunulmuştur.



13 Haziran 2011

EGİAD Komisyon çalışmaları ve planlanan faaliyetlerin gözden geçirildiği toplantı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Yapılan değerlendirmenin ardından toplantı Mezzaluna Restoran'ta yemekli olarak devam etmiştir.



22 Haziran 2011

EGİAD'ın üyelerine yönelik hizmet kalitesini belgeleyen TSE EN ISO 9001:2008 Kalite Belgesi ara denetimi EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Ayrıca ISO 10002:2006 Müşteri Memnuniyeti ve Şikayetleri Ele Alma Yönetim Sistemi için belge başvurusunda bulunan derneğimizin Belgelendirme tetkiki de aynı gün gerçekleştirilmiştir. Yapılan denetim sonucunda Derneğimiz söz konusu belgeyi almaya hak kazanmıştır.



FAALİYETLERİMİZ

176



22 Haziran 2011

EGİAD Girişimcilik Akademisi ilk mezunlarını EGIAD Dernek Merkezinde yapılan törenle vermiştir. Danışma Kurulu Geçmiş Dönem Başkanı Sn.Kemal Çolakoğlu'nun değerli deneyimlerini paylaştığı konuşmasıyla başlayan törene KOSGEB Güney Hizmet Müdürü Mustafa Çanakçı, EGIAD üyeleri ve girişimcilik akademisi öğrencileri katılmışlardır. 60 saatlik uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin ardından sertifikalarını alan girişimci adayları ile tören sonunda bir kokteyl düzenlenmiş; genç girişimci Azeri moda tasarımcısı Minera Guliyeva tarafından hazırlanan kostümlerin sergilendiği özel bir defile gerçekleştirilmiştir.



23 Haziran 2011

Üyemiz Sn. Fahri Gökyayla'nın İzmir Fahri Konsolosluğunu üstlendiği Portekiz'in Ankara Büyükelçisi Sn.Luisa Bastos de Almeida ve Portekiz Ticaret Ataşesi Joao Pinto'nun katılımı ile Konak Best Western Oteli'nde yemekli bir toplantı düzenlenmiştir. "Portekizce Konuşulan Ülkelerde Ticaret ve İşbirliği Fırsatları" konulu toplantıda, Portekiz'in dış ticaret potansiyeli, yatırımları ve ekonomisi ile ilgili bilgi verilmiş, geçmiş EXPO faaliyetleri ve deneyimleri paylaşılmış; Türkiye ile gerçekleştirilebilecek işbirliği fırsatları görüşülmüştür.

05 Temmuz 2011

EGİAD Yayın Kurulu Üyeleri'nin basın ziyaretleri sürüyor. Bu kapsamda 5 Temmuz tarihinde Yeni Asır Gazetesi Yazı İşleri Müdürü Sn. Nevzat Dönmez ve Gözlem Gazetesi İmtiyaz Sahibi Sn. Çetin Gürel ziyaret edildi. EGIAD Yarın Dergisi ile ilgili görüşleri ve önerileri alındı.



07 Temmuz 2011

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sn. Aziz Kocaoğlu derneğimiz ziyaret ederek, yeni dönem yönetim kurulumuzu tebrik etti. Ziyaret sırasında İzmirle ilgili karşılıklı görüş alışverişisi yapıldı.



11 Temmuz 2011

EGİKAD ve Finlandiya Girişimci Ajansı yetkilileri Sn. Jussi Lipponen - Bridge Builder Guild YK. Bşk. (BBG), Sn. Bijen Molay - EGİKAD YK. Bşk. Yard., Sn. Yeşim Dincer - EGİKAD YK üyesi-, EGİAD'ı ziyaret ederek, iki ülke girişimcileri arasında kurulabilecek ticaret ve yatırım imkanlarını görüştüler.



FAALİYETLERİMİZ

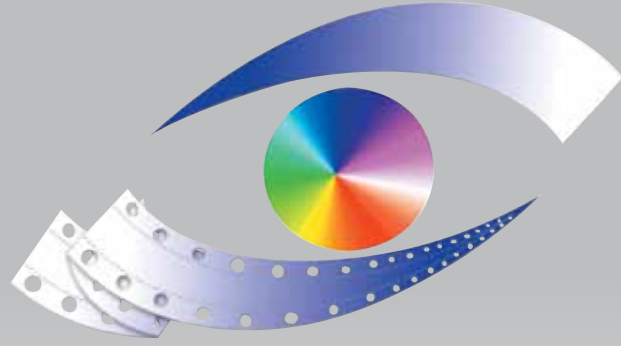


11-12-13 Temmuz 2011

Temel Aycan Şen başkanlığında ki EGİAD ve İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Rektörü Prof. Dr. Mustafa Güden başkanlığında ki, İYTE Heyetleri 11 - 13 Temmuz 2011 tarihleri arasında Fransa'nın Nice kentindeki Avrupa'nın en büyük, dünyanın ikinci Teknokenti olan Sofia Antipolis'i ziyaret ederek Urla'da Yüksek Teknoloji Enstitüsü Kampüsü'nde kurulması planlanan Teknokent ile ilgili olarak yatırımcı kuruluş CI.COM Yönetim Kurulu Bşk. Alain Andre ile bir araya gelerek, yatırımın planları ile ilgili ayrıntılar üzerinde görüştüler.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

YASEMİN	ÖNEL	TIPMED Tıbbi Medikal Ürünler San Tic. Ltd. Şti.
BESTE	ALİMERT GÜNDAY	Form Stüdyo
ALİ	ÖZPOYRAZ	Poyraz Otomotiv San ve Tic. Ltd. Şti.
SEZER	BOZKUŞ KAHYAOĞLU	Akis Bağımsız Denetim ve Smmm AŞ. (KPMG)
AĞAN	ERDİL	Erdil Yapı , H.F.E. İnşaat
M. SERKAN	SAYSEN	Mandal Reklam Hizm. Org. Matb. Ltd. Şti.
SERKAN	İMAMOĞLU	TNT International Express Taş.Ti. Ltd. Şti.
BURAK	ERDEMOĞLU	Atasan Tıbbi Cihazlar Ltd. Şti Tulip Tıbbi Cihazlar Ltd. Şti.
TODORİ	KALAMARİS	Hilton İzmir



EGESAN

Entegre çözüm merkezi

20 yıldır müşterilerimizin beklentilerini; yükselen teknoloji ve hizmet anlayışı ile ofset ve sürekli form baskı sektöründe hizmet vermeye devam ediyoruz.

EGESAN Basım Ambalaj ve Sürekli Formları Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

1372 Sokak 21/A Çankaya - İZMİR

Tel : 0.232. 425 63 42 (pbx) - 489 84 19 - 489 84 46

Fax : 0.232. 489 84 06 • www.egesanbasim.com.tr

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 Altiğa 35800 İZMİR / TÜRKİYE

Telefon : 0232 618 30 01

Faks : 0232 618 30 20

E-posta : info@nemport.com.tr www.nemport.com.tr

NEMPORT