



EGİAD

Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarınlar Seninle Aydınlık.

Ocak 2012 Sayı: 32

İzmir depreme ne kadar hazır?

Sektör:
Bankacılık

İzmir
Penceresinden
Mehmet TIRYAKI

Kuşaktan
Kuşağa
Coşkun, Murat ve Enis GÜNER

Tarih
Ege Bölgesi Sanayi Odası
EBSO

ISSN 1304-3269



9 771304 326004

FOLKART TOWERS

İZMİR'İN KALBI YÜKSEKLERDE ATIYOR

Geleceğe yatırım Folkart Towers ile başlıyor

İzmir Bayraklı'nın öncü projesi Folkart Towers, yakın gelecekte İzmir'in en prestijli yaşam ve iş merkezi olacak Bayraklı'da yükseliyor. Sizi, bugünün avantajları ve fiyatlarıyla geleceğe taşınmaya davet ediyoruz.



165.000 \$ 'dan başlayan fiyatlar

%35 peşin, 18 ay %0 faiz

120 aya kadar banka kredisi seçenekleri

Folkart
Alsancak Kordon
Showroom
Açıldı

Atatürk Caddesi No:192/2 D
Alsancak İZMİR



FOLKART

| Manas Bulvarı Adalet Mahallesi No: 37 Bayraklı / İzmir

www.folkarttowers.com | 444 2 278

“ Var olan başka hiçbir otomobilden
esinlenmediğimiz için bu kadar cesuruz.”

Shiro Nakamura

Chief Creative Officer



INFINITI Centre İstanbul

Darüşşafaka Cad. No: 45 İstinye

Tel: 0 (212) 362 40 41

www.infiniti.com.tr

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

INFINITI FX30d 238hp / 550Nm
Yakıt ekonomisi (l/100km) Şehir içi: 11,2 Şehir dışı : 7,8 Ortalama : 9
CO₂ emisyon : 238 g/km



INFINITI

Inspired Performance

İçindekiler Ocak '12

2

5 **BAŞKAN**7 **YAYIN YILDIZLARI**8 **KAPAK KONUSU / İZMİR DEPREME NE KADAR HAZIR?**

10 Bu Projelerde "Hayat" Var

12 İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin Deprem Hazırlıkları

16 "Türkiye'nin Deprem Bilgi Ağı Kurulmalı"

18 Tunçaç: İzmir'in Yapı Durumu Daha Avantajlı

20 Van Depremi & Afet Yönetimi, İlk Yardım, Kişisel Eylem Planı - Kep

22 Dask'ın Önemi Bir Daha Ortaya Çıktı

24 Deprem Dede: Ege Depreme Hazır Olsun

26 Türkiye'de Deprem Gerçeği

28 Yapı Denetimi Toplumsal Bir Olgudur

30 "Master Plan, Zemin, Fay Ve Bina Birlikte Ele Alınarak Değerlendirilmeli"

32 "Deprem Master Planı'nın Güncellenmesi Gerekli"

34 Deprem Yaşam Parkları Kurulmalı

36 Depremden Korunmanın Çözümü 'Kentsel Dönüşüm'

40 Kurumlar

46 **İZMİR PENCERESİNDEN / MEHMET TIRYAKI**

İzmirli risk almıyor, gelişimi sınırlı kalıyor

54 **SEKTÖR / BANKACILIK**

70 MB'nin 2011 yılsonu enflasyon beklentisinin orta noktası %8,3

74 Büyüme iç dinamiklere dayandırılmalı

76 İş Bankası, 2012'de de istikrarlı büyümeye devam edecek

78 2012 yılında üretim, katma değer ve istihdam yaratma peşinde olacağız

80 **KONUK YAZAR**

Melda Ağırbaşı: Vatikan ve Mevlana'dan İnsanlığa İkazlar

82 **KUŞAKTAN KUŞAĞA / COŞKUN GÜNER VE OĞULLARI**

Türk Şarabı Dünyada Sevilen olacak

90 **TARİH**

Ege Bölgesi Sanayi Odası

94 **BAŞARI ÖYKÜSÜ / NURİ ÇOLAKOĞLU**

Medyanın Simyacı'sı

102 **GURME**

A. Nedim Atilla: Batı Anadolu'nun zeytinyağı, hak ettiği değeri bulurken...

104 **SPOR TARİHİ**

İzmirspor Spor Kulübü

110 **KÜLTÜR SANAT**

Kültürler beşiği İzmir, müzeleriyle de gözde

KAPAK KONUSU / DEPREM

8



İZMİR PENCERESİNDEN

46



SEKTÖR / BANKACILIK

54



BAŞARI ÖYKÜSÜ

94



118 YENİ UFUKLAR

Türk enerji sektörüne Çek Cumhuriyeti güç katıyor

122 İŞİN UZMANI

Sezer Bozkuş Kahyaoğlu: Modern İç Denetim ile Değer Yaratmak

127 SPOR

İş dünyasının yeni tutkusu; GOLF

130 HUKUK 130

Yeni Türk Borçlar Kanunu

134 GEZELİM GÖRELİM

Benim Adım Urla

140 EGİAD ÖZEL

Embryonix

142 İNSAN KAYNAKLARI

Yetenek Yönetimi Nedir?

144 TEKNOLOJİ

Bulut Bilişim / Cloud Computing Nedir?

148 MODA

Yeni smokinler

150 ÜYELERİMİZİ TANİYALIM

155 FAALİYETLERİMİZ

FAALİYETLERİMİZ
155

Uşakizade Köşkü ve
Atatürk Fotoğrafları
Sergisi Ziyareti



İmtiyaz Sahibi

EGİAD adına

Yönetim Kurulu Başkanı

Temel Aycan Şen

Yayın Yıldızı Grubu

Adnan Altuğ

Erol Duran Tantekin

Mahru Gürel

Nilgün Öztürk

Özüm İter Demirci

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

ve Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

Yayın Danışma Kurulu

Ahmet Yener Özkesen, Ahmet Kaplan,

Arda Küçükerciyes,

Betül Elmasoğlu, Bülent Zarfif,

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, Muammer Başkan,

Nafiz Gönen, Nazif Ulusoy, Necati Bahçeci,

Nedim Atilla, Nevzat Dönmez,

Orkan Sözer, Ömer Dinçer,

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri,

Selim Türsen, Serap Zeybek İhlamur

Sunay Akça Sun, Şebnem Bursalı,

Turan Göksan, 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

17 Ocak 2012

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

EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

Yeni umutlarla bir yıla daha girdik. EGİAD adına yeni yönetim döneminin de 1.yılına tamamladığı bugünlerde üyelerimizin desteğiyle gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerin gururu ve mutluluğu ile görevimizi sürdürüyoruz. Ortaya koyduğumuz bir dosya dolusu faaliyet raporunun ardından bu yılı da üyelerimize, EGİAD'ımıza, topluma, İzmir'e ve Türkiye'ye yönelik dolu dolu çalışmalarla tamamlamayı arzuluyoruz.

Bu yıl Türkiye'nin yeni Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu'nun yürürlüğe gireceği ve belki de yepyeni bir Anayasa ile tanışacağımız bir yıl olacak. Bu günlerde herkesin sorduğu en önemli sorulardan biri de ekonomide Türkiye'yi nasıl bir 2012 yılının beklediği? Türkiye ekonomisi, her ne kadar son yirmi yıl içinde geçirdiği krizlerden gerekli dersleri çıkararak yapısal ekonomik sorunları büyük ölçüde geride bırakmış olmasına rağmen 2012 neden herkesi endişelendiriyor? Bu soruların cevaplarını vermek o kadar kolay değil. Ancak ekonomimizin iç dinamiklerinin ibreyi olumlu yönde tuttuğunu biliyoruz.

Daha önceleri en küçük bir krizde kırılgan yapısı nedeniyle olumsuz etkilenen Türkiye ekonomisi, artık 2008 deki gibi büyük bir küresel krizde bile büyüyüp, temel dengelerini koruyabilmektedir. Bankalarımız ve finans sektörünün tüm kurumları sağlıklı ve istikrarlı bir gelişim süreci içindedir. Sermaye ve emtia piyasalarımız gelişmeye devam etmektedir. Yüksek enflasyon ve faiz oranları, düşük verimlilik ve büyüme performansı gibi göstergeler yerini ihracat rekorlarına, yabancı sermaye girişlerindeki artışa, yüksek oranlı büyüme rakamlarına bırakarak daha güçlü bir Türkiye ekonomisi oluşturmuştur. Bu süreçteki en büyük olumsuzluklar artan ithal girdi talebi, enerji faturasının artması ve cari açığın büyümesidir. İşsizliğin yüksek oranlarda seyretmesi, gelir dağılımındaki dengesizlik ve kayıtdışı ekonominin payının hala yüksek olması ekonominin diğer sorunları arasındadır.

Avrupa ekonomilerinin içinde bulunduğu zorluklar 2012 yılı için çok umutlu olmamıza izin vermemektedir. Yüksek oranda AB pazarına bağımlı bir dış ticaret yapısı en önemli tehditlerden biridir. İhracatta yaşanacak olası bir durgunluk öncelikle KOBİ'leri zora sokabilecek ve birçok firmanın üretimi durdurmalarına ve firma kapanmalarına yol açabilecektir. Bu nedenle, ihracata yönelik devlet destekleri ve etkin yeni pazar arayışları devam ettirilmelidir.2023 yılı için hedeflenen 500 Milyar dolarlık ihracatın hayal olmadığına ve Türk sanayicisinin bunu başaracağına inanıyoruz.

Bu süreçte, ekonominin belkemiği olan KOBİ'lerin etkin bir finansal yönetim stratejisi ile birlikte iç ve dış pazarlarını çeşitlendirmeleri ve AB dışındaki yeni ve potansiyel vaadedilen ülke pazarlarına yönelmeleri yararlı olacaktır. Krize borç yükü ile yakalanan KOBİ'lerin borç yapılandırması ile vadeleri uzatmaları veya imkan varsa borçlarını azaltmaları gerekmektedir.



Her kriz işletmenin yeni bir ders çıkarmasını sağlamaktadır. Bu nedenle, yaşanan krizler aynı zamanda gelecekte yapılmaması gerekenleri öğrenme ve şirketlerin operasyonel süreçlerini iyileştirmeleri açısından bir fırsattır. Bu gerçek, Türkiye'nin son dönemde yaşadığı ekonomik, politik ve sosyal boyutlu tüm krizler için de geçerlidir. 2012'de daha az hata yaparak, toplumsal barış ve hoşgörüyü güçlendirecek adımları karşılıklı atarak, birbirimizi daha iyi anlamaya çalışarak, Atatürk'ün Cumhuriyeti kurduğu yıllarda ortaya koyduğu, vatanın ülkesi ve milleti ile bölünmez bütünlüğü başta olmak üzere tartışılmaz ilkeleri bir kez daha hatırlayarak üzerimize düşen vatandaşlık ve sorumluluk bilinci ile hareket etmeliyiz. Siyasette, sporda, şirketlerimizde, kurumlarımızda kavga ve çatışma kültürüne sarılmak ve önyargılarla hareket etmek yerine insan ilişkilerinin önemli olduğu her yerde uzlaşma, hoşgörü ve karşımızdakini anlamaya dönük, uygarca ve insana yakışır duyguları öne çıkarmalıyız.

Bu düşüncelerle EGİAD Yarın okurlarının yeni yılını içtenlikle kutlar, 2012'nin EGİAD üyeleri, EGİAD Yarın Okurları, ülkemiz ve milletimiz için barış, sevgi ve huzur getirmesini dilerim.

Temel Aycan Şen
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

Güvenliğiniz kusursuz olmalı Hizmet de öyle ...



Güvenliğiniz için; Elektronik Güvenlik Sistemleri ile Fiziki Güvenlik Uygulamaları bir çatı altında ve aynı anda devreye sokulmalıdır.



Güvenliğe ilişkin tehditlerin giderek arttığı dünyamızda, kişisel ve kurumsal güvenlik tehditleri ancak profesyonel ve etkin güvenlik çözümleriyle önenebilir. Profesyonel güvenlik çözümleri ise güvenlikle ilgili tüm unsurların aynı anda harekete geçirilmesi ve denetlenmesiyle mümkün olabilmektedir. Bu inancımız doğrultusunda oluşturduğumuz "Bütünlüklük Güvenlik" Yaklaşımımız ile Güvenlik Hizmeti verdiğimiz tüm projelerde işverene hiçbir ek maddi yük getirmeden, yeterli kadar kamera, alarm, parmak izli personel takip sistemi tarafımızca kurulmakta ve işyerinizin güvenlik hizmeti bir bütün olarak gerçekleştirilmektedir.

İşyerinizde görev alan güvenlik görevlilerimiz, "DOĞANKOÇ Mobese Merkezi" aracılığıyla 7/24 görüntülü olarak (güvenlik kulübelerinin içerisi de dahil) izlenmektedir. Böylelikle DOĞANKOÇ Özel Güvenlik sektörüne kazandırmış olduğu bilgi ve teknolojiye dayalı "Bütünlüklük Güvenlik Anlayışı" ile, kendi bünyesindeki güvenlik personelinin 24 saat aralıksız denetleyebilen Türkiye'deki tek Güvenlik Şirketi konumundadır.

5 bölge
ve
25 ilde

444 44 95
www.dogankoc.com.tr



DOĞANKOÇ
ÖZEL GÜVENLİK HİZMETLERİ



Değerli Okurlarımız,

32. sayımızla tekrar sizlere merhaba diyoruz. Öncelikle Aralık ayında düzenlediğimiz EGIAD Yayın Danışma Kurulu toplantısında bizleri yalnız bırakmayan tüm Yayın Danışma Kurulu ve Yönetim Kurulu üyelerimize teşekkürü bir borç biliyoruz. EGIAD Yarın dergisi başta olmak üzere son bir yılda yayınlanan EGIAD yayınlarının değerlendirildiği, öneri ve görüşlerin tartışıldığı, çok verimli geçen bu toplantıda bizleri en çok sevindiren ise, katılımın yüksek olmasıydı. Bu nedenle, gönüllülük esası ve son derece iyi niyetle yaptığımız tüm çalışmalarımızın yakından takip edildiğini ve bu çalışmalarımızda yalnız olmadığımızı bir kez daha gördük. Yarın Dergisi, Ticaret Gazetesi ve Tükelmat ekibinin haber, röportaj, tasarım ve baskı süreçlerinde ortaya koyduğu özenli ve profesyonel hizmet anlayışı ile birleştiğinde her sayıda okurlarının daha çok beğenisini kazanan bir yayın oldu.

EGİAD Yayınlarından Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Nazif Ulusoy ve Yayın Grubu olarak bu yönetim döneminde 5.sini çıkardığımız EGIAD Yarın dergimizin bu sayısında, bizler için çok ama çok önemli olduğuna, kesinlikle unutulmaması ve sürekli gündemde tutulması gerektiğine inandığımız bir kapak konusu seçtik. DEPREM. Bu konuda EGIAD olarak ilk çalışmamız dönem projelerimizden Kentsel Raporlar kapsamında hazırlanan Deprem Risk Analizi çalışması olmuştur.

1999 Gölcük depremi, unutamayacağımız kareleri hafızalarımıza kazımış ve bizlere deprem gerçeği ile yaşamak zorunda olduğumuzu kabul ettirmişti. Gölcük depreminin ardından başlayan ve halen devam etmekte olan deprem bilinçlendirme çalışmaları, bizlere bu gerçeği unutmamakta yardımcı olmakta. Bununla birlikte, ne kadar yol alındığı hala tartışma konusu olan bu çalışmaların, son derece bilinçli ve organize şekilde yapılması gerektiğini ise maalesef, 23 Ekim 2011 tarihinde gerçekleşen 7,2 şiddeti ile Cumhuriyet tarihi boyunca Anadolu'da meydana gelen en büyük depremlerden biri olarak nitelendirilen Van depremi, bizlere göstermiş oldu.

İzmir'in de ciddi bir deprem riski ile karşı karşıya olmasından dolayı, kapsamlı çalışmaların titizlikle devam etmesi, olası bir deprem felaketi yaşanması durumunda görev alacak kurumların varlığı ve faaliyetleri, bizleri mutlu etmekle birlikte tüm bunların ne kadar yeterli olduğunun veya olmadığının takdirini sizlere bırakıyoruz.

Bu sayımızda, derneğimizin Ağustos ayında 30.000 adet bastırıldığı ve ücretsiz olarak dağıttığı 'Depreme Hazırlıklı Olmak Hayat Kurtarır' isimli broşür çalışmasına da, sosyal sorumluluk amaçlı olarak bir sayfa ayırdık. Van depreminden önce böyle bir çalışmanın yapılmasının, dernek olarak deprem konusuna ne kadar önem verdiğimizizi ortaya koyduğunu düşünüyoruz.

Türk Bankacılığının, özellikle kriz deneyiminin yüksek olması sebebiyle son derece istikrarlı şekilde büyüme göstermesi, 2012 yılında da büyümeye devam edeceğinin anlaşılması, sektör konusunu bankacılık olarak belirlememizde en önemli etkenlerden oldu.

Ülkemizdeki birçok şehirden daha çok sayıda müzeyi barındıran ve hepsinin mutlaka ziyaret edilmesi gerektiğine inandığımız İzmir müzelerini, Kültür-Sanat bölümümüzde ele aldık.

Bu sayımızda bizlerden desteklerini esirgemeyen konuk yazarlarımız Ahu Terzi, Murat Demiroğlu, Melda Ağırbaşı, Sezer Bozkuş Kahyaoğlu, A.Nedim Atilla ve Levent Atay'a şükranlarımızı sunuyoruz.

İginizi çekeceğine inandığımız daha birçok konuyla ve birbirinden değerli konuklarımızla yapılan söyleşi bölümlerimizle bu sayımızı da, zevk ve ilgiyle okuyacağınızı ümit ediyoruz.

Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

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



İzmir

depreme ne kadar hazır ?

DOSYA HAZIRLIK:

Seda GÖK
Nihal ÖZKEN

'Kıtalararası köprü' olma özelliğiyle, yeraltı ve üstü zenginlikleriyle, tarımın neredeyse her türlüüne uygun topraklarıyla, tarihiyle, kültürüyle, eşsiz turizm imkânlarıyla, havasıyla, suyuyla Türkiye; dünyanın en nadide ve stratejik ülkelerinden biri... Ancak her güzelin bir kusuru olduğu gibi, böylesine zenginliklere sahip bu coğrafyanın da kesinlikle gözardı edilemeyecek bir dezavantajı var. Altında sayısız fay bulunan Türkiye, maalesef bir deprem ülkesi... Tarih boyunca geçirilen onca yıkıma rağmen 'önlemler' noktasında yeterince bilinç seviyesine ulaşmamış olmak, başlı başına bir tartışma konusu... Başlıktan da anlaşılacağı üzere, konumuz İzmir'in deprem gerçeği... Türkiye'de 'Deprem Master Planı'nın ilk kez yapıldığı, pek çok uzmanın, "Depreme en hazır kent" dediği, birinci derece deprem kuşağındaki İzmir, acaba gerçekten de depreme hazır mı? Depremlerin önceden belirlenmesi, en azından bugün için mümkün değil. Ancak alınacak tedbirlerle can ve mal kayıplarının 'asgari'ye indirilmesi mümkün. Bu konuda da en büyük görev, kamu başta olmak üzere yerel yöneticilere düşüyor. Bu gerçekten hareketle EĞİAD Yarın Dergisi olarak "İzmir'in deprem gerçeği"ni araştırdık. İşte, İzmir Valiliği'nden Büyükşehir Belediyesi'ne, Kandilli Rasathanesi'nden üniversitelere ve meslek odalarına kadar, ilgili tüm kurumların konuya bakışı, eksikler ve yapılması gerekenler...

İZMİR VALİLİĞİ AFET VE ACİL DURUM YÖNETİM MERKEZİNCE YAPILAN ÇALIŞMALAR

■ İzmir İli Acil Yardım Planı hazırlandı. Bu plan ile afet yatak kapasitesi planlaması yapılmış, yardımların toplanıp depolanabileceği ve dağıtımının yapılacağı lojistik destek koordinasyon merkezleri (ana depolar) ile ileri dağıtım depoları, ilk toplanma ve çadırkent alanları, yıkıntı ve enkaz dökme alanları, iş makineleri toplanma alanları, afet halinde kapanacak veya kullanılamaz hale gelen yollar için alternatif yollar, afet bölgesine giriş çıkışların kontrolü ve güvenliği için kapama noktaları gibi afette kullanılacak alanlar belirlenmiştir. Planın güncelleme çalışmaları takip ediliyor.

■ Coğrafi Bilgi Sistemi (CBS) çalışmaları yürütülüyor. Afette Kullanılacak Alan ve Tesisler (İlk toplanma yerleri, çadırkentler, LDKM, İDM vb), Eğitim-Ulaşım-Haberleşme-Sosyal Hizmet Tesis ve Yapıları, Sağlık Kurumları, Resmi Binalar, İdari Sınırlar, Deniz Yapıları, Yollar vb. veriler sayısal haritalar üzerine işlenmiş ve bunlara ait bilgiler tablolara işlenmiştir. Güncellemeleri yapılmaktadır.



Mustafa AYDIN
İzmir Vali Yardımcısı

■ İzmir Afet Bilgi Sistemi (İZAYBİS) oluşturuldu. İnternet tabanlı kullanıcı ara yüzü ile istenilen yerde ve zamanda erişim imkanı sağlayan bu sisteme, acil yardım planlarında görevli hizmet gruplarının personel, araç-gereç ve bina bilgilerinin sisteme aktarma çalışmaları sürüyor. İZAYBİS sisteminin denemesi ve geliştirilmesi amacıyla iki kere masa başı tatbikatı yapıldı. Bu tatbikatlar sonrasında sistemde gerekli

düzetme ve ilavelerin yapılması çalışmalarını sürdürüyor.

■ İlimizde, afetler konusunda toplumu bilgilendirmek ve bilinçlendirmek, afetlerle ilgili riskleri net olarak ortaya koymak, afetlere hazırlığı arttırmak, toplumun motivasyonunu sağlamak amacıyla; Temel Afet Bilinci Eğitimi, Toplum Afet Gönüllülüğü Eğitimi, İlk Yardım Eğitimi ve Arama-Kurtarma Ekiplerinin Eğitimi çalışmaları yürütülmektedir. Valiliğimizce, 2006 yılında toplam 23.667, 2007 yılında 94.914, 2008 yılında 11.182, 2009 yılında 8.146, 2010 yılında 1.145, 2011 yılında 7.408 kişiye bu eğitimler verilmiştir. Bu eğitim çalışmalarında kullanılmak, bu eğitimlerde verilen bazı bilgilerin yazılı belgeler olarak ka-

lıcı olmasını sağlamak amacıyla çok sayıda kitapçık ve broşür bastırılarak bunların değişik kanallarla dağıtımı gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda, 2006 Yılında; Deprem-Hazır mıyız?, Deprem-Ne Yapacağımızı Biliyor muyuz?, Toplum Afet Gönüllüleri, 2008 Yılında; Afet Bilgi Rehberi - 2008, Doğal Afetler ve İzmir (kitapçık), 2009 Yılında; Afet: Belki Şimdi... Peki Siz Hazır mısınız?, 2011 Yılında; Konu: DEPREM, Gönüllü Olmak İster misiniz?, Afet Bilgi Rehberi - 2011 başlıklı broşürler basılmıştır.

■ 07-08 Aralık 2009 tarihinde İzmir Valiliği Afet Danışma Kurulu tarafından "İzmir Afet Riskini Azaltma Sempozyumu" yapılmıştır. Bu sempozyumun amacı; 1999 yılında

hazırlanan RADIUS projesinde tespit edilen yapısal hasar görülebilirliğin giderilebilmesi için konu ile ilgili kurum ve kuruluşlarca geçen süre zarfında yapılmış olan çalışmalar hakkında bilgi toplanarak bu bilgiler doğrultusunda eylem planı ön raporu hazırlanması ve "İzmir Afet Riski Azaltma Eylem Planı"nın oluşturulmasıdır. Sempozyum sonrasında "İzmir Afet Riskini Azaltma Eylem Planı Ön Raporu" hazırlanmış, yapılması gereken çalışmaları ve önerileri içeren bu rapor ilgili kurum ve kuruluşlara gönderilmiştir. Kurumlar yapmaları gereken iş ve işlemleri belirleyerek ve bütçe temini konusunda çalışmalarını yürüterek eylem planlarını hazırlamaktadırlar. ●

BU PROJELERDE "HAYAT" VAR

Nazım İmar Planı'nda belirlediği 4 bin 310 hektarlık yenileme/ sağıklaştırma program alanları kapsamında, kendi özkaynaklarını kullanarak çalışmalarına başlayan İzmir Büyükşehir Belediyesi Kentsel Dönüşüm Çalışmaları'nda sona yaklaştığı Kadifekale Heyelan Bölgesinden sonra, ilçe belediyeler ile birlikte yürüttüğü tespit çalışmalarını tamamlayıp "dönüşüm" uygulamasını İzmir'in her yerine yaymaya hazırlanıyor.

Kentsel dönüşüm uygulamalarını

Kadifekale'den sonra, başta Gürçeşme ve Cennetçeşme olmak üzere, İzmir geneline yaymayı hedefleyen Büyükşehir Belediyesi, 1/25.000 ölçekli İzmir Kentsel Bölge Nazım İmar Planı revizyonu ile belirlediği 15 adet "sağıklaştırma/ yenileme program alanları"nda çalışmalarına başladı.

Bu kapsamda 434.4 hektarlık bölüm için "kentsel dönüşüm ve gelişim alan sınırı" tespitleri tamamlanarak Bakanlar Kurulu'na sunulmak üzere Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü'ne gönderildi.

"YERELDE KALKINMA İÇİN DÖNÜŞÜM ŞART"

Kentsel dönüşümün aynı zamanda bir "sosyal dönüşüm" olduğunu vurgulayan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, "Sosyal do-



natı alanlarını yapmadan; spor alanlarını, kültür merkezleri, yeşil alanlarını düzenlemeden, sadece bina yıkmakla kentsel dönüşüm olmaz" diye konuştu. Kentsel dönüşüm yapılan alanlarda mutlaka geniş sosyal donatı alanları ile yeşil alanlar öngördüklerini söyleyen Başkan Aziz Kocaoğlu, "Binayı yıktım, işim bitti diye bir düşünce olamaz. Kentsel dönüşüm yapmak için, mutlaka önce ileriye dönük kent planlaması, sonra mikro planlamalar,

daha sonra da uygulama projeleri yapmak gerekiyor. Bu çerçeveden bakıldığında kent dönüşümü, kent geleceğı açısından akli ve bilimi kullanmaktır. Biz kent ekonomisini büyütmek için yerelde kalkınmaya her zaman büyük önem verdik. Kentsel dönüşümün en önemli ayaklarından birisi de, yerelde kalkınma ve vatandaşların yaşam standartlarının artırılmasında kilit rol oynamasıdır" dedi. Büyükşehir Belediyesi tarafından yürütölen, "kentsel dönüşüm ve gelişim alan sınırı" tamamlanan ve öngörölen projeler Şöyle:

BAKANLAR KURULU ONAYINI BEKLEYEN PROJELER

Menemen – Bayındır – Torbalı

Hükümet'in Roman açılımı kapsamında Menemen Ahihıdır Mahallesi'nde 515 adet yapıyı içeren 8 hektarlık alanda, Bayındır'ın Hatay Mahallesi'nde 2 hektar, Çırprı'da 8,2 hektar, Yenice Mahallesi'nde 2.9 hektarlık alanlarda, Torbalı Çaybaşı Mahallesi'nde ise 420 adeti kapsayan



6.3 hektar alanda proje sınır çalışması yapıldı. Hazırlanan PROJE ALANLARI, Bakanlar Kurulu'na sunulmak üzere İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından 11 Şubat 2011 tarihinde Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü'ne teslim edildi.

Gaziemir- Aktepe ve Emrez Mahalleleri

Aktepe ve Emrez Mahalleleri'nde 121 hektar üzerinde kentsel dönüşüm uygulanacak. Kamulaştırması tamamlanan Gaziemir Yeni Fuar Alanı'nın karşısında kalan bölgede, Gaziemir Belediyesi ile yapılan ortak çalışma sonucunda "kentsel dönüşüm ve gelişim alan sınırı belirlenerek 14.03.2011 tarihli Büyükşehir Belediye Meclisi'nde onaylandı. Bakanlar Kurulu'ndan onay bekliyor. Bakanlar Kurulu'ndan sınır onayı geldiğinde çalışmalara başlanacak.

Karabağlar – Cennetçeşme Mahallesi

Cennetçeşme'de 47 hektar alanda kentsel dönüşüm uygulanması planlanıyor. Kentsel dönüşüm uygulanması planlanan alanda çeşitli kat ve büyüklüklerde konutların yanı sıra sosyal ve kültürel etkinlikler için çok katlı bir merkez ile spor tesisleri gibi sosyal donatı alanlarının yapılması tasarlanıyor. Jeolojik etüd çalışmaları tamamlanan bölgede, zemin ve zemin üstü envanter çalışmaları tamamlanarak, bölge halkıyla anket çalışmaları yürütüldü. Ayrıca bölgede, 2009 yılında, yaklaşık 300 metrekare büyüklüğünde "Kentli Merkezi" açılarak çeşitli kurslar düzenlenmeye başlandı. "Cennetçeşme kentsel dönüşüm ve gelişim alan sınırı" Bakanlar Kurulu'ndan onay bekliyor. Bakanlar Kurulu'ndan sınır onayı geldiğinde çalışmalara başlanacak.

Bayraklı ve Karşıyaka

Bayraklı ve Karşıyaka Belediyeleri tarafından önerilen projeler kapsamında, bu bölgelerde toplam 78 hektarlık alanda kentsel dönüşüm uygulanacak.

Bayraklı Belediyesi tarafından belirlenen 60 hektarlık alanın 17 hektarlık bölümünde 562 adet yapı bulunuyor. Bölge bütününde yenileme alanlarını kapsayacak şekilde ulaşım etüdü ve jeolojik etüd çalışmalarına başlandı. Ulaşım etüdülerinin tamamlanmasının ardından kentsel dönüşüm uygulama proje çalışmalarına başlanacak. Karşıyaka Örnekköy'de ise, 707 adet yapıyı içeren 18 hektarlık alanda kentsel dönüşüm uygulanması için Karşıyaka Belediyesi ile hazırlanan "Örnekköy kentsel dönüşüm ve gelişim alan sınırı" Büyükşehir Belediyesi Meclisi'nce onaylandı. Bakanlar Kurulu'na sunulmak üzere Valilik makamına gönderildi. Bakanlar Kurulu'ndan sınır onayı geldiğinde çalışmalara başlanacak.

TAMAMLANAN PROJELER

Kadifekale

1978 yılındaki Bakanlar Kurulu kararıyla "afete maruz bölge" ilan edilen 42 hektar alan üzerindeki İmariye, 19 Mayıs, Vezirağa, Hasan Özdemir, Yeşildere, Kosova, 1.Kadriye, Altay ve Kadifekale mahallelerinde 20 Temmuz 2006 tarihinde kamulaştırma kararı alınmıştı. Heyelan bölgesinde bulunan 1968 yapı için 2007'de başlayan yıkımlar kapsamında şu ana kadar 1845 yapı yıkıldı. Bölgedeki vatandaşların bir kısmı Uzundere konutlarına taşınırken bir kısmı ise kamulaştırma bedellerini Büyükşehir Belediyesi'nden aldı. Büyükşehir Belediyesi, kamulaştırma bedeli olarak kendi bütçesinden 115 milyon TL ödeme yaptı. 42 hektarlık alanda yeşillendirme çalışmaları başladı.

ÇALIŞMASI DEVAM EDEN PROJELER

Ege Mahallesi

Ege Mahallesi, Hilal- Yenişehir'de toplam 30 hektar üzerinde kentsel dönüşüm planlanıyor. Farklı katlardaki konut tiplerinin adalar bazında yapılmasının öngörüldüğü planda park, pazar ve sosyal donatı alanları

yapılması tasarlanıyor. BU çalışmalar kapsamında Umurbey Mahallesi'nin ise "Liman arkası planları" ile kendi dinamiğinde değişebileceği öngörülmüyor.

Ballıkuyu Mahallesi

Yine Yeşildere Vadisi kentsel dönüşüm projeleri kapsamında, Konak Belediyesi tarafından 2001 yılında başlatılan "Ballıkuyu kentsel yenileme projesi"nin 47 hektar büyüklüğündeki kısmında uygulama yapılması hedefleniyor. 3685 adet yapıyı içerecek olan dönüşüm projesi için uygulama imar planına göre alanın büyük kısmının imar uygulaması ile tescilli tamamlandı. Bölgede 25 bin kişilik çağdaş bir yaşam alanı tasarlandı.

Yeşildere heyelan bölgesi

Kadifekale'nin uzantısında bulunan "Yeşildere heyelan bölgesi"nde yaklaşık 2 hektarlık alan üzerinde kentsel dönüşüm uygulanarak yeşillendirme çalışması yapılacak. Bölgede, kamulaştırmaya yönelik "arazi tespit" çalışmaları tamamlandı. "Gayrimenkul değerlendirme" ve "hak sahipliğinin belirlenmesi" çalışmaları ise halen devam ediyor.

Yeşildere Mahallesi

Yeşildere Caddesi ile demiryolu arasında kalan, "Dericiler bölgesi" olarak bilinen alanın 50 hektar büyüklüğünde bir bölümünde kentsel dönüşüm alan sınırı belirleme ve ön etüd çalışmaları tamamlandı.

Uzundere Mahallesi

Uzundere ve Yurtoğlu Mahalleleri sınırları içerisinde yer alan, Batısında Uzundere Rekreasyon Alanı, güneyinde Aydın – Çeşme Otoyolu, doğusunda Eski İzmir caddesi ve bu yolu otoyola bağlayan bağlantı yolu ile çevrili alanda, Konak Belediyesince parselasyon planı yapılarak tescilli sağlandı. Yaklaşık 32 hektarlık alanda yapılması düşünülen "Kentsel Dönüşüm ve Gelişim Projesi" kapsamında etüd çalışmaları devam etmekte olup bu-

güne kadar yaklaşık olarak 500 adet yapının taşınmaz değerlemesine esas zemin üstü ölçümleri tamamlandı.

Gürçeşme

Birinci derecede deprem kuşağında olan İzmir'de jeolojik sakıncalı olan alanların boşaltılmasına dönük projelerinden bir tanesi için daha düğmeye basıldı. Kadifekale heyelan bölgesinin ardından Gürçeşme heyelan bölgesinin de kamulaştırılarak boşaltılması çalışmaları başladı.

Toplam 1.5 hektar genişliğindeki heyelan bölgesinde bulunan 120 yapının bir kısmı, tehlikeli olduğu için sahipleri

tarafından boşaltıldı. Mülk sahiplerinin bir kısmı, Ağustos ayı başında görüşme yapmak üzere davet edildi. Büyükşehir Belediyesi'nin bölgedeki tüm mülk sahiplerini etap etap görüşmelere çağıracağı ve kamulaştırma bedelleri karşılığında Uzundere Toplu Konutları'ndan daire tahsis önerisi getireceği bildirildi.

Görüşmelerin tamamlanmasının ardından yapıların yıkımı gerçekleştirilerek bölgenin ağaçlandırılmasına başlanacak. Kamulaştırma, bölgenin temizlenmesi ve ağaçlandırma gibi boyutlarıyla birlikte projenin maliyetinin 20 milyon TL'yi aşması bekleniyor. ●



İZMİR BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ'NİN DEPREM HAZIRLIKLARI

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, "1950'lerden itibaren Türkiye'nin her yerinde yaşanan çok ciddi bir sorun bu. O yüzden kentsel dönüşüm çalışmalarına büyük önem veriyoruz. Bakanlar Kurulu'ndan gerekli onay geldiğinde, gecekonduların bölgelemlerini, yapımı tamamlanan ve devam eden proje alanlarımıza taşıyacağız. Böylece daha sağlıklı bir kentsel yenilemeyi İzmir'de hayata geçirmiş olacağız" dedi.

Kentin 1. derecede deprem kuşağında yer almasından hareketle çalışmalarını sürdüren İzmir Büyükşehir Belediyesi, imardan kentsel dönüşüme, Körfez'deki hareketliliğin bilimsel takibinden arama-kurtarma çalışmalarına kadar tüm deprem hazırlıklarını açıkladı. Depremin, dünyanın her yerinde sıcaklığını koruyan hassas bir konu olduğunu söyleyen İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, "Depremden sonra değil, öncesinde önlem almak gerekir. Biz de üniversiteler ve ilgili kuruluşlarla yaptığımız işbirlikleri ile bu konuya önemle eğiliyoruz. Hem araştırma projelerini destekliyor hem de bu çerçevede ortaya çıkan verileri titizlikle değerlendirerek bilimin, aklın rehberliğinde yapılması gereken neyse onu yapıyoruz" diye konuştu.

Çarpık kentleşme sorununa dikkat çeken İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, "1950'lerden itibaren Türkiye'nin her yerinde yaşanan çok ciddi bir sorun bu. O yüzden kentsel dönüşüm çalışmalarına büyük önem veriyoruz. Bakanlar Kurulu'ndan gerekli onay geldiğinde,

gecekonduların bölgelemlerini, yapımı tamamlanan ve devam eden proje alanlarımıza taşıyacağız. Böylece daha sağlıklı bir kentsel yenilemeyi İzmir'de hayata geçirmiş olacağız" dedi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin, depreme hazırlık olarak gerçekleştirdiği çalışmalar şunlar:

- Boğaziçi ve İstanbul Teknik Üniversitesi ile birlikte RADIUS (Deprem Master Planı) projesi hazırlandı.
- Eylül ayı içerisinde Büyükşehir Belediyesi'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen "İzmir'de Deprem Tehlikesi ve Önlemleri Çalıştayı"nda, Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, İzmir Büyükşehir Belediyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi Deprem Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin işbirliğinde 'İzmir metropolü ile Alağa ve Menemen ilçelerinde güvenli yapı tasarımı için zeminin sismik davranışlarının modellenmesi' konulu TÜBİTAK projesinin sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı.
- 2007 yılında başlayan proje kapsamında Urla'dan başlayarak Körfez'i çevreleyen bölgeye 21 adet deprem kayıt istasyonu kuruldu ve bu istasyonlar sayesinde zemindeki

deprem hareketliliği izlendi. Büyükşehir'in yapacağı imar revizyonları ve kentsel dönüşüm planlamaları ile yeni imara açılacak alanlardaki çalışmalarda ve alternatif ulaşım güzergâhlarının belirlenmesinde bu verileri kullanabilecek.

■ İzmir'deki "mevcut yapı stoku envanteri"ni ortaya çıkarmak için Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik Fakültesi ve TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası İzmir Şubesi ile birlikte bir çalışma hazırlandı. Bu kapsamda pilot bölge olarak seçilen Balçova ve Seferihisar ilçelerinde yapı stoğu envanterinin oluşturulması ve yapı güvenliğinin deprem riski açısından değerlendirilmesi için bu kuruluşlarla ortak hizmet projesi protokolü imzalandı. Büyükşehir Belediye Meclisi'nin onayının ardından proje hayata geçirilecek ve deprem riski yüksek olan bölgelerdeki yapı envanteri ortaya çıkarılacak.

■ Dokuz Eylül Üniversitesi Deniz Bilimleri ve Teknolojisi Enstitüsü ile birlikte "İzmir iç ve orta Körfezi'nin batimetrik ve sismik özelliklerinin ortaya çıkarılması ile İzmir Körfezi'ndeki akıntı sisteminin incelenmesi ve modellenmesi projesi" hazırlandı. Mayıs 2009'da imzalanan protokol çerçevesinde yürütülen

CAPITAL 500 LİSTESİNDEKİ 288 ŞİRKET

VODAFONE'U TERCİH EDİYOR.

Bizi Türkiye'nin en hızlı büyüyen operatörü
yapan kurumsal müşterilerimize
ve abonelerimize teşekkür ederiz.



iŞ ORTAĞIM

İşiniz için akıl kârı çözümler

araştırmalar, Körfez'in akıntı sisteminin batimetrik (derinlik) özelliklerine, jeolojik ve deniz tabanı morfolojisinin ölçülmesiyle aktif tektonik hareketlerinin tespit edilmesinden sıcak su çıkışlarına kadar pek çok veriyi ortaya koydu.

■ Yapı ruhsatları düzenlenmesi aşamasında arsaların zemin etüdülerinin yapılması koşulu imarla ilgili yasa ve mevzuattan önce İzmir Büyükşehir Belediyesi İmar Yönetmeliği'nde yer alıyor. Yapı projelerinin ilgili uzmanlarca hazırlanmış olması ve ilgili meslek odasının denetiminden geçmesi koşulu da yine imar yönetmeliğinde bulunuyor.

■ Planlama çalışmaları yapıldı. Plan notlarında afete yönelik hükümler yer aldı. Yeni imara açılan alanların jeolojik, jeoteknik etüt raporları çıkarıldı. İmar Yönetmeliği'nin yanı sıra Türkiye'de ilk defa Yüksek Yapılar Yönetmeliği hazırlandı.

■ "Coğrafi Bilgi Sistemleri" projesine bağlı olarak bilgisayar programı yardımıyla, ruhsatsız yapılar için ilçe belediyelerce yürütülen işlemler izleniyor.

■ İzmir Büyükşehir Belediyesi, yetki alanı içerisindeki 21 ilçe ile "İzmir Kent Bilgi Sistemleri" protokolü imzalayarak, imar, altyapı ve emlak vergisi çalışmalarında mülkiyet, adres, harita ve imar bilgilerinin tek havuzda toplanmasının önünü açtı.

■ 420 bin metrekare alan üzerinde bulunan Kadifekale Heyelan Bölgesi'ni çarpık yapılaşmadan arındırmak için yola çıkan İzmir Büyükşehir Belediyesi, hızlı çalışma temposuyla sona yaklaşıyor. Heyelan tehlikesi altındaki alanı boşaltarak rekreasyon alanı olarak düzenlemeye başlayan Büyükşehir Belediyesi, bölgede kamulaştırılması yönünde uzlaşma sağlanan yapılardan 1845'inin yıkımını tamamladı. Proje kapsamında toplam bin 968 konut yıkılacak. Kadifekale'den taşınan vatandaşların bir bölümü Uzundere'de yapılan konutlara taşınırken bir bölümü kamulaştırma bedelini nakit olarak Büyükşehir Belediyesi'nden aldı.

■ Karşıyaka Yalı Mahallesi'nde sağlıksız konutlarda oturan vatandaşlar, Büyükşehir Belediyesi, Karşıyaka Belediyesi ve TOKİ işbirliğinde Örnekköy'de yapılan 800 sağlıklı binaya taşındı.

■ Gürçeşme Kentsel Yenileme Projesi kapsamında, jeolojik açıdan sakıncalı

1.5 hektarlık alanda düzenleme yapılacak. Bölgedeki 120 yapının bir kısmı tehlikeli olduğu için sahipleri tarafından boşaltıldı. Bölgedeki kamulaştırma çalışmaları ve yıkımların ardından ağaçlandırma çalışmalarına başlanacak.

■ Yeşildere'de jeolojik açıdan sakıncalı 2 hektarlık alanda yenileme projesi uygulanacak. Kamulaştırmaya yönelik yasal çalışmaların ardından bölge ağaçlandırılacak.

■ Cennetçeşme, Aktepe- Emrez, Örnekköy, Ege Mahallesi, Bayraklı, Ballıkuyu ve Uzundere bölgelerinde de uygulanacak olan kentsel dönüşüm çalışmalarının başlaması için Bakanlar Kurulu onayı bekleniyor.

■ AKS 110 ekipleri, yüksek teknolojiye sahip donanımlı araç gereç ve elemanlarıyla, ihtiyaç duyulacak durumlara her an hazır konumdalar. Büyükşehir Belediyesi, Van'da meydana gelen deprem nedeniyle, 35 kişilik AKS - 110 arama- kurtarma ekibini ve 2 adet kurtarma köpeğini Van'a gönderdi.

■ İzmir Büyükşehir Belediyesi İtfaiyesi, büyük araçların ulaşamadığı dar sokaklardaki yangın ve felaketlere anında müdahale edebilmek amacıyla özel ekipler oluşturdu. Bu ekipler, 5 adet küçük şase Land Rover, iki motosiklet ve 3 ATV (4 tekerlekli motosiklet) ile donatıldı. Özel söndürme sistemli ATV'lere Türkiye'de sahip olan ilk itfaiye, İzmir Büyükşehir Belediyesi itfaiyesi oldu.

■ İzmir Büyükşehir Belediyesi, çevre illerden Manisa, Aydın, Denizli, Burdur, Balıkesir, ile yakın işbirliği sürdürüyor. Bu illere araç, gereç ve eğitim programları katkısı yapıyor. Bu iller ile çevre ilçe ve beldelerin itfaiye personeli, hem yangın ve trafik kazaları hem de sel ve deprem gibi doğal afetlere karşı eğitimden geçirildi.

■ Kemalpaşa, Menemen, Foça, Aliağa, Seferihisar, Urla, Torbalı, Bayındır, Tire, Selçuk ilçelerine toplam 16 kombi ambulans verildi, teknik malzeme desteği sağlandı.

■ İzmir'deki 428 okulda yapılan eğitim çalışmaları ile AKS - 110 kolları oluşturuldu. Lise öğrencilerine yönelik uygulamalı deprem eğitiminden bugüne kadar 3500 öğrenci geçirildi. Öğrencilere hem teorik hem de uygulamalı eğitimler verildi. Deprem simülâtörü ile öğrenciler, olası bir deprem anında bizzat yaşayarak yapılması gerekenleri öğrendi.

■ İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin kurduğu İzmirNET Projesi, Türkiye'nin en büyük network ağları arasında yer alıyor ve kent içindeki MOBESE sisteminin de temel alt yapısını oluşturuyor.

■ İzmirNET projesinin altyapı uzunluğu 700 kilometreye ulaştı. 2011 yılı sonuna kadar 300 kilometre daha altyapı gerçekleştirilerek altyapı uzunluğunun 1000 kilometreye ulaşması hedefleniyor

■ İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından Toros'ta kurulan Kriz Yönetim Merkezi, sahip olduğu teknolojik altyapı ve donanım sayesinde olası afetlere sistemli ve hızlı bir şekilde müdahalede bulunabilecek yapıda. Şehrin çeşitli noktalarına kurulan kamera sistemi; Basmane Meydanı, Üçyol Meydanı, Karabağlar Kızıllı Meydanı, Konak Meydanı, Eşrefpaşa Meydanı, Alsancak Meydanı ve Çankaya Meydanı'ndan Toros'taki merkeze görüntü aktarıyor.

■ Farklı bölgelerdeki olayların görüntülerini merkeze aktararak canlı yayın sağlayacak olan "Seyyar Komuta Kontrol Aracı" satın alındı. Merkezde ayrıca MOBESE ile bütünleşme sağlanarak izleme sisteminin oluşturulması, İtfaiye, AKS 110 araçlarının GPS sayesinde kriz anlarında sağlıklı yönlendirilmesi konularında teknolojik altyapı kuruldu.

■ İzmir Büyükşehir Belediyesi, doğal afet ve krizlerde olaylara anında müdahale etmek amacıyla "Sayısal Trunk Telsiz Sistemi"ni hayata geçirdi. Büyükşehir'in 50 kilometrelik sorumluluk alanında kesintisiz ses ve veri iletişimini sağlayacak olan sistem Aliağa (Samurlu), Menderes (Akkaya), Karaburun (Akdağ), Kemalpaşa (Sıralık), Tire (Çayırılı), Bornova (Kurudağ), Karşıyaka (Yamanlar), Seferihisar (Turgut), Torbalı (Kuşçuburun), Konak (Kadifekale) ve Konak'a (Toros) kuruldu. Değirmendere Köyü Akkaya Tepesi'ndeki istasyonun enerji Hibrid Sistem (güneş enerjisi ile elektrik üretimi) ile sağlanıyor. Sistemin enerjisi güneş panelleri aracılığıyla tamamen doğadan karşılanıyor. ●

Gözünüz Bizde Olsun Park Yaşam'da Sizin de Eviniz olsun

Teslim Tarihi: Aralık 2012

Mavişehir'de
Yükselen
Proje



-  Kesintisiz Manzara
-  Kaliteli Malzeme
-  Kapalı Otopark
-  Her Katta En Fazla 3 Daire
-  Kapalı Havuz
-  Yaşam Alanının %80'i Peyzaj

Gözünüzde büyütebilirsiniz...

Erken Uyarı Sistemi ile Erken Hasar Tahmin Sistemi'nin önemine dikkat çeken Dokuz Eylül Üniversitesi Deprem Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü Prof. Dr. Zafer Akçığ, "Türkiye halen depreme hazır değil" diyor.

"TÜRKİYE'NİN DEPREM BİLGİ AĞI KURULMALI"

"Yakın zamanda EXPO projesi gündeme gelecek. Bu nedenle İzmir'de yapılacak yüksek katlı projelerde çalışmalar yapılırken çok daha ayrıntılı hareket edilmeli. Evet, yumuşak zemine de bina yapılabilir ancak bu binaların maliyeti farklıdır. O nedenle yatırımlar yapılırken zemin etütleri çok dikkatli şekilde ele alınmalı ve hareket edilmeli. Artık İzmir'in yumuşak karnı bu yüksek katlı binalar olacak."

İzmir'in depremselliği konusunda 5 aşamalı ve 4 trilyon lira değerindeki bir projenin yürütüldüğünü belirten Dokuz Eylül Üniversitesi Deprem Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü Prof. Dr. Zafer Akçığ, bu kapsamda metropolde 21 tane kuvvetli yer hareketi istasyonu kurduklarını ve 7 gün 24 saat kayıt aldıklarını söyledi. Projenin İzmir Büyükşehir Belediyesi, AFAD ve TÜBİTAK tarafından ortak

yürütüldüğünü ifade eden Akçığ, Deprem Bilgi Ağı'nın kurulması gerektiğinin altını çizdi. Akçığ ile deprem gerçeği ve yapılması gerekenler üzerine sohbet ettik.

İzmir'in deprem gerçeğini değerlendirdiğimizde nasıl bir tablo ile karşılaşılıyor?

İzmir, Türkiye'de ilk olan örnek ve önemli bir çalışmaya imza attı. 1999

yılında yaşadığımız Kocaeli ve Düzce Depremleri'nden sonra bugüne geldiğimizde ciddi altyapı çalışmaları gerçekleştiriliyor. İzmir-Toros'ta Deprem Eğitim Merkezi kuruldu. Burada kurtarma ekipleri özel olarak eğitiliyor. Suni depremler yaratıp kurtarma operasyonları gerçekleştiriliyor. Burası aynı zamanda Afet Merkezi olarak organize edildi.

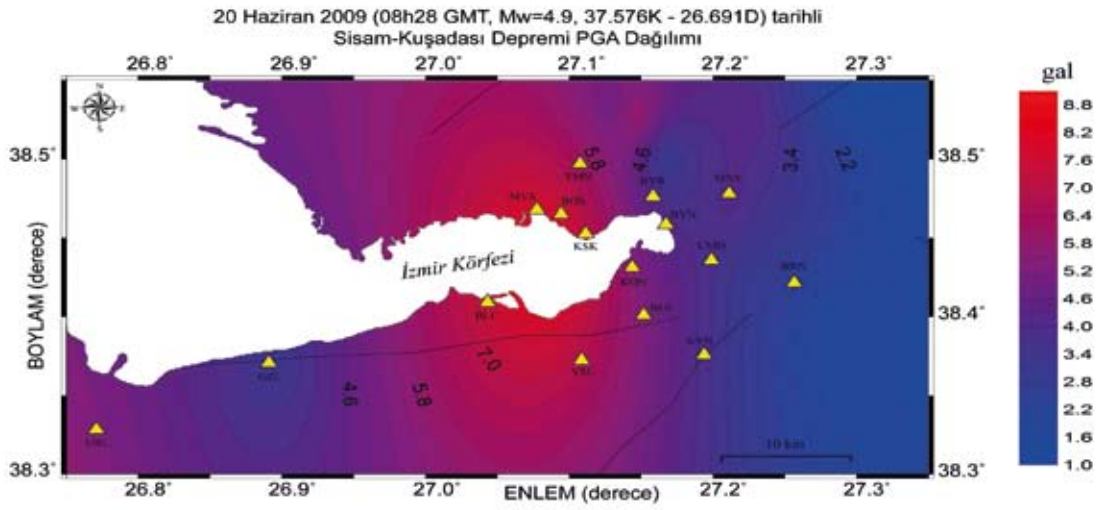
İzmir'de 2007 yılında başladığımız ve şimdiye kadar devam eden zemin ile ilgili yapılmış tek bir çalışma vardı. 1999 yılında İnşaat Mühendisleri Odası ile Boğaziçi Üniversitesi ortaklığıyla hazırlandı. Radius Projesi'nin özelliği arazide ölçüm yapılmadan hazırlanmış olmasıydı. Sadece İnşaat Mühendisleri Odası'nın arşivindeki zemin sondaj verilerinden yararlanarak ve ampirik bağlantılar kullanılarak zemine ilişkin bulguların elde edilmesi şeklinde bir senaryoydu. Daha önceden MAM ile ortaklaşa bir proje yürüttük. Ancak daha sonra "Biz İzmir'de ölçüme dayalı neden bir şey yapmıyoruz" dedik ve "İzmir Metropolü İle Aliağa ve Menemen İlçelerinde Güvenli Yapı Tasarımı İçin Zeminin Sismik Davranışlarının Modellenmesi" isimli bu proje ortaya çıktı. Bu projeyi İzmir Büyükşehir Belediyesi ile başbakanlığa bağlanan Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı ile ortak yürütüyoruz.

Başbakanlığa bağlanması iyi oldu mu?

Taşların yerine oturma süreci yaşanıyor. Sonuç olarak bir Bakanlık çıkıyor, yerine başka bir kurum geliyor. Daha iyi gelişmeler yaşanacağını düşünüyorum. AFAD'ın projelerde nasıl ve nerede duracağı da çok önemli.

Prof. Dr. Zafer AKÇIĞ
DEÜ Deprem Araştırma
ve Uygulama Merkezi
Müdürü





İzmir'e yönelik bu projenin teknik içeriği hakkında bilgi verir misiniz?

Proje; 5 ayaktan oluşuyor ve 4 trilyon lira değerinde. Birinci ayakta metro-polde 21 tane kuvvetli yer hareketi istasyonu kurduk. 7 gün 24 saat çalışıyor. Artık yapılan inşaatlar da binalar gelecek olan depremin kuvvetine göre tasarlanıyor. Kurulan bu sistemler 4'den büyük depremler için duyarlı. Uzun zamandır 4'den büyük deprem yaşamadık. 4'ün altını da kaydediyor ama bizim istediğimiz haritayı çıkarmak için 4'ün üzerinde olması gerekiyor. Bu istasyonları da İzmir'in farklı yerlerine yerleştirdik. İstasyon yerlerinin seçiminde değişik jeolojik birimleri temsil edebilecek zeminler göz önünde (kaya, alüvyon vb.) bulundurulmuştur. Bu istasyonlardan İzmir'i sürekli izliyoruz.

Bu kayıtlar ne işe yarayacak?

Bu sistemin bir sonraki adımı Erken Uyarı Sistemi, ondan sonraki adımı da Erken Hasar Tahmin Sistemi'dir.

Ancak Erken Uyarı Sistemi yanlış algılanıyor...

Haklısınız. Depremi öncede insanlara haber vermekten bahsetmiyoruz. Depremde ilk gelen iki dalga P ve S tir.. İkisi arka arkaya gelir ve bunlar arasında zaman farkı vardır. S dalgası sonra gelir. İki dalganın arasındaki ortalama 15 saniyelik süreç içinde belirlenen eşik seviyesi (deprem büyüklüğü) göz önünde bulundurularak sistem elektrik ve doğalgazı keserek deprem sonrası yangınların önüne geçilir. Ayrıca sistemin diğer bir görevi de Açılan-kapanan kapıları açılır ve turnikeleri de açık hale getirmektir. Erken Hasar Tahmin Sistemi'nde ise sonuç yaklaşık bir saat içinde belli

oluyor. Deprem sonrasında şehirde en büyük hasar nerede varsa eliniz ile koymuş gibi buluyorsunuz. Kurtarma ekiplerini de 'buradan başlayın' diye yönlendirebiliyorsunuz. Yukarıdaki haritada bu çalışmaya bir örnektir (en büyük değerler olası hasarın en fazla olduğu yere işaret etmektedir).

Projenin diğer adımlarında neler var?

Projenin ikinci adımı Uygulamalı Jeofizik'tir. Yani yeraltının değişik yön-temlemlerle röntgenlerini çekiyoruz. İzmir, Menemen ve Alağa'da yerin 300-900 metre derinliklerine kadar indik ve röntgenlerini çektik. Artık yerin altını biliyoruz.

Nasıl bir tablo ile karşı karşıyayız?

Mikro tremor dediğimiz bir üçüncü aşama var. Yani yerin titreşim periyodunu ölçüyoruz. Binanın titreşim periyodu ile zemin titreşimi aynı periyot bandında olursa fizikteki rezonans olayı oluşarak bina yıkılır. Buradan da şu sonuç çıkıyor. Bazen alçak kat, bazen de yüksek kat yapmak deprem açısından yararlı oluyor. Yani yüksek kat her zaman tehlikeli değildir. Dördüncü aşama ise 4000 metre zemin sondajı yaptık. Bu projeye kadar İzmir'de yapılan zemin sondajlarının derinlikleri 30-50 metreydi. Ancak bunlar bize bir yere kadar bir şeyler söylüyordu. Yapılan sondajların 2000 m si derin sondajları oluşturdu. Burada amaç Taban katı diye nitelediğimiz alüvyon kalınlığını sağlıklı olarak saptayabilmektir. Sondajlar sırasında aldığımız örneklerle dinamik deprem analizleri uyguladık. Beşinci aşama ise bütün bilgileri birleştirdik ve Coğrafi Bilgi Sistemi'ne aktardık.

Proje tamamlandı mı?

Evet. Hakemlerden ve TÜBİTAK'tan gelen birkaç düzeltme var. Onay aşamasında. 1007 Kamu Araştırmaları Projesi kapsamında müşteri kuruluşlar proje başlarken bir taahhütte bulunur. Der ki, "Biz bu projeden çıkacak sonuçları uygulamayı taahhüt ediyoruz." Yani yeni imar planlarında bu bilgiler göz önüne alınarak hareket edecekler. Ayrıca, kentsel dönüşüm planlanmasında bina bilgileri ile bu projenin bulguları birlikte kullanılacaktır. Raporu verdiğimiz anda işimizi bitiriyoruz ondan sonra İBB ve AFAD'ın işi başlıyor. Bu Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyor. Ancak burada şöyle bir ayrıntı var. O da TOKİ gerçeği... TOKİ projeleri belediyelerin dışında ilerliyor. Kendi etütlerini kendileri yapıyorlar. Bostanlı'ya gidiyorsunuz, buraya İBB'nin karışmadığını görüyoruz. Çünkü her yer TOKİ projesi kapsamında ele alınmış durumda. Yakın zamanda EXPO projesi gündeme gelecek. Bu nedenle İzmir'de yapılacak yüksek katlı projelerde çalışmalar yapılırken çok daha ayrıntılı hareket edilmeli. Evet, yumuşak zemine de bina yapılabilir ancak bu binaların maliyeti farklıdır. O nedenle yatırımlar yapılırken zemin etütleri çok dikkatli şekilde ele alınmalı ve hareket edilmeli. Artık İzmir'in yumuşak karnı bu yüksek katlı binalar olacak.

İzmir'in geneline baktığımızda nasıl bir tablo var?

İzmir'in düzlüklerinin olduğu bütün alanlar genelde risk altında. Ancak bu da demek değil ki buralara yapı inşa edilmez. Eğer yeterli veriniz var ve düşmanınızı tanıyorsanız gerekli önlemleri alarak ve güncel teknolojileri kullanarak yapınızı inşa edersiniz.

"Depremde bu işin patronu kim olacak? Örneğin, ABD bu işe tek bir kurum bakar o da USGS. Herkes oradan bilgi alır. Bizde ise öyle değil. Bilgi saklama olayı yaşanıyor. Aynı binada 4 kurumun ayrı ayrı aletinin olduğunu görüyoruz. Buna gerek yok. Alet mezarlığına da dönüşmemeliyiz."

Metro çalışmaları yapılırken zemin etütleri ve fay hatları ne derece dikkate alındı?

Metro'nun etütleri 20 yıl evvel yapılmış. Bu çalışmaları İstanbul Teknik Üniversitesi'nden çok değerli hocalarımız yapmış. Ayrıca inşaat aşamasında da eksik olan bütün çalışmalar yapıldı. Sadece Ateş Apartmanı olayı yaşandı. Ama başka olmayacak. O olay olduktan sonra kazılar durduruldu ve o çevredeki bütün binalar kontrolden geçirildi. Ana caddeden 100 metre yukarıya kadar bütün apartmanların ölçümleri yapıldı. Dairelerin yapılarına bakıldı. Sonra bu bilgileri İBB teslim ettik ve bu bilgiler İBB arşivinde duruyor..

Deprem Master Planımız yeterli mi?

Bundan ne kastettiğinize bağlı. Biz üzerimize düşeni yaptık. Bundan sonra İBB'ne ada ve mahalle bazında binaları ele alacak. Bina yaşlarına baktığımızda genelde 30-35... Bu binalar eski sistemle yapıldı. Burada kent yenileme projeleri çok önemli. İmar Planları'nı artık bu yeni bilgilere göre yapacaklar.

İzmir'den 13 tane fay hattı geçtiği söyleniyor, bu doğru mu?

Esas temel fay İzmir Fayı ve bu Gülbahçe'den başlar. Kordon'u kat eder, en güzel göreceğiniz yer de Asansör'dür. Asansör bir fay aynasıdır. Düşme miktarınızı görüyorsunuz.

Bir de gemilerin İzmir Limanı'na girdiği yerde ikinci ayna olma özelliği taşır. Seferihisar'da olan deprem sonrasında orası da fay olarak nitelendirildi. Onun dışında Karaburun ve Tuzla Fayı var. Tuzla fayı 1928 yılındaki Torbalı depremini yaratan faydır. Alsancak civarlarında bu fay İzmir fayı ile kesişiyor. Kuzeyde Foça Fayı var. Bütün bunları saydığımızda aslında İzmir'in faylarla çevrilmiş olduğunu görüyoruz. Özellikle Seferihisar Fay Hattı son yıllarda çok hareketli. Bizim dönemimizde dahi 500 ayrı depremi kaydettik.

Tarihi kayıtlarda 3 büyük deprem yaşanmış İzmir'de. En son olan deprem de İzmir ve Manisa aynı anda yaşamış ve yıkılmış. 15 bin ölüden bahsediliyor. Ortalamada 334 yılda bir İzmir Fayı deprem yaratmış. Geçmişe bakarak geleceğe dair sadece yorum yapabiliyoruz. İstanbul'da şu anda aynı kavga yaşanıyor. Bilim adamları bu konuda ikiye bölünmüş vaziyette. Kimisi artık daha büyük deprem beklemiyor, kimisi bekliyor. Japonya gerçeğine bakın. Bir tane bile bina yıkılmadı. Sadece Tsunami'yi tam hesaplayamadılar.

Şu anda ne durumdayız?

Herkes ayrı bir yorum yapıyor. Her kurum ayrı bilgi tutuyor. Kandilli Rasathanesi ayrı tutuyor, biz ayrı tutuyoruz. AFAD ayrı tutuyor. MAM'ın ayrı bir bilgi tabanı var.

Yani ideal bir Deprem Bilgi Ağımız yok...

Depremde bu işin patronu kim olacak? Örneğin, ABD bu işe tek bir kurum bakar o da USGS. Herkes oradan bilgi alır. Bizde ise öyle değil. Bilgi saklama olayı yaşanıyor. Aynı binada 4 kurumun ayrı ayrı aletinin olduğunu görüyoruz. Buna gerek yok. Alet mezarlığına da dönüşmemeliyiz. Ulusal Deprem Ağı'nı en kısa zamanda kurmalıyız. Bütün aletleri doğru değerlendiririz. Böylece projeleri daha uzun süreli yürütürüz.

Biz 21 tane noktadan bilgi alıyoruz. Şimdi İzmir Büyükşehir'in Afet Kriz Yönetim Merkezi Toros'ta açıldı. Valiliğin güzel çalışmaları var.

Birçok şeyi halletmiş durumdadır ama vatandaşın bundan haberi yok. Valilik insanları eğitmek için çaba harcıyor. Toplanma alanları oluşturuldu. Bizim halkımıza daha fazla deprem bilincini aşılamamız gerekiyor. Ama deprem sırasında ve sonrasında asansör kullanmayın. Yangın merdivenini kullanın. İnsanlar arabalarıyla yollara düşmesinler. Uzmanlar ve kurtarma ekipleri o zaman ulaşması gereken yerlere ulaşamıyorlar. "Anne-baba nasılsın" telefonlarını bir iki saat açmayın... Ayrıca insanlar kesinlikle DASK yaptırmalı. Sigorta şirketlerini bu işe daha fazla dâhil etmek lazım. Sigorta şirketleri bu işi çok sıkı tutacağı için aslında çok daha çabuk yol alınacaktır. ●

TUNÇAĞ: İZMİR'İN YAPI DURUMU DAHA AVANTAJLI

İzmir'de 30 yılı aşkın bir zamandır yapı denetimi uygulandığına dikkat çeken Tunçağ, "Bu bana göre İzmir'de önemli bir iz bıraktı. Yüksek Yapılar Yönetmeliği'ni Türkiye'de ilk çıkaran il İzmir'dir" dedi.



Muzaffer TUNÇAĞ
İzmir Büyükşehir
Belediyesi Başkan
Danışmanı

İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı ve İnşaat Mühendisleri Odası (İMO) Eski Genel Başkanı Muzaffer Tunçağ, İzmir'in yapı durumunu biraz daha avantajlı gördüğünü belirtti. İzmir'de 30 yılı aşkın bir zamandır yapı denetimi uygulandığına dikkat çeken Tunçağ, "Bu bana göre İzmir'de önemli bir iz bıraktı. Yine bu çalışmanın sonucu hazır beton kullanımı 1990'ların sonuna doğru zorunlu hale geldi. İnşaat Mühendisleri Odası binlerce diyebileceğim ustaya eğitim sertifikası

verdi ve vermeye devam ediyor. Bu çerçevede İzmir'deki binalar (ruhsatlı olanlar) kalitesi diğer illere göre daha ileridir. Yaşadığımız ufak da olsa depremlerin izleri de bize bunu gösteriyor. Ayrıca Yüksek Yapılar Yönetmeliği'ni Türkiye'de ilk çıkaran il İzmir'dir" dedi. İzmir'de Radius Projesi'nin yapılmasının öncülerinden olan Tunçağ, projenin hikayesini şu şekilde anlattı: "Radius Projesi'ni kısaca özetlersek; depremin ortaya koyacağı hasarları, olumsuzlukları görebilmek için yapılmış olan bir çalışma. Birleşmiş Milletlerin

desteği ile yürütülen proje için değişik ülkelerdeki 58 kentten 9'u seçildi. Bunlardan biri de İzmir oldu. Bu çalışmanın bilimsel değerlendirmesini yapmak ve sonuçta ortaya çıkacak master planı hazırlamak için Boğaziçi Üniversitesi ile İzmir Büyükşehir Belediyesi bir protokol imzaladı. 1996 yılında başladı ve Temmuz 1999 tarihine kadar devam etti. Bu iş için İzmir Büyükşehir Belediyesi bünyesinde bir yürütme komitesi kuruldu. Buraya Valilik, Üniversiteler, Meslek Odaları ve değişik kamu kurumlarının temsilcileri destek verdi. Bu kurumlar, ellerindeki çok değişik ana verileri, zemin bilgilerini, bina bilgilerini Boğaziçi Üniversitesine aktardılar. "Değişik deprem kaynakları İzmir'i nasıl etkiler diye baktık. Bunun üzerine, gerek binaların incelenmesini, gerekse zemin durumlarını ele alan bir risk haritası çıkardık. Rapor acil eylem planıyla da sonlandı. "İzmir'de olabilecek 6,5 şiddetindeki bir depremin aşağı yukarı on bin hasarlı bina bırakabileceği, bir kısmının ağır veya kullanılmaz hale geleceği vurgulandı. Aşağı yukarı 20 milyar dolarlık bir mali yük getireceğine dikkat çekildi. Sadece binalar değil, tüm zararları toplam olarak bu rakamı çıkardık. Projede bir dizi öneride bulunmuşuk. Karayollarına risk taşıyan köprüleri işaret ettik. Trafik emniyet müdürüne hastanelere giden yolları açmak gerektiği belirtildi. TEDAŞ, Devlet Su İşleri ve diğerleri için de bir takım öneriler vardı. İlginçtir, tüm yetkili birimlerin katıldığı bir toplantıda İzmir'de deprem senaryosunu okuduğumuz zaman, bazıları 'abarttığımızı' söylemişti. Fakat 1 ay sonra meydana gelen 17 Ağustos Marmara Depremi'nde dikkat çektiğimiz konuların büyük çoğunluğu yaşandı. Hatta o zaman 'bunları nereden biliyordunuz' dediler. Acil Eylem Planı'nda devletin afet örgütlenme yapısının değiştirilmesi gerektiğini vurgulamıştık. Nitekim ondan sonra bu yönde değişimler oldu. Afet ve Acil Durum Başkanlığı (AFAD) diye yeni bir kuruluş var şimdi."

"AFET ÖNCESİ YAPILACAK ÇALIŞMALARDA DİKKAT ÇEKİLMELİ"

Afet öncesi yapılacak olan çalışmalara dikkat çekilmesi gerektiğini vurgulayan Tunçağ, "Afet öncesi yapılacak bir birimlik harcama, afet sonrasındaki 10 birimlik harcamadan kurtaracak. Ayrıca parayla tanımlanamayacak can kaybını önleyecek. Dolayısıyla afet öncesi yapacağımız etkinlikler bizim o felaketi azaltmamızı sağlayacak. Maalesef Van depreminde de bunu gördük. Deprem öncesi alınması gereken önlemlerden çok, acil müdahale iyi oldu mu, kaç tane ölü nereye gömüldü, gibi hep afet sonrası alınması gereken önlemler konuşuluyor. Çünkü o daha görsel, daha medyatik, daha önce yaptığınız şeyler

gözüküyor. Esas yapılması gereken afet öncesi çalışmalardır. Bunlara dikkat çektik.

"Bence Radius projesi bir bilinç yarattı. Hala bizim Radius projesine atıfta bulunuluyor. 2009 yılında Valiliğin düzenlediği "Afet Riskini Azaltma Sempozyumu" bunun 10. yılının bir anılması gibiydi. Sevinçle gördüm ki; birçok kurum kendi yaptıkları afetle ilgili çalışmalarını hep Deprem Master Planı'na atıfta bulunarak açıklıyor. Biz demiştik ki hastaneler hep bir tarafta. Karşıyaka, Menemen tarafında hastane yoktu. Şimdi orada da yeni hastaneler kuruluyor. Uyarımız işe yaradı demek. Karayolları kendi köprülerinde güçlendirme çalışmaları yaptı. İZSU boru yenileme çalışmaları, TEDAŞ'ın sistemleri toprak altına alma, trafolarını depreme karşı güçlendirme çalışmaları oldu" diye konuştu. Hastanelerin, okulların depreme dayanıklılığı konusunda ellerinde çok net bilgilerin olmadığını ifade eden Tunçağ, "32 hastaneyle ilgili İzmir'de 1999 depreminden önce Dünya Bankası kredisiyle bir çalışma yapıldı. O çalışma sonuçlandı ve raporlar Boğaziçi Üniversitesi'ne yollandı. Bunların dosyaları hazırlanırken 1999 depremi oldu ve sonrasında Bayındırlık Bakanlığı bu çalışmaları yok etti. Bunun izini bulamadım. O zamanki tespitlere göre 32 hastanenin güçlendirilmesi 20-30 milyon Euro'ydu. Güçlendirilmesi gereken hastanelerin arasında Atatürk Hastanesi, Ege Üniversitesi, tarihi binalı hastaneler vardı. 30 milyon Euro'yu yıllara bölseniz 2-3 milyon Euro eder. Bunlar parasızlıktan olmuyor değil. Yapılacak nispeten az bir masraf ile 10-15 katlı bir hastanenin çökmesi önlenmiş olur. Depremde en önemli nokta olan hastanelerin sağlam kalması gerekiyor" diye konuştu.

"1985 AFFI KENT YENİLEMESİNİN ÖNÜNDE ENGEL"

1985 yılında çıkan imar affının kent yenilemesinde yerel yönetimlerin önüne engel çıkardığına dikkat çeken Tunçağ, "Kaçak yapılar tehlikeli araziye yapılmadığı sürece 1-2 katlı olduğu için çok tehlike arz etmiyor. Burada en tehlikeli olanlar 2 kat ruhsatlı olup 3-4 kata çıkanlar. Bu evlerin ciddi hasar göreceğini düşünüyorum. Bunları yıkmak da çok zor. 1985 affı çıkmasaydı belediyeler olarak çok daha kolay kent yenilemeleri yapabiliirdik. Her seferinde karşımıza o aftan yararlanmış haklar çıkıyor. Şehrin aşamayacağınız bir takım sınırlamaları var, örneğin dar sokaklar. Bu kaçak yapıların ve 1985 yılında getirilen afların suçu. Bunu öyle kolay halledemiyorsunuz. Kadifekale heyelan bölgesi olmasına rağmen kamulaştırması 4-5 yıl aldı. Diğer yerlerde mahkemeye gidiliyor, çok uzun süreçler var. Tabii bir de mali yükü ağır" dedi. ●

TUNÇAĞ'DAN SANAYİCİLERE ÖNERİLER:

* Sanayicilerin afetle mücadele çalışma yapması, kendi personeline iç eğitim vermesi gerekiyor. Bunun iki ayağı var. Birincisi bilgi saklamak. Büyük fabrikaların, müşteri dökmüleri, işçi listeleri, stoklar vs. çok kapsamlı, kolay kolay elde edilemeyecek, yılların birikimi olan bilgi dokümanları var. Bunları, merkeze paralel bir yerde saklanması gerekiyor. Bazı şirketler özellikle bankalar bunu yapıyor.

Örneğin İş Bankası'nın bütün bilgileri bir yerde daha saklı. Herhangi bir afet olduğu zaman yetkili şahıslar sanki merkezdeymiş gibi işleri yürütmeye başlıyor. Büyük fabrikalar vb. için bu çok önemli. İzmir'de ise bu durum zayıf. Sanayicilerle konuşmalarından çok ilgi göstermediklerini anlıyorum, kadercilik var. 'bir şey olmaz, defterleri kurtarınız' deniyor. Dijital dünyaya uymayan bir yaklaşım var. Bunun mutlaka uygulanması lazım.

*İkincisi fabrikalarda, afet öncesi tatbikatlar yapılması gerekiyor. İzmir itfaiyesiyle birlikte Toros'taki merkezde 10-15'lik gruplar halinde her fabrikanın afet sorumluları belli aralıklarla eğitim görmeli. Acil Yardım Derneği, Kızılay'la işbirliği yapıp acil yardım hakkında bilgi alınmalı. Bunun düzenli bir eğitim olması şart. Özellikle tiner gibi zararlı madde içeren depoları, etrafa tehlike yayabilecek maddeleri daha sık kontrol etmeli.

* Ayrıca kendi binalarının durumunu tetkik ettirip ona karşı gerekiyorsa önlem alınması doğru olur. Devrilme tehlikesi olan makinelerini, raflarını sabitlemesi yerinde olur. Öyle şeyler var ki binanın 1 birim fiyatı var, altındaki makinenin 10 birim. Binaya yapacağınız 0,1 birimlik iyileştirme, 10 birimlik makinenizi kurtaracaktır. Sanayicilerimiz bunları gözden geçirmeli.

VAN DEPREMİ & AFET YÖNETİMİ, İLK YARDIM, KİŞİSEL EYLEM PLANI - KEP

Van Depremi bizlere iki önemli konuda eksikliğimiz olduğunu gösterdi: Afet Yönetimi ve Kişisel Hazırlık. Biz bu kişisel hazırlığa KEP – Kişisel Eylem Planı diyoruz.



**Uz. Dr. Ülkümen
RODOPLU**
Herkes İçin Acil Sağlık
Derneği Başkanı
Avrupa Acil Tıp Birliği
Konsey Üyesi

Van'daki 7.2lik deprem Türkiye'mizin gündemini değiştirdi. Aylardır terörü yani insan eliyle olan afeti konuşurken şimdi de doğal afeti konuşuyoruz. Teröre ve acımasız sonuçlarına alışmadan deprem gerçeğini yaşıyoruz. Topraklarımızın %90'ı birinci derecede deprem kuşağı üzerindedir. Bu güzel topraklarda yüzlerce senedir yıkıcı depremler oldu. Olmaya da devam edecek. Bizlere düşen, deprem ve diğer afetlerin olmaya devam edeceği gerçeğini kabul etmek ve hazırlanmaktır. Hazır olmaktır. Van Depremi bizlere iki önemli konuda eksikliğimiz olduğunu gösterdi: Afet Yönetimi ve Kişisel Hazırlık. Biz bu kişisel hazırlığa KEP - Kişisel Eylem Planı diyoruz. Bu yazıda Afet Yönetimi ve Kişisel Eylem Planı'nı açıklayacağım.

AFET YÖNETİMİ AFET NEDİR?

Afet, beklenmeyen ve önceden oluş zamanı bilinmeyen bir olgudur. Bir ülkenin, bölgenin, şehrin ya da herhangi bir kurumun, fabrikanın, işyerinin, binanın kapasitesini aşan ve dışarıdan yardıma gereksinim duyulan duruma afet denir. Örneğin, bir hastane için çok sayıda hasta ya da yaralının herhangi bir nedenle aynı zamanda başvurmasına neden olan her olay "afet" tanımına uymaktadır. Marmara ve Van Depremlerinin ardından ülkemizde sıkça yapılan bir hata, afet denildiğinde sadece deprem olgusunun algılanmasıdır. Deprem, ülkemiz için çok önemli bir konudur. Ancak sel, yangın, her gün ortalama 20 kişinin yaşamını yitirdiği trafik kazaları ve terörist saldırılar da afet konusu ve afet tıbbi içinde yer almaktadır.

KİŞİSEL EYLEM PLANI-KEP

- 1) İster evde, işyerinde, okulda olun, ister yolda ya da aracınızın içinde bulunun, yaşadığınız ve bulunduğunuz ortamlarda deprem anında ne yapacağınızı, nereye saklanıp, nereye kaçacağınızı önceden düşünün.
- 2) Eğer eviniz ve evinizin bulunduğu zemin sağlamıysa, o zaman evde kalabilirsiniz; ancak başınızı, yüzünüzü korumalısınız.
- 3) Deprem sırasında evinizde kalmalısınız. Sarsıntı geçene kadar başınızı ve yüzünüzü korumak amacıyla, kollarımızın arasına alarak çömelik veya yatar konumda bekleyerek güvende kalabiliriz.
- 4) Evde bulunan eşyalar devrilerek veya kırılarak size zarar verebilir. Bu eşyaların duvara sabitlenmesi çok önemlidir. Simav ve Van depremlerinde birçok televizyon, avize gibi ev eşyası kırıldı ya da ağır hasara uğradı. Bunların bir kısmı insanların yaralanmasına neden oldu. Simav'da Alpaz Özen'in de anlattığı gibi sarsıntıyla beraber evlerindeki soba devrildi ve evde yangın çıkmaya da duman zehirlenmesi riskiyle karşı karşıya kaldılar.

- 5) Eviniz ya da evinizin üzerinde bulunan zemin sağlam değil, içinde yaşadığınız binanın kuvvetli bir depremde yıkılma olasılığı varsa, birinci katta olsanız da pencereden atlamayı düşünmeyin. Binaların en zayıf yerleri olan asansörleri, merdivenleri kullanmayın. Sarsıntı başlar başlamaz yapacak en doğru hareket, evinizde bulunan çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, mutfak tezgahı, sofa, koltuk takımı gibi dayanıklı eşyaların yanına sığınmaktır. Bina tamamen yıkılsa da bu eşyaların yanında oluşacak bir yaşam üçgeni sizi kurtarabilir.
- 6) Herkesin kendi eylem planını hazırlaması ve bunu da belli aralıklarda uygulaması gereklidir.
- 7) Sarsıntı başladığında evde saklanacağınız ya da sığınacağınız alanları önceden belirleyip tatbikat yapın. Çocuklarınızla bunu paylaşın ve bir oyun haline getirin. Böylece yavrularımızı da doğal afetlere hazırlayabiliriz.
- 8) Mutlaka bir Deprem çantası hazırlayın. Birkaç günlük seyahate çıkarken yanınıza alacağımız eşyalar nelerse deprem çantasında bulunması gereken

malzemeler de bunlardır. Bu liste kendi kişisel gereksinimlerinize göre uzayabilir.

Bu çantayı kolay ulaşabileceğiniz ve hemen hergün görebileceğiniz bir yerde tutmanız gerekmektedir.

- Kullandığınız ilaçların birkaç günlük yedeği,
- Gözlüğünüz,
- Kredi kartı,
- Kişisel temizlik malzemeleri,
- Yedek pilleriyle transistörlü radyo,
- Düdük,
- Yedek pilleriyle ışık kaynağı,
- Yedek ayakkabı,
- Bir miktar para,
- Çok amaçlı çakı,
- Kalem - kağıt,
- Önemli telefon numaralarının bulunduğu, iletişime geçilecek yakınların bilgilerini içeren, önemli evraklarınızın fotokopilerini (ruhsat, ehliyet, nüfus cüzdanı, tapu) içeren bir su geçirmez dosya.
- Hava koşullarına göre yanınıza alacağınız yedek giysiler. Her altı ayda bir hazırlık çantasındaki piller, reçeteli ilaçlar yenileriyle değiştirilmelidir.

AFET YÖNETİMİNE NEDEN GEREKSİNİM VARDIR ?

- Fabrikanız olası bir depreme hazır mı?
 - Yakındaki bir yangından sonra gelecek 40 civarında yaralıya nerede bakacaksınız?
 - Olası bir kriz anında ve sonrasında kriz yönetiminiz nasıl olacak? Nasıl bir metod izleyeceksiniz?
 - Hangi durumlar, işyeriniz için "afet" tir? Elektrik kesilmesi, bilgisayarların çökmesi? Yangın?
 - "Afet durumu" ilanını kim verecek? Bu kararı mesai saatleri dışında kim verecek?
- Yukarıda sıralanan bu soruların yanıtlarını gerçek bir afet planı sayesinde verebilirsiniz.

KURUM AFET YÖNETİMİ - KAY,

Afetle mücadele sistemidir. Bu sistem, afet sırasında hemen devreye girer ve belirli bir sistematik içinde olaya yaklaşır. Görev alan kişilerin görevleri önceden çok iyi planlanmıştır ve tanımlanmıştır. Kurumu ve çalışanlarını afet olmadan, afet'lere hazırlar. KAY,

kayıtların düzenli tutulmasını sağlar. Her alanda ortak dilin kullanılması gerekir. Çalışan herkesin anlayabildiği ve uygulayabildiği bir disiplindir.

KURUM AFET YÖNETİMİ - KAY 'IN ORTAYA ÇIKIŞI

1980 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde ülke çapında her türlü afete karşı ortak kullanılacak bir sistem üzerinde çalışılırken "Incident Command System" adını alan ve ülke çapında itfaiye teşkilatlarının kullanılan bir disiplin ortaya çıkmıştır. Bu disiplin daha sonra sivil ve özel kuruluşlarca da kullanılmaya başlanmıştır. Aynı çalışma, ardından KURUM AFET YÖNETİM SİSTEMİ adını almıştır. Orijinal adı "Emergency Incident Command System - "EICS" dir ve ilk defa 1987 yılında ortaya çıkmıştır.

DEPREM VE İLK YARDIM

Deprem sonrası profesyonel yardım gelene kadar geçen zaman, insan yaşamı için çok önemlidir. "Altın saatler" denilen bu zaman diliminde temel

ilkyardım uygulamaları çok önemlidir ve ilkyardım bilenler kendi yakınlarına yardımcı olabilecektir. İlkyardımla ilgili olarak, deprem sonrasında iki temel konu çok daha fazla önem kazanmaktadır:

KANAMALAR

Kanaması olan bir kişiye yapılacak olan ilkyardım, kanayan bölgeye temiz bir bez ile bastırmaktır. Böylece kan kaybına bağlı ölüm geciktirebilir. Hastaneye yetiştirilene ya da sağlık görevlilerinin ilk müdahalesi yapılanaya kadar bu basit uygulama ile hayat kurtarabilirsiniz.

KIRIK-ÇIKIK-EZİLMELER

Elimizin altında bulunan sert mukavalar, güneşlikler, kapılar, dolap kapakları, ilkyarımda kullanılan malzemelerdendir. Kırık, çıkık, ezilme şüphesi olduğunda da, bu bölgenin sert mukavva veya güneşlik gibi getirilmesi gerekir. Böylece kırık kemik uçları sabitlenmiş olur ve kanama riski azalır. ●

YAPI DENETİMİ TOPLUMSAL BİR OLGUDUR

Van depremlerinden sonra kesin bir biçimde görülen gerçek şudur: Yapı Denetimi gören az sayıda (63 binada) hiçbir hasar görülmemişken, denetimsiz binalarda can kayıpları yaşanmıştır.



M. Osman AKBAŞAK
Yapı Denetim
Kuruluşları Birliği Genel
Başkan Yardımcısı

Yıllardır alışkanlığımızdır, her şeyin en iyisini ya biz biliriz veya bir tanıdığımız vardır, o bilir.

Teknolojiyi yerinde ve gereğince kullanmak en son aklımıza gelir. Aklımızca bildiğimizin biraz fazlası güven duymamız için iyidir. Bir örnek vereyim, 1999 depremi sonrasında bir sigorta şirketinde bilirkişi olarak İstanbul'un dört köşesinde koşturup dururken müteahhidinden bina sahibine, ustasından işçisine inşaat sektörünün birçok elemanıla tanıştım. Bir gün bir ustayla karşılaştım, kendinden öylesine emindi ki gururla anlatıyordu. "Ben bu binayı çok sağlam yaptım beyim, üç katlı binalarda ustam hep şu boyutta temel yapardı, ben yirmi beş santim büyüttüm, demirleri de biraz artırdım. Hayatta yıkılmaz bu bina". İşte bu kadar, proje, hesap olmasa da olur ustanın bildiğinin biraz fazlası güven duymak için yeterlidir. Farkındayım, çok uç bir örnek verdim, abarttım,

ama bir yerden başlamak gerekiyordu, en kötüsünden başladım. Şimdi daha iyisine gidelim.

Büyük binalar, siteler, iş merkezleri, alışveriş merkezleri yapıyorsunuz. Önce projelerini yaptıracağsınız, acaba en ucuz kim proje yapar? Aradınız, buldunuz, sıra geldi müteahhit bulmaya. En ucuza kim yapar, ya da kat karşılığı ise en çok daireyi kim verir? Onu da buldunuz. Şimdi bir Yapı Denetim Kuruluşu bulalım. Peki, onu en ucuza kim yapar? Eh, onu da bulduysak binamız tamam demektir.

Öyle mi? Tamam oldu mu? İyi oldu mu gerçekten? Gelin bir atasözü ile devam edelim. "Biz dünyayı atalarımızdan miras değil, çocuklarımızdan ödünç aldık". Bu bir Kızıldere atasözü.



Çokça söylenir, doğayı neden korumamız gerektiğini çok güzel anlatır. Şimdi bu sözü binalarımıza uyarlayalım. Yapı sahibisiniz, projecisiniz veya müteahhidsiniz. Diyelim, bir bina yaptınız, gönlünüzce döşediniz, yıllarca oturdunuz. Bir süre sonra sıkıldınız ve başka birisine sattınız, ya da çocuklarınıza bıraktınız. Peki, içiniz rahat mı? Ya da rahat olup olmamanız gerektiğinin farkında mısınız? Peki, on dairesi, yirmi dairesi ya da çok daha büyük bir bina, binalar yaptınız. Kendinizce tasarruf yapmak, daha ucuza mal etmek için birçok yola başvurdunuz. Gerçekten ekonomi sağlayabilirsiniz, ama ekonomik ve sağlam yapı ile ekonomik ama sağlamlığından kaybetmiş yapı arasında çok ince bir çizgi vardır, pek kolay da fark edilmez. Üstelik elinizde her türlü makyaj malzemesi de var, en iyi seramik, en kaliteli doğrama, en güzel görümlü boya, en sık parke, belki bilerek, belki bilmeyerek allayıp pullayıp sunuma hazırladınız. Daireler sahiplerini buldu, onlar size güvenerek gönüllerince yerleştiler ve yaşamlarını sürdürmeye başladılar. Derken yıllar geçti başkalarına sattılar, belki onlar da başkalarına... Sonuç, yapılan bir yapı birbirini hiç tanımayan birçok kişiye satıldı, artık kimse kimseyi tanımıyor. İşte tam burada bu konunun yani "Yapı Denetimi" konusunun kişilerin inisiyatifine bırakılmaması gerekliliği ortaya çıkıyor. Ne demek bu, "Yapı Denetimi" kesinlikle toplumsal bir konudur, toplumların geleceğini ilgilendiren bir konudur. Bu noktada devlet kendini göstermeli ve gelecek nesillerin sağlıklı yapılarda yaşaması için konuya sahip çıktığını göstermelidir. Nasıl? Onca yapının denetimini kendi kadrolarıyla yapamayacağına göre kanunla kurulmuş olan Yapı Denetim

Kuruluşlarına sahip çıkmalı, yasanın aksayan yönleri süratle düzenlenmeli ve en önemlisi denetleyenle denetlenen arasındaki parasal bağı derhal kesmelidir. Tabii bu arada Kuruluşlar üzerindeki kontrolünü bütün firmalar sağlıklı ve üst düzeyde hizmet vereceği noktaya kadar sürdürmelidir. Nedir betonarme binanın ömrü? 20. Yüzyılın başında ilk betonarme bina yapılırken ömrü altmış yıl olarak biçilmiş. Ama teknoloji öylesine hızlı değişmiş ki bir çok bina altmış yılını görmemiş, yıkılmış, yeni teknolojilerle yenileri yapılmış. Artık yapılaşma mantığı olarak teknoloji ne kadar değişir, şimdilerde yapılan binalar yıkılıp yenileri yapılır mı, orasını bilemeyiz. Biz bugün yapılan binaların en az birkaç nesile hizmet edeceğini düşünüyoruz. Bildiğimiz bir şey var, hiç kimse ömrü bu kadar uzun olan bir şeyi sadece kendisi için yapmıyor. Çocuğuna, torununa bırakacak, belki tanımadığı kimselere el değiştirecek. Sayın yapı sahibi, sayın projeci, sayın müteahhit ve sayın yapı denetçisi şu anda yapımına bir türlü katkıda bulunduğunuz bütün binanın sahiplerini tanımıyorsunuz. Belki ilk sahiplerini bile tanıyamadan sizler ortadan çekileceksiniz. Sonraki sahipleri hiç bilemeyeceksiniz. Aynı cümleyi tekrar kuralım, Biz dünyayı atalarımızdan miras değil, çocuklarımızdan ödünç aldık. Ya da siz bu binaları kendiniz için yapmadınız, buralarda sizden sonra çocuklarınız, onların da gelecekteki çocukları oturacak. Şimdi, tekrar düşünelim, yaptığınız her yapı, kullandığınız her tuğla sadece sizin yaşamınız için değil! Ne kadar sahibi gibi görünseniz de tek sahibi siz değilsiniz ve sonraki sahiplerini hiçbir zaman bilemeyeceksiniz.

Üzerinizde düşünebileceğinizden çok fazla insanın sorumluluğu var. Bu nedenle lütfen çok özen gösteriniz! Hepsinin sorumluluğunu taşıyabilmek için yaptığınız için kuralları ne ise onlara son noktasına kadar uyunuz. Evet, ekonomi iyidir ama ölçüyü çok çok iyi bilmek durumundasınız. Emegün tasarrufu olmaz, emegün hakkı neyse takdir ediniz ve ondan tasarruf etmeye çalışmayınız. Son Van depremlerinden sonra kesin bir biçimde görülen gerçek şudur. Yapı Denetimi gören az sayıda (63 binada) hiçbir hasar görülmemişken, denetimsiz binalarda can kayıpları yaşanmıştır. Mevcut yapı stoğu sadece Van'da değil ülkenin hiçbir yerinde güven vermiyor, elbette içlerinde yeterli dayanıma sahip olanlar var ama gerçekçi bir yöntemle dayanıklı olmayan binalar saptanmalı, olabiliyorsa güçlendirilmeli, güçlendirmeye parasal ve teknik olarak kazanılmayacak yapılar yıkılmalı, yerlerine yenileri yapılmalıdır. Haydi, yeterince sağlam, dayanıklı, gelecek nesillere hizmet edecek yapılar yapmak için karşılıklı saygıyla, bilinçle, elele çalışmaya. Biz Yapı Denetim Kuruluşları olarak görevimizi yapmak istiyoruz, izin verin yapmamız gerekeni hakkını vererek yapalım. Sizi, bizleri desteklemeye davet ediyoruz. ●



İzmir'de standartları çok yükselttik!

Yılın her mevsiminde, günün her saatinde İzmir'in en güzel manzarası eşliğinde özel bir yaşam için...



Satışlarımız, sadece Smyrna Park Satış Ofisi'nden yapılmaktadır.

- 110 m²'den 380 m²'ye kadar daireler • Deprem yönetmeliğine uygun, standartların üzerinde dizayn edilmiş betonarme sistemi • Akıllı ev otomasyonu ve güvenlik • Faraday kafesi topraklama sistemi • Her daire için 2 araçlık otopark • Kapalı ve açılabilir havuz • Jeotermal ile yerden ısıtma • Dairelere özel depo • Merkezi elektrik süpürgesi alt yapısı • Kuru temizleme, market, restoran, kuaför, çocuk oyun alanları ve kreş...

Eğer niyetiniz sadece bir ev değil, özel bir yaşam satın almaksa, İzmir Narlıdere'de, sunduğu olanaklarla İzmir'in en özel projesine davetlisiniz!

DASK'IN ÖNEMİ BİR DAHA ORTAYA ÇIKTI

Van Depremi sonrası Zorunlu Deprem Sigortası olan 4 bin 731 konuttan hasar ihbarı alan DASK, 25 Kasım'a kadar sigortalılara toplam 5 milyon 732 bin lira hasar ödemesinde bulundu.

Doğu Anadolu'yu sarsan ve Van ilinde büyük hasara yol açan deprem başka bir gerçeği de ortaya çıkardı. Ülkemizde geçerli bulunan deprem bölgeleri haritası esas alındığında, ülkemiz topraklarının yüzde 96'sının farklı oranlarda tehlikeye sahip deprem bölgeleri içerisinde olduğu ve nüfusumuzun yüzde 98'inin bu bölgelerde yaşadığı görülüyor. Bu oranlar, ülkemizin bir deprem ülkesi olduğu gerçeğini çarpıcı bir şekilde ortaya koyuyor. Son yüz yılın felaketi olarak adlandırılan 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi, ekonomik ve sosyal boyutları ile ülkemiz için büyük bir yıkım oldu. 17 Ağustos 1999 tarihinde meydana gelen ve çok büyük can ve mal kaybına neden olan Marmara Depremi'nden sonra kamu otoritesince deprem zararlarının en aza indirilmesi amacıyla bir çok tedbir alındı. Bu tedbirlerin en önemlilerinden birisi de Zorunlu Deprem Sigortası'na ilişkin düzenleme olarak öne çıkıyor. Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) kuruluşundan 21 Ekim 2011 tarihine kadar 11 bin 804 adet hasar dosyası için 25 milyon 384 bin TL tazminat

ödemesi yaptı. Van merkezli gerçekleşen depremin yarattığı hasar henüz netleşmezken, söz konusu bölgede Zorunlu Deprem Sigortası oranı ise yüzde 17 gibi çok düşük bir seviyede bulunuyor. DASK verilerine göre yaklaşık 598 bin konutun bulunduğu bölgede 100 bin 86 binanın sigortası bulunuyor. Söz konusu bölgede en çok sigortalılık oranı ise geçmişte birçok depremle karşılaşan Erzincan ve Bingöl illerinde olduğu görülüyor. Erzincan'da sigortalılık oranı yüzde 30, Bingöl'de ise yüzde 25 civarında. Son depremin merkezi olan Van'da ise toplam 64 bin 81 binanın 7 bin 312'sinin (yaklaşık yüzde 11.40) deprem sigortası bulunuyor. Öte yandan DASK verilerine göre ülkemizde yaklaşık 13 milyon konut bulunuyor. Geride kalan 11 yıllık sürede 'zorunlu' olmasına rağmen söz konusu konutların yaklaşık yüzde 28'i yani 3.6 milyonu sigorta kapsamına alınabili. Deprem sigortasının en yüksek oranda olduğu bölge ise yüzde 35.9 ile Marmara Bölgesi. Marmara Bölgesi'nde toplam 4.4 milyon konutun 1.6 milyonunun sigortası bulunuyor. Ege Bölgesi'ne ilişkin verilere baktığımızda ise 2 milyon 45 bin konutun

553 bin 928'inin sigortasının olduğu tespit edildi. Van Depremi sonrası Zorunlu Deprem Sigortası olan 4 bin 731 konuttan hasar ihbarı alan DASK, 25 Kasım'a kadar sigortalılara toplam 5 milyon 732 bin lira hasar ödemesinde bulundu. DASK'ın, Van depremi ödemesinin 50-80 milyon lira arasında olması bekleniyor. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, AA muhabirine yaptığı açıklamada, Van'daki 84 bin konuttan 7 bin 318'inin sigortalı olduğunu hatırlatarak, yavaşlamakla birlikte hasar ihbarı almaya devam ettiklerini, 25 Kasım itibarıyla DASK'a 4 bin 731 hasar ihbarı geldiğini kaydetti. Yazıcı, "İlk depremin ardından 30 milyon lira civarında Zorunlu Deprem Sigortası ödemesi beklerken, ikinci depremle birlikte beklediğimiz rakam 50-80 milyon liraya ulaştı. İkinci deprem nedeniyle hasarlarda artış var. Özellikle orta hasarlılarda hasarlar ağırlaştı. Aldığımız hasar ihbarlarının toplamda 5 bin civarına ulaşacağını tahmin ediyoruz. Şu anda ikinci depremden kaynaklanan değerlendirmeleri yapıyoruz. Çünkü ikinci deprem nedeniyle ilave inceleme gereği doğdu. Onların incelemesi sürüyor" diye konuştu. ●

Marmara Bölgesi DASK Sigortasında lider...

Bölge	Konut sayısı	Sigortalı konut sayısı	Poliçe dağılımı	Sigortalılık oranı	Prim	Prim oranı
Marmara	4.416.074	1.586.011	%44,20	%35,90	181.647.876	%50,60
İç Anadolu	2.227.056	675.07	%18,80	%30,30	35.306.404	%9,80
Ege	2.045.662	533.928	%14,90	%26,10	67.169.122	%18,70
Akdeniz	1.663.126	332.223	%9,30	%20,00	32.125.194	%8,90
Karadeniz	1.282.097	248.726	%6,90	%19,40	22.451.879	%6,20
G.Anadolu	757.099	110.338	%3,10	%14,60	8.578.819	%2,40
D.Anadolu	597.555	100.86	%2,80	%16,90	12.053.119	%3,40
Toplam	12.988.669	3.587.156	100%	%27,60	359.332.413	100%

Kaynak: DASK

1. sınıf konfor 3. sınıf fiyat ekonomiplus'ta!



ekonomiplus sadece atlasjet'te.



77 santim koltuk aralıkları

Rahat rahat uçun diye tüm uçaklarımızda koltuk aralıkları özel olarak 77 santime çıkarılmıştır. Üstelik tüm koltuklarımız gıcır gıcır deri.



Ücretsiz nefis yiyecek içecek ikramı

Çaydan kahveye, süttten domates suyuna tam 14 çeşit içecek, sıcak servis edilen leziz sandviçlerimiz ve nefis keklerimiz ücretsiz.



Ücretsiz online check-in

Online check-in hizmetimizle sıra beklemeden check-in yapabilir, koltuğunuzu ücretsiz seçebilirsiniz.



20 kg bagaj hakkı

3-5 kilo fazladan bagajınız için ekstra ücret ödemeyin diye, Atlasjet'te bagaj hakkınız tam 20 kilo.



iPad uygulaması

Atlasjet konforuna her yerden ulaşın diye, uygulamamız şimdi de iPad'de.

ekonomiplus*



Ücretsiz otobüs servisi

Antalya, Adana, Bodrum ve İzmir havaalanlarından çevre il ve ilçelere ücretsiz otobüs servislerimiz var.



Güler yüzlü hostesler

Dilek Hanif'in şık tasarımlarını giyen güler yüzlü hosteslerimiz yolculuğunuzda keyfinize keyif katar.



Ücretsiz bilet iptali

İç hat uçuşlarda uçuşunuza 12 saat kalana kadar biletinizi iptal edebilirsiniz ve bunun için ücret ödemezsiniz.



Jetmil avantajları

Jetmil kartınızla ücretsiz bilet kazanabilir, Jetmil ayrıcalıklarının ve sürprizlerinin keyfini çıkarabilirsiniz.



iPhone ve Blackberry uygulamaları

Atlasjet'in iPhone ve Blackberry uygulamalarıyla 3 adımda kolayca ve komisyon ödemedi ucuza bilet alabilir, ücretsiz online check-in yapabilir ve koltuk seçebilirsiniz.

DEPREM DEDE: EGE DEPREME HAZIR OLSUN

Deprem Uzmanı Prof. Dr. Ahmet Mete Işıkara, Ege Bölgesi'nde 1 Kasım 1992'deki 6 büyüklüğündeki İzmir Depremi'nden sonra bir sessizlik yaşandığını belirterek, "Bu sessizlik hayra alamet değil. Bunu göz ardı etmeyelim ve bir an önce depreme hazırlıklı olalım" dedi.



**Prof. Dr. Ahmet
Mete Işıkara
Deprem Uzmanı**

Türkiye'nin 'Deprem Dedesi' olarak bilenen Kızılay Genel Başkanı Başda- nişmanı Prof. Dr. Ahmet Mete Işıkara, Standart Profil Ege firması ile Afete Hazırlık ve Deprem Eğitim Derneği'nin ortaklaşa başlattığı 'Depreme Hazır 1 Milyon Çocuk 1 Milyon Aile' projesi çerçevesinde Manisa'da yaptığı konuşmada

"Ege depreme hazır olsun" dedi. Ege Bölgesi'nde en büyük depremin Kasım 1992 tarihinde İzmir'de meydana geldiğini hatırlatan Prof. Dr. Ahmet Mete Işıkara, şunları söyledi:

"O tarihten sonra Ege Bölgesi'nde 6 şiddetinden büyük deprem yaşanmadı. Bu sessizlik hayra alamet değildir. Başta İzmir olmak üzere bölgede 6'yı geçen deprem olmadı. Bunu göz ardı etmememiz lazım. İzmir ve civarını depreme hazırlamamız lazım."

İzmir'in Türkiye'de Deprem Master Planı'nı yapan ilk şehir olma özelliğinin olduğunu kaydeden Prof. Dr. Işıkara, "Daha sonra İstanbul yaptı. Artık bütün şehirlerin deprem master planı olmak zorunda" dedi.

MÜTEAHHİTLERİ UYARDI

Türkiye'de inşaat yapan müteahhitleri depreme dayanıklı evler yapmalarını konusunda

uyaran Prof. Dr. Işıkara, "1999 depremin-den sonra Türkiye'de yeni bir kentleşme oldu. İzmir'de de oldu, İstanbul'da da oldu. Sabah akşam ilanlar verildi. 1999 depremini takip eden günlerde zemin etüdü yapılmış, depreme uygun olarak tasarlanmış binalar için müteahhitler ilanlar verdi. Ancak bir süre sonra bu ilanlar tarih oldu. Vatandaş artık bilinçli sayılır. Artık sadece başını sokacağı bir ev değil, güvenli yapılar arıyor. Bence tüm apartmanlara deprem yapı şartnamesi-ne göre yapıldığını gösteren yazılar yazılsın" diye konuştu.

ÖĞRENCİLERE VASİYET

Manisa'nın da birinci deprem bölgesi olduğunu söyleyen Prof. Dr. Işıkara, "Tek Manisa değil. Büyüdüğünüzde Türkiye'nin hangi iline giderseniz gidin depremle iç içe yaşayacaksınız. Öncelikli olarak yapmanız gereken şu: Anne, babanız veya sizler büyüyünce ev aldığınızda, kiraladığınız da 'Bu bina depreme dayanıklı mı?' diye yapanlara sorun. 'Belgeniz var mı? Ben bu belgeyi istiyorum' deyin. Anne babanızı da bunu öğretin. Belge vermeyen inşaat firmasıyla iş yapmayacak ve güvenmeyeceksiniz. Güvenli bir inşaat firması, topluma saygısı ve sevgisi varsa, o belgeyi verir. Bu size benim vasiyetimdir. Sakın belge almadan daire almayın veya kiralamayın. Canın pahası yoktur" dedi.

"DEPREME HAZIR OLMAK HAYAT KURTARIR"



"İzmir ve Deprem" konulu seminer 28 Mart 2011 tarihinde EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. İzmir Valiliği Afet Koordinasyon Kurulu Başkanı ve İzmir Vali Muavini Sn. Mustafa Aydın; Yaşar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekanı Sn.Prof. Dr.Tayfun Taner, Dokuz Eylül Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği Bölüm Başkanı Sn.Prof.Dr.Zafer Akçığ; Dokuz Eylül Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Sn.Prof.Dr.Ömer Zafer Alku'nun konuşmacı olarak katıldığı seminer EGİAD Dernek Merkezimizde yapılmıştır.



DEPREME HAZIRLIKLIL OLMAK, HAYAT KURTARIR!

DEPREME HAZIRLIKLIL OLMAK HAYAT KURTARIR

Deprem çantasının önceden hazırlanması hayati önem taşımaktadır. Depremden sonra yardım ulaşması zaman gerektireceğinden, ilk 72 saat boyunca aile fertlerinin ihtiyaç duyacakları en acil nitelikteki malzeme ve evrakların bir arada bulunduğu deprem çantasının, mutlaka her evde hazır bulundurulması gerekmektedir.

DEPREM ÇANTASINDA NELER BULUNMALIDIR?

1- Aile Kimlik Bilgileri

- Aile bireylerinin isimleri
- Kurum, Sosyal Sigorta Numaraları
- Aile bireylerinin okul ve mesleki bilgileri
- Önemli sağlık bilgileri (Bir kağıda yazılacak ve kapaklı bir naylon poşete konulacak)

2- Kıymetli Evrak Çantası

- Ziyet eşyaları
- Bono-tahvil vb değerli kağıtlar
- Banka hesap numaraları (Bir kağıda yazılacak ve kapaklı bir naylon poşete konulacak)

3- Hayati İhtiyaçlar

- Pili radyo ve yedek pilleri, el feneri ve yedek pilleri, ilkyardım çantası, kitapçığı, sürekli kullanılması gereken ilaçlar (kalp, damar, tansiyon, şeker ve hormon ilaçları vb. gibi), enerji veren yiyecekler, şişe suyu, mendil, tuvalet kağıdı, kağıt havlu, toz maskesi, yedek cep telefonu ve şarjı, bir miktar para, battaniye, eldiven, giyecek, ayakkabı, düdük, çok amaçlı çakı, çocuklar, kadınlar,

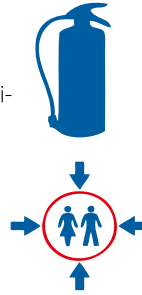
yaşlılar, engelliler ve ev hayvanları için özel malzemeler (bebekler için bebek bezi, biberon, mama vb. kadınlar için hijyen kiti, battaniye, evcil hayvanlar için mama vb.)

- İçinde önemli telefon numaralarının, iletişim geçilecek kişilere ait bilgilerin ve önemli evrakların fotokopilerinin bulunduğu su geçirmeyen bir dosya da bulunmalıdır.
- Çantaya konulacak yiyecek ve içecekler belirli zaman aralıkları ile yenilenecek saklanmalıdır. Çanta dış etkilerden etkilenmeyecek ve kolay ulaşılabilir şekilde muhafaza edilmelidir. Çantanın bulunacağı yer hakkında aile bireylerine bilgi verilmez.

DEPREM ÖNCESİ ALINACAK ÖNLEMLER

- Mevcut binalara depreme dayanıklılık testi yaptırılmalı, bu test sonucuna göre gerekli olanlar güçlendirilmelidir.
- Deprem sigortası yaptırılmalı.
- Evimizde bulunan ve bizler için yaşamsal tehlikeler yaratacak eşyaları (mutfak dolabı, kütüphane, televizyon, buzdolabı gibi) sabitlemeliyiz.

- Binadan acilen kaçmak için kullanılacak yolları kapatmamalıyız.
- Yangın söndürme cihazını mutlaka bulundurmalı ve periyodik bakımını yaptırmalıyız.
- Aile bireyleriyle alternatif buluşma yeri planlamalıyız.



- Merdiven, balkon, koridor ve geniş alanlı yerlerden, kolonlardan ve pencerelerden uzaklaşmalıyız.
- Sarsıntı geçtikten sonra; elektrik, gaz ve su vanalarını kapatarak güvenlik önlemlerini almalı ve daha önceden belirlediğimiz yollardan terk edip, toplanma bölgesine gitmeliyiz. (Bkz. Acil Durum Çantası)



DEPREM SIRASINDA ALINACAK ÖNLEMLER

Bina İçinde

- Kesinlikle panik yapmamalıyız. Varsa sandalyelerle desteklenmiş masa altına veya dolgun hacimli koltuk, kanepeler, içi dolu sandık gibi koruma sağlayabilecek eşya yanına çömelmeli ve ya uzanmalıyız. Başımızı iki elimizin arasına alarak veya bir koruyucu malzemeyle (yastık, kitap vb.) korumalıyız. Sarsıntı geçene dek beklemeliyiz.



- Tekerlekli sandalye kullanıyorsak; tekerlekleri kitleyerek, başımızı ve boynumuzu korumaya almalıyız.
- Okuldaysak; sınıfta kalarak, sağlamsa sıra altlarına ya da sıra yanına (başımızı iki elimizin arasına alarak veya bir koruyucu malzemeyle (yastık, kitap, vb.) başımızı koruyarak) çömelmeliyiz.



- Kesinlikle asansör kullanmamalıyız. Deprem sırasında asansördeyssek, kat çıkışı düğmesine basarak asansörü terk etmeliyiz.



Bina Dışında

- Enerji hatlarından, binalardan ve duvar diplerinden uzaklaşmalıyız. Açık arazide çömelerek korunmalıyız.



Bu bir EGİAD sosyal sorumluluk projesidir / Lütfen saklıyınız. **HAYAT KURTARIR!**

TÜRKİYE'DE DEPREM GERÇEĞİ

Aktif fayların bulunduğu bölgelerde bulunan fay sistemlerinin deprem riski yüksektir. Bu bakımdan bu bölgedeki hakim olan gerilme rejiminin ve birikiminin bu büyüklükte depremleri kısa periyotlarda üretebileceği göz ardı edilmemelidir.

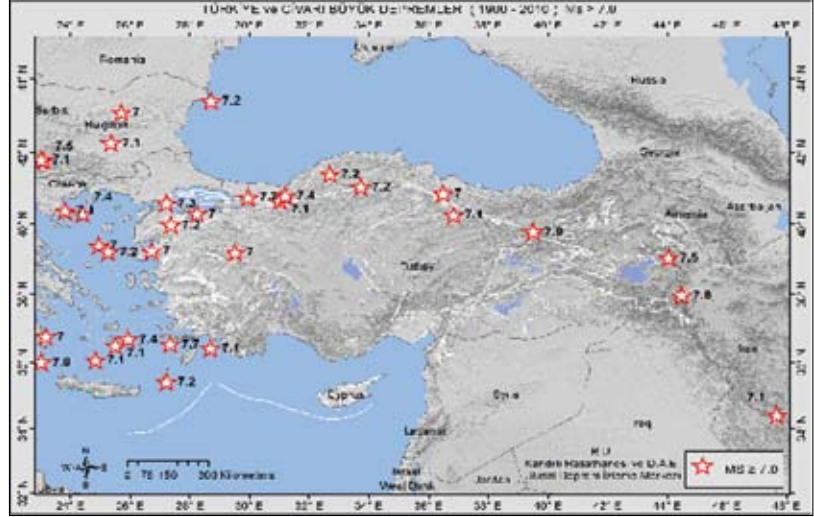
Türkiye deprem aktivitesinin en yoğun görüldüğü bir coğrafyada yer almaktadır. Arap, Avrasya ve Afrika tektonik levhaları arasında kalan Anadolu levhası günümüzde de süregelen yoğun tektonik deformasyon sonucu özellikle Anadolu levhasının sınırları boyunca önemli bir sismik etkinliğe neden olmaktadır. Bu tektonik hareket zaman zaman blok sınırlarında ve blok içinde yaygın depremselliğe neden olmaktadır bu ise ülkemizin tektonik evrimin halen sürdüğünün en büyük kanıtı oluşturmaktadır (Şekil 1).

Türkiye topraklarının büyük bir kısmının deprem tehlikesi altında olduğu bilinen bir gerçektir. Bu bağlamda yapılması gerekenlerin başında ülkemizde deprem etkinliğinin hassas olarak ortaya koyulabilmesini sağlamak, eş-zamanlı gözlem yapabilecek yaygın ve yüksek teknolojiye sahip bir deprem izleme ağıdır.

ülke çapında hizmet vermesidir. Bu sayede elde edilecek verinin niteliği ve kalitesi doğrultusunda deprem üreten kaynakların fiziksel ve sismotektonik özellikleri belirlenebilir, kırılma ve gerilme analizleri yapılabilir, her yöre için deprem oluş düzenleri ortaya konulabilir, depremlerin ne tür bir faylanma ile meydana geldikleri, öncü ve artçı şok aktivitelerinin izlenmeleri, sismik boşlukların ve mikro-kırılmaların takibi yapılabilir, gerilme yüklenmesi-tetikleme analizleri mümkün kılınabilir.

Özellikle aktif fayların bulunduğu bölgelerde bulunan fay sistemlerinin deprem riski yüksektir. Bu bakımdan bu bölgedeki hakim olan gerilme rejiminin ve birikiminin bu büyüklükte depremleri kısa periyotlarda üretebileceği göz ardı edilmemelidir.

Ülkemizde meydana gelen son önemli deprem Van, Erciş ve köylerinde önemli hasara ve can kaybına neden



Şekil 1. Son yüzyılda ülkemiz ve yakın çevresinde meydana gelen büyük depremler (1900-2010; Ms ≥ 7.0; Kalafat ve diğ., 2011)

olmuştur. Ancak can kaybına neden olan yapıların tamamı donatı kusurlarından, kalitesiz malzeme kullanı-



Prof. Dr. Doğan KALAFAT
Ulusal Deprem İzleme Merkezi Md.

mından ve deprem yönetmeliklerine uygun olmayan proje uygulamalarından kaynaklanmıştır. Bunun yanında hasarı etkileyen diğer koşullar, kötü zemin koşulları, eğimli ve heyelan riski bulunan alanlar ve yetersiz, uygun olmayan inşaa tekniklerinden kaynaklanmaktadır. Genel olarak ağır hasar gören evler temel sistemleri yetersiz, donatı ve malzeme kusurları ve yanlış inşaa

teknikleriyle yapılmış binalardır. Bu tür yapıların özellikle deprem yoğunluğu fazla olan bölgelerde kesinlikle tercih edilmemesi gerekmektedir. Bu bölgelerde binaların deprem yönetmeliğine ve diğer ilgili standartlara uygun olarak, hazır beton kullanılarak betonarme olarak inşaa edilmesi deprem güvenliği açısından önemlidir. Özellikle yerel yönetimlerin binaların deprem yönetmeliklerine uygunluğu konusun-

Türkiye'de çok farklı tektonik rejimlerin günümüzde de etkinliğini devam ettirdiği son yıllarda meydana gelen depremler net olarak ortaya koymaktadır.

2005-2007 Afşar-Bala (Ankara) Depremleri
2005 Kızılcıbuk-Karlıova (Bingöl) Depremleri
2005 Sığacık Körfezi -Seferhisar (İzmir) Depremleri
2006 Güney Marmara (Manyas-Gemlik Körfezi) Depremleri
2007-2010 Elazığ (Sivrice-Başyurt) Depremleri
2011 Bulanık (Muş) ve 2009-2011 Simav (Kütahya) Depremleri
2011 Van Depremleri

da ciddi denetim yapmaları ve konu ile ilgili taviz verilmemesi sağlanmalıdır. Son yıllardaki depremlerde sıklıkla hasar gören özellikle kamu ve hizmet binaları (okullar, hastaneler vb.) olup, bu tür binaların ve tüm konutların depreme dayanıklı olarak inşa edilmeleri deprem zararlarını en aza indirmede en etkin yoldur.

Ülkemizin bir deprem ülkesi olduğu gerçeği göz önünde bulundurularak, afetle mücadelede eğitilmiş ve bilinçli bir toplum olmamız ve tüm vatandaşlarımızın depreme dayanıklı binalarda oturmasını teşvik etmemiz ve sağlamamız gerekmektedir. ●

Alan Yaşuyor!

Soyak'tan İzmir'de 365 gün
tatil köyü yaşantısı sunan bir Soyak klasığı:
Soyak Siesta.

Soyak Siesta'daki bütün konutlar ne büyük ne küçük,
tam ideal büyüklüklerde planlandı. Böylece, gereksiz hacimlerden
doğan satış fiyatları, ekstra soğutma, ısıtma, elektrik, su,
temizlik ve aidat giderleri ortadan kaldırılmış oldu.

Soyak Siesta'nın 1. etabı teslim hazır. %0 faiz,
60 ay vade ya da peşine %10 indirim avantajlarıyla
evinizi hemen alın, hemen taşının.



Yukarıdaki görsel tanıtım amaçlı hazırlanmış olup, Soyak teknik gereklilikler dahilinde her türlü değişikliği yapma hakkına sahiptir.

NEREDE?

Soyak Siesta Karşıyaka'da.
Çevreyolu 'İnönü Mahallesi' çıkışından
çıkarak çıkılmaz tam solunuzda.

444 0 795 www.soyak.com.tr
7/24 İnternette Satış

SOYAK siesta

Dokuz Eylül Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği Bölümü Genel Jeoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hasan Sözbilir:

“MASTER PLAN, ZEMİN, FAY VE BİNA BİRLİKTE ELE ALINARAK DEĞERLENDİRİLMELİ”

İzmir'in Deprem Master Planı'nın eski olduğunun ve güncellenmesi gerektiğinin altını çizen Sözbilir, “Mevcut planda 1970 yılındaki haritalar üzerinden bilgiler güncellendi. Ancak bu haritalar son derece eski. Öncelikle yeni haritalar çıkarılmalı ondan sonra Master Plan, zemin, fay ve bina birlikte ele alınarak değerlendirilmeli. Jeolojik haritalamaya önem verilmek zorunda” diye konuştu. Üniversite ile belediyelerin dirsek teması çalışmasını öneren Sözbilir, “Koordineli çalışmak zorundayız. Kimsenin birbirinden haberi yok. Van Depremi'nde bunu bir kere daha gördük” dedi.

Dokuz Eylül Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği Bölümü Genel Jeoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hasan Sözbilir,

başkanlığında, araştırma görevlileri Bora Uzel, Çağlar Özkaymak ve Ökmen Sümer'in yürüttüğü “Diri Fay Hattı Araştırması” kapsamında İzmir ve çevresinde eski ve yenilerle birlikte 13 aktif fay hattı belirlendi. Çalışmayla, bölgeye ilişkin önemli veriler elde edilirken, kamu kurumlarında İzmir'in deprem riskini gösteren haritaların 1970'li yıllara ait olduğu, kentte depremsellik çalışmalarına önem verilmediğine de dikkat çekildi.

İzmir, Manisa ve

Aydın'da diri fayların belirlenmesi amacıyla TÜBİTAK destekli yürüttükleri projeye ilişkin bilgiler veren Sözbilir, kentin olası depreme karşı hazırlığının daha fazla olması gerektiğini söyledi. İnsan, jeolojik yapı ve binaların varlığının depremi riskli kılan öğeler olduğunu kaydeden Sözbilir, “10 kilometre uzunluğundaki faylar 6-7 büyüklüğünde depremler yaratır. İzmir'de depremsellik çalışmaları çok az. Çalışmalarımız kapsamında İzmir - Balıkesir arasında 120 kilometrelik fay zonu bulduk. Zon içinde birçok parçalı fayları bulundurmaktadır” dedi.

Hangi fayların hangi depremleri



Prof. Dr. Hasan SÖZBİLİR
DEÜ Jeoloji Mühendisliği Bölümü Genel Jeoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

oluşturduğunu bilebilmek için o fayların geçmişine gitmek gerektiğini anlatan Sözbilir, depremselliğe yönelik çalışmaların ağırlıklı olarak Kuzey Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde yapıldığını, Batı Anadolu'daki çalışmaların kısıtlı kaldığını belirtti. Bölgedeki en geniş çalışmayı kendilerinin yaptığını savunan Sözbilir, “Hangi faylar hangi depremleri oluşturmuş bunları fayların içine bakarak anla-

yabiliriz. Bu çalışmayı da fayda uygun bir alanda hendek açarak yapabiliriz. 10 yıldır bu alanda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Manisa'da belirlediğimiz hat üzerinde uygun bir alanda hendek açtık ve bu fayın hangi dönemde hangi depremi oluşturduğunu gösteren bir çalışma yaptık. Alandaki 3 depremin bu hat üzerinden oluştuğunu saptadık. Ancak daha ayrıntılı çalışmaya yönelebilmemiz için bir fayda 5 – 6 hendek açmamız gerekir. Çalışmalarımızı 13 faydan sadece birinde yaptık. Çalışmalarımızı arttırabilmemiz para ve insan gücüne bağlı” diye konuştu.

10 yıldır yürüttükleri çalışmalarda kentin depremselliğini ortaya koyan birçok harita oluşturduklarını ancak bunları

kullanmak üzere hiçbir kamu kurumundan talep görmediklerini kaydetti. Sözbilir, “İzmir ve çevresindeki faylar birbirine çok yakın. İmar mevzu planları yapılırken 1/bin ve 1/5 bin değerinde haritalar üzerinde çalışılması gerekir. Günümüzdeyse 1970'li yılların haritaları kullanılıyor. Bu haritaların geçerliliği yok. Bunların revize edilmesi gerekir” diye konuştu. İzmir'deki deprem gerçeğinin tam olarak ortaya çıkarılması için öncelikle İzmir Diri Fay Hattı Haritalarının çıkarılması gerektiğini belirten Sözbilir, özellikle 1-5000 ölçekli haritaların yapılması gerektiğini kaydetti. Sözbilir, “Ancak böyle bir harita çıkarıldıktan sonra hangi bina, okul, hastane ne durumda cevabını verebiliriz. Geçtiğimiz günlerde Van Depremi'ni yaşadık. Van Depremi sonrasında yeni Van nerede kurulacak konusu gündeme geldi. Havadan gezilerek yeni yerleşim yerleri belirlenmeye çalışıldı. Hiç kimse uzman görüşü almıyor. Halbuki Van'ın zemin etütlerinin dikkate alınması gerekiyor. Aynı yapı bütün Türkiye için geçerli” dedi.

İzmir'in deprem gerçeğine dikkat çeken Sözbilir, “Balçova, Narlıdere, Karşıyaka, Bostanlı ve Menemen'in bir kısmında gevşek zemin yapısı dikkat çekiyor. Buralara 20 katlı binalar yapılıyor ama bu zemin bu binayı taşıyabilir mi taşımaz mı hiç bakılmıyor. Metro güzergâhı geçerken fay hattından geçiyor mu geçmiyor mu bakılmadı” dedi. ●



GLORIA RESIDENCE
NARLIDERE
yaşam başlıyor...

GLORIA PARK
SAHILEVLERI
butik yaşamın tadını çıkarın...



"keyifli bir yaşam için Gloria'da buluşalım..."

temelinşaat
1971

www.temelsan.com.tr
0232 227 07 27-255 20 63

Emekli: Radius Projesi'nin üstünden 12 yıl geçti, İzmir büyüdü, nüfusu arttı, yeni yerleşim yerleri eklendi.

“DEPREM MASTER PLANI'NIN GÜNCELLENMESİ GEREKİYOR”

Çok ciddi yapı stoğu sorunlu durumda. Yasal olan yapıların da mutlaka gözden geçirilmesi gerekiyor. Bu yapıların sahipleri, kullananları gözden geçirilmesini istemeliler. Bir inşaat mühendisine inceletmeliler.

TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası İzmir Şubesi Başkanı Ayhan Emekli “Deprem Master Planı'nın güncellenmesi gerektiğine dikkat çekti. Emekli, Deprem Master Planı'nın 1998-1999 yıllarında kentin olası bir depreme ne kadar hazırlıklı olduğunu irdelemek ve sonrasında yapılan çıkarımları imar kararlarına yansıtma için yapıldığını belirtti. Deprem Master Planı'ndan sonra bu büyüklükte bir çalışmanın yapılmadığını ifade eden Emekli, “Bu çalışmada 217 bin bina taranarak elde edilen verilerin raporlanması şeklinde çalışıldı. Bundan sonra yapılan çalışma yakın zamana kadar yok. 1998-1999 yıllarından 12 yıl geçti, İzmir büyüdü, nüfusu arttı, yeni yerleşim yerleri eklendi. Bu çalışmanın güncellenmesi gerekiyor. Radius Projesi'nin ardından 2009 yılında İzmir Valiliği tarafından bir çalışma gerçekleştirildi. Bu çalışmanın bir ayağında biz de yer aldık. Bir örnekleme çalışmasıydı, 1490 bina tarandı. Karşıyaka'da, Bayraklı'da, Karabağlar'da bazı binalar incelendi. Bu belli noktalardan alınan çalışma, daha büyük çalışmayı gündeme getirmek amacını taşıyordu. Tabii genele yayılabilecek sonuçlar demek çok kolay değil. Çünkü alınan veri sayısı yeterli değil” dedi. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin yeni bir çalışma başlattığının bilgisini veren Emekli, “15 Kasım'da Büyükşehir Belediyesi'yle protokol imzaladık. Bu çalışmada Balçova ve Seferihisar ilçelerinin binaları olduğu gibi incelenecek. Bu bir envanter çalışması olacak. Toplamda yaklaşık 10 bin bina incelenecek. Tek tek binalar hakkında karar vermek, ‘o binalar depreme dayanıklı mıdır değil midir’ kararını

götürme çalışması değil. Bu çalışmada amaç; o binalardan veri toplayarak, o bölgenin bütününde genel bir bilgiye ulaşmak. Yapı stokunun durumu nedir, ne kadar kaçak yapı vardır, ne kadar bina projesine uygun durumdadır, ne kadar bina ilave kat yapılmıştır. Genel anlamda durumun fotoğrafını çekmek” diye konuştu.

“TÜRKİYE'NİN MEVCUT YAPI STOKUNDA ÖNEMLİ SIKINTILAR VAR”

İzmir'in yapı stokunun birçok ile göre daha iyi durumda olduğunu ifade eden Emekli konuşmasını şöyle sürdürdü: “Önemli depremler sonrasında hep gördüğümüz üzere mevcut yapı stokumuz Türkiye'nin hiçbir yerinde iyi durumda değil. Her deprem sonrasında birçok bina yıkılıyor, çok ciddi hasarlar görüyor, çok önemli can kayıplarımız oluyor. O açıdan İzmir'in yapı stokunun birçok ile göre daha iyi olduğunu söyleyebiliriz ama genel anlamda Türkiye'nin mutlaka mevcut yapı stokunda önemli sıkıntılar var. Özellikle kaçak yapıları ayırmak lazım ki, mevcut yapıların yarısından fazlasının kaçak bina olduğu bilgisi var. Bu önemli bir yüzde ve bu binalar hiçbir şekilde mühendislik kuralına uymayan, gözetim, denetim yapılmayan, inşaat mühendisliği hizmeti almamış binalar. Bu hizmeti almadığı için de nasıl binalar olduğunu bilmediğimiz binalar. Deprem sırasında ağır hasar alma riski



Ayhan EMEKLİ
TMMOB İnşaat
Mühendisleri Odası
İzmir Şubesi Başkanı

yüksek binalar. Çok ciddi yapı stoğu bir kere sorunlu durumda. Yasal olan yapıların da mutlaka gözden geçirilmesi gerekiyor. Bu yapıların sahipleri, kullananları gözden geçirilmesini istemeliler. Bir inşaat mühendisine inceletmeliler. Binalarının depreme dayanıklılığını bir şekilde sorgulamalıdır. Bir deprem durumunda binalarının depreme karşı performansını nasıl olacağını bilmeliler. Örneğin; bazı belediyelerin deprem etüt merkezleri var. Bu merkezlerde deprem dayanıklılık testi yapıldığını, isteyenlerin binalarını test ettirebilecekleri söyleniyor. Açıkçası bildiğimiz kadarıyla buralarda bir kere inşaat mühendisleri çalışmıyor. Bizce inşaat mühendisi bile yeterli değil, depreme dayanıklılığı inceleyebilecek uzman inşaat mühendisi olması gerekiyor, bunu ne yazık ki inşaat mühendisi olmayanlar yapıyor. Binaları incelerken yapılması gerekenlerle ilgili tek bir yasal dayanak var, Deprem Yönetmeliğinde 7. bölüm. Bu, uzun ve kapsamlı bir çalışma. Kapsamlı bir irdelemeye depreme dayanıklılığını söyleyebilirsiniz. Ona uygun yapılması gerekir, bizim gördüğümüz ve basından aldığımız haberlere göre buna uygun bir çalışma yapılmıyor. Yapılan çalışma doğru bir çalışma olmuyor. Depreme dayanıklılık testi ismi yanlış, ancak binanın beton kalitesi hakkında bilgi verebilir. Mutlaka bunun doğru bir şekilde yapılması ve halka da bunun doğrusunun gösterilmesi gerekiyor”.

BİNALARIN DEPREME DAYANAKLILIĞINI ÖLÇTÜRMEK İSTEYENLER NE YAPMALI?

Emekli, binalarının depreme dayanaklılığını ölçtürmek isteyenlere şu tavsiyelerde bulundu: “İnşaat Mühendisleri Odası’na başvurduklarında neler istemesi gerektiğini, neler yapılması gerektiğini anlatıyoruz. Çok detaya girmeden söylersek; o binayla ilgili bilgi toplamak gerekiyor. Binanın projesi var mı, bina arşiv projesine uygun mu, eğer arşiv projesini bulamazsanız, bu sefer binayı yerinde ölçerek, o binanın mevcut durumunu proje haline getirmek gerekiyor. Sonra binayı araştırıyoruz, betondan numune almanız gerekiyor, en az almanız gereken miktarlar var. Bütün bu bilgileri bilgisayar ortamında modelleyerek, binanın deprem etkisi altındaki davranışı irdelenecek. İrdeleme sonucunda bu binanın zayıf noktaları çıkacak. Zayıf noktaların fazlalığına, azlığına göre de depreme karşı performansı ortaya çıkacak. Bu çalışma sonucunda depreme dayanıksız çıkarsa, eğer güçlendirme olanağı varsa güçlendireceksiniz. Güçlendirme yapılacak binanın yeniden yapma maliyetinin yüzde 35-40’ı kadar bir ücret güçlendirme için ekonomik olarak kabul edilir. Bu karar mal sahipleri verecek.” İnşaat Mühendisi Emekli, velilerin, öğretmelerin okulları mutlaka sorgulatması gerektiğini, eğer depreme dayanıklılık araştırması yapılmadıysa mutlaka bir araştırma yapılmasının istenmesi gerektiğini dile getirerek, “İzmir’de yaklaşık bin civarında okul binası var. Bu binaların ne yazık ki çok azı incelenmiş durumda. Hiç vakit geçirmeden hızlı bir şekilde okulların depreme dayanıklılık testinden geçmesi gerekiyor” dedi.

“HASTANELER OLASI BİR DEPREME AYAKTA KALMALI”

Olası bir deprem sonrası hastanelerinin yükünün artacağını vurgulayan Emekli, “İzmir’de 30 civarında hastane var, bunların da mutlaka incelenmesi gerekiyor.

Deprem sırasında ayakta kalması gerekiyor ki, deprem sonrasında hizmete devam eder durumda olsunlar. Van’daki deprem sırasında hastane çökmedi ama çok önemli hasarlar oldu, hastalar bahçeye çıkarıldı. Bahçeyi çıkmayı gerektirmeyecek depremi hasarsız atlatacak hastanelere ihtiyacımız var. Deprem sonrasında önemli ölçüde yaralı gelecek, hastanenin yükü daha da artacak. Okullar ve hastaneler çok önemli. Bunların hızlı şekilde taranıp ortaya çıkarılması ve yine güçlendirme gerekli binaların güçlendirmelerinin yapılması gerekiyor” diye konuştu. Ulaşım sisteminin çalışmasının çok önemli olduğunu söyleyen Emekli, özellikle ana arterlerin açık olması gerektiğini, herkesin kendi sorumluluğundaki yolların depreme karşı dayanıklılığını ortaya çıkarmasının önemli olduğunu, bir afet krizi yönetimi anlamında önceden hazırlıklı olunmasının önemini vurguladı. Emekli, deprem sonrasında toplanma merkezlerinin yeterli olup olmadığının sorgulanması gerekliliğine dikkat çekerek, “Geniş alanlar gerekiyor. Geçici olarak buralarda barınılacak. Bu alanların şehrin birçok noktasında olması gerekiyor. Futbol sahaları, otoparklar, yeşil alanlar, çocuk oyun parkları gibi alanların olması lazım. Ne yazık ki İzmir’de bu alanlar çok yetersiz. Bu tür mevcut yeşil alanlar korunmalı, yapılaşmaya açmamalı, yapabiliyorsak bu tür alanları daha da arttırmamız gerekiyor. Yeşil alanların oluşturulması adına çalışmalılar. Bu alanları depremde olduğu kadar günlük hayatta da kullanıyoruz. Kıyı bandındaki dolgu alanları bu alanlar niyetine düşünmeyelim çünkü Gölcük Deprem’ini düşünürsek, kıyı şeridi olduğu gibi göçtü. Olabildiğince kıyı şeridine uzak alanlar yaratmak gerekiyor” dedi.

“MÜTEAHHİT VE USTALARA YENİ SORUMLULUKLAR GELİYOR”

Müteahhit, usta ve kalfalarla ilgili yasanın yeni sorumluluklar getirdiğini

dile getiren Emekli, sözlerini şu şekilde tamamladı:

“5940 sayılı yasaya göre imar kanununda bazı değişiklikler öngörülüyor. İlave bazı yükümlülükler getiriyor. Müteahhitleri belgelendirmeye, sicillerini tutmaya yönelik bazı yükümlülükler içeriyor.

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI BÜYESİNDE GERÇEKLEŞTİRECEK

Müteahhidin tanımının, izlenmesinin, sicilinin tutulması gerekiyor. Usta ve kalfalarla ilgili de 2012’nin başından itibaren inşaatta çalışacak ustaların belgeli olmasını zorunlu kılıyor. Belgelendirilen ustaların izlenmesi sürecinin de taahhütlenmesi lazım. Yaptığı inşaatlarda bir sorun yaşanıp yaşanmadığı siciline işlenecek mi? Belli sürelerde bu belgeler yenilenecek mi, bu sırada belli eğitimler verilecek mi? Bunlar açık ve net değil. Bunların da bir yönetmelikle belirlenmesi gerekiyor. Zorunluluk olması bile önemli ölçüde etkiliyor. Bu yasa 2010 yılı sonunda çıktı ama biz usta ve kalfalarla ilgili eğitimleri 2000’li yılların başlarından beri yapılan bir programla İnşaat Mühendisleri Odası olarak kurs veriyoruz. Kursun sonunda sınav yapıyoruz, sınavda başarılı olanlara belge veriyoruz. Son zamanlarda yasanın zorunlu kılmasıyla çok yoğun talep var. İzmir’in ilçelerinde de bu kurslar açılıyor. Amacımız bu sektörde çalışanların daha eğitimli olmasını sağlamak. Bu işi yaparken yalnızca ustasının yanında çirak olarak başlayıp sadece ustasından gördüğüyle yapması değil. En azından depreme dayanıklı bina kavramını verebilmek. Bunu yaparken, en azından işçilik anlamında nelere dikkat etmesi gerektiğini, en kritik noktaların neler olduğunu anlatıyoruz. Bütün bunlar tek başına yetmiyor, inşaat mühendisi, müteahhit, usta da bu konuda duyarlı olmalı.”

Emekli’den ev alacaklara öneriler:

“Ev alırken kozmetik yönüne çok bakılıyor, bunun yanında depreme karşı dayanıklılık kısmını da sorgulayalım. İlk başta sorguladığımız iyi özellikleri, fayansı, seramiği, mutfağı, banyosu gibi özellikleri, bina depreme dayanıklı değilse hiçbirinin önemi kalmıyor. Bunu nasıl yapalım? Satın aldığımız kişiden evle ilgili bütün bilgileri isteyelim. Onla yetinmeyelim, ilgili belediyesine gidip arşivinden projesini isteyelim, oradaki inşaat mühendisinden de bilgi isteyelim. Belediye, uzman bir kuruma yönlendirebilir. İnşaat Mühendisleri Odası’na da gelebilir. Projesini edinmiş olarak gelirse daha net ve kısa sürede bilgiler verilebilir.”

Yaşar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Tayfun Taner:

DEPREM YAŞAM PARKLARI KURULMALI

Şehir içinde, çadır kentlerin kurulması olası yerlerin dışında yaşam ve toplanma alanlarının organize edilmesi gerektiğini söyleyen Taner, "Şehirleri artık boşaltmamız gerekiyor. Her yer tikiş tikiş bina... Binalardan çıktığınızda nereye gideceksiniz? Deniz kenarlarına kaçıyoruz. Bu doğru mu? Gölcük'te kıyı kesimine nelerin olduğu hatırlanmalı. Ayrıca yaşanan depremler sonrasında yıkılan binaların bazıları yıkık halde bırakılmalı. İnsanlara sürekli ibret olsun, depremi unutturmasın diye heykel gibi tutacaksınız. Sakarya depremi'nde yıkık binaların bazılarını tescilleyip, olduğu gibi korusunlar dedim. Anıt gibi tutsunlar dedim. Ama olmadı. Biz ise hemen yıkıyoruz" diye konuştu.

Yaşar Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Tayfun Taner, Türkiye'de deprem bilincini arttırmak için bölgesel düzeyde hizmet verecek olan "Deprem Yaşam Parkları'nın kurulması gerektiğini söyledi.

Türkiye'deki ana fay hatlarının da dikkate alınarak bu parkların farklı bölgelerde yapılmasını öneren Taner, bu sayede deprem öncesi, sonrası ve sonrasında sürecin daha bilinçli yaşanabileceğini kaydetti. Deprem Yaşam Parkı için ortalama 200-250 dönüm araziye ihtiyaç olduğunu belirtti.



Prof. Dr. Tayfun TANER
Yaşar Üniversitesi
Mimarlık Fakültesi
Dekani

Taner, eğitilmiş bir tahminle 60 milyon dolara da mal olabileceğini vurguladı. Deprem bilincinde eğitim ve toplumsal görev kavramlarının önemine dikkat çeken Taner, "Şehirlerde depremi öğretmek zorundayız. Benim çocukluk yıllarımda İzmir'de birden sirenler çaldı. Herkes otobüslerden iner, saklanması gereken yerleri bilir ve saklanırdı. Bu Milli Savunma amaçlı idi. Şehirlerde insanlara deprem oluyor diyecekler, onlarda ne yapacaklarını bilip tatbikat yapacaklar. Herkesin görevleri belli olacak. Olay anında kimin ne yapacağı belli olmalı. Mevcut durumda bilgi sirküle etme-

mektedir. İzmir'de çok önlem alınmış, çalışma yapılmış olduğu bildirilmektedir. Ancak bunları İzmirli duymalı ve bilmeli. Kentler çapında yapılanlar vatandaşa uzanmalı, onları işin içine dahil etmeli. Görevler toplumca benimsenmeli Okullarda çocuklara bu konuda eğitim verilmeli. Bu bir toplumsal görevdir. İnsanları deprem öncesi, sonrası ve sonrasında yapması gerekenleri konusunda eğitmeliyiz. Bir tarafı toplumsal görev diğer ayağı eğitimidir. Çünkü toplumsal görevi yapabilmesi için öncelikle insanların eğitilmesi gerekiyor" diye konuştu.

"HEM EĞİTECEK, HEM ÖĞRETECEKSİNİZ"

Deprem Yaşam Parkı'nın İstanbul, İzmir, Antalya ve Ankara gibi bölgesel merkez olan illerde kurulması gerektiğine değinen Taner, bu parkların kendi bölgelerine hizmet verebileceğini söyledi. Taner, proje hakkında şu bilgileri verdi: "Konu olarak güzel değil ama mekân olarak keyifli alan yaratılacak. Hem eğlenilecek, hem öğrenilecek. İnsanlar birgün boyunca burada kalacaklar. Gerekirse konaklayacaklar. Ama deprem nedir ve nasıl depremler yaşanır bir gün içinde bunu öğrenip ayrılacaklar. Bu projeyi kim yaparsa yapsın ama yapsın. Bu projeye dünya genelinde de kredi bulursunuz. 2003 yılında DESEM'de yapılan bir toplantıda bu projeyi yürütücülüğümde tez olarak hazırlayan arkadaşımız ile birlikte sunduk."

PARKTA NELER OLACAK?

Deprem Yaşam Parkı'nda neler olacağını anlatan Taner, İzmir'de böyle bir proje için en uygun alanın İnciraltı Bölgesi olduğunu kaydetti. Taner, bu konuda "Bütün koordinasyonun merkezi burası olacak. Burada gece gündüz sorumlu biri görevlendirilecek. Bütün işi deprem olacak. Deprem

ile ilgili bütün resmi kuruluşlar ve sivil toplum kuruluşlarının ilgili birimlerinin ofisleri bulunacak. Deprem kütüphanesi açacaksınız. Simülasyon odaları olacak. Öğrenciler ya da ziyaretçiler bu odalarda 5, 6, 7 şiddetindeki depremleri yaşayacaklar. Ayrıca özel sunum odaları bulunacak. Bu odalarda özel kısa belgelerle dünyanın oluşumu, kırıkların oluşum süreci, büyük depremleri, dünyanın yer değiştirme süreciyle ilgili bilgi verilecek. Özel havuzlarda su altı kurtarma ekipleri görev yapacak. Yıkıntılara girip nasıl insan çıkarılacağını eğitimleri verilecek. Burada çok büyük depolar olacak ve binlerce çadır, battaniye, fener ve yiyecek depolanacak. Küçük uçaklar için pist ve helikopter alanı bulunacak. Olay bir depremde buradan mallar alınıp anında gerekli yere yollanacak. Çevre illerde olduğunda da uçaklar havalanıp buradan malın sevkiyatını yapacak. Bu merkez bölgesel olarak da hizmet verebilecek güce sahip olacak. İş makineleri burada park edecek. Gündüzleri farklı alanlarda çalışan bu makineler burada depolanacak. Olay bir olay anında hemen buradan çıkabilecek. Parka girişte büyük tören yolu olacak. Aynı Çanakkale Şehitliği'ndeki gibi. Depremde bugüne kadar yaşamını kaybeden herkesin isimleri bu yolda sağlıklı sollu yazacak. Deprem Şehitleri Anıtı yapılacak. İleride çadır kentler olacak. İnsanlar benzer çadırlarda nasıl yaşanacağını görecek. Bir gün bunların içinde yaşamak zorunda kalabiliriz, o nedenle gerekli tedbirleri almayı bilmeliyiz diyebilmeli. Merkezde hatta bir köpek çiftliği olacak. 1999 yılındaki depremlerde yurtdışından kurtarma köpekleri getirdiler. Biz niye kendi kurtarma köpeklerimizi eğitemeyelim. Biz eğitip kullanalım ve ihraç edelim, dünyadaki başka mağdurlara yardım etmiş oluruz." bilgilerini verdi.

Yeni Hayat Yeni Başlangıç



Kaya Prestige Konutları, Karşıyaka Yamaç Mahallesi'nde, sağlam, kayalık zemin üzerinde, 3 cepheli dairelerinde ve güvenli site içerisinde, birinci kattan itibaren körfez manzaralı, sosyal, ayrıcalıklı ve güvenli dört dörtlük bir yaşamı müjdeliyor.

Bu hayatın bir parçası olmanız için sizi de aramıza bekliyoruz...



KAYAPRESTIGE
KONUTLARI

SATIŞ OFİSİ 0 232 361 71 80 / 83
www.kayaprestigekonutlari.com



DEPREMDEN KORUNMANIN ÇÖZÜMÜ 'KENTSEL DÖNÜŞÜM'

Türkiye, Kasım ayında Richter ölçeğine göre 7,2 büyüklüğünde, Van Tabanlı köyü merkezli depremle sarsıldı. Bu büyük afet, 11 yıl sonra yeniden deprem konusunu gündeme taşıırken, Türkiye'nin konut gerçeğini ve kentsel dönüşüm gerçeğini gözler önüne serdi.



Türkiye'nin yüzölçümü olarak yüzde 92'si, nüfus yoğunluğu olarak yüzde 95'i deprem kuşağında bulunuyor. Türkiye'de depremlerden dolayı her yıl ortalama bin vatandaşımız hayatını kaybediyor, 7 bin bina yıkılıyor.

Türkiye'yi Kasım ayında yasa boğan Van Depremi'nin ardından

bir kez daha 'İnsanları deprem değil, kötü yapılaşma öldürür' gerçeğini yaşadık.

Van Depremi sonrası Türkiye'deki inşaat sektörünün yeniden mercek altına alınmasına neden oldu. Bu dönem içerisinde de Türkiye'deki 19,5 milyon konut stokunun yaklaşık 10 milyonunun 10 yıl içerisinde yıkılıp yeniden inşa edilmesi gündeme geldi. Türkiye'nin yüzölçümü olarak yüzde 92'si, nüfus yoğunluğu olarak yüzde 95'i deprem kuşağında bulunuyor. Türkiye'de depremlerden dolayı her yıl ortalama bin vatandaşımız hayatını kaybediyor, 7 bin bina yıkılıyor.

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın, kaçak yapılaşma konusunda yetkiyi tamamen Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na vereceklerini açıklaması ve "Bu tür binaları değiştirmeyen, bunları yıkmayanlara sormadan kamulaştırmasını yapacak ve bu binaları biz yıkacağız" açıklamaları da gündemde yerini aldı.

Erdoğan, kaçak yapılaşma konusunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile çalışma içine gireceklerini belirterek, "Şunun çağrısını yapıyorum; Çevre ve Şehircilik Bakanlığımız ile bir çalışma içine gireceğiz. Artık şehirlerimizde kaçak yapı, gecekondu, bunlara yönelik gerekirse yetkiyi tamamen Bakanlığımıza alacağız ve bu tür binaları değiştirmeyen, bunları yıkmayanlara sormadan kamulaştırmasını yapacak ve bu binaları biz yıkacağız. Bedeli ne olursa olsun, oy vermiş vermezmiş biz bunları dinlemeyeceğiz artık... Çünkü bu tablolar yaşamaktansa iktidarı kaybetmek çok daha hayırlıdır. Vatandaşlarımıza 'Gel kardeşim, senin binanın enkaz bedeli budur ve gel buraya gir, 20 yıl vadeyle de gel burada otur. Ne

istiyorsun, iki daire mi, al sana iki daire ama oturacağın yer artık burası. Senin oturduğun yerde biz yarın bir musibetle karşı karşıya kalamayız" açıklamaları dikkat çekti.

KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN MALİYETİ 400 MİLYAR \$

Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar ise Türkiye genelinde hasarlı binaların onarılması, kaçak binaların da yıkılmasının maliyetinin 100 milyar doları geçeceğini söyledi. Kentsel dönüşümün önemine dikkat çeken Bayraktar, Kore'nin 15 bin dolar, İspanya'nın ise 17 bin dolar milli gelire ulaştıktan sonra dönüşümü tamamladığını kaydetti. "Van Depremi nasırıma bastı" diyen Bayraktar, "Türkiye'nin kentsel dönüşümü gerçekleştirebilmesi için ben deyeyim 100 milyar dolar, siz deyin 400 milyar dolara ihtiyaç var. Brezilya bu iş için 400 milyar dolar kaynak ayırdı" dedi. Müteahhitlerin lüks üretim yerine kaliteye odaklanması gerektiğinin altını çizen Bayraktar, çok sayıda müteahhit olduğunu ve rekabetten dolayı sektörde kâr marjlarının yüzde 3 ile 15 arasında değiştiğine dikkat çekti.

"MÜTEAHHİTLER HİÇ DENETLENMİYOR"

İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası (İNTES) Başkanı Şükrü Koçoğlu, geçtiğimiz günlerde yaptığı değerlendirmede mevcut durumun çok iyi analiz edilmesine işaret ederek, müteahhitlik kriterlerinin iyi belirlenerek önüne gelenin müteahhit olamaması gerektiğini söyledi. Yapı denetiminin sigortayla birlikte işleme gerektiğini aksi takdirde bir ayağının topal kalacağını ifade eden Koçoğlu, parasını verdikleri denetim şirketlerinin müteahhitleri denetlemesinin hiç denetleme yapılmamasına yol açtığını kaydetti.

İhalelerde oluşan düşük fiyatları da eleştiren Koçoğlu, ucuz yapılan işlerde hırsızlığın ortaya çıktığını, buna



izin vermemek için bürokratların yükendirilmesi gerektiğini bildirdi. Koçoğlu, imar planlarının onay yetkisinin mutlaka belediyelerden alınarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na verilmesi gerektiğini söyledi.

YENİLEME İNŞAATLARIYLA 1 MİLYON İSTİHDAM

Tüm İnşaat Müteahhitleri Federasyonu (TİMFED) Başkanı Tahir Telliöğlü ise kaçak yapıları dönüştürmenin ekonomik açıdan çok büyük sinerji, istihdam oluşturacağını kaydetti. Türkiye'nin yıllık konut üretim kapasitesinin 400 bin civarında olduğunu belirten Telliöğlü, "Türkiye'de 19 milyon yapı stoğu olduğu konuşuluyor, bunun da yüzde 50-60'ı çürük. Dönüştürülmesi lazım. Yıllık 400 bin ton üretim kapasitemizi yüzde 100 artırırsak 10 yılda 4 milyon, 20 yılda 8 milyon konutu yenileriz" dedi. Bir konutun maliyetinin ortalama 70 bin lira olduğunu belirten Telliöğlü, "Bunu 400 bin ile çarparsak, dönüşüm Türkiye ekonomisine yıllık 28 milyar lira civarında katma değer ve yaklaşık 1 milyon civarında da istihdam katkısı sağlar" diye konuştu.

"YAPI ENVANTERİ ÇIKARILMALI"

TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası Başkanı Serdar Harp, kamuoyuyla paylaştığı bilgide herhangi bir afette yıkılma riski taşıyan binaların oranının yüzde 60 olduğunu söyledi. Türkiye'deki yapı stokunun yüzde 40'ının projersiz, yüzde 67'sinin ise ruhsatsız olduğunu belirten Harp, "Bunların yüzde 10'unun yıkılarak yeniden yapılması, yüzde 30'unun da güçlendirilmesi gerekiyor. Deprem gibi

bir afette yıkılma riski taşıyan binalarımızın oranı yüzde 60" dedi. Öncelikle yapı envanteri çıkarılması gerektiğini belirten Harp, güçlendirilme ve yeniden yapma için kaynak ayrılması gerektiğini sözlerine ekledi.

62 İLDE YAPI DENETİMİ UYGULANIYOR

Van'da yaşanan deprem dikkatleri yeniden 2000 yılından bu yana uygulanan Yapı Denetim Kanunu'na yöneltti. Yapı Denetim Kuruluşları Birliği Genel Sekreteri Hüseyin Kaya, yapı denetiminin 2010 yılının sonuna kadar sadece 19 pilot ilde uygulandığını, 62 ilde ise 2011 başında uygulamaya girdiğini söyledi. Yapı denetimine uygun yapılan bina sayısının az olduğunu belirten Kaya, "Van'dan aldığımız bilgilere göre yönetmeliğe uygun olarak yapılan binalarda yıkım yok. Yapı denetime tabi olan illerdeki binaların yıkılmayacağına dair garanti verebiliriz. Çünkü taşıyıcı sistemdeki denetimler çok sağlıklı yapılmıştır. Fakat bundan önceki yapıların tamamı denetimsiz ve mühendislik hizmetlerinden yoksun" dedi.

Yapı Denetim Kanunu'nun 2000 yılında pilot uygulama yapılmadan tüm Türkiye'de uygulamaya girmesi durumunda binaların çoğunun yıkılmayacağını savunan Kaya, "Binaların denetlenmediği ve herkesin müteahhit olabildiği bir ortamda bazı müteahhilerin yapı güvenliğini tehlikeye sokabilecek talepleri olabiliyor. Özellikle cadde üzeri binalarda daha fazla açıklık için kolon konmayabiliyor ya da kolonların kesildiğini görüyoruz.

Bu tamamen bilinçsiz müteahhitlerin

Barem Research: Türkiye deprem hazırlığında sınıfta kaldı

Barem Research'ün araştırması, Türkiye'nin deprem hazırlığında sınıfta kaldığını ortaya koydu. İzmit-Kocaeli Depremi'nin üstünden 12 yıl geçmesine rağmen ankete katılan 10 kişiden yedisi bugüne kadar deprem için özel bir hazırlık yapmamış. Van ve ilçesi Erciş'te meydana gelen ve 600'ün üzerinde vatandaşımızın ölümüne, neden olan 7.2'lik deprem, Türkiye'de 'depreme hazır mıyız' tartışmasını yeniden gündeme getirdi.

Körfez depreminin ardından birçok alanda bilinç oluşmaya başlarken, vatandaşların depreme hazırlık konusunda duysuz kaldığı ortaya çıktı. 1999 yılından beri unutmduğumuz ve Van Depremiyle tekrar gündeme oturan kâbusumuzu sorgulayan Barem Research'ün araştırması çok çarpıcı sonuçları ortaya koyuyor. Türkiye genelinde kent-kır temsili bin 21 kişi ile bilgisayar yardımıyla telefon görüşmesi (CATI) yöntemiyle yapılan araştırmaya katılanların yüzde 52'si evinin depreme dayanıklı olduğuna inanıyor. Sosyoekonomik statü yükseldikçe evet diyenlerin sayısı ise artıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 71'i ise bugüne kadar depreme hazırlık konusunda hiçbir şey yapmamış. Araştırmada 'deprem için özel hazırlık yaptım' diyenlerin dağılımına bakıldığında ise ilk sırayı yüzde 12 ile deprem sigortası alıyor. Deprem sırasında insan ölümlerinin başlıca nedeni olan mekanların güçlendirilmesi konusunda ise çalışma yapanların oranı sadece yüzde 10'da kalırken, yüzde 8'lik kesim evin içindeki eşyaları sabitlediklerini, yüzde 5'lik kesim ise deprem çantası hazırladıklarını söylüyor.



yapabileceği bir şey ve kontrolden uzak olan yapılarda görülür" dedi. Kararnamelerin de yapı denetimine olan güveni zedelediğini belirten Kaya, "Sürekli bir şeyler denetimin kapsamı dışına çıkarıldı. 2006'da 200 metrekareye kadar tek ve iki katlı yapılar denetim dışı tutuldu. Bunları yine eskiden olduğu gibi vatandaşın kendisinin yapması uygulaması getirildi" diye konuştu.

ÖNCELİK KENTSEL DÖNÜŞÜM

İstanbul İnşaatçılar Derneği (İNDER) Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, doğru konut projelerinin üretilemesinin bir mühendislik işi olduğunu ve uzman mühendisler tarafından mevcut deprem ve yapı denetim yönetmeliğine uygun, orijinal projeye sadık kalınarak inşa edilen projelerin sağlam ve güvenli yaşam alanları olduğunu vurguladı. Durbakayım, "Bugün istihdamın yüzde 7,5'i inşaat sektöründe ve vasıfsız işçi çalıştırılma oranı oldukça yüksek. Bu yüzden sertifikasız işçi çalıştırılmaması da bu bilincin yaygınlaştırılmasında son derece önem taşımaktadır" dedi. DASK Zorunlu Deprem Sigortası poliçe primlerinin müşteri gözünde her dönem kabul görmüş inşaat firmalarının bu disiplin ve kurallarla daha da güçlendiğini vurgulayan Durbakayım, kentsel dönüşümün önemine dikkat çekti. Eski yapıların boğaltılması ve burada yaşayan kişilerin daha güvenli evlerde oturmasını sağlamak için kentsel dönüşümün gerekli olduğunu söyleyen ifade eden Durbakayım, sözlerini şöyle sürdürdü: "Deprem gerçeği ile daha hazırlıklı bir şekilde yüzleşmek için tüm ilgili resmi ve özel kurum ve kuruluşlara kanun ve yönetmeliklerde belirtildiği üzere görevler düşmektedir. Ancak tüketicinin de bu konuda artık daha bilinçli davranması gerekmektedir. Örneğin

konut almak için seçimini yaparken, satış vaatlerine ve popülaritesine bakmaksızın projeyi kimin geliştirdiğine bakarak satın alması ve aldıktan sonra da projenin orijinal haline sadık kalması da son derece önemli bir husustur."

"YAPILARIN YÜZDE 45'İ ÖMRÜNÜ TAMAMLADI"

Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) Yönetim Kurulu Başkanı Işık Gökkaya, 1999 yılı öncesinde deprem yönetmeliğine uygun binaların yapılmadığını söyledi. Türkiye'deki binaların yapının durumuna göre ortalama 30 ile 50 yıl ömrü bulunduğunu ifade eden Gökkaya, bir an önce Türkiye'de sağlıksız binaların envanterinin çıkartılması gerektiğini kaydetti. Türkiye'de mevcut konut stokunun yüzde 45'inin ömrünü tamamladığını ve yenilenmesi gerektiğini ifade eden Gökkaya, 1999 öncesi üretilen binaların bir an önce yenilenmesi gerektiğini söyledi. Bitümlü Su Yalıtımı Üreticileri Derneği (BİTÜDER) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özcan ise su yalıtımının, binanın taşıyıcı sisteminin korozyondan korunması için temel şart olduğunu belirtti. Özcan, konu ile ilgili İstanbul Büyükşehir Belediyesi Hasar Tespit Komisyonu tarafından hazırlanan rapora dikkat çekti. Komisyon tarafından 1999 depreminin ardından 55 bin 651 konut ve işyerinde yapılan incelemelerde, bu binaların yüzde 79'unun hasarlı bulunduğunu söyleyen Özcan, hasarlı binaların yüzde 64'ünde hasar nedeninin korozyon olduğunu vurguladı. ●

ilica beyaz evler

Yazlar geçer, izi kalır...



Çeşme'nin incisi Ilica Plajı'na 350 mt mesafede, Sheraton Otel'i'ne 1000 m mesafede bir "rüya evleri" projesi yarattık.

Ünlü Şantiye Evleri'nin komşusu, her biri 620 m²'lik parselle konumlandırılmış Ilica Beyaz Evler, seçkin aileler ile buluşmaya hazırlanıyor.



Bilgi için: 0 232 441 51 52

KURUMLAR



AFAD'IN ANLAYIŞI 'RİSK YÖNETİMİ' ODAKLI

“Bütünleşik Afet Yönetimi Sistemi” olarak adlandırılan bu model, afet ve acil durumların sebep olduğu zararların önlenmesi için tehlike ve risklerin önceden tespitini, afet olmadan önce meydana gelebilecek zararları önleyecek veya en aza indirecek önlemlerin alınmasını, afet ve acil durumlarda etkin müdahale ve koordinasyonun sağlanmasını ve afet sonrasında iyileştirme çalışmalarının bir bütünlük içerisinde yürütülmesini öngörmektedir.



1999 yılında meydana gelen büyük depremler Türkiye’de afet yönetim anlayışının gözden geçirilmesi ihtiyacını ortaya çıkarmış, bu doğrultuda uzun zaman alan araştırma ve etütler sonunda 2009 yılında çıkarılan 5902 sayılı Kanun’la T.C. BAŞBAKANLIK AFET VE ACIL DURUM YÖNETİMİ BAŞKANLIĞI (AFAD) kuruldu. AFAD’la ülkemizde yeni bir afet yönetim modeli uygulamaya konulmuştur.

Getirilen bu model ile önceliği “Kriz Yönetimi” olan anlayış yerine önceliği “Risk Yönetimi” olan anlayışa geçilmiştir. Günümüzde “Bütünleşik Afet Yönetimi Sistemi” olarak adlandırılan bu model, afet ve acil durumların sebep olduğu zararların önlenmesi için tehlike ve risklerin önceden tespitini, afet olmadan önce meydana gelebilecek zararları önleyecek veya en aza indirecek önlemlerin alınmasını, afet ve acil durumlarda etkin müdahale ve koordinasyonun sağlanmasını ve afet

sonrasında iyileştirme çalışmalarının bir bütünlük içerisinde yürütülmesini öngörmektedir.

Bu kapsamda önlem alma ve zarar azaltma kültürünü toplum içinde geliştirmek, eğitim faaliyetlerini hızlandırmak, modern teknolojiden ve iletişim imkânlarından yararlanmak, yerel, bölgesel ve uluslararası ölçekte işbirliğini geliştirmek, bunun yanı sıra sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir çevre sistemini hayata geçirmeye yönelik çalışmalar hedeflenmiştir. Bu hedeflere uygun olarak görev yapmak üzere 5902 sayılı Kanun’la kurulan;

17 Aralık 2009 tarihi itibarıyla faaliyete geçen Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı ile İl Afet ve Acil Durum Müdürlükleri, öncelikle afet öncesi hazırlık, planlama ve risk yönetimi bakımından eğitim çalışmaları, tatbikatlar, seminerler, sempozyumlar, erken uyarı ve haberleşme projeleri ve etüt çalışmalarına ağırlık vermekte, gerek ülkemizde gerekse yurt dışında meydana gelen afet ve acil durumlarda arama kurtarma, müdahale ve yardım çalışmalarının aksatılmadan yürütülmesini sağlamakta, afet sonrasında ise iyileştirme çalışma-

larını vatandaşlarımızın mağduriyetini önleyecek etkinlik ve düzeyde yerine getirmektedir.

YAPILAN ÇALIŞMALAR

Toplumun afetlere duyarlılığını artırmak ve risk azaltma çalışmalarında sürekliliği sağlamak, risk azaltmanın her düzeyde plan, politika ve programlara uyumu amacıyla ihtiyaçların belirlenmesi, uygulamaların izlenmesi ve değerlendirilmesine katkıda bulunmak üzere Türkiye Afet Risklerinin Azaltılması Platformu kurulmuştur. Türkiye'deki afet ve acil durum yönetimi ile ilgili kurum ve kuruluşların görev, yetki ve sorumluluklarının belirlendiği ve gerçekleştirecekleri eylemler için yetkilendirildiği "Ulusal

Afet Yönetimi Strateji Belgesi ve Eylem Planı", kurum dışı paydaşların görüşüne sunulmak üzere hazır hale getirilmiştir.

Deprem riskini azaltmada ve depremle baş edebilmede hazırlıklı ve dirençli bir toplum oluşturulması, bu amaca yönelik kurumsal alt yapının teşkil edilmesi ve konuyla ilgili Ar-Ge faaliyetlerinin önceliklerinin belirlenmesi amacıyla "Ulusal Deprem Stratejisi ve Eylem Planı" hazırlanmıştır. 2012-2023 yılları arasında kapsayan bu planın ana amacı, "depremlerin neden olabilecekleri fiziksel, ekonomik, sosyal, çevresel ve politik zarar ve kayıpları önlemek veya etkilerini azaltmak ve depreme dirençli, güvenli, hazırlıklı ve sürdürülebilir yeni

yaşam çevreleri oluşturmaktır."

Afet ve acil durum öncesi, sonrası ve özellikle afet ve acil durum sırasında afetin veya acil durumun yönetilmesi için kesintisiz ve güvenli haberleşme sistemi kurulması çalışmaları devam etmektedir.

Bütünleşik afet tehlike haritalarının üretilmesi çalışmaları sürmektedir. Uluslararası alanda kurulmuş bulunan International Charter'ın ülkemizdeki yetkili kullanıcısı olan AFAD Başkanlığı bünyesinde bulunan uydu izleme ve değerlendirme grubunun çalışmalarıyla afet öncesi ve sonrasına ait uydu görüntüleri değerlendirilmekte ve hava fotoğraflarıyla karşılaştırılarak hasarın yoğunlaştığı yerler saptanmaktadır. ●

AKUT, BİRLEŞMİŞ MİLLETLER'İN ORGANİZASYONU INSARAG'A ÜYE



1995 yılında Ali Nasuh Mahruki'nin önemli çabaları ile bir araya gelen gönüllü dağcıların oluşturduğu bu oluşum, ilk kez aynı yıl Aralık ayında Uludağ Keşiştepe'de yapılan bir arama kurtarma operasyonunda AKUT adını kullanmış ve yoğun sis, dondurucu soğuk ve kar yağışına rağmen mahsur kalan kişiler kurtarılmıştır.



Arama Kurtarma Derneği (AKUT); mağaralarda, dağlarda veya diğer yerlerde, doğal afetlerde kaybolanların aranması ve bu koşullarda kaza geçirenlerin kurtarılması için etkinlik gösteren bir dernektir. 1996 yılında kurulmuş olan dernek, kamu yararına çalışan bir dernek olup, gönüllülük ilkesi ile çalışmaktadır. Türkiye'de, özellikle dağcılık sporunda kaza geçiren veya kaybolanların arama ve kurtarılmaları konusunda uzmanlaşmış bir kurumun bulunmamasından kaynaklanan boşluğun doldurulması derneğin ana kuruluş amacıdır.

1995 yılında Ali Nasuh Mahruki'nin önemli çabaları ile bir araya gelen gönüllü dağcılarının oluşturduğu bu oluşum, ilk kez aynı yıl Aralık ayında Uludağ Keşiştepe'de yapılan bir arama kurtarma operasyonunda AKUT adını kullanmış ve yoğun sis, dondurucu soğuk ve kar yağışına rağmen mahsur kalan kişiler kurtarılmıştır. Dernek, 1997 yılından itibaren kuruluş amacının yanında diğer doğal afetlerde de arama ve kurtarma çalışmalarına katılmaya başlamıştır. Türkiye'nin tam anlamıyla AKUT ile tanışması, 1999 Marmara depremi sonrasında olmuştur. AKUT Birleşmiş Milletler'in arama kurtarma organizasyonu olan INSARAG'a üye operasyonel bir ekiptir. Yunanistan, Tayvan, Mozambik, İran, Pakistan'daki afetlerde görev almıştır. ●



TÜRK KIZILAYI YARDIMA İHTİYAÇ DUYANLARIN YANINDA

1868

Afete Müdahale konusundaki tecrübesini Van'a gönderdiği personeli ile ortaya koyan şube, halkın gönderdiği yardımları zamanında ihtiyaç sahiplerine ulaştırmanın gururunu taşıyor.



Tarih Birinci Dünya Savaşı'na şahitlik ederken İzmir halkı zor günler geçiriyordu, sadece İzmir halkı mı? Anadolu'nun her yerinde Kurtuluş Mücadelesi veriliyordu. Kuşatmaları sonlandırmak, bağımsızlığı ilan etmek, yeni bir devlet kurmak şu an gördüğümüz satırları okumak kadar kolay değildi. Bir taraftan dış güçlere karşı verilen mücadele, bir taraftan çökmekte olan imparatorluğun çekilen sancıları... Bir tarafta tencereyi kaynatma endişesi bir tarafta ülkeyi karanlıktan çıkartma çabası...

Bir tarafta maddi imkansızlıklar, bir tarafta hastalıkların, "ne olacağız?" endişesinin çaresizlikleri... Zordu... O günler çok zordu. "Önce vatan" diyen halkın ihtiyaçları bitmek bilmiyordu. Tam da o günlerde hastaları iyileştirmek, öksüzlere el uzatmak, kimsesizlere bakmak, imkânlar el verdikçe istenen her ihtiyacı karşılamak için kuruldu Kızılay İzmir Şubesi.

Kurtuluş Savaşı'ndan günümüze kadar başta İzmir olmak üzere her acı günde aşını paylaşmak isteyene, gücünü

paylaşmak isteyene aracılık etti ve yardımları ihtiyaç sahiplerine ulaştırdı. "Halktan aldığımız destek ile bugünlere dek hizmetlerimizi devam ettirebildik. Zaman geçtikçe halkımızın ihtiyaçları da değişti. Kızılay İzmir Şubesi olarak 500'ü aşkın üyemiz, bini aşkın gönüllümüz, 7 yönetim kurulu üyemiz ve 19 personelimiz ile değişen ihtiyaçları karşılamak için çabalıyoruz. Halktan aldığımız bağışları ve desteği yine halkımıza sunuyoruz. Bugün sadece İzmir halkına değil, insan ıstıرابının olduğu her yere yardıma koşuyoruz. Şube hizmetlerimizi öncelikli olarak İzmir halkı için yürütmekle beraber Türk Kızılayı'nın destek olduğu tüm uluslar arası afet hizmetlerinde görev alıyoruz. Yıllar içinde İzmir'den tsunami ile sular altında kalan Endonezya'ya ayak kabı göndermek isteyen vatandaşımızla da, depremin yıktığı Pakistan'a bulgurunu göndermek isteyen vatandaşımızla da işbirliği içinde çalıştık." diyen Kızılay İzmir Şube Başkanı Prof. Dr. Aslı Özer, afet sonrası hizmetlerde hızlı ve koordinasyon içinde çalışılması gerektiğine inanıyor.

Afete Müdahale konusundaki tecrübesini Van'a gönderdiği personeli ile ortaya koyan şube, halkın gönderdiği yardımları zamanında ihtiyaç sahiplerine ulaştırmanın gururunu taşıyor. Geçen 2 ayın ardından Van depremedeleri için neler yapıyorsunuz sorusuna Şube Başkanı Özer; "Foça, Urla, Özdere, Gümüşdör ve Dikili'deki misafirhanelere yerleştirilen veya İzmir'e kendi imkânlarıyla yerleşmiş depremedelerin ihtiyaçlarını İzmir Valiliği'nin koordinasyonu ile karşılıyoruz. Ancak depremedelerin ihtiyaçları süreklilik gösteriyor. Yaptığınız bir seferlik kömür veya gıda yardımı ile sıkıntıyı çözdük diyemezsiniz. Gıda paketi bitmeden gıda ihtiyacını temin etmek zorundasınız. Bir tarafımızda da bizden hizmet bekleyen İzmir Halkımız var. Van depremi ardından sorumluluklarımızı yerine getirirken, İzmir halkına

karşı sorumluluklarımızı aksatmamamız gerekiyordu. Kızılay İzmir Şubesi olarak biz olağan dönemlerde afete hazırlık, ilkyardım, gönüllü hizmet gibi konularda eğitim hizmetleri sunuyoruz. İhtiyaç sahiplerine gıda, giyecek, kömür dağıtımı gibi aynı yardımlar; burs ödemeleri, yardım talepleri için maddi yardımlar, kış aylarında sıcak çorba dağıtımı, ihtiyaç sahiplerine eşya temini gibi sosyal yardımlar üreten bir şubeyiz. Sosyal yardımları ve eğitim hizmetlerimizi çeşitlendirebilmek ve geliştirebilmek için sürekli projeler üretiyor, sanat etkinlikleri düzenliyoruz. Ekim ayında şubemizde Somali yardım kampanyası devam ediyor, Kızılay Haftası etkinlikleri sebebiyle eğitimler planlanıyor ve yaklaşan Kurban Bayramı öncesinde ihtiyaç sahipleri için hazırlanacak bayram paketleri için maddi kaynak aranıyordu ki Van depremi oldu. Yaşanan bir afet sebebiyle olağan faaliyetlerimiz aksatmamız düşünülemez. Ancak yardımlarımız bize yapılan bağışlar ile sınırlı. Her akşam saat 19:00'da çorba içmek için sıraya giren İzmir'li ihtiyaç sahibine bu gece çorba pişiremedik demek ile misafirhanelere yerleştirilen depremedelere çocuğunuza ayakkabı getiremedik deyip o çocuğun çıplak ayakla dolaşmasına seyirci kalmak arasında seçim yapmak zorunda kalmamalıyız. Bugüne kadar bize bağışta bulunan kişi ve kuruluşlara, ihtiyaç sahipleri adına minnettarız. Halkımız çok duyarlı ancak gıda malzemeleri, çocuk bezi, bebek maması, kömür gibi malzemelerin temini süreklilik gerektiriyor. Bu sebeple halkımızın bağışlarına sürekli ihtiyaç duyuyoruz" şeklinde cevap veriyor.

Kış mevsimini yaşadığımız bu günlerde bizler elverimimizde karnımızı doyururken, sıcaklık yataklarımızda uyurken, çocuklarımız ellerinde çantaları ile okula giderken dışarda birileri var... Karnı aç olanlar, sıcak evi olmayanlar, okula gidemeyenler ya da okula giderken ayağı çıplak olanlar.. Gün



GÜVENLİK VE KONFOR AKÇALI PARK RESİDENCE EVLERİ

Bütün detayları tasarladık, planladık ve uyguladık.

Süs havuzları, yürüyüş yolları, dinlenme köşeleri ve çocuk oyun alanlarını eşsiz bir peyzaj ile tamamlayan

AKÇALI PARK RESİDENCE

yeşilin her tonunu gerçek bir doğal ortamda sizlere sunmakta.

“ 40 Yıllık birikim ve tecrübe ile ”



merkez ofis

t: 0 (236) 231 23 04 -- 0 (236) 231 29 19

f: 0 (236) 231 74 47

GSM:0-533-658 25 06

Utku Mah. Çimentepe Cad. 31/3 - MANİSA

bilgi için: 0(236) 231 23 04

www.akcali.com.tr / info@akcali.com.tr

Akçali İnşaat Mühendislik ayrıntılarda değişiklik yapabilmeye hakkına sahiptir.
Akçali Park Residence resimleri genel konsepti anlatmak ve fikir vermek üzere Mimari proje esas alınarak bilgisayar ortamında hazırlanmıştır.

AKÇALI

inşaat - mühendislik

SANAYİ ve TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

www.akcaliparkresidence.com

yardımlaşma günü ve Kurtuluş Savaşı'nda kenetlenen İzmir halkı, aşını da gücünü de paylaştı. Şimdi biz de atalarımızdan gördüğümüzü devam ettirmeliyiz. Aşımızı da gücümüzü de paylaşmalıyız. Herkesin, kendi imkânları ölçüsünde, yapabileceği bir yardım vardır. 350 TL ile bir gecede 400 kişinin karnını doyuran çorbanın maliyetini karşılayabilir, 20 TL ile 20 çift çorapla ayakları ısıtabilir ya da aylık 50 TL ile bir ilköğretim öğrencisinin bursunu karşılayabiliriz. Yardımlarınız için 421 47 90 numaralı telefondan Kızılay İzmir Şubesi'ni aramanız yeterli. ●



UMKE'NİN AMACI AFET ANINDA NİTELİKLİ SAĞLIK HİZMETİ SUNMAK



Tüm kamu hastanelerinin afet ve olağanüstü durum tatbikatlarını düzenler, uygular ve uygulatır. İldeki afet hazırlıklarında kullanılacak malzemelerin temini, planlanması ve alımından sorumludur. Afetlerde Sağlık Hizmetleri Birimi doğrudan, İl Sağlık Müdürüne bağlı olarak görev yapacaktır.

Ulusal Medikal Kurtarma Ekipleri (UMKE) gönüllü sağlık personellerinden oluşan, özel eğitim almış sağlık ekipleridir.

Amacı; her türlü afet durumunda yeterli ve nitelikli sağlık hizmeti sunabilmek, yurt ve dünya çapında afetzedelere yardım etmektir. İlde bulunan tüm kamu sağlık kuruluşlarının afet planlarını denetler ve düzenler.

Tüm kamu hastanelerinin afet ve olağanüstü durum tatbikatlarını düzenler, uygular ve uygulatır. İldeki afet hazırlıklarında kullanılacak malzemelerin temini, planlanması ve alımından sorumludur. Afetlerde Sağlık Hizmetleri Birimi doğrudan, İl Sağlık Müdürüne bağlı olarak görev yapacaktır.

Birim, olağanüstü duruma dönüşebilecek olası risklerin belirlenmesi ve mümkün olanların ortadan kaldırılmasına yönelik hafifletme, mevcut tüm risklere yönelik hazırlık, olay sonrası dönemde iyileşme yönünde çalışmaların gerçekleştirilmesi ve tüm bunlarla ilgili planlama, yönetim sisteminin geliştirilmesi, gerekli eğitimlerin verilmesi, müdahale birimlerinin oluşturulması ve çalışmaların gerçek-

leştirilmesi faaliyetlerini organize ve koordine eder.

İl genelinde sağlık afet yönetim organizasyonunun oluşturulması ve organizasyon sisteminin kurumsallaştırılarak kalıcılığının sağlanması, bu konuda gerek il, gerekse ülke düzeyinde kurum ve kuruluşlar arası işbirliğini ve koordinasyonun sağlanması.

UMKE'nin Görevleri;

- Afet veya olağandışı durumlarda aldıkları özel eğitim ve donanımla, kazazedelere olay yerinde, en kısa sürede imkân ve kabiliyetlerini kullanarak uygun yöntemlerle medikal müdahale etmek ve kurtarmak,
- Kurtarılan kazazedeleri, en kısa sürede ileri acil tedavi ünitelerine naklini sağlamak üzere ambulanslara, uygun nakil araçlarına ve görevlilerine teslim etmek,
- Afetler ve olağan dışı durumlarda diğer sağlık ekiplerinin bulunduğu tıbbi yardımların yeterli olmadığı durumlarda ve alanlarda, ekibin kendi donanım, personel ve eğitim imkanları dâhilinde ihtiyaç duyulan sağlık hizmetlerine destek vermek,
- Olay yerinde sağlık hizmetlerinin

- yönetimini yapmak, triaj, tıbbi müdahale, nakil hazırlıkları, haberleşme ve kayıt yapmak,
- Afet birimi ve diğer yerler ile gerekli iletişimi ve bilgi akışını sağlamak,
- Faaliyetleri kapsamında ilgili kurum, kuruluş ve kişilerle işbirliği yapmak,
- Gerekli hâllerde, yurtdışında meydana gelen afet ve olağan dışı durumlarda sağlık hizmetlerinde görev almak.

UMKE personeli belirtilen görev tanımları dâhilinde müdahalede bulunurlar. ●



Elit Konut/Denizli



Atadan Sitesi/Denizli



F.H.Ç Apartmanı/Denizli



Bereket Apartmanı/Denizli



Koçulu Sitesi/Denizli



Ceren Apartmanı/Denizli



Çıralı Villaları/Denizli



Teknopark/Denizli



Abaloğlu Yem Fabrikası/Turgutlu



Ceren Apartmanı/Denizli



Lenita Bölge Müdürlüğü/Amasya



Abaloğlu Yem Fabrikası/Samsun



Abaloğlu Yem Fabrikası/Mersin



Pasvak/Denizli



Abaloğlu Yem Fabrikası/Turgutlu



Abaloğlu Yem Fabrikası/Mersin



SEÇER
SEÇER
İNŞAAT VE TASARIM

ÇIRALI GRUP
ÇIRALI ŞİRKETLER TOPLULUĞU
İnşaat/Harita/Proje/Tasarım/Gayrimenkul/Yapı İşleri
www.ciraligrup.com/cirali@ciraligrup.com

SEÇER
SEÇER
İNŞAAT VE TASARIM

İNŞAAT ve TASARIM : G.M.Kemal Bul. 559 Sok. İn-ba İş Mrk. No:30/30 PK:20150 Tel:+90.(258) 242 68 46 Faks:+90.(258) 241 28 63/DENİZLİ
HARİTA ve GAYRİMENKUL : G.M.Kemal Bul. Hamdibey İş Mrk. Kat 1 No:117/1 PK:20150 Tel:+90.(258) 261 31 27 Faks:+90.(258) 263 49 10/DENİZLİ
YAPI MALZEMELERİ : G.M.Kemal Bul. 559 Sok. İn-ba İş Mrk. No:29/30 PK:20150 Tel:+90.(258) 241 0 111 Faks:+90.(258) 241 28 63/DENİZLİ



Mehmet Tiryaki, Vehbi Koç'un İzmir'in gücünü anlatmak için "İstanbul yansa İzmir yapar" sözünü iş dünyasına hatırlatıyor...

İzmirli risk almıyor, gelişimi sınırlı kalıyor

Türkiye iyi bir ritim yakaladı. AB uyum yasalarına uyum çerçevesinde çalışma saatlerine yönelik düzenleme gündemde. Haftalık 45 saat çalışma saatimiz var. Avrupa'da ise 35. Bizim Avrupa'yı yakalamak için koştüğümüz bu dönemde, daha çok çalışmamız gerekiyor. Biz de 35 saate inerek bu açığı nasıl kapatacağız

RÖPORTAJ:
Cemal TÜKEL

Mehmet Tiryaki İzmir'in köklü bir sanayicisi. Ege Bölgesi Sanayi Odası Meclis Başkanı aynı zamanda Tiryakiler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı. . . Bir anlamda İzmir'in Ege'nin sanayinin kalbinin attığı meclisi yönetiyor. Türkiye'nin ikinci büyük sanayi bölgesinin şekillendiği İzmir-Manisa hattındaki gelişmeler ile ilgili kendisiyle sohbet ettik. Şehrimizdeki gelişmeleri ve ihtiyaçları İzmir Penceresi'nden resmetmeye çalıştık. Tabii bu arada kendisinin de bir parçası olduğu Türkiye'nin itici sektörlerinden biri olan otomotiv konusunda da gelişmeleri tartıştık. 'Türkiye'de sanayi alanında daha yapılacak çok şey var' diyen Tiryaki ile söyleşimizi keyifle okuyacağınızı umuyoruz.

İsterseniz sohbetimize İzmir'den başlayalım. İzmir "Yatırımlar yönünden geriliyor" deniliyor.

Görüyoruz ki İzmir-Manisa aksında sanayi odaklı çok hızlı bir gelişim var. Bu gelişim İstanbul Kocaeli aksı gibi... Türkiye'nin hala önemli bir üretim aksı durumunda. Bu şartlarda sizce İzmir geriliyor mu? İzmir gerilemiyor. Evet, adet olarak Manisa'ya daha fazla yatırımcı geliyor. Ancak İzmir'de teşvik belgeli yatırımların toplam büyüklüğüne baktığımız zaman durum farklı. Örneğin bölgemizde son yıllardaki gerek ülkemizin ve gerekse bölgemi-

zin en büyük özel sektör yatırımı olan Socar Turcas yani Petkim yatırımı var. 5 milyar dolarlık yatırımdan bahsediyoruz. Bugün yatırım teşvik belgelerine baktığımız zaman Ege Bölgesi'nden yatırım teşvik belgesi rakamsal büyük olarak hala en büyüğüdür. Çünkü içinde 5 milyar dolarlık bir Petkim yatırımı var. Ama buna yatırımcı adedi olarak baktığımızda söylenenlerin doğru olduğunu görüyoruz. Yani Manisa'ya daha fazla yatırımcı geliyor. Ama göreceli olarak daha küçük yatırımlardır. Sebabi de Manisa'da üç büyük beyaz eşya ana sanayinin faaliyet gösteriyor

olmasıdır. Bunlar Vestel Elektronik, Ariston, Vestel Beyaz Eşya ve Bosch firmaları.. Bu firmaların da yan sanayileri burada faaliyet gösteriyor. Bunların büyük çoğunluğu bu dev firmalara üretim yapıyor. Örneğin, Eskişehir Sanayi Odası'nın başkanı da geldi buraya yatırım yaptı. Günümüzde artık mal depoda beklemiyor. Üretici artık müşterisinin bantına ürün satıyor ve bilgi veriyor. Bu süreç, bu bölgeye yatırımcıyı getiren önemli etkenlerden bir tanesi olarak karşımıza çıkıyor. Yani İzmir aslında gerilemiyor.



Son zamanlarda turizm konusunda ciddi yatırımların yapıldığını görüyoruz. Kruvaziyer limanı bunun bir ayağı, EXPO süreci bunun diğer bir ayağı olarak karşımıza çıkıyor. Liman arkasındaki Bayraklı Bölgesi'nde çok ciddi yatırımların yapıldığını görüyoruz. Manisa-İzmir aksını güçlendirme şansımız yok mu? Çünkü EBSO'nun da bu konuda bir strateji olduğunu hatırlıyorum...

Rahmetli Vehbi Koç'tan duyduğum bir sözü sizinle paylaşmak istiyorum. Cumhuriyetin ilk yıllarında İzmir'de Türkiye'nin önemli zenginlerinden birisi olan Balcızade Hakkı Bey varmış. Balcızade Hakkı Bey, o dönemde Vehbi Koç'tan daha zengin birisiymiş. Koç, 'İstanbul yansa İzmir yapar' diyor bir röportajında. Burada da aslında İzmir'in gücünün ne kadar fazla olduğunu bir kere daha görüyoruz. Biraz geçmişten günümüze gelirse aslında dediğimizi daha iyi anlatabilirim. 1972 yılında Türkiye'nin nüfusu 32 milyon. Bu nüfusta en büyük il 2,5 milyon nüfusa sahip İstanbul idi. Yani Türkiye nüfusunun yüzde 8'i İstanbul'da yaşıyor idi. İzmir'in nüfusu ise o yıllarda 400 bin idi. Yani toplam ülke nüfusunun yüzde 1'inden biraz fazla. Bugüne geldiğimizde 74 milyon nüfuslu bir Türkiye, İstanbul 15 mil-

yon, yani toplam nüfusun yüzde 20'si İstanbulda yaşıyor. İzmir ise 4 milyon nüfusa sahip. Türkiye toplam nüfusunun yüzde 5'i burada yaşıyor. İzmir'e iki yönden bakmak gerekiyor. Birincisi İzmir aslında mazesine baktığınızda ilk ihracatın yapıldığı bir şehir olmasına karşılık şehrin yeterince Türkiye'nin gelişmesinden hak ettiği payı alamadığını söyleyebiliriz. Ancak 'İzmir hiç gelişmedi' demek de haksızlık olur. Diğer kentlerin gelişimine baktığımız zaman ise onlar kadar büyümediğimizi ve gelişmediğimizi görüyoruz.

Diğer kentlerin daha küçük olması gerçeğini de düşünmek gerekmiyor mu?

Hayır. İzmir müteşebbisi azaldı. İzmir'in varlıklı kesimleri de risk almaktan çekindi. Ama bütün bunlara rağmen İzmir gelişmiyor demek de haksızlık olur. İzmir'in en büyük şanssızlığı, İzmir'in sahip olduğu turizm varlıkları itibarıyla maalesef bu potansiyelini tam olarak değerlendirememesi. İzmir tarih boyunca Akdeniz'in önemli bir kültür şehri olmuş. Ama şehre gelen turist sayısı 1 milyon iken, bu rakam Antalya'da 9 milyon turist. Bir benzetme yapmak gerekirse yabancılar, mendilli çarşaf diye satabiliyorlar. Bizde çarşaf var ama satamıyoruz. Geçen gün Alaşehir'den, bir dostum;

bize önemli bir bilgi aktardı. Öğrendim ki, Alaşehir, Hıristiyanlığın önemli 7 merkezinden birisiymiş. Alaşehir'in tarihteki adı Philadelphia imiş. Hıristiyan turistler Alaşehir'e geliyor ama onları ağırlayabileceğimiz tesis sayısı o kadar az ki... ABD'deki Philadelphia şehri kuranlar Alaşehir'den göç eden insanlarmış. Düşünebiliyor musunuz? Elimizde büyük bir reklâm malzemesi var. İzmir'de 50 yılını geirmiş biri olarak bunu yeni öğrendim. Tarihimizi bilmiyoruz. Pazarlamasını yapabileceğimiz çok gücümüz var ama bunu tam yapamıyoruz.

İzmir Kalkınma Ajansı'nın destekleri var. Sektörel değil de konu bazlı yatırımlara destek yapısı dikkat çekiyor. Bu bağlamda baktığımızda İzmir'de ön plana çıkarılması gereken sektörler hangileri olmalı?

İzmir Kalkınma Ajansı, özveriyle yatırımcı çekmek için çaba harcıyor. Ama AB ülkelerindeki sıkıntılar ve dünyadaki krizden sonra bütün ülkeler yatırımcı çekmeye çalışıyor. Yatırımcıyı çekmek için bazı kriterler var. Yatırımcı o ülkede canlı bir pazar varsa gelir ki, Türkiye'de dinamik bir pazar var. Yatırımcı kimsenin karakaşına kara gözüne gelmiyor. Nitelikli insan, altyapı, maliyet bunlarda avantajlı olmak istiyor. Gelin demikle

Geçenlerde bir arkadaşımın ilginç bir tespiti vardı. 'Türkiye'de mühendislik eğitimi var ama mühendis yetişmiyor. Fabrikaya aldığımız mühendislerin bize verimi istediğimiz gibi olmuyor' dedi. Demiryoluna iki taraftan başlıyorsun ama bir türlü çakışmıyor. Bir taraftan sanayici adam arıyor yok, bir taraftan diplomalı işsiz insanlar var. EBSO olarak yapacaksak, ara eleman yetiştirmeye yönelik meslek yüksekokulu açmalıyız.

olmuyor. Yatırımcıya aradığı kriterleri vermek zorundayız. Başka ülkeler bu konuda çok cazip imkânlar sunuyor. Türkiye'nin teşvik diye sunduğu imkânlar, diğer ülkelerin sunduklarının yanında fazla değil bilakis daha az. Ford Otosan yatırım dönemini hatırlıyorum. O dönemlerde Sayın Demirel Cumhurbaşkanı idi. Çek Cumhuriyeti ve İspanya da o dönemde inanılmaz teşvikler teklif etti. Eğer o zaman Sayın Demirel "Ben köşkün bahçesini dahi veririm" iradesini ortaya koymasaydı o yatırım Türkiye'ye gelmeyebilirdi. Şunu da unutmayalım ki, o yatırım bugün Türkiye'nin ihracat şampiyonu durumunda. O dönemde siyasi irade bu kadar kararlı olmasaydı o yatırım gelemeyebilirdi. Gördük ki yatırımcı, nitelikli personelin de olduğu yere gitmişti.

Otomotiv sanayi Ege Bölgesi'nde başladı. İzmir'de BMC ile başladı. Ama sonrasında Bursa-Adapazarı aksına geçiş yaptı. Hala İzmir'de otomotiv yan sanayi ciddi boyutta. Artı liman önemli bir güçtür. Buna rağmen İzmir tercih edilmiyor. Sorun nitelikli eleman mı? Opel geldi çok küçük bir kapasitede kaldı ve sonra o da fabrikayı kapattı. Niye böyle oldu?

Otomotiv sanayinin ağırlıklı Marmara Bölgesi'nde olmasının Türkiye açısından doğru bir politika olduğunu düşünmüyorum. Ülkeye yayılmalıydı. O dönemleri hatırlıyorum. Ford Otosan Eskişehir ve Gölçük'e fabrikalarını kurdu.. O zamanın yetişmiş ve nitelikli insan gücünün diğer bölgelerde istihdam edilmesi pek kolay olmayacaktı. Nitekim, vasıflı insan faktöründen dolayı bu yatırımlar o bölgeye kuruldu. Ama bundan sonra, artık sanayimiz Balıkesir, Manisa ve İzmir aksında gelişecektir. Muhakkak İzmir-İstanbul otoyolu planladığı gibi önümüzdeki 5 yılda biterse bundan sonra genel sanayinin gelişeceği alanın bu aks olduğunu düşünüyorum. Sanayi-

nin gelişeceği alanlar bu bölgeler olacaktır. Çünkü ulaşım kolaylaşacak. İzmir'inde liman gibi çok büyük bir avantajı var.

Bu bölgelerde hangi sektörler ön plana çıkacak?

Türkiye'de her sektör daha çok küçük ölçekli... Örnek vererek açıklamak istiyorum. Hollanda'ya bakalım. Hollanda Tarım Bakan Yardımcısı geçtiğimiz aylarda EBSO'ya geldi. Sunum yaptı. Sunumda dikkat çekici başlıklar vardı. Hollanda'nın 2009 yılındaki ihracatı 550 milyar dolar. Bu Hollanda bizim Konya kadar bir yer. Tarım toprağı da küçük.. Bu ihracatın yüzde 15 tarım ürünlerinden. Türkiye 74 milyon nüfuslu ve arazi olarak da Hollanda'nın katbekat büyüğü. Tarım ihracatımız 5 milyar dolar düzeyinde. Öbürünün ise 20 milyar dolar. Gelelim otomotiv sektörüne... Türkiye'nin ihracatta lider sektörü... Yaptığımız araç sayısı 1,2 milyon adet. 20 milyar dolarda ihracat yapıyoruz. Kore ile aynı zaman diliminde otomotiv üretimine başladık. Onlar 5 milyon araç yapıyor. Bu araçların üretiminde kullanılan parçaların yüzde 90'ı o ülkede üretiliyor. Yani katma değeri çok yüksek bir üretim yapıyor. Ayrıca kendi milli markası var. Türkiye'nin milli markası olan bir otomotivi yok. Türkiye'de üretilen markaların hepsi küresel markalardır. Türkiye'nin hala birçok sektöründe ölçekleri göreceli olarak küçük bir yapıdadır. Ölçek büyük olduğu takdirde rekabetçi olabilirsin. Türkiye'nin önü açık...140 milyar dolar ihracatın fazlasını yapabiliriz.

Peki, olabilir mi? Türkiye üretilir mi? İthal girdi olayımız çok fazla... Yoksa bir hedef olarak mı kalır?

Otomotivi soruyorsanız aslında yapıyor. Ama hafif ticari araçta bu yapıyor. Türkiye'nin ihraç ettiği araçlara bakınız, Türkiye'nin kendini ispatladığı bir hafif ticari araç segmenti var. Bunda dizaynı ve Ar-Ge'yi Türk

mühendisleri yapıyor. Ford Otosan'ın ARGE departmanında binlerce mühendis çalışıyor. Bu alanda devam edilmeli. Otomotivde üretmek bu işin en kolayı... Önemli olan marka ve pazar yaratmak. Türkiye'de kendi otomotivimizi yapalım vizyonu önemli bir vizyondur. Otomotiv, Türkiye'de 40 yıllık emeklerinin karşılığını bundan sonra almaya başlayacaktır.

Elektrikli otomotiv üretimine mi odaklanmalıyız?

Orada daha çok mesafe var. Otomotiv bir değer zinciri, Üretim, satış, pazarlama, finans, servis, sigorta değerlerini ayakta tutmalıyız. Üretim sadece başlangıç noktasıdır. Pazarın gerçeklerini görmeliyiz.

Sektörlerde ara eleman ihtiyacı çok fazla. İzmir Ticaret Odası, İzmir Ekonomi Üniversitesi'ni kurarak farklı bir boyuta yöneldi. İzmir için önemli bir yatırımdı. EBSO da sanayiye yönelik bir politenik üniversite kuramaz mı? Ya da teknik liseler zinciri başlatamaz mı?

Sayın Ekrem Demirtaş'ı, İEÜ Projesi nedeniyle alından öpmek lazım. Sanayicinin en büyük sıkıntısı nitelikli ara eleman. Geçenlerde bir arkadaşımın ilginç bir tespiti vardı. 'Türkiye'de mühendislik eğitimi var ama mühendis yetişmiyor. Fabrikaya aldığımız mühendislerin bize verimi istediğimiz gibi olmuyor' dedi. Demiryoluna iki taraftan başlıyorsun ama bir türlü çakışmıyor. Bir taraftan sanayici adam arıyor yok, bir taraftan diplomalı işsiz insanlar var. EBSO olarak yapacaksak, ara eleman yetiştirmeye yönelik meslek yüksekokulu açmalıyız. Ama okulları yapıp bırakmamalıyız. Eğer devlete bırakırsak, devlet bizim ihtiyacımız olan değil kendi müfredatına göre hareket eder. Özel sektör kendi ihtiyacı olan personeli orada yetiştirecek. Almanya güzel bir örnektir. Bu okulların yönetim kurullarında muhakkak özel sektör-

den insanlar bulunmak zorunda. Şu anda mekatronik diye bir eğilim var dünyada. Sabancı Üniversitesi'nde var. Eskiden fabrikalarımızda mekanikçi, elektrikçi, elektronikçi ayrı ayrı istihdam ederdik. Şimdi bunlar birleşiyor. Gemi söküm sanayinde çalışan bir arkadaşım geçen günü bana 'Türkiye'de sualtı kaynakçısı bulmakta zorlanıyoruz' dedi. İtalya'dan getirttiğini ifade etti. Neden böyle bir branş açmıyoruz. Bugün Türkiye'de gıda mühendisliği var. Ama süt, et, su mühendisliği yok.

Otomotiv organize sanayi bölgesi konusunda ve Ege Otomotiv Yan Sanayicileri İhracatçıları Birliği kurulması konusundaki çalışmalarda yol alabildik mi?

Bilindiği gibi Türkiye'de Otomotiv İhracatçıları Birliği sadece Bursa'da var. Ege'de de Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde Otomotiv İhracatçı Birliği kurulması yönünde önemli gayretler sarfedildi. Ama zamanın Ekonomi Bakanı Sn. Kürşad Tüzmen sıcak bakmadı ve bilahare ayrı bir birlik kurulması yönetmeliklerle zorlaştırıldı ve hatta önü neredeyse kapatıldı. Bana göre yanlış bir karardı ayrı birlik kurulmasının önünün tıkanması. Diğer bütün sektörlerde birden fazla ihracatçı birliği var ve faaliyet gösterebiliyor. Bölgemizde Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Bölgesi kuruldu. Altyapı çalışmaları yapılıyor. İhaleleri yapıldı. Öte yandan bölgemizde önemli miktarda organize sanayi bölgesi bulunuyor. Bunların doluluk oranlarının maalesef çok yüksek olmadığını görüyoruz. Dolayısıyla bundan sonra doluluk oranları yüzde 85'lere ulaşmadan yeni bir yere izin verilmeyecek ki, son derece doğru bir karardır. Yüzde 20 doluluk oranına sahip yerde sen 30 kilometre



ilerde bir tane daha OSB kuruyorsun. Bu doğru değil.

OSB'lerin maliyeti daha yüksek değil mi sanayiciye?

OSB'ler Türkiye'de doğru mu yapılıyor? Bunu EBSO Başkanı olarak değil de sanayici olarak değerlendiriyorum. Türkiye'de bugüne kadarki OSB stratejisi doğru bir strateji değildir. Çünkü yıllar evvel şu lafı söyledim, kendi işimizde ihtiyacımız kadar ve pazarın ihtiyacını karşılayabilecek kapasitede fabrikalar açıyoruz. Fırsatları kaçırmamak lazım... OSB'lerin başlangıç ve bitiş sürecinde ciddi kaynak israfı yaşıyordu. Öyle bölgelerde öyle OSB'ler kuruldu ki, 30 kilometre arayla dolmamış OSB'ler açıldı. Ülkenin kıt olan kaynaklarının israfından başka bir şey değil. Türkiye'de bazı yerlerde önce fabrikalar kuruldu sonra oralar OSB oldu. Onun da getirdiği sıkıntılar oldu. Tabii yanlıştan dönmek de bir erdemdir.

Son zamanlarda bazı kurum ve kişiler de İzmir'in Dubai modeli gibi serbest şehir olmasını sorguluyorlar. İzmir böyle bir talepte bulunmalı mı?

Talepte bulunmasında bir mahsur yok. Dünya Ticaret Örgütü'ne üyeyiz. Bunun belli çerçeveleri var. Bu şartlarda yapabilecek miyiz? Serbest bölgenin bile kuralları var. Kırk yıllık bir sanayici olarak şunu söylüyorum, Türkiye'nin derdi üretimidir serbest bölge değil. Türkiye yeterli miktarda üretmiyor. Ölçeklerimiz henüz küçük. Ayrıca büyüdükçe daha rekabetçi olabiliyoruz. Hepimizin derdi daha fazla üretmek olmalıdır. Üretmeyen ve üretimsizliğin sonunun ne olacağını en güzel örneği Yunanistan'dır. Avrupa'nın şımarık çocuğuydu ve geldiği nokta da ortada. Bizim yapmamız gereken her konuda her alanda daha fazla üretmek. Önce Türkiye'yi 500 milyar dolar ihracat yapar hale getirelim. Katma değeri yüksek üretim yapalım, sonar arkası daha kolay gelir.

Dünyada kriz var. Türkiye bu krizde kendini farklılaştırdı, güçlü bir görüntü sergiliyor. Etkilenmiyor demek ne derece doğru? 2012'de nasıl bir süreç olacak? Batıdaki kriz gelecek yıl bizi çok daha fazla mı etkileyecek?

Etkilenmiyoruz demek doğru değil. Elbette etkiliyor. 2012 yılı için değişik sektörlerdeki arkadaşlarımla sohbet ediyorum. Kimisi tedirgin, kimisi karamsar... Ama işimizi büyüteceğiz diyenler çoğunlukta. Buna bizim şirketimiz de dahil. İlk 3 aylık dönemden sonra Türkiye'nin önü açık. 2011 yılı kadar hatta daha iyi bir büyüme bekliyorum. İşten ziyade tahsilât ve finans konusunda tıkanıklıklar olabilir. Yoksa

Tiryaki'den gençlere öğütler...

"EĞİAD Yarın" okurlarına ve gençlere mesajlarınızı alabilir miyiz?

Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'nun çok sevdiğim bir lafı var, "Nereden baktığına bağlı" diyor. Bu ülke Cumhuriyet'le beraber çok şeyi başardı. Bir "dahi" o imkânsızlar içinde çok işler başardı. Bugün ise bilgiye, finansmana ulaşmak kolay. Yelkencilerin tabiri ile Türkiye iyi bir rüzgâr yakaladı. Yelken rüzgâr alıyor. Ancak gençler çok çabuk demoralize oluyorlar. Anadolu'da bir tabir vardır, "Kara gün karar kalmaz" diye. Bu sıkıntılı dönemler herkes için bir fırsattır. Yapmadığı işler için bir fırsattır. 2001 yılında bir Alman müşterim ile bir aradaydım. "Bu kriz dönemi büyük fırsattır" dedi. Bizde ise işler yarı yarıya düşmüş. Adama baktım ve şaşırđım. Cevabı enteresandı. "Bizim yapmadığımız işler vardı, eğitim ve altyapı gibi, şimdi bunları yapacağız" demişti. Eğer bu dönem işler yavaşlıyorsa bu süreci fırsata dönüştürün ve yapmadığınız işleri tamamlamak için uğraşın. Önemli ölçüde de yol alacağınızı düşünüyorum. Bilsinler ki, önümüzdeki birkaç yıl içinde dünya ekonomisi yukarıya doğru tırmanışa girecektir. Yatırım yapmaktan korkmasınlar ama iyi hesap etsinler. Kazanmadıkları işlerde ısrar etmesinler. Yükseliş trendine hazırlıklı olsunlar. Uzun atlama oynadığınızda, önce birkaç adım geriye giderseniz, sonra koşarsınız ve atarsınız. Onun gibi düşünün.

2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak öyle kolay değil, bunun için ciddi hazırlık yapmak ve bunun altını doldurmak gerekiyor. Bunun altı nasıl dolar biliyor musunuz? İnsan, üretim, makine ve eğitim ile dolar. Hadi yapalım demekle olmuyor. Türkiye'nin önü açık, gençlerin bu süreçte hazırlıklı olmalarını öneriyorum. Avrupa'da artık müteşebbis azaldı, nüfus yaşlandı. Önümüzdeki dönemde Avrupa'da 1,5 milyon işletmenin kapanacağı söyleniyor. Sebabi şu, işlerini devredecek genç nesil yok. Bizde öyle değil. Genç nesillerimiz var. Nüfusumuzun yüzde 46'sı 25 yaşın altında. Bunu çok iyi değerlendirmeliyiz. Çok çabuk demoralize olmamak gerekiyor. Bu ülke neleri başarmış bir hatırlasanıza. Her şeyimiz var. Geriye sadece moral ve çalışmak kalıyor.



Mutfak bir sanattır

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



Seçkin Gıda, Bilintur iştirakidir.



Bilintur
Catering
Centre

Seçkin Gıda San. ve Tic. A. Ş.

Çanakkale Caddesi 7100 Sokak

No:5 Pınarbaşı / İzmir

T: 0232 478 55 88 • F: 0232 478 55 99

info@seckingida.com.tr – www.seckingida.com.tr





iş çok... Bugün Avrupa'da kapanan her firmanın işi nereye gidiyor? Gideceği çok fazla adres kalmadı. Eski Doğu Avrupa ülkelerinden memnun değiller. Uzakdoğu uzak... Mal çok geç geliyor. Türkiye, Avrupa'da kapanan her fabrikanın işinin belli bir kısmını alacak. Kâhinlik yapmam ama, o işler Türkiye'ye gelirse eğer krizi fırsata çeviririz. Türkiye'nin önü çok açık. Normal şartlar altında, 2012 ikinci yarısı 2011'den daha iyi olacak.

Bu süreçte gençlere neler öneriyorsunuz?

Gençler morallerini bozmasın. İşlerine asılsınlar. Türkiye önemli bir fırsat

yakaladı. Türkiye iyi bir ritim yakaladı. AB uyum yasalarına uyum çerçevesinde çalışma saatlerine yönelik düzenleme gündemde. Haftalık 45 saat çalışma saatimiz var. Avrupa'da ise 35. Bizim Avrupa'yı yakalamak için koştığımız bu dönemde, daha çok çalışmamız gerekiyor. Biz de 35 saate inerek bu açığı nasıl kapatacağız? Türkiye daha fazla üretmesi ve daha fazla çalışması gereken bir dönemdedir. Öyle yasalar var ki, AB'ye uyum yasaları diye...

Ki onlar kendi sosyal haklarından vazgeçerken...

Bravo, doğru bir konuya değindin. İngiltere'de Margaret Thatcher'ın Başbakan olduğu dönemden sonra artık bedava sağlık hizmeti yok. Çünkü devlet bunu kaldıramaz. Ama biz çalışma saatleri ile bu ve benzeri konuları konuşup bunları meclisten geçirmeye çalışıyoruz. Türkiye böyle bir tempoyu yakalamışken, rakiplerini geçmek zorunda. Ama daha az çalışarak geçmemiz mümkün değil. Meclisteki yasaya bakarsak, bu olur mu? Onların 100 yıldan fazla bir sanayi tarihi var. Bizler ise daha dün başladık... Bizim daha önce ortaklık kurduğumuz Alman şirketi 1890 yılında kurulmuş. Adamlar o yıllarda bir gemi motoru yapmış akıllara zıyan. Türkiye'de popülist yaklaşımlar

ekonomik gerçeğin önüne geçiyor bazen.

EXPO konusundaki tespitlerinizi alabilir miyiz?

Dünya genelindeki EXPO modeline baktığınızda bu işin liderliğini belediyelerin yaptığını görüyoruz. Belediye başkanı daha doğrusu... EXPO'yu inşallah kazanınız. Geçen sefer kıl payı kaçırmamızın nedenlerine baktığımız zaman oy kullanan ülkelerin büyük çoğunluğunda ticari ataşeliğimiz yoktu. Daha doğrusu ticaretimiz yoktu. Bir ülke ile ne kadar ticaret bağlantınız varsa o kadar şansınız artar. EXPO, İzmir'e gelirse bu şehre çok yatırımcı gelir. Lazer ışığı gibi nokta atışı yapmalıyız. En önemli 3 unsur var. Belediye başkanı bu işin lokomotifidir. Bana göre ikili temaslar çok önemli. Bu ülkelerle yapılan ticaret çok önemli. Geçen seferde çok çalışıldı, gidildi gelindi. Ama oy verenlerin çoğu ile ticari ilişkilerimiz yoktu. Çok başlılıktan ziyade lokomotiflik çok önemli. ●



Fagold Elmas



444 34 53

The Sign of fashion
The Sign of fashion



Türk Bankacılığı için 2012

'Büyüme' yılı

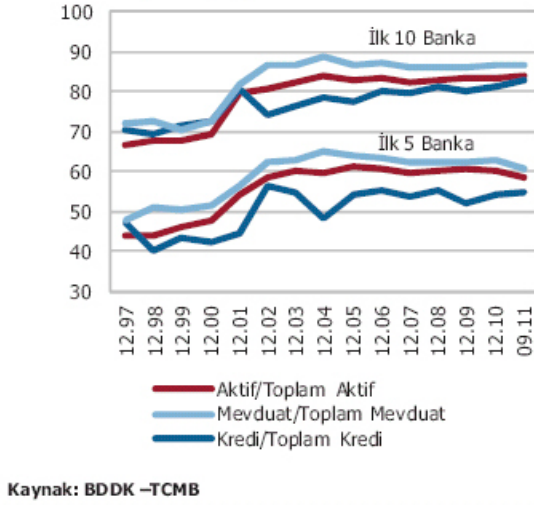
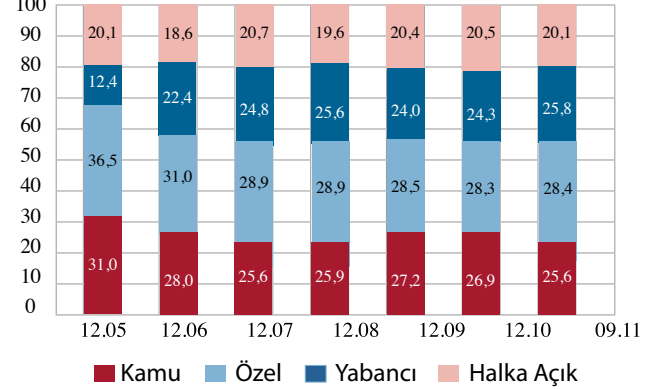
Dünya piyasalarında 2008 yılından itibaren yaşanan küresel risk dalgalarında geçmiş krizlerden alınan deneyimi ile iyi sörf yapan Türk Bankacılık Sektörü yeni dalgalarda da Merkez Bankası'nın ve hükümetin açıkladığı finansal istikrar simidi ile yol alıyor. 2012 yılında da uluslar arası risklerin sürdüğü bankacılık sektörü 2011 yılında olduğu gibi büyümeye devam edecek.

HAZIRLAYAN:
Esra SEYİRDEN
Gencer ÇETİNKAYA

Avrupa'nın önde gelen bankaları, Euro Bölgesi'nde yaşanan mali kriz nedeniyle sıkıntılı günler geçirirken 2008 küresel krizi sonrasında Türk bankacılık alanında gerçekleştirilen önlemler ile sektör 2009 yılına göre 2012 yılında krizin derinleşme olasılığına karşı daha hazırlıklı durumda bulunuyor. Son dönemde yürütülen ekonominin soğutulması politikasından ise bankacılık sektörü olumsuz etkilenecek, kârlarında düşme gerçekleşti. 2011 yılsonunda sektörde kârların yüzde 15 ile 20 bandında düşmesi bekleniyor. Sektörün Kasım 2011 itibarıyla kârı 18.257 milyon TL düzeyinde olup, önceki yılın aynı dönemine göre 2.109 milyon TL (%10,4) azalmıştır. 2011 yılının son ayları itibarıyla küresel risklilik düzeyinde artışın devam ettiği bildirilirken önümüzdeki

dönemde küresel ekonomiye dair olumsuz gelişmeler tüm dünya ülkeleri için olduğu gibi ülkemiz açısından da önemli bir risk unsuru taşımaya devam ediyor. Bankacılık sektörü tüm bu belirsizliklere rağmen başarılı bir performans sergiliyor ve büyümeye devam ediyor. Krize tahammül edebilen ve biraz daha hoşgörü gösterebilen bankalar uzun vadede kendilerini daha ileriye atacağını açıklayan bankacılık sektörü duayenleri gelecek yıl için Euro'nun duraklayacağını ve Merkez Bankası'nın da krizden mümkün oldukça az etkilenecek 'yumuşak iniş' yapacağını öngörüyor. Türk bankacılık sektörü için en önemli riskin, global finans sistemde yaşanabilecek likidite sıkışıklığı olduğuna vurgu yapan sektör temsilcileri, bu riskin gerçekleştiği durumda, diğer

gelişmekte olan ülkelerle birlikte Türk bankacılık sektörüne de yansıtılabileceğini belirtiyor. Söz konusu risklerin Türk bankacılık sektörü açısından yönetilebilir düzeyde olduğunu belirten yetkililer, Merkez Bankası'nın küresel likidite koşullarının daha da kötüleşmesi durumunda yurt içi piyasaya ihtiyacı olan likiditenin, zamanında kontrollü ve etkin bir şekilde sağlanabilmesi için gerekli politika ve tedbirleri almaya devam ettiğini belirtiyor. Bankacılık sektörü, 2011 yılında temel olarak krediler ve Merkez Bankasından alacaklar kalemlerinden kaynaklanan aktif büyümesini, mevduat, repo işlemlerinden sağlanan fonlar, yurtdışı bankalara borçlar ve ihraç edilen menkul kıymetlerdeki artış ile fonlamıştır ve bu dönemde mevduat artışı sınırlı düzeyde gerçekleşmiştir.

Grafik III.3. Türk Bankacılık Sektörünün Konsantrasyonu (%)**Grafik III. 4. Bankacılık Sektörü Aktif Toplamının Hissî Yapısına Göre Dağılımı (%)¹****Tablo: Aktif büyüklüklerine göre bankalar****BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ 1,2 TRİLYON TL'Yİ AŞTI**

Türk bankacılık sektörü, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nun hükümlerine göre mevduat, katılım ile kalkınma ve yatırım bankaları olmak üzere üç fonksiyonel grupta sınıflandırılmaktadır. 2010 yılı sonu itibarıyla sektörün aktif büyüklüğünün yüzde 92,6'sını mevduat bankaları, yüzde 4,3'ünü katılım bankaları ve yüzde 3,1'ini kalkınma ve yatırım bankaları oluşturmaktadır. Son beş yılda kalkınma ve yatırım bankaları ile mevduat bankalarının payında gözlemlenen azalışa paralel olarak katılım bankalarının payında istikrarlı bir artış gözlenmektedir.

Bankacılık sisteminde Temmuz-Eylül 2011 döneminde faaliyet gösteren banka sayısı 48'dir. Mevduat bankaları sayısı 31, kalkınma ve yatırım bankaları sayısı 13 ve katılım bankaları sayısı 4'tür.

Mevduat bankalarından 3 tanesi kamu sermayeli, 11 tanesi özel sermayeli ve 16 tanesi yabancı sermayeli bankadır. Aralık 2010 döneminde yabancı sermayeli mevduat bankaları grubunda yer alan Fortis Bank A.Ş., 25 Ocak 2011 tarihinde Türk Ekonomi Bankası A.Ş.'ye devredilmiştir. Mevduat bankaları sektöre hâkim durumunda olan grup olup, en büyük yedi mevduat bankasının sektör payları yüzde 7-15 arasında değişmektedir.

Diğer fonksiyonlarda yer alan bankaların sektör payları yüzde 1,5'in altındadır. Aynı döneme ölçek açısından bakıldığında, büyük ölçekli bankaların

aktifleri toplamının sektörün yüzde 75'ine tekabül ettiği görülmektedir. Orta ölçek grubu yüzde 17, küçük ölçekli grup yüzde 6,6 ve mikro ölçekli grup ise sadece yüzde 1,8'lik bir paya sahiptir. Bankacılık sektöründe 2011 yılı Eylül ayı itibarıyla faaliyet gösteren 48 bankadan aktif büyüklüğü bakımından ilk 5'inin payı yüzde 58,8, ilk 10'unun payı ise yüzde 83,9'dur. Son 10 yıllık dönem incelendiğinde büyük ölçekli bankaların payının artış eğiliminde olduğu, buna mukabil orta ve küçük ölçekli bankaların payının hafif azaldığı görülmektedir. Bununla birlikte söz konusu eğilim, 2010 yılında orta ve küçük ölçekli bankaların lehine bir değişim göstermiştir. Mikro ölçekli bankaların sektör içindeki payı ise dalgalı ve ılımlı büyüme eğilimi göstermektedir.

BANKACILIK SEKTÖRÜNDEKİ YABANCI PAYI YÜZDE 43'E ULAŞTI

2002 yılı sonrasında global krize kadar geçen dönemde ulusal ve uluslararası ortamda yaşanan olumlu gelişmeler, küresel sermayenin Türk bankacılık sektörüne olan ilgisini artırmıştır. Sektörün piyasa yapısında önemli değişiklik yaratan statü değişiklikleri 2004-2006 yıllarında gerçekleşmiş, 2007-2009 arasında borsa kanalıyla yatırımlar devam etmiş, 2010 yılında ise statü yapısında önemli bir değişiklik görülmemiştir. Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların 2010 yılı itibarıyla, yüzde 75'inde küresel sermayenin payı bulunmakta ve mevduat bankalarında yoğunlaşmaktadır. Bunları

kamu sermayeli bankalar ve holding kontrolünde bulunan bankalar takip etmektedir. Ödenmiş sermayedeki paylar esas alındığında, 2010 yılı sonunda yüzde 24,3 olan yabancı hissedarların aktif büyüklük içindeki payı, 2011 Eylül ayı itibarıyla yüzde 25,8'e yükselmiştir. Öte yandan Merkezi Kayıt Kuruluşu verilerine göre, yüzde 17,2 olan halka açık paylar içindeki yabancı payları da eklendiğinde bankacılık sektöründeki yabancı payı yüzde 43'e ulaşmaktadır.

KÂRLILIKLARDA GERİLEME DÖNEMİ

Kasım 2011 itibarıyla sektörün kârı 18.257 milyon TL düzeyinde olup, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10,4 azalarak 2.109 milyon TL oldu. Son bir yıllık dönemde, kalkınma ve yatırım bankaları, yabancı bankalar ve katılım bankalarının net dönem karları artarken, özel bankalar ile kamu bankalarının net dönem karları azalmıştır. Bankacılık sektörü kârının, Eylül 2011 itibarıyla %51,7'si özel bankalar, %27,5'i kamu bankaları, %12,1'i yabancı bankalar, %4,6'sı kalkınma ve yatırım bankaları ve %4,1'i katılım bankaları tarafından elde edilmiştir.

2011 Haziran ayı itibarıyla bankacılık net dönem kârı, daralan net faiz marjı, personel ve diğer faiz dışı giderlerin artması, takipteki alacaklar için ayrılan karşılıkların artışı sebebi ile bir önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında %15 azalarak 10,3 milyar TL seviyesine gerilemiştir. Aynı dönemde elde edilen net kâr bankacılık grupları bazında değerlendirildiğinde ise;

mevduat bankalarının net karı %16 oranında azalarak 9,4 milyar TL, katılım bankalarının net kârı %5 oranında azalarak 358 milyon TL seviyesine düşmüş, buna karşın kalkınma ve yatırım bankalarının net dönem karı ise %5 oranında artarak 458 milyon TL olmuştur.

Buna rağmen, kârlılık performans göstergeleri diğer ülkelerle karşılaştırıldığında sağlıklı yapısını korumakta olduğu görülmektedir. Buna bağlı olarak sektörün sermaye yeterliliği rasyosu, yasal ve hedef rasyoların oldukça üzerinde gerçekleşmekte ve güçlü sermaye yapısını korumaktadır.

KREDİ BÜYÜMESİ SIKI TAKİPTE

Ülkemizin temel problemlerinden biri olmaya devam eden cari açık soruna bankacılık kanadından da kalıcı bir çözüm sağlanması amaçlanıyor. Tasarruf oranlarını arttırıcı tedbirler arasında kredi büyümesinin sınırlandırılması geliyor. Kredi büyümesini sınırlamaya yönelik alınan tedbirler paralelinde, yılın ilk çeyreğinden itibaren büyüme hızında yavaşlama gözlenerek, iç ve dış talep arasında dengelenme başladı. Cari açığa katkı için kredilerin makul seviyelerde büyüme devam etmesi aynı zamanda özellikle tüketici kredilerinde görülen yavaşlama ile birlikte önümüzdeki dönemde özel tasarruf eğiliminin artarak cari açığa katkı için hızlanmasına katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Piyasalar ayrıntılı olarak analiz edildiğinde kredilerde yoğunlaşma olmadığı ve yüksek derecede rekabetin olduğu bir pazar yapısı görülmektedir. Öte yandan, bireysel kredi kartları, mevduat ile sendikasyon ve sekürütizasyon kredilerinde ılımlı derecede yoğunlaşma görülmektedir.

EYLÜL AYI İTİBARIYLA KREDİLER 661.3 MİLYARA ÇIKTI

Bankacılık sektörü toplam aktifleri içinde kredilerin payı 2010 yılsonunda



bir önceki yıla göre 2,3 puan artarak yüzde 525,5 milyar TL seviyesinde bulunuyordu. Toplam krediler, 2011 yılında da hızlı büyümesini sürdürerek Eylül 2011 itibarıyla 661,3 milyar TL seviyesine ulaşmıştır. Kredilerde 2010 yıl sonuna göre 135,4 milyar TL artış gözlenirken, dokuz aylık artış yüzde 25,8, yıllık artış ise yüzde 39,1 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Eylül 2011 itibarıyla bankacılık sektörü toplam kredilerinin yüzde 43,8'i kurumsal/ticari kredilerden, yüzde 32,6'sı bireysel kredilerden, yüzde 23,6'sı ise KOBİ kredilerinden oluşmaktadır.

2010 yılsonu ile karşılaştırıldığında KOBİ kredileri diğer kredi türlerine göre daha yavaş artarken, kurumsal/ticari kredilerin toplam krediler içindeki payında artış, KOBİ kredilerinin ve bireysel kredilerin paylarında bir miktar azalış görülmüştür. Yılın ilk dokuz aylık dönemde kredi kartı alacaklarındaki (yüzde 20,3), konut kredilerindeki (yüzde 19,7) ve taşıt kredilerindeki (yüzde 19,9) artışlar bireysel kredilerdeki ortalamanın altında kalmıştır. Bireysel krediler içinde konut ve taşıt kredilerinden farklı olarak genellikle

borçlunun ödeme kabiliyeti dışında bir teminatı bulunmayan ihtiyaç ve diğer tüketici kredileri ise anılan dönemde yüzde 33,3 ile diğer tüm segmentlerden daha hızlı bir artış göstermiştir. Söz konusu dönemde tüketici kredilerinde gözlenen 34 milyar TL'lik artışın 20,8 milyar TL'lik (yüzde 61,3) kısmı "ihtiyaç ve diğer tüketici kredileri"nden kaynaklanmaktadır. Genel olarak tüketici kredilerinde ve özellikle ihtiyaç ve diğer tüketici kredilerinin artış eğiliminde gözlenen yavaşlamada Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun 16.06.2011 tarihli kararı neticesinde yaşanan maliyet artışının kredi faiz oranlarına yansıtılmasının etkili olduğu değerlendirilmektedir. Eylül 2011 itibarıyla tüketici kredilerindeki piyasa payı %88,7, ihtiyaç ve diğer tüketici kredilerindeki toplam piyasa payı ise %92,3 olan 17 adet banka sözü edilen düzenleme değişiklikleri kapsamında %20 ve/veya %8'lik sınırı aşması nedeniyle yüksek genel karşılık ayırmak durumundadır. Aralık 2009 itibarıyla en yüksek seviyesine ulaşan takipteki alacaklar, izleyen dönemde sürekli düşüş eğilimi sergilemiştir. 2010 yıl sonuna göre

Tablo 2.2-4: Seçilmiş Kredilerin Gelişimi

	Milyon TL						Önceki Çeyreğe Göre Artış					Büy.Katkı, %	
	2009	Haz.10	Eyl.10	Ara.10	Haz.11	Eyl.11	Eyl.10	Ara.10	Mar.11	Haz.11	Eyl.11	Eyl.10	Eyl.11
Tüketici Kredileri	93.337	108.521	116.850	129.041	156.244	163.017	7,7	10,4	8,9	11,2	4,3	1,8	1,1
İşletme Kredileri	85.259	117.319	118.828	135.175	158.653	169.460	1,3	13,8	7,0	9,7	6,8	0,3	1,7
Kredi Kartları	37.612	40.798	42.906	45.238	51.504	54.955	5,2	5,4	2,6	10,9	6,7	0,5	0,6
İhracat Kredileri	26.181	31.160	31.534	36.064	43.278	45.528	1,2	14,4	14,2	5,0	5,2	0,1	0,4
Diğer Yat. Kred.	23.890	24.158	23.973	24.893	29.180	33.433	-0,8	3,8	6,0	10,6	14,6	0,0	0,7
Diğer Krediler	126.665	133.151	141.569	155.496	181.540	194.888	6,3	9,8	6,2	9,9	7,4	1,8	2,2
Toplam	392.944	455.108	475.659	525.907	620.398	661.282	4,5	10,6	7,3	9,9	6,6	4,5	6,6

%7,9 gerileyen takipteki alacaklar Eylül 2011 itibarıyla 18,4 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiştir. Takipteki alacaklarda gözlenen azalışta tahsilat performansının yanı sıra aktiften silme ya da satışlar da etkili olmakla birlikte, bu tutarlar hariç tutulduğunda dahi bankacılık sektörünün takipteki alacak oluşumunun yavaşladığı gözlenmektedir.

Ekim 2009'da %5,4'e kadar yükselen toplam kredilerin takibe dönüşüm oranı, ardından yaşanan kredi artışı, sorunlu kredi tahsilatlarındaki artışın etkisi ve takipteki alacak oluşumunun yavaşlaması ile birlikte Aralık 2010 itibarıyla %3,7'ye ve Eylül 2011 itibarıyla ise %2,7 seviyesine gerilemiştir. Eylül 2011 itibarıyla en yüksek takibe dönüşüm oranı %3,1 ile KOBİ kredileri ve bireysel kredilere ait iken, kurumsal/ticari kredilerin takibe dönüşüm oranı ise %2,2 seviyesindedir. 2010 yılsonuna göre takibe dönüşüm oranlarında en fazla azalış 1,4 puan ile KOBİ kredilerinde, üçüncü çeyrekte ise 0,5 puan ile kredi kartlarında gözlenmiştir. Zorunlu karşılıkların yükselmesi nedeniyle kredilere miktar

sınırı getirilmiştir. Bankalara sağlanan kredilerin maliyeti yükseltilmiştir. Sermaye yeterliliğini etkileyecek kararlar ile sermaye maliyeti artırılmıştır. Buna bağlı olarak, kaynak maliyeti dolayısıyla da kredi faizleri artmıştır. Bir yandan bankaların kredi arzı artışı bir yandan da banka dışı kesimlerin kredi talebi büyümesi yavaşlamaya başlamıştır. Kur artışlarından arındırıldığında, Ekim sonu itibarıyla krediler yıl sonuna göre, 2010 yılında yüzde 25 artmışken, 2011 yılının aynı döneminde yüzde 19,8 artmıştır. Özellikle yabancı para kredilerde artış hızı daha yavaştır. Öte yandan, bireysel krediler ilk yarıda hızlanmış, ikinci yarıdan itibaren ise yavaşlayan bir hızda büyümüştür.

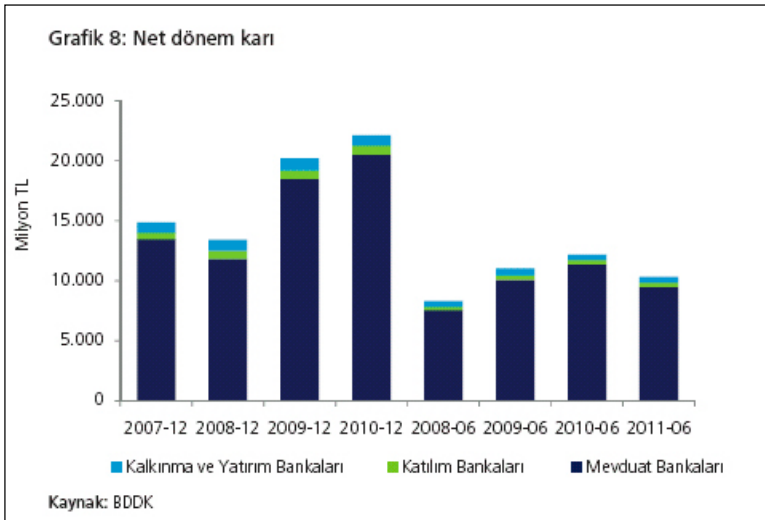
TOPLAM KREDİLERDE BİRİNCİ GARANTİ BANKASI

Toplam krediler pazarında müşteri tabanını genişletme yarışı devam ediyor. Mevduat bankaları kredi piyasasının yüzde 91'ini elinde bulundurmaktadır. AB ve G20 üyesi ülkelerin kredi piyasası ile Türkiye karşılaştırıldığında 2009 yılında Türkiye'nin kredi büyüme

hızı Almanya, Çin, İtalya, Fransa ve Hindistan'dan daha yüksek olduğu gözleniyor. Toplam kredilerde ilk 10 banka sıralamasında özel sermayeli bankaların ağırlığı bulunmakta. 2010 yılsonu rakamlarına göre kredilerde birinciliği Garanti Bankası iki yıldır elinde tutuyor. En fazla kredi kullandıran Garanti Bankası toplam kredilerden yüzde 12,1 oranında pay alırken onu yüzde 11,9 ile İş Bankası izliyor. Üçüncülüğü Ziraat Bankası ve Akbank yakın yüzdeler ile paylaşıyorlar. Sırasıyla diğer bankalar ise Yapı ve Kredi Bankası, Vakıfbank, Halk Bankası, Finansbank, Denizbank ve Ing Bank'tan oluşuyor. İlk 5 banka kredi pastasının yüzde 71,2'sini, ilk 10 banka da yüzde 81,6'sını elinde tutmaktadır.

GLOBAL KRİZDE DÜNYADA KREDİLER AZALIRKEN TÜRKİYE'DE ARTTI

Reel sektöre veriler kredilerde 2009 yılında genel olarak azalma yaşansa da Türkiye'de küresel krizin etkileri daha sınırlı hissedilmiş olması dolayısıyla Euro bazında yüzde 5,8 oranında arttı. Avrupa ortalaması bu dönemde negatif yüzde 2,9 düzeyinde bulunmaktaydı. Bu alanda da Türkiye'de yoğunlaşma büyük ölçekli bankalarda bulunmakla beraber ilk beş banka pastanın yüzde 52'sini, ilk 10 banka pazarın yüzde 78'ini elinde bulundurmaktadır. Büyük ölçekli bankalar kredilerin yüzde 69'unu kullanırken, orta ölçekli bankalar da yüzde 19,3'ünü kullanmış durumda bulunuyorlar. Ticari kredilerde küçük ölçekli bankalardan büyük ölçekli bankalara kayış gözlenmektedir. Toplam kredi hacminin en önemli bileşeni konumunda olan ticari kredilerin, %88,1'i mevduat bankaları tarafından arz edilirken, %4,4'ü Kalkınma ve Yatırım Bankaları, %7,4'i ise katılım bankaları tarafından kullanıma sunulmaktadır.



Mutfakların değişmez kuralı



TELLIOĞLU



Baklavalık - Böreklik

UN

Leveni ile damaktan, Kalları ile mutfaktan...



1 Kg.



www.tellioglugida.com.tr

Tablo 2.2-1: Bankacılık Sektörü Sağlamlık Göstergeleri

(%)	2006	2007	2008	2009	Mar.10	Haz.10	Eyl.10	Ara.10	Mar.11	Haz.11	Eyl.11
Sermaye Yeterliliği Standart Rasyosu	22,1	19	18	20,5	19,9	19,2	19,3	19	18	17,1	16,4
Ana Sermaye / Özkaynaklar	97	96,4	95,5	90,4	90,5	91,2	90,5	89,9	91	90,7	90,5
Serbest Sermaye/Toplam Özkaynaklar	72	75,3	77	79,6	80,5	81	81,2	81,4	80,9	80,7	81,2
Takipteki Alacaklar (Brüt)/ Krediler	3,8	3,5	3,7	5,3	4,9	4,4	4,3	3,7	3,2	2,9	2,7
TGA Karşılığı/Takipteki Alacaklar	89,7	86,8	79,8	83,6	82,9	84	83,8	83,8	84,1	84,1	81,4
Vergi Sonrası Aktif Kârlılığı (ROA)	2,5	2,8	2	2,6	2,6	2,6	2,5	2,5	2,2	2	1,8
Vergi Sonrası Özkaynak Kârlılığı (ROE)	20,1	21,7	16,8	20,2	19,8	19,1	18,2	18,1	16,7	15,4	14,6
Likit Varlıklar/Toplam Varlıklar		54,1	45,3	48,3	48,7	47,5	47,2	47,1	44	43,3	43,3
Likit Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar		93,7	75,2	80,1	80,3	75,8	75,8	77,3	74,8	71	73,6
Krediler/Mevduat	71,2	80	80,8	76,3	78	80,6	83	85,2	89,7	94,1	96,7
Yab. Para Net Genel Poz. /Özkaynaklar	0,3	0,3	-0,1	0,5	-0,2	0,9	2,4	0,1	1,2	1,3	-0,6
YP Krediler/Toplam Krediler	25,5	24	28,7	26,6	27,1	26,7	25,8	27	27,7	27,6	29,3
YP Mevduat/Toplam Mevduat	39,4	35,4	35,3	33,7	32,4	30,4	31,4	29,7	30,2	30,1	33,1
YP Aktifler/Toplam Aktifler	33,1	28,3	30,3	26,7	26,4	26,3	25,5	25,6	25,8	26,5	29
Yabancı Kaynaklar/Toplam Aktifler	88,1	87	88,2	86,7	86,4	86,9	86,3	86,6	87,1	87,9	88,3
Yabancı Kaynaklar/Özkaynaklar	740,7	671,1	746,3	653,6	636,9	662,3	628,9	645,2	675,7	724,6	751,9
Krediler/Toplam Aktif	43,8	49,1	50,1	47,1	48,4	50,1	51,3	52,2	53,9	54,1	54,5
Menkul Kıymetler/Toplam Aktif	31,8	28,3	26,5	31,5	32	30,6	29,6	28,6	26,6	24,4	23,8
Bilanço Dışı İşlemler/Toplam Aktifler	55,5	66,3	65	69,5	73,8	97,2	101,1	103,1	112,1	105,5	107

BDDK Finansal Piyasalar Raporu-Eylül 2011

KOBİ KREDİLERİNDE BÜYÜK ÖLÇEKLİ BANKALAR AĞIRLIKTA

Türkiye’de artan büyüme performansı ve finansal istikrarla birlikte KOBİ kredileri önemli bir pazar haline gelmiştir. Kredi kullanmak isteyen KOBİ’lerin yarattığı talebi karşılamak isteyen bankalar bu kredi segmentinde yeni ürünleri sunarak bu pazarı sürekli büyütmektedir. En çok KOBİ kredisi sunan bankalar daha çok özel sermayeli olmakla beraber, kamu sermayeli bankalar da bu piyasada etkindir.

Ölçek dağılımı açısından bakıldığında KOBİ kredilerinin daha çok büyük ölçekli bankalar tarafından arz edildiği görülmektedir. 2010 yılında büyük ölçekli bankalar KOBİ kredileri pazarından %66,4 pay alırken, söz konusu oran orta ölçekli bankalar için %24,3, küçük ölçekli bankalar için ise %9,4’tür.

Bununla birlikte, büyük ölçekli bankaların ağırlığı toplam krediler veya ticari krediler piyasasındaki kadar belirgin değildir.

Garanti Bankası yine bu alanda 12,6 pay ile birinciliği elde ederken KOBİ kredilerinde rekabetin arttığı rakamlardan gözlenmektedir. 2009 yılında Akbank yüzde 17,9 pay ile sektörde

birinci olmuşken, 2009 yılında Halk Bankası 14,7 ile birinci olmuştu. 2010 yılında Halk Bankası’nın payı yüzde 12,4 düzeyinde bulunmaktadır.

TÜKETİCİ KREDİLERİNDE ZİRAAT BANKASI LİDER

Ziraat Bankası 2004 yılından itibaren tüketici kredilerinde liderliği elinde bulunduruyor. Eylül 2010 yılında 129 milyar lira olan tüketici kredileri 2011 Eylül ayında 163 milyar liraya ulaştı. 2010 yılında yüzde 17.3 oranında pay ile birinciliği açık ara ile Ziraat Bankası elde etti. Bankayı yüzde 11 ile İş Bankası takip ediyor. Sırasıyla Garanti Bankası, Vakıflar Bankası, Akbank yüzde 10’lar düzeyinde bulunan paylar ile birbirini takip etmekte olduğu gözleniyor. Toplam tüketici kredilerinin yaklaşık yüzde 60’ı 3 adet özel sermayeli ve iki adet kamu sermayeli banka tarafından kullanılmaktadır.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDEKİ BÜYÜME KONUT KREDİLERİNİ YÜZDE 35.4 ARTTIRDI

Konut piyasasında gerçekleşen artışa bağlı olarak konut kredileri 2009 yılında yüzde 15.4 oranında, 2010

yılında yüzde 35.4 oranında artmıştır. (Güncel konu olan depremler ve kent yenilemesi projeleri nedeniyle nitelikli konut açığının yüksek olması nedeniyle, olumlu ekonomik iklim devam ettiği sürece büyümeye devam etmesi bekleniyor.) Konut kredilerinde ilk 5 banka yüzde 54.3 ile kredilerinin yarısını sağlarken, mevduat bankalarının yüzde 94.5 ile öncü olduğu piyasada, katılım bankalarının büyüme eğiliminde olduğu gözlenmektedir. 2004 yılına kadar bu alanda pay almayan kalkınma bankaları sektöre 2004 yılında yüzde 4.8 pay ile girmişler ve 2010 yılı sonunda yüzde 5.5 pay almışlardır. 2010 yılı itibarıyla bu pazarda, ilk 10 banka sıralamasında birincilik yine Garanti Bankası’na aittir.

Sonraki dört banka olan Ziraat Bankası (%11,9), Akbank ve İş Bankası (%10.2) ve Finans Bank’ın payı (%9,1) olmakla beraber, bu paylar birbirine çok yakındır. Kamu sermayeli bankalar da toplamda %26,6’lık pay ile önemli bir piyasa payına sahiptir. Güçlü teminat yapısı ve düşük takibe düşme oranları sebebiyle söz konusu kredilendirme türünün bankalar açısından cazip bir iş alanı olmaya devam etmesi muhtemeldir.

Bankacılık sektörü 2011 yılının 11 aylık döneminde gerçekleşen kesinleşmemiş geçici verilere göre aktif büyüklüğünü 2010 yıl sonuna göre nominal olarak yüzde 20,4 oranında, reel 1.212.374 milyon TL seviyesine ulaştırdı. Yılın ilk çeyreğinde yüzde 3,9 oranında büyüyen sektör ikinci çeyrekte yüzde 9,5, üçüncü çeyrekte ise yüzde 5,9 oranında gelişme kaydetti. Böylece 2010 yıl sonunda yüzde 91,2 olan bankacılık sektörünün bilanço büyüklüğünün GSYH’ye oranı ise 2011 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 95,4’e yükselmiştir. 2010 yılı sonunda Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların yüzde 75’inde küresel sermayenin payı var ve bu sermaye en fazla mevduat bankalarında bulunmaktadır.

TÜRKİYE'DE HER 100 BİN YETİŞKİNDEN 732'Sİ KREDİ MÜŞTERİSİ

Kredi müşteri sayısının artması ekonomiye olan güvenin bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. BDDK'nın verilerine göre 2010 yılı itibarıyla orta ölçekli bankalar kredi müşteri sayısını son 5 yılda yüzde 51, büyük ölçekli bankalar da yüzde 43 oranında arttırdı. İlk beş bankanın toplamdaki payı 2010 yılında yüzde 58,1 ilk 10 bankanın payı da yüzde 89 olduğu gözlenmektedir. Büyük ölçekli bankalar grubunda banka başına kredi müşteri sayısı son beş yılda ortalama yüzde 9 oranında artarak yaklaşık 4.1 milyon kişiye ulaştı. Orta ölçekli banka başına müşteri sayısı da 1.3 milyon olmuştur.

KREDİ MÜŞTERİ SAYISINDA GARANTİ BANKASI LİDER

Sektördeki bankaların kredi müşteri sıralamasına bakıldığında ilk 5 sırayı özel bankaların aldığı gözlenmektedir. İlk üç sırada Garanti Bankası, Yapı ve Kredi Bankası ve Finansbank yer alırken, onları sırasıyla Akbank ve İş Bankası izlemekte. Kamu bankaları olan Vakıfbank, Ziraat Bankası ve Halk Bank onları arkasından gelmektedir. Kredi Müşteri Sayılarında Küresel Görünümüne bakıldığında kredi müşteri sayılarına ilişkin ülke karşılaştırmalı veriler incelendiğinde, Türkiye'de kredi kullanımının ve bankaların hizmet verdiği kredi müşterisi sayısının, ülkelerin çoğundan daha yüksek düzeyde olduğu söylenebilir. Bu çerçevede Türkiye'de her 100 bin yetişkinden 732'si kredi müşterisi olup bu rakam Hollanda'da 847, İtalya'da 534, İspanya'da 340'tır.

Tüketici kredisi kullanım tutarı, yılbaşından bu yana yüzde 28,1 oranında arttı. Bu yıl 7 Ocak itibarıyla 125 milyar 140 milyon 627 bin lira olarak hesaplanan tüketici kredileri kullanım tutarı, 2 Aralık itibarıyla 160 milyar 338 milyon 752 bin liraya yükseldi. Merkez Bankası verilerinden yapılan hesaplamalara göre, söz konusu dönemde kredi kullanımında en yüksek artış yüzde 35,8 ile "diğer" başlığı altındaki kredilerin kullanımında görüldü. Yılbaşında 62 milyar 210 milyon 387 bin lira düzeyinde bulunan "diğer krediler", 2 Aralık tarihi itibarıyla 84 milyar 486 milyon 926 bin liraya ulaştı.

Bu dönemde konut kredileri kullanımında yüzde 20,3 oranında, taşıt kredileri kullanımında da yüzde 22,8 oranında artış kaydedildi. 7 Ocak



İTİBARİYLE 57 MİLYAR 552 MİLYON 791 BİN LIRA DÜZEYİNDE BELİRLENEN KONUT KREDİLERİ KULLANIM TUTARI, 69 MİLYAR 248 MİLYON 682 BİN LIRAYA, 5 MİLYAR 377 "SEKTÖR DIŞARIDAN GELECEK ETKİLERE KARŞI HAZIRLIKLILIKLI"

Türk bankacılık sektörü için en önemli riskin, global finans sistemde yaşanabilecek likidite sıkışıklığı olduğuna vurgu yapan Yetkililer, bu riskin gerçekleştiği durumda, diğer gelişmekte olan ülkelerle birlikte Türk bankacılık sektörüne de yansiyabilecektir. Söz konusu risklerin Türk bankacılık sektörü açısından yönetilebilir düzeyde olduğunu belirten Yetkililer, özellikle 2010 yılının son aylarından itibaren düzenleyici otoritelerin almış olduğu önlemlerin sektörü ve ekonomiyi dışarıdan gelebilecek olumsuz etkilere karşı hazırladığına işaret etti. 144 bin liraya çıktı.

KREDİ KARTIYLA ALIŞVERİŞİ TAKSİTE BAĞLADIK

Söz konusu dönemde TL cinsi bireysel kredi kartı kullanım tutarı da yüzde 23,8 arttı. TL cinsi bireysel kredi kartı kullanım tutarı, 42 milyar 576 milyon 573 bin liradan, 52 milyar 690 milyon 811 bin liraya yükseldi. Öte yandan, TL cinsinden bireysel kredi kartı kullanımında "taksit" tercihi dikkati çekti. 2011 yılının başında 18 milyar 980 milyon 613 bin lira olan TL cinsi taksitli kredi kartı kullanım

tutarı, yüzde 31,1'lik artışla, 2 Aralık itibarıyla 24 milyar 886 milyon 265 bin liraya ulaştı. TL cinsinden taksitsiz kredi kartı kullanımı ise bu dönemde yüzde 17,8'lik artışla 23 milyar 595 milyon 960 bin liradan 27 milyar 804 milyon 546 bin liraya çıktı.

KREDİ KARTLARI PIYASASI BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Kredi kartları piyasasında ilk beş banka yoğun olarak piyasaya hâkim durumda bulunuyor. 2000 yılından itibaren Yapı ve Kredi Bankası World Card markası ile açık ara liderliği götürüyor. 2000 yılında yüzde 27 ile lider konumda olan banka, diğer bankaların kartlarının rekabetini arttırması ile payı 2008 yılında yüzde 21'e daha sonrasında yüzde 18.7'ye gerilemiş durumda bulunuyor. 2004 yılından itibaren de marka haline gelen ve diğer bankalarla da sistem ortaklığına giden Bonus ile Garanti Bankası yüzde 18.7 ile ikinci sırada, Axess markası ile Akbank yüzde 15.1 ile üçüncü sırada yer alıyor. Payları toplamı ile ilk üç banka pazarın yüzde 51,3'ünü elinde bulunduruyor. Kredi kartları tutarında diğer bankalar da sırasıyla Finansbank, İş Bankası, HSBC Bank, Vakıflar Bankası, Ziraat Bankası, Denizbank ve Citibank geliyor. İlk beş banka pazardan yüzde 70.8 oranında pay alırken ilk 10 banka yüzde 92.8'ine hakim

Tablo 2.1-3: Finansal Hizmetlere Erişim Kanalları

Adet	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Eyl.10	Eyl.11	Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre	
									%	Adet
Banka Şubeleri	6.568	7.302	8.122	9.304	9.581	10.000	9.935	10.501	5,7	566
Mevduat Ban.	6.241	6.904	7.658	8.724	8.968	9356	9.294	9.798	5,4	504
Kalk. ve Yatırım Ban.	35	42	42	44	44	39	44	43	-2,3	-1
Katılım Bankaları	292	356	422	536	569	605	597	660	10,6	63
Sigortacılık Şubeleri	14.453	15.322	15.695	v.y.	v.y.	v.y	v.y	16.386	v.y	v.y
Aracı Kurumların Şubeleri (2)	234	246	231	185	157	161	160	167	4,4	7
Banka Personeli	138.724	150.966	167.760	182.665	184.205	190.586	189.773	194.198	2,3	4.425
Mevduat Bankaları	127.851	138.599	153.212	166.326	167.063	172.552	171.975	176.032	2,4	4.057
Kalk. ve Yatırım Ban.	5.126	5.255	5.361	5.307	5.340	5.368	5.394	5.245	-2,8	-149
Katılım Bankaları	5.747	7.112	9.187	11.032	11.802	12.666	12.404	12.921	4,2	517
Sigortacılıkta Çalışan Personel (1)	12.837	15.156	14.950	16.007	13.953	15.863	15.765	15.468	-1,9	-297
Aracı Kurum Çalışan Personel (2)	5.916	5.898	5.861	5.102	4.715	4.948	4.883	5.085	4,1	202
Banka ATM	14.836	16.513	18.795	21.953	23.952	26.680	26.566	30.310	14,1	3.744
POS (Bin)	1.141	1.283	1.629	1.886	2.048	2.035	2.176	2.451	12,6	275

Kaynak: BDDK, TSPAKB, HM, TSRSB

(1) Şirketlerin merkez ve bölgelerinde kadrolu, sözleşmeli, yarı zamanlı, tam zamanlı çalışanlar sayısı. (2) Eylül 2011 verileri yayımlanmadığından Haziran 2011 verileri kullanılmıştır.

BDDK Finansal Piyasalar Raporu-Eylül 2011

durumda bulunuyor. Ölçek grupları itibarıyla bakıldığında, son yıllarda, büyük ölçekli bankaların pazar payında orta ölçekli bankalar lehine azalma eğilimi devam etmektedir. 2006 yılında büyük ölçekli bankaların payı yüzde 78 düzeyindeyken 70,8'e gerilerken, orta ölçekli bankaların payı yüzde 20'den yüzde 27'lere çıkmış durumda bulunuyor.

Küçük ölçekli bankaların payı da 2001 krizi öncesinde yüzde 13'leri bulurken kriz sonrasında yüzde 3,1'e kadar gerilemiş, son iki yıldır da azalarak yüzde 1.9 seviyesine gerilemiştir.

Bu payların değişmesinde ortak kullanıma açılan Bonus, World ve Axess kartlarının paylaşımı da etkili olduğu gözlenmektedir.

Fonksiyonel boyutta ise katılım bankalarının payında (yüzde 1.9) son yıllarda artış eğilimi görülmeyle birlikte, mevduat bankalarının (%98) bu piyasadaki baskınlığı açık bir şekilde gözlenmektedir.

MEVDUATTA KAMU BANKALARI AĞIRLIĞINI HİSSETTİRİYOR

Son 10 yılda mevduatta ilk 10 banka sıralamasında liderliğini Ziraat Bankası sürdürüyor. Yüzde 22 ile yüzde 20 arasında değişen mevduat oranına sahip olan Ziraat Bankası'nı bir başka kamu sermayeli banka olan İş Bankası izliyor. Bankanın son 10 yılda sektör payı da yüzde 10,6 ile 14,2 bandında seyrediyor. İlk iki banka 2002 yılından beri sıralaması değişmeden koruyor. 2008 yılından itibaren de bankalardaki mevduat yüzdeleri değişse de sıralamanın ilk sekiz bankada değişmediği gözleniyor. Yüzde 11,3 pay ile üçüncü olan Garanti Bankası'nı, yüzde 9,7 pay ile Akbank izliyor. Yapı ve Kredi Bankası'nın da yüzde 8,4 pay ile beşinci sırada bulunuyor. Daha sonra da sırasıyla Halkbank, Vakıfbank, Finansbank, Denizbank ve Asya Katılım Bankası geliyor. Katılım Bankaları tarafından toplanan fonlar mevduat pazarının bir alt parçası olup, büyüme

eğilimine devam etmekte. Bu fonlar 2010 itibarıyla yaklaşık 34 milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaşmış durumda bulunuyor.

TÜRKİYE'DE HER 100 BİN YETİŞKİNDEN, BİN 300'Ü MEVDUAT MÜŞTERİSİ

Mevduatın Küresel Görünümüne baktığımızda AB ve G20 üyesi ülkelerde en yüksek mevduat büyüklüğü ABD'de olup, bu ülkeyi Çin Halk Cumhuriyeti, İngiltere, Japonya ve Almanya takip etmektedir. Mevduatın gelişimi 2002=100 bazlı endeks üzerinden karşılaştırıldığında, 2009 yılı itibarıyla Letonya en yüksek mevduat büyümesini gerçekleştirirken bu ülkeyi Rusya, Brezilya Bulgaristan, Estonya ve Türkiye takip etmektedir. Mudiler (Mevduat Müşterileri), hem bankacılık sektörünün hem de genel olarak finansal sektörün en büyük müşteri grubudur. Türk Bankacılık Sektöründe mudri sayısı, inişli çıkışlı bir seyir izlemektedir. 2010

Bankacılık Sisteminde Banka ve Şube Sayısı*

	Eylül 2010		Aralık 2010		Haziran 2011		Eylül 2011	
	Banka	Şube	Banka	Şube	Banka	Şube	Banka	Şube
Mevduat bankaları	32	9.294	32	9.423	31	9.669	31	9.798
Kamu sermayeli b.	3	2.679	3	2.744	3	2.855	3	2.894
Özel sermayeli b.	11	4.526	11	4.582	11	4.928	11	4.996
Fondaki b.**	1	1	1	1	1	1	1	1
Yabancı sermayeli b.	17	2.088	17	2.096	16	1.885	16	1.907
Kalkınma ve yatırım bankaları	13	44	13	42	13	43	13	43
Toplam	45	9.338	45	9.465	44	9.712	44	9.841

* K.K.T.C ve yabancı ülkelerdeki şubeler dahil.

** Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna Devredilen Bankalar.

Kaynak: TCMB

yılı itibarıyla mevduat bankalarının ortalama mudi sayısı 1,5 milyon, katılım bankalarının ortalama mudi sayısı ise 500 bin civarındadır. Ölçek bazında ise, büyük ölçekli bankaların ortalama mudi sayısı, orta ölçekli bankaların ortalama mudi sayısının altı, küçük ölçekli bankaların ortalama mudi sayısından ise 114 kat kadardır. Mudi sayısına göre sıralama yapıldığında, ilk 10 banka içinde listenin ilk sıralarında kamu bankaları yer almaktadır. 2010 yılı itibarıyla ilk sırada yer alan Ziraat Bankası tüm mudilerin yaklaşık üçte birine (%29,2) hizmet vermektedir. Ziraat Bankası'nı sırasıyla yüzde 13.4 ile İş Bankası, yüzde 11.5 ile Vakıfbank, yüzde 9.4 ile Halkbank izlemektedir. Daha sonra özel sermayeli mevduat bankaları olan Garanti Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Akbank, Finansbank ve Ing Bank izlenmektedir. 2009 yılında ilk defa bir katılım bankası olan Bank Asya sıralamaya girerken, 2010 yılında yerini tekrar bir mevduat bankası olan Denizbank'a bırakmıştır.

Mevduat müşteri (Mudi) sayılarına göre küresel görünüme baktığımızda, Japonya'da her 100 bin yetiştikten yaklaşık yedi bini mevduat müşterisi olup, Japonya bu konuda diğer ülkelerden öndedir. Güney Kore, Malezya gibi Uzakdoğu ülkeleri de ilk sıralarda yer almaktadır. Türkiye'de ise her 100 bin yetiştikten yaklaşık 1.300'ü mevduat müşterisi olup, bu değer Türkiye'yi İtalya, İspanya gibi ülkelerin üzerine taşımaktadır.

KRİZDE SEKTÖR ŞUBE VE ÇALIŞAN SAYISINI ARTTIRDI

2000-2001 krizleri özellikle sektördeki şube ve çalışan sayısına büyük darbe vururken, 2003 yılından sonra bu göstergelerde istikrarlı bir artış süreci başlamıştır. Sektör 2001 krizi sonrasındaki şube sayısına ancak 2007 yılında ulaşmıştır. Son 10 yılda şube sayısındaki artış oranı, katılım bankaları için yüzde 322 iken mevduat bankaları için yüzde 21, kalkınma ve yatırım bankaları için yüzde 43'tür. Sektör geneline ise yüzde 26 olarak gerçekleştirmiştir. Şube gelişimine bakıldığında orta ölçekli bankaların daha hızlı şubeleştiği görülmektedir.

Küresel finans krizinin bile bu gelişim sürecini durduramaması ve kriz döneminde ılımlı da olsa şube ve personel sayılarında artışın devam etmesi, Türk Bankacılık Sektörünün ve genel anlamda Türk Ekonomisinin küresel krizden etkilenme düzeyi-

DÜNYA BANKACILIK SEKTÖRÜ

KRİZDE NEREDE?

Avrupa'nın önde gelen bankaları Euro Bölgesi'nde yaşanan mali kriz nedeniyle sıkıntılı günler geçirirken Türk bankacılık sektöründe toparlanma devam ediyor. Yunanistan'ın temerrüde düşeceği endişesiyle aylardır piyasalarda devam eden ve krizin başka ülkelere yayılacağı endişesiyle şiddetlenen türbülansta Avrupa bankalarının değerleri son 3 yılda erirken, güçlü sermaye yapısı ve yüksek karlılıkları sayesinde Türk bankaları piyasa değerlerini yaklaşık yüzde 100 artırdı.

Yatırımcının, sorunlu ülkelerdeki risklerinden dolayı Avrupa bankalarına olan güveni derinden sarsılmasıyla Avrupalı bankaların değerlemeleri ise, Lehman Brothers'in 3 yıl önce batmasından bu yana en düşük seviyeleri geriledi. Çoğu bankanın piyasa değerinin defter değerine (pd/dd) oranı 0.3'ün bile altına inerken, bu yatırımcıların şirketlerin varlıklarına yarın fiyatından bile daha az değer biçtiği anlamına geliyor. Çoğu Türk bankasının pd/dd oranı ise genellikle 1.7'in üzerinde iken, bazı bankalarda bu oranı yüzde 2'nin üzerine çıktı.

Avrupa bankaları sermaye yapıları nedeniyle birçok sıkıntıyla boğuşuyor. Avrupa bankalarının sermayelerinin yeniden yapılandırılması gündemde olduğu bir dönemde Türk bankalarının güçlü yapısı dikkat çekiyor. IMF, geçtiğimiz günlerde Avrupa bankalarının sermaye yeterlilik rasyosunun yüzde 5'in altına indiğini belirterek, bankaların sermaye açığını kapatmaları uyarısında bulunmuştu. Haziran ayı itibarıyla Türk bankalarının sermaye yeterlilik oranı yüzde 17.

AVRUPA'DA HAVA BULUTLU

Avrupa'da bankaların piyasa değerinin defter değerine oranına bakıldığında, bankaların büyük bir risk altında olduğu görülüyor. Hisselerin defter değeri, o şirketin varlığının ne büyüklükte olduğunu gösteriyor. Şirketin öz sermayesi yani ödenmiş sermayesi, ihtiyatlar toplamı, dağıtılmayan kârları, yeniden değerlendirme artışı fonu ve benzer fonların toplamı şirketin hisse sayısına bölünür. Bu rakam, şirketin varlığından 1 hisseye düşen değeri gösteriyor. Değerlemeler, bazı bankaların olası bir iflas karşısında alabileceği hasanı yansıtıyor.

Avrupa'nın en büyük 10 bankasına bakıldığında değerlemelerinin hemen hepsinin 1'in altında olduğu görülüyor. 2011 yılının ilk çeyreğindeki net kârına göre Avrupa'nın en büyük bankası olan HSBC'nin 9 Kasım itibarıyla pp/dd oranı 0.85. Deutsche Bank için bu oran 0.44, İspanyol Santander için ise 0.37. Hollandalı finans kuruluşu ING'nin pd/dd oranı 0.45 iken, UBS'in 0.74, BBVA'nın 0.66, Barclays'in, 0.39, Commerzbank'ın 0.33 düzeyinde. Avrupa'nın en büyük bankaları arasında pp/dd oranı en güçlü olan ise 1.19 ile BNP Paribas (10 Kasım itibarıyla). İlk on içinde en düşük değerlemeye sahip banka ise, geçtiğimiz günlerde karının yüzde 65 düştüğünü açıklayan Credit Agricole. Bankanın pd/dd oranı 0.27'ye kadar gerilemiş durumda.

Bazı analistler, Avrupa bankalarının şu an içinde bulunduğu durumun Amerikan bankalarının 2007-2008 krizinde içine girdiği durumdan bile kötü olduğunu savunuyor. Analistler, Avrupa'da patlak verecek bir bankacılık krizinin küresel finans ve ekonomi sistemi üzerinde ABD'de finans kuruluşlarının yarattığı etkiden daha ağır sonuçlar doğurabileceği uyarısı da yapıyor.

AMERİKAN BANKALARININ DURUMU DA ÇOK PARLAK DEĞİL

Amerikan bankalarının değerlemelerinin de zayıf olduğu görülüyor. Ülkenin önde gelen finans kuruluşlarından JP Morgan Chase'in piyasa değerinin defter değerine oranı 0.75 olarak hesaplanıyor. The Bank of New York Mellon, defter değerinin 0.69 düzeyinden işlem görürken, Citigroup'un değerlemesi 0.46 düzeyinde. Capital One Financial Corp için bu rakam yaklaşık 0.68 iken, Fifth Third Bancorp, defter değerinin 0.80'i seviyesinden işlem görüyor. Goldman Sachs için yapılan hesaplar, piyasa değerinin defter değerine oranının 0.68 olduğunu gösteriyor. PNC Financial Services da yaklaşık aynı değerlendirme seviyesinde. Yatırımcı, Morgan Stanley'e ise defter değerinin yarısı kadar değer biçiyor. Sun Trust Banks Inc., için de bu oran 0.51 düzeyinde. Amerikan bankalarının içinde değerlendirme açısından daha iyi durumda olanlar da var.

nin görece düşük olduğunu kanıtlar niteliktedir. Sektördeki bankaların şube sayıları kıyaslandığında ilk sırada yüzde 13.9 pay ile Ziraat Bankası gelmektedir. İkinci sırada da yüzde 11.3 pay ile İş Bankası gelmektedir. Sonrasında sırasıyla Akbank, Yapı ve Kredi Bankası, Garanti Bankası Halkbank, Vakıfbank Finansbank, Denizbank ve TEB gelmektedir.

TÜRKİYE'DE 44 BANKA 9 BİN 841 ŞUBE İLE HİZMET VERİYOR

Şube sayılarının yetişkin nüfus ve yüzölçümüne göre küresel görünümüne baktığımızda, genelde Avrupa ülkelerinin bu konuda daha iyi durumda olduğu görülmektedir. Örneğin Lüksemburg'da 100 bin yetişkin başına 94 banka şubesi düşerken Türkiye'de aynı sayıda yetişkin başına 18 banka şubesi düşmektedir. Bu konuda Türkiye, Almanya, Brezilya, Güney Afrika gibi ülkelerin önünde yer almaktadır. Yine 1.000 km² başına 12 banka şubesinin düştüğü Türkiye, bu alanda yalnızca dört AB ülkesini geride bırakmıştır. Söz konusu göstergelerde Türkiye'nin AB ortalamasına yaklaşması için, şu andaki duruma göre şube sayısını en az iki katına çıkarması gerekmektedir.

ŞUBE SAYISI 2011 YILI ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE 376 ADET ARTTI

2011 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla mevduat bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarının toplam şube sayısı son bir yılda 503 adet, Ekim-Aralık 2010 dönemine göre ise 376 adet artarak 9.841'e ulaşmıştır. Eylül 2011 itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre bankacılık sektöründe 566 yeni şube açılmış ve paralel olarak istihdam edilen personel sayısı da 4.425 kişi artmıştır. 2010 yıl sonuna göre şube sayısı kamusal sermayeli mevduat bankalarında 1.983 adet, Fortis Bank A.Ş.'nin devri nedeniyle şube sayısı özel sermayeli mevduat bankalarında 5.521 adet artarken, yabancı sermayeli mevduat bankalarında 4.596 adet,



kalkınma ve yatırım bankalarında ise 125 adet azalmıştır.

ATM VE POS SAYILARI HIZLA YÜKSELİYOR

Ödemeler sisteminin de unsurlarından olan ATM ve POS sayılarının, son sekiz yılda sırasıyla yılda ortalama yüzde 11 ve yüzde 18 oranında artması bankacılık hizmetlerine erişimin her yıl daha da kolaylaştığını göstermektedir. ATM sayısındaki artışa paralel olarak banka kartı sayısı da önemli oranda artmış olup, 2010 yılı itibarıyla kişi başına neredeyse bir banka kartı düşmektedir. Sektörde kredi kartı sayısı, bankaların pazar payı ve kâr stratejilerinin de etkisiyle son 10 yılda, yaklaşık üç katına ulaşmıştır. Gerek kredilendirme gerekse mevduat toplama sürecine ilişkin olarak müşteri adedi, işlem adedi ve işlem hacmi açısından sektörün mevcut durumdan çok daha fazlasını kaldırarak kapasiteye ve alt yapıya sahip olduğu görülmektedir. Türkiye söz konusu alanlarda gelişmekte olan ülkeler içinde iyi bir konumda yer almaktadır. Mevcut duruma göre sektörde çalışan sayısının yaklaşık 1,5 katına, şube sayısının iki katına, ATM sayısının ise 2,5 katına çıkması halinde

Türkiye'nin AB ortalamalarını yakalayabilecektir. Bu durum, küresel uygulamalara yaklaşma ve rekabet edebilme bakımından ülkemizin gelişim sahasının oldukça geniş olduğunu ve gelişim sağlandıkça rekabet gücünün daha da artacağını göstermektedir.

ÇAĞRI MERKEZİ ÇALIŞANLARININ YÜZDE 80'İ İSTANBUL'DA

Üç aylık dönemler için düzenlenen çağrı merkezi hizmetleri ve bu hizmetlerin kullanılmasına ilişkin BDDK'nın istatistik raporuna göre Eylül 2011 itibarıyla bankaların çağrı merkezlerinde 5 bin 719 müşteri temsilcisi ve destek hizmeti veren 364 personel ve 708 yönetici olmak üzere toplam 6 bin 791 kişilik istihdam sağlanıyor. İnteraktif Bankacılığın gelişmesi ile çağrı merkezlerine olan talep artıyor. Bankalar son üç ayda yaklaşık 68,1 milyon çağrı aldı ve yüzde 92'sini cevapladı. Müşteri temsilcisi başına 17 adet çağrı düşerken Temmuz – Eylül döneminde 1,7 milyon adet muhasebe kaydı yaratan finansal işlem yapılarak, işlem hacmi toplamı 4,4 milyar TL'ye ulaştı. Çağrı merkezinde çalışanların yüzde 80'i İstanbul'da ikamet etmekte ve yüzde 75'i kadınlardan oluşmaktadır. Yaş ortalamaları müşteri temsilcilerinde 25, destek hizmeti veren personelde 27, yöneticilerde ise 31 düzeyindedir. Banka çağrı merkezleri üniversite mezunu istihdamına katkı sağlamakta. Çağrı merkezinde çalışanların yaklaşık yarısına denk gelen yüzde 49'u lisans mezunu, Müşteri temsilcilerinin yüzde 85'i yüksek öğretim kurumlarını bitirmiş ve lisansüstü eğitim yapmış personel oluşturmaktadır.

BANKA MÜŞTERİLERİNİN YÜZDE 41'İ İNTERNET BANKACILIĞINI KULLANIYOR

Türkiye Bankalar Birliği'nin İnternet bankacılığı veren 25 bankanın bilgilerini topladığı istatistikî bilgilere göre İnternet bankacılığını kullanan aktif müşteri sayısı son bir yılda 1,5 milyon

Cinsiyet Dağılımına Göre Banka Çalışanları

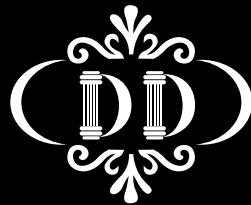
	Aralık 2010			Haziran 2011			Eylül 2011		
	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam
Mevduat Bankaları	85.856	87.277	173.133	87.491	88.862	176.353	87.471	88.561	176.032
Kamu sermayeli b.	28.282	18.953	47.235	29.292	20.131	49.423	29.261	19.957	49.218
Özel sermayeli b.	38.418	45.215	83.633	41.022	47.929	88.951	41.111	48.043	89.154
Fondaki b.	162	90	252	158	87	245	157	86	243
Yabancı serm. b.	18.994	23.019	42.013	17.019	20.715	37.734	16.492	20.475	37.417
Kalkınma ve Yatırım Bank.	3.631	1.739	5.370	3.485	1.750	5.235	3.476	1.769	5.245
Toplam	89.487	89.016	178.503	90.976	90.612	181.588	90.947	90.330	181.277



Coufure

Coufure

Coufure



*Dalia's Diamond
Custom Jewellery*

Gazi Osmanpaşa Blv. No:26/5 Gürel Tower Çankaya/İZMİR
Tel: +90 232 446 80 78 Gsm: 0542 826 11 54

Mücevherde özel tasarım isteyenler için...



kişi arttı. İnternet bankacılığı yapma üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş işlemi yapmış toplam bireysel müşteri sayısı Eylül 2011 itibariyle 17,2 milyon'a çıktı. Son bir yıl içinde en az bir kez giriş işlemi yapmış toplam bireysel müşteri sayısı ise 9.3 milyon kişi oldu. Temmuz-Eylül döneminde 7 milyon bireysel müşteri en az bir kes İnternet bankacılığı giriş işlemi gerçekleştirdi. Bu miktar, toplam kayıtlı bireysel müşteri sayısının yüzde 41'ini oluşturmaktadır. Temmuz-Eylül 2011 döneminde, aktif bireysel müşteri sayısında bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 350 bin kişi, bir önceki üç aylık döneme göre ise 345 bin kişi artış olmuştur.

KURUMSAL İNTERNET BANKASI KULLANICISI 18 MİLYON KİŞİ

İnternet bankacılığı yapmak üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş işlemi yapmış kurumsal müşteri sayısı Eylül 2011 itibariyle, yaklaşık 1.8 milyon kişidir. Bunların 763 bini (yüzde 43'ü) Temmuz-Eylül 2011 dönemi içerisinde en az bir kez giriş işlemi yapmıştır. Son bir yıl içerisinde en az bir kez giriş işlemi yapmış kurumsal müşteri sayısı ise 915 bin kişidir. İnternet bankacılığı için kayıt yaptıran ve en az bir kez giriş işlemi yapmış toplam (bireysel ve kurumsal) müşterilerin yüzde 41'i Temmuz-Eylül 2011 döneminde en az bir kez internet bankacılığı işlemi yapmıştır. Temmuz-Eylül 2011 döneminde, toplam aktif müşteri sayısında bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 476 bin kişi, bir önceki üç aylık döneme göre ise 357 bin kişi artış olmuştur.

İNTERNET BANKACILIĞI YATIRIM İŞLEM HACMİ 98.2 MİLYAR TL

Temmuz-Eylül 2011 döneminde internet bankacılığı ile gerçekleştirilen 12

milyon adet yatırım işleminin hacmi 98,2 milyar TL olmuştur. Nisan-Haziran 2011 dönemine göre işlem hacminde 11 milyar TL tutarında bir artış gerçekleşmiştir. Üçüncü çeyrekte gerçekleştirilen yatırım işlemleri hacminde birinci sırayı 25,6 milyar TL tutarı ile (2,5 milyon adet işlem) döviz işlemleri almıştır. Bunu yatırım fonları işlemleri, gerçekleşen hisse senedi işlemleri ve vadeli hesaplar izlemiştir. En yüksek ortalama işlem hacmi 39,1 bin TL ile repo işlemlerinde gerçekleşmiştir. Vadeli hesaplar, ortalama 25,7 bin TL'lik işlem hacmi ile ikinci sırayı almıştır. Toplam yatırım işlemleri için ortalama işlem hacmi 7,9 bin TL olmuştur. Temmuz-Eylül 2011 dönemi itibariyle, internet bankacılığı hizmeti kullanılarak yapılan yatırım işlemleri dışındaki finansal işlemlerin toplam adedi 82 milyon, tutarı ise 308 milyar TL olmuştur. EFT, havale ve döviz transferi işlemlerini kapsayan para transferleri işlemleri yatırım işlemleri dışındaki finansal işlem hacminin yüzde 84'ünü oluşturmuştur. İnternet bankacılığı hizmetlerini kullanan aktif kurumsal/tüzel müşterilerin yüzde 38'i ile aktif bireysel müşterilerin yüzde 34'ü İstanbul'dadır. Bunu her iki müşteri grubunda da Ankara ve İzmir illeri takip etmektedir.

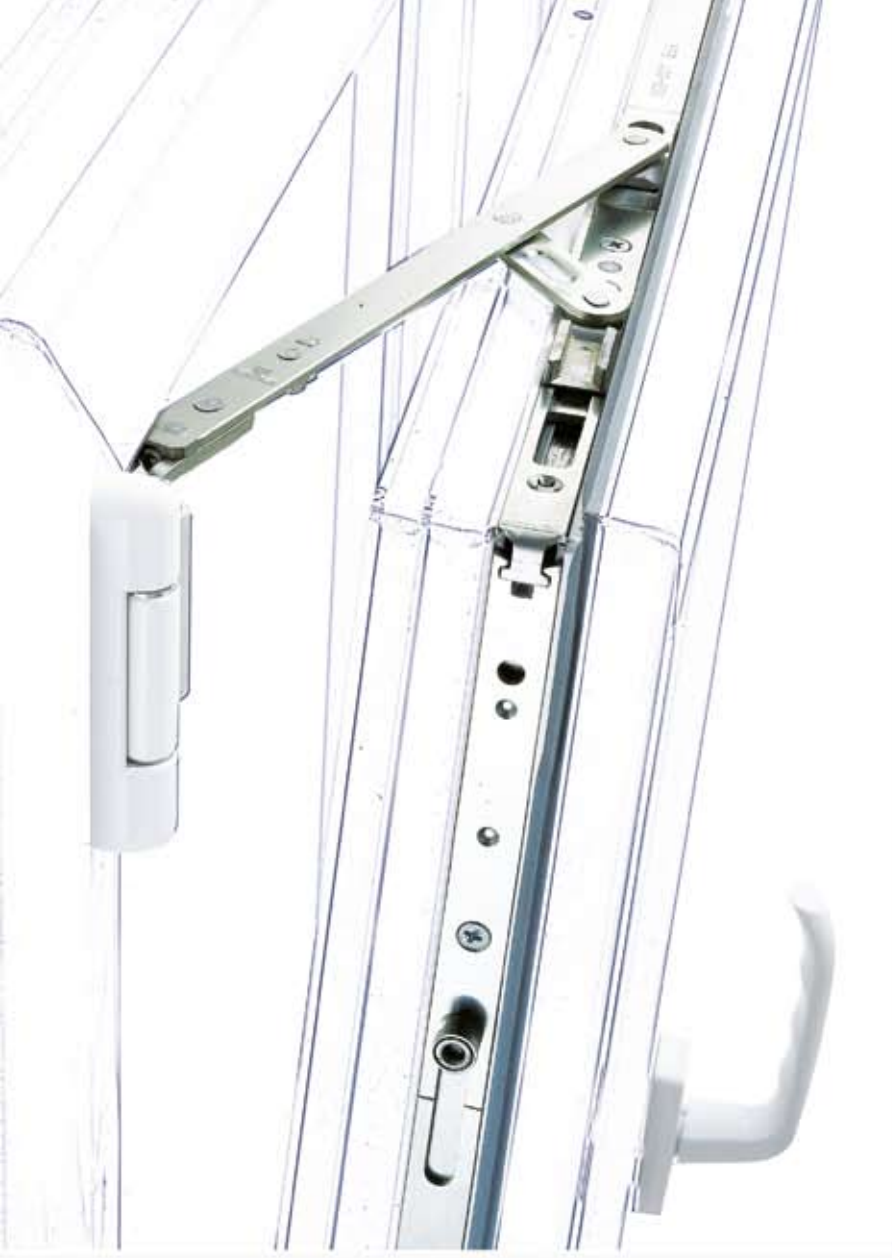
MOBİL BANKACILIK KULLANICININ GÖZDESİ

Mobil bankacılık yapmak üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş işlemi yapmış müşteri sayısı Eylül 2011 itibariyle, yaklaşık 1 milyon 91 bin kişidir. Bunların 321 bini (yüzde 29'u) Temmuz-Eylül 2011 dönemi içerisinde en az bir kez giriş işlemi yapmıştır. Son bir yıl içerisinde en az bir kez giriş işlemi yapmış mobil bankacılık müşteri sayısı ise 501 bin kişidir. Temmuz-Eylül 2011 dönemin-

de mobil bankacılık ile gerçekleştirilen 177 bin adet yatırım işleminin hacmi 1.034 milyar TL olmuştur. Temmuz-Eylül 2011 dönemi itibariyle, mobil bankacılık hizmeti kullanılarak yapılan yatırım işlemleri dışındaki finansal işlemlerin toplam adedi 1,5 milyon, tutarı ise 1,8 milyar TL olmuştur. EFT, havale ve döviz transferi işlemlerini kapsayan para transferleri işlemleri, yatırım işlemleri dışındaki finansal işlem hacminin yüzde 86'sını oluşturmuştur.

Kaynaklar

1. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Haber Bültenleri- İnternet Sayfası
2. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) - İnternet Sayfası
3. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) - Türkiye Bankacılık Sistemi İnternet Sayfası, Banka ve Sektör Bilgileri, İstatistik Raporlar, Bankalarımız 2010
4. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) - Finansal Piyasalar Raporları (Aralık 2009, Aralık 2010, Mart 2011, Haziran 2011, Kasım 2011), Bankacılıkta Yapısal Gelişmeler Raporu 2010
5. Deloitte Ekonomik Görünüm Raporu-Haziran 2011



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

TÜRK BANKACILIK TARİHİ

Bankacılığın tarihçesine baktığımızda Türk bankacılığı 6 dönemde incelenmektedir. 1923'e kadar olan Osmanlı Dönemi Bankacılığı, Cumhuriyetin ilanından 1932 yılına kadar olan ulusal bankalar dönemi, 1944'e kadar kamu bankaları dönemi, 1945'ten planlı döneme kadar geçen sürede hızlı bir gelişme gösteren özel bankalar dönemi, 1960 ile 1980 arası planlı dönem ve 1981-2001 arası serbestleşme ve dışa açılma dönemi ve 2002 sonrası yeniden yapılandırma dönemi olarak adlandırılmaktadır.

Osmanlı İmparatorluğunda ilk banka 1847 yılında kurulmuş ve ilk kağıt para 1840 yılında bütçe açıklarını kapatmak için çıkarılmıştır. Kağıt paranın değerinin de dış ticaret açığı verilmesi ile değerinin düşmesi üzerine Galata Bankerlerinin banka kurmasına izin verilmiştir. 1856 yılında kurulan Osmanlı Bankası ise gerçek bankacılığın başladığı tarih olarak kabul edilmektedir. Osmanlı Bankasını diğer yabancı bankalardan ayıran en önemli özelliği para basma ayrıcalığının tanınması olarak nitelendirilmektedir. Osmanlı Devletinin 1875 yılında borçlarını ödeyemez duruma düşmesinin ardından Düyun-u Umumiye'nin kurulması gerçekleştirilmiştir.

1923 yılına gelindiğinde İzmir İktisat Kongresi'nde ekonomik gelişme için ulusal bankacılığın kurulması ve geliştirilmesi gerekliliği kararı ile devlet katkısı ile Türkiye İş Bankasının kurulmasına karar

verilir. 1924 yılında özel sektör bankası olarak İş Bankası kurulur. Sanayicilerin önerisiyle Türkiye Sanayi ve Maden Bankasının kuruluşu da 1925 yılına rastlar.

Türkiye'de kurulan ilk kalkınma bankası olan banka, 1932'de Türkiye Sanayi ve Kredi Bankası adını almış, 1933 yılında Sümerbank'a devredilir. Konut Kredisi vermek amacıyla 1927 yılında Emlak ve Eytam Bankası olarak kurulan Emlak ve Kredi Bankası da bugün hayata devam etmeyen diğer bankalar arasında yer almaktadır. Bankacılık alanında atılan en önemli adımlardan biri olan Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın kuruluşu da 1920'lerde başlatılarak ancak 1930 yılında 15 milyon TL sermayeli anonim ortaklığı olarak kurulmuştur. 1930'lardan sonra dünya konjonktüründe gelişen olaylar ile 1934 ile 1944 yılları arasında özel amaçlı devlet bankaları dönemi olarak adlandırılmaktadır. Bu dönemde, Sümerbank (1933), Belediyeler Bankası (1933), Etibank (1935), Denizbank(1937) ve Halk Bankası ve Halk Sandıkları (1938), sanayi planlarında yer alan işletmelerin kurulması, işletilmesi ve finansman ihtiyaçlarının sağlanması amacıyla, kamu tarafından, özel amaçlı banka statüsüyle kurulmuştur. Özel bankaların geliştiği dönem olan 1945-1959 yılları arasında en önemli özelliği sanayileşme stratejisi olarak iktisadi devletçiliğin yerini özel sektörün desteklenmesi ile ekonomik kalkınma politikası almıştır. Yapı ve Kredi Bankası (1944), Garanti Bankası (1946), Akbank (1948), Pamukbank (1955) ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (1950) bu dönemde kurulmuştur. Türkiye Bankalar Birliği'nin kuruluşu da 1958 yılına denk gelmektedir.

Planlı dönemde 5'i kalkınma ve 2'si ticaret olmak üzere toplam 7 yeni banka kurulmuştur. Bu dönemde kurulan kalkınma bankaları, T.C. Turizm Bankası (1962), Sınai Yatırım ve Kredi Bankası (1963), Devlet Yatırım Bankası (1964), Türkiye Maden Bankası (1968) ve Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası(1976-Banka 1988 yılında

Türkiye Kalkınma Bankası olmuştur). Bu dönemde kurulan ticaret bankaları ise Amerikan-Türk Dış Ticaret Bankası (1964-Banka 1970 yılında ünvan değiştirerek Dışbank adını almıştır) ve Arap-Türk Bankası (1977)'dir. Kalkınma bankalarının kurulması ile ilgili ilke kararları kalkınma planlarında yer almıştır.

2001 YENİDEN YAPILANMA DÖNEMİ

Türk Bankacılık Sektöründe 2001-2011 döneminde toplam 16 adet devir ve birleşme gerçekleşmiştir. Söz konusu birleşme ve devirler büyük ölçüde 2001-2006 döneminde yoğunlaşmıştır. Söz konusu dönemi takiben Türk bankacılık sistemine olan ilgi hisse alımları, BDDK Finansal Piyasalar Raporu-Eylül 2011 stratejik yatırımlar şeklinde devam etmiştir. Küresel krize rağmen sektöre olan küresel ilginin devam ettiği gözlenmektedir. 2010 yılı itibarıyla sektördeki mevcut yoğunlaşma derecesi göz önüne alındığında devir ve birleşme işlemleri, etkinliği artırmak amacıyla yönelik olarak orta ve küçük ölçekteki bankalar tarafından tercih edilebilecektir. Piyasada tutunma ve yer etme ya da markalaşma araçlarından biri olan tanıtım ve promosyon faaliyetleri, pazar payı elde etme yarışının bir göstergesi olarak, bankacılık sektöründe rekabet konusunda önemli ipuçları sunmaktadır. Büyük ölçekli bankaların tanıtım giderlerinin sektörün toplam tanıtım giderleri içindeki payının yıllar itibarıyla azaldığı, orta ölçekli bankaların payının ise arttığı görülmektedir.

Türk bankacılık sektörü, banka sayısı ve fonksiyonel kompozisyon açısından mevcut görünümünü son üç yıllık dönemde korumaktadır. 1990'lı yıllarda artış gösteren ve en yüksek seviyesine ulaşan toplam banka sayısı, özellikle 2000-2002 döneminde yaşanan finansal krizlerin ve sektördeki yeniden yapılandırma çalışmalarının bir sonucu olarak önemli ölçüde azalmıştır. 2010 yılı itibarıyla 49 banka faaliyet göstermektedir.

Tablo 1.3-4: Banka Sayılarının Gelişimi

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mevduat Bankaları	55	46	40	36	35	34	33	33	32	32	32
Kamu Sermayeli Mevduat Bankaları	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	23	19	20	18	18	17	14	12	11	11	10
TMSF	11	7	2	2	1	1	1	2	2	2	2
Küresel Sermayeli Mevduat Bankaları	17	17	15	13	13	13	15	17	17	17	17
Katılım Bankaları	6	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
Kamu Sermayeli Katılım Bankaları	v.y.	v.y.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Özel Sermayeli Katılım Bankaları	v.y.	v.y.	v.y.	v.y.	3	2	2	2	1	1	1
Küresel Sermayeli Katılım Bankaları	v.y.	v.y.	v.y.	v.y.	2	2	2	2	3	3	3
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	18	16	14	14	13	13	13	13	13	13	13
Kamu Sermayeli Kal.veYat. Bankaları	v.y.	v.y.	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Özel Sermayeli Kal.veYat. Bankaları	v.y.	v.y.	7	7	7	7	5	5	5	5	5
Küresel Sermayeli Kal.veYat. Bankaları	v.y.	v.y.	3	3	2	2	4	4	4	4	4
Toplam Banka Sayısı	79	67	59	55	53	51	50	50	49	49	49

Tablo 1 31.12.2010 İtibariyle Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması

	Banka	Toplam Aktifler (Milyon TL)	Toplam Krediler ve Alacaklar* (Milyon TL)	Toplam Mevduat (Milyon TL)	Toplam Özkaynaklar (Milyon TL)	Ödenmiş Sermaye (Milyon TL)	Net Dönem Kar/ Zararı (Milyon TL)	Bilanço Dışı Hesaplar (Milyon TL)	Şube Sayısı	Personel Sayısı
1	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	151,160	57,443	125,796	13,458	2,500	3,713	184,855	1,399	22,708
2	Türkiye İş Bankası A.Ş.	131,796	64,232	88,260	17,014	4,500	2,982	208,984	1,142	23,944
3	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	123,963	64,827	72,658	16,475	4,200	3,145	512,078	859	16,675
4	Akbank T.A.Ş.	113,183	52,896	67,167	17,565	4,000	2,857	159,688	913	15,330
5	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	84,776	52,615	52,725	10,318	4,347	2,060	221,030	868	14,411
6	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	73,962	44,861	47,701	8,559	2,500	1,157	143,739	636	11,077
7	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	72,942	44,296	54,782	7,445	1,250	2,010	536,683	709	13,450
8	Finans Bank A.Ş.	38,087	24,859	24,431	5,208	2,205	915	162,132	503	11,734
9	Denizbank A.Ş.	27,660	18,459	15,793	3,141	716	458	159,713	500	8,573
10	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	19,031	11,753	11,999	1,813	1,100	300	57,107	335	5,646
11	HSBC Bank A.Ş.	17,737	9,672	10,703	2,700	652	243	121,019	333	6,570
12	ING Bank A.Ş.	17,299	12,184	9,330	2,085	1,899	112	146,492	323	5,865
13	Fortis Bank A.Ş.	12,133	8,229	6,266	1,925	1,050	22	27,787	269	4,572
14	Şekerbank T.A.Ş.	11,369	7,006	7,699	1,400	750	170	116,613	260	3,485
15	İller Bankası A.Ş.	9,677	6,670	0	7,377	5,905	240	3,145	19	2,971
16	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	7,912	4,773	0	1,264	700	212	51,030	4	347
17	Türk Eximbank	6,289	4,159	0	3,629	2,000	256	3,060	2	360
18	Citibank A.Ş.	6,284	2,302	4,339	936	34	87	39,514	37	2,116
19	Anadolubank A.Ş.	4,489	3,027	2,637	756	600	123	30,144	86	1,834
20	Alternatif Bank A.Ş.	4,259	3,246	2,442	462	300	28	9,415	53	1,086
21	Eurobank Tekfen A.Ş.	4,151	1,621	1,889	448	380	15	17,342	54	875
22	Deutsche Bank A.Ş.	3,051	169	1,790	385	135	-6	26,586	1	101
23	Tekstil Bankası A.Ş.	2,573	1,871	1,791	496	420	14	10,680	44	903
24	Bank Mellat	1,835	1,119	463	100	54	26	108	3	51
25	BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş.	1,625	1,127	0	468	337	25	7,165	2	288
26	Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	1,597	1,178	0	514	160	21	8,838	1	712
27	Turkland Bank A.Ş.	1,510	1,003	1,143	219	170	2	11,552	27	510
28	İMKB Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	1,505	20	0	298	60	28	8,840,057	1	211
29	Aktif Yatırım Bankası A.Ş.	1,479	722	0	214	163	35	11,677	6	316
30	WestLB AG	1,195	50	59	175	54	20	22	1	42
31	Arap Türk Bankası A.Ş.	1,141	496	319	306	240	24	2,190	6	255
32	The Royal Bank of Scotland N.V.	1,137	251	485	380	108	23	11,013	3	129
33	Turkish Bank A.Ş.	1,030	414	643	156	80	3	1,616	21	273
34	Millennium Bank A.Ş.	902	640	750	107	203	-15	9,438	18	292
35	Birleşik Fon Bankası A.Ş.	791	3	25	580	461	2	3,641	1	252
36	JPMorgan Chase Bank N.A.	702	0	502	192	100	21	1,593	1	53
37	Société Générale (SA)	674	351	67	92	133	4	708	16	259
38	Merrill Lynch Yatırım Bank A.Ş.	339	0	0	62	50	15	418	1	33
39	Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	217	119	0	56	45	0	1,828	2	49
40	GSD Yatırım Bankası A.Ş.	105	91	0	71	50	5	2,105	1	28
41	Diler Yatırım Bankası A.Ş.	103	88	0	84	60	3	250	1	18
42	Habib Bank Limited	75	21	20	41	30	1	68	1	16
43	Credit Agricole Yatırım Bankası Türk A.Ş.	66	0	0	59	40	6	628	1	20
44	Adabank A.Ş.	51	0	7	44	80	1	13	1	46
45	Taib Yatırım Bank A.Ş.	14	0	0	13	27	-4	9	1	17
	Toplam	961,876	508,862	614,681	129,087	44,848	21,360	11,863,770	9,465	178,503

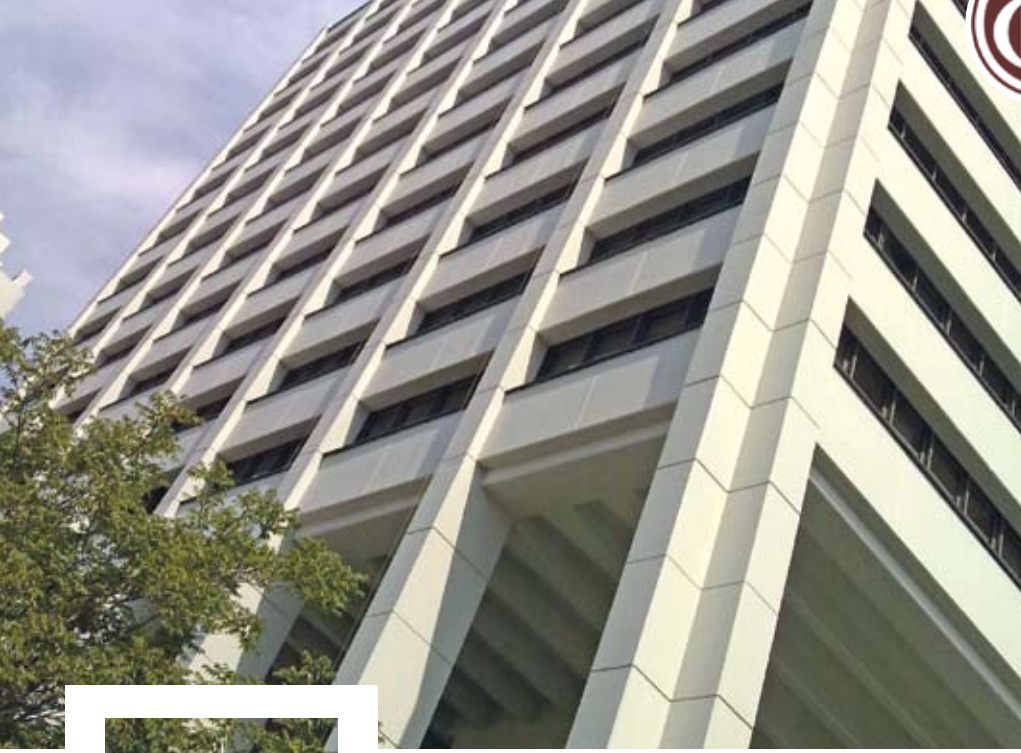
* Toplam Krediler ve Alacaklar = Krediler ve Alacaklar + Takipteki Krediler - Özel Karşılıklar

Kaynak: TCMB - Bankalarımız 2010

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Erdem Başçı, Enflasyon Raporu'nu ve Türk Lirası'nı güçlendirecek 5 maddelik eylem planını açıkladı. Aradan geçen 1 ay sonunda Başçı, aldıkları tedbirlerin işe yaradığını söyledi

MB'nin 2011 yılsonu enflasyon beklentisinin orta noktası %8,3

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Erdem Başçı, enflasyonun 2011 yılı sonunda orta noktası yüzde 8,3 olmak üzere yüzde 7,8 ile yüzde 8,8 aralığında gerçekleşeceğini tahmin ettiklerini bildirdi.



Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Erdem Başçı

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Erdem Başçı, Enflasyon Raporu'nu

ve Türk Lirası'nın değerini önemli ölçüde güçlendirecek fiyat istikrarı, faiz politikası, döviz rezerv politikası, zorunlu karşılık politikası ve finansal istikrardan oluşan beş maddelik eylem planını açıkladı. Başçı, 1 ay sonra ise alınan kredi tedbirlerinin işe yaradığını söyledi.

AA'dan derlenen bilgilere göre, TCMB İdare Merkezi Konferans Salonu'nda düzenlediği basın toplantısında Enflasyon Raporu'nu açıkladı. Toplantıda konuşan Başçı, enflasyonun 2011 yılı sonunda orta noktası

yüzde 8,3 olmak üzere yüzde 7,8 ile yüzde 8,8 aralığında gerçekleşeceğini anlattı.

Türk lirasında yakın zamanda gözlenen aşırı değer kaybının, işlenmemiş gıda fiyatlarındaki baz etkisi ve fiyatı yönetilen/yönlendirilen ürünlerdeki ayarlamalar nedeniyle, gelecek aylarda enflasyonun belirgin şekilde yükselmesini beklediklerini ifade eden Başçı, bu durumun orta vadeli enflasyon beklentilerini ve görünümünü etkilemesine izin vermeyeceklerini bildirdi.

Başçı, Enflasyonun kontrol altında tutulması ve 2012 yılı hedefi ile uyumlu seviyelerde gerçekleşmesi



MB olarak 2010 yılının sonlarından itibaren uyguladıkları politikalarla orta vadeli enflasyon görünümünü bozmadan ekonomiyi kademeli olarak daha sağlıklı bir büyüme kompozisyonuna doğru yönlendirmeyi amaçladıklarını belirten Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Erdem Başçı, bu çerçevede, bir yandan döviz kurunun ekonomik temellerden aşağı ya da yukarı yönde aşırı ölçüde sapmasına karşı politikalar uygularken, diğer yandan kredilerin makul oranlarda büyümesi için diğer kurumlarla birlikte gerekli tedbirleri aldıklarını ifade etti.

için gereken parasal sıkılaştırmayı yapmaya başladıklarını ifade etti. Son Kurul toplantısından sonra bankaların Merkez Bankası'ndan fonlamalarının maliyeti ortalama olarak faiz koridorunun içinde, yani yüzde 5,75 ile yüzde 12,5 arasında ve Merkez Bankasının uygun göreceği herhangi bir seviyede belirlenebildiğini hatırlatan Başçı, fonlamanın yüzde 12,5 düzeyinden yapıldığı durumlarda bankaların taleplerini geçerli teminat karşılığında sınırsız olarak karşılayacaklarını belirtti. Rezerv politikasına değinen Başçı, kıymetli maden depo hesapları ile yabancı para zorunlu karşılıkların bir kısmının altın olarak tesis edilmesine imkan tanınması ile birlikte 28 Ekim 2011 Cuma gününden itibaren Merkez Bankası'nın altın rezervinde 1991 yılından bu yana ilk kez bir artış olmasını beklediklerini, Türk lirası zorunlu karşılıkların da altın olarak tutulmasına izin verilmesini takiben altın rezervlerdeki artışın sürebileceğini vurguladı.

ALINAN TEDBİRLER

MB olarak 2010 yılının sonlarından itibaren uyguladıkları politikalarla orta vadeli enflasyon görünümünü bozmadan ekonomiyi kademeli olarak daha sağlıklı bir büyüme kompozisyonuna doğru yönlendirmeyi amaçladıklarını belirten Başçı, bu çerçevede, bir yandan döviz kurunun ekonomik temellerden aşağı ya da yukarı yönde aşırı ölçüde sapmasına karşı politikalar uygularken, diğer yandan kredilerin makul oranlarda büyümesi için diğer kurumlarla birlikte gerekli tedbirleri aldıklarını ifade etti. MB'nin ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (BDDK) uyguladığı politikaların bir yansıması olarak, yılın üçüncü çeyreğinde kredi faizlerindeki artış devam ettiğini anlatan Başçı, şunları kaydetti: "Gerek alınan tedbirlerin gecikmeli etkilerine, gerekse iktisadi faaliyetteki ivme kaybına bağlı olarak kredilerin büyüme hızında kayda değer bir yavaşlama gözliyoruz. Her ne kadar bu

gelişmede mevsimsel unsurların rolü olsa da, geçmiş yıllarla kıyasladığımızda bu yavaşlamanın daha belirgin olduğunu görüyoruz. Bu doğrultuda, döviz kuru etkisinden arındırılmış olarak yıllık kredi artış hızının öngör-düğümüz gibi yıl sonunda yüzde 25 seviyesine yakın gerçekleşmesini bekliyoruz. Bu gelişmelerin finansal istikrar ve iktisadi faaliyet üzerinde oluşturabileceği olumsuz etkileri sınırlamak amacıyla bir dizi önlem aldık. Bu tedbirleri almaktaki amacımız, küresel ekonomiden kaynaklanabilecek olası bir finansal çalkantı durumunda piyasaya ihtiyacı olan likiditeyi zamanında, kontrollü ve etkili bir şekilde sağlayabilmektir. Ayrıca, küresel ekonomiye dair giderek artan sorunların yurt içi iktisadi faaliyet üzerinde durgunluğa yol açma riskini azaltmak amacıyla politika faizinde ölçülü bir indirim gittik. Bunun yanı sıra, bankacılık sisteminin yükümlülüklerinin vadesini uzatmak amacıyla Türk lirası zorunlu karşılık oranlarında da düzenlemeler yaptık. Küresel ekonomideki gelişmelere bağlı olarak ihracat zayıf seyrederken, alınan tedbirler sonrasında iç talepte gözlenen yavaşlamanın etkisiyle ithalat kayda değer bir oranda geriledi. Bu doğrultuda, uzun bir aradan sonra ilk defa net dış talep büyümeye çeyreklik bazda pozitif katkı yapmış oldu. Diğer bir ifadeyle, büyümenin kompozisyonu arzu ettiğimiz yönde değişmeye başladı. Yılın üçüncü çeyreğinde ise sıkılaştırıcı zorunlu karşılık ve likidite politikalarının gecikmeli etkilerine bağlı olarak, yurt içi talep yavaşlamaya devam etti."

CARİ AÇIĞI AZALTMA FORMÜLÜ

Tüketici kredilerinde BDDK'nın aldığı önlemlerden sonra önemli bir yavaşlama olduğunu, yüzde 45'ler seviyesinde artarken, önce yüzde 10'lar seviyesine düştüğünü, yakın zamanda yüzde 20'lere yükseldiğinin görüldüğünü aktaran Başçı, "Yüzde 10'lar veya biraz altında kalsa bizim için çok rahat edecek. Türkiye'nin

tasarrufları artacak ve dolayısıyla ithal ürünlere olan talepte dolaylı olarak tasarruf oranının artmasından dolayı yükselmiş olacak, ithal olan ürüne talep düşecek ve dolayısıyla cari açık düşmüş olacak. Orada oldukça yakın biraz daha yavaşlasa sanki herkes daha rahat edecek gibi görünüyor" dedi.

"KLASİK YAKLAŞIM DEĞİŞMELİ"

Klasik merkez bankacılığında varlık fiyatlarına kayıtsız kalındığını, konut fiyatlarının yükselip, normal olması gereken değer üstüne çıkabileceğini ve Merkez Bankası'nın hiçbir şey yapmayacağını, konut fiyatları çöktükten sonra ortaya çıkan tahribatı en az hasarla temizlemeye çalıştığını anlatan Erdem Başçı, devamla şunları kaydetti:

"Standart, klasik yaklaşım. Bu yaklaşım, sorgulanıyor şu anda. Varlık fiyatlarına ne kadar kayıtsız kalmalı Merkez Bankası? Müdahale etmeli mi? Bu bağlamda değerlendirmek gerekir. Buradaki varlık fiyatı denilen TL'nin değeri. Bütün gelişmekte olan ülkelerin paraları da benzer durumda. Yabancı yatırımcı nezdinde bu bir varlık sınıfı. Olması gereken uzun vadeli denge değerinden aşağı yönde veya yukarı yönde sapmalar gerçekleşebiliyor. Merkez Bankasının söylemi Kasım'dan önce konuşmak sağlıklı değil, riskli, Türkiye'de serbest dalgalı kur rejimi vardır. 'Buna karışmayız, risk üstlenenin üzerindedir' dediğimiz halde zaman zaman 2006, 2008'de olduğu gibi sisteme girip gereken zamanlarda gereken döviz likiditesini vererek, gereken faiz ayarlamasını da yaparak buradaki aşırı dalgalanmaları yumuşatmaya çalışıyorduk. Bunun birazcık ötesine geçip, biz şu anda TL'nin aşırı değerli veya aşırı değersiz olduğunu düşünüyoruz diyebilir hale gelmemiz lazım. Bunu söyleyebilmemiz lazım. Kasım'da bunu söyledik, harekete geçtik. Bu sadece söylemekle olmaz, onunla ilgili politikalarda izlemek gerekir, dengeleyici yönde politikalar."

"2012 ENFLASYONUNU KURTARDIK"

Erdem Başçı, "Bundan sonra artık yüzde 12,50'yi gösterge faizi olarak mı kabul edeceğiz?" şeklindeki soruya karşılık da "Aslında sadece 5,75 ve 12,50 değil arada bir de 12,00 var bu da piyasa yapıcılara olan borçlanma imkanı. Tahmin ediyorum bugün yüzde 12,00 civarında oluşur. Biraz daha likiditeyi sıkarsak 12,50'ye de çıkabilir. Bütün bankalar teminat karşılığı bizden istedikleri kadar likidite alabilirler. Ama o politika faizi haline mi geldi? Tabii ki hayır. Bu bizim faiz koridorumuzdur. Dolayısıyla yüzde 5,75 ile yüzde 12,50 arasındaki her türlü ağırlıklı ortalama faizi yapabilecek durumdayız yani fonlamayı ayarlayarak faizi istediğimiz yerde ağırlıklı ortalama olarak yapabilecek durumdayız. Bunun kontrolü tamamen bizim elimizde... Bunu bankalar bilirler, bugün anlamışlardır" dedi. ÖTV artışlarına ilişkin hükümete bir uyarıları olup olmadığının sorulması üzerine de Başçı, TCMB'nin temel görevinin fiyat istikrarını sağlamak olduğunu hatırlattı.

Sigarada ortalama yüzde 38 civarında bir artış olduğuna, enflasyon hedefinin ise yüzde 5,5 düzeyinde bulunduğu dikkat çeken Başçı, "Çok net bir şekilde olumsuz bir etki gözlemlenir o yüzden bunu etkileri hemen ilettik" diye konuştu. Başçı şöyle devam etti:

"Burada anladığım kadarıyla değişiklik 2 partide yapılacak 2012 yılının Aralık ayının sonunda tekrar edilecek dolayısıyla 2013 enflasyonuna yansiyacak. Dolayısıyla 2012 enflasyonunu kurtardık arkadaşlar. Eğer sigarayla ilgili birşey gelmezse 2012 enflasyonuyla ilgili birşey yok. 2013 enflasyonuna ne kadar etki yapacağını önceden arkadaşlarımız hesaplarlar biz de ona göre para politikasını

ayarlarız." Başçı, bu konudaki değerlendirmelerini hükümete iletmelerinin bankaya kanunen verilmiş 'hükümete danışmanlık etme görevi' çerçevesinde de okunabileceğini, ama o görev verilmemiş olsaydı da değerlendirmelerini mutlaka hükümete ileteceklerini söyledi.

"TL'NİN ENFLASYONU TEHDİT ETMESİNE İZİN VERMEYİZ"

TCMB Başkanı kur seviyesine ilişkin bir soruyu cevaplarken de bu konuda konuşmamaya devam edeceklerini ancak aşırı değersiz ya da aşırı değerli TL görmeleri halinde bunu kamuoyuyla paylaşacaklarını bildirdi. TL için "Şu anda bir miktar aşırı değersiz görünüyor" diyen Başçı, paranın ekonomik konjonktür gereğince zaman zaman bir miktar değersiz olması bazen de bir miktar değerli olmasının gerektiğini, çünkü "otomatik dengeleyici" tarafı bulunduğunu söyledi.

Cari açık çok hızlı artıyorsa paranın bir miktar, bir süre değersiz kalmasında fayda olacağını, bunların fiyat istikrarı kısıtına bağlı olduğunu dile getiren Başçı, "Ama fiyat istikrarını tehdit etmeye başlarsa buna izin vermeyiz dur deriz. Sonuçta paramızın değeri satın alabileceği mallarla ölçülüyor enflasyon üzerinde herhangi bir tehdide izin vermeyiz" diye konuştu.

MB BAŞKANI ERDEM BAŞÇI: KREDİ TEDBİRLERİ İŞE YARADI

Merkez Bankası Başkanı Erdem Başçı, "Memnuniyetle belirtmek isterim ki aşırı hızlı kredi genişlemesi sorununa yönelik olarak aldığımız tedbirler amacına ulaşmıştır. Yıllıklandırılmış kredi büyüme eğilimi, geçen yıl sonunda bulunduğu yüzde 50'nin üzerindeki seviyelerden bugün itibarıyla yüzde 10'a yakın

seviyelere inmiş bulunmaktadır. Mevcut küresel konjonktürde ülkemizi dış şoklara karşı koruyacak en önemli ve önümüzdeki dönemde de sürdürülmesi gereken gelişme budur" dedi.

Başçı, Merkez Bankası'nın düzenlediği "Finansal İstikrarın, Enflasyon Hedeflemesine Dahil Edilmesi" konferansında yaptığı konuşmada, gelişmekte olduğu ülkelerin pek çoğunda olduğu gibi Türkiye'de de kısa vadeli sermaye akımlarındaki oynaklığın makro finansal riskleri nasıl artırabildiğine hep beraber şahit olduklarını ifade etti. Başçı, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Örneğin son çeyreğinden itibaren bol ve düşük maliyetli yurt dışı finansmanın etkisiyle ortaya çıkan aşırı hızlı kredi genişlemesi bu risklere bir örnek olarak ele alınabilir.

Türkiye'de söz konusu riskleri sınırlamak amacıyla politika faizine ilave olarak 2 araç daha kullanmaya başladık.

Bu araçlar faiz koridoru ve zorunlu karşılıklardır. Memnuniyetle belirtmek isterim ki aşırı hızlı kredi genişlemesi sorununa yönelik olarak aldığımız tedbirler amacına ulaşmıştır.

Yıllıklandırılmış kredi büyüme eğilimi, geçen yılsonunda bulunduğu yüzde 50'nin üzerindeki seviyelerden, bugün itibarıyla yüzde 10'a yakın seviyelere inmiş bulunmaktadır. Mevcut küresel konjonktürde ülkemizi dış şoklara karşı koruyacak en önemli ve önümüzdeki dönemde de sürdürülmesi gereken gelişme budur." Merkez Bankası Başkanı Erdem Başçı, hem enflasyona hem de dış dengeye ilişkin risklerin geçici kalabilmesinin kredilerin ulaştığı makul seviyelerde büyümeye devam etmesi sayesinde mümkün olacağını bildirdi. ●



ege asal metal

Metal Ürünleri Ticaret Ltd.Şti.



**PİRİNÇ • BAKIR • PASLANMAZ • KIZIL
• ALÜMİNYUM • FOSFOR BRONZ • KALAY •
KURŞUN • CİVA ÇELİĞİ • KROM KAPLI MİL
• PVC • DELRİN • DÖKÜM POLYEMİT •
PLEKSİGLAS • POLİETİLEN • POLİPROPİLEN
• FİBER • FLEXİBLE ÖRGÜLÜ BAKIRLAR •
TEFLON • GÜMÜŞ KAYNAK TELİ • BAKIR
KAYNAK TELİ • ALÜMİNYUM KAYNAK
TELİ • 10 mm'den 150 mm'ye KADAR
KALIPLIK KESİMLİ ALÜMİNYUM LEVHALAR**



Merkez: 1. Sanayi Sitesi 2822 Sk. No: 89 İZMİR • Tel: 0.232.458 47 26 - 27 (Pbx) • Faks: 0.232.433 74 93 • e-mail: info@egeasalmetal.com
Şube: 1. Sanayi Sitesi 159 Sk. No: 12 DENİZLİ • Tel: 0.258.264 49 48 (Pbx) • 261 83 72 • Faks: 0.258.261 83 73 • e-mail: denizli@egeasalmetal.com

www.egeasalmetal.com

**Türkiye Bankalar Birliği (TBB)
Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Aydın:**

Büyüme iç dinamiklere dayandırılmalı

Aydın, yurtdışı piyasaların istikrarsız olmasından dolayı, büyümenin iç kaynaklara dayandırılması gerektiğine dikkat çekerek, TBB'nin bu yaklaşımın desteklediğini söyledi.



Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Aydın, yurtdışı piyasaların son derece istikrarsız olduğu bir dönemde büyümenin yurtdışı kaynaklar yerine, iç kaynaklara dayandırılması gerektiğini söyledi. Uluslararası alanda yaşanan olağanüstü gelişmelerin olağan dışı yöntemler ile uygulamaları da beraberinde getirdiğine değinen Aydın, büyümenin iç kaynaklara dayandırılmasını amaçlayan yaklaşımların TBB tarafından da desteklediğini belirtti. Aydın, "Tasarruf açığının azaltılması için yurtiçi tasarrufların artırılması ve bu kaynakların da bankalar kanalıyla katma değer yüksek mal ve hizmet üretiminde kullanılmasına daha fazla önem verilmesi gerektiğine inanıyoruz. Yurtdışında kalıcı ve kredibilitesi yüksek bir çözüm sağlanmadıkça önümüzdeki yılların da bazı zorluklar olacaktır. Bu zorlukların aşılmasına en önemli katkı tasarruf artışından, kaynakların doğru kullanılmasından ve güçlü bankacılık sektöründen gelecektir" dedi.

"DIŞ TİCARET YAVAŞLADI, İÇ TALEP ARTTI, CARİ AÇIK DEVAM ETTİ"

Uluslararası piyasalardaki sorunların 2011 yılında daha da derinleştiğine, risk alma arzusunun azaldığına ve belirsizliğin arttığına dikkat çeken Aydın, Dünya ekonomisinin yüzde 1,6 ile öngörülenden daha yavaş büyüyeceğinin tahmin edildiğini vurguladı. Aydın, özellikle bazı Avrupa Birliği (AB) ülkelerindeki kamu borç sorununun ve finansal sektördeki sıkıntıların Birlik üyelerine yayılmaya başlaması ve çok sayıda ülkenin kredi derecelendirme notunun düşmesinin risk primlerinin hızla yükselmesine neden olduğuna işaret etti. Piyasa-

larda var olan riskler ve belirsizliklerin özellikle yılın ikinci yarısında belirgin hale geldiğini aktaran Aydın, "Yurtdışında yaşanan sorunlar Türkiye'ye de yansımıştır. En önemli etki kanalı dış ticaret üzerinden olmaktadır. Çünkü, dış talep yavaşlamaya devam etmiştir. İç talep ise canlılığını korumuştur. Bu nedenle, dış ticaret açığı ve cari işlemler açığı sürmüştür. Diğer etki kanalı, sermaye hareketleridir. Dış piyasalarda olumsuz gelişmeler, risk algısının değişmesi hem kaynakların daha kısıtlı olmasına hem de maliyetinin artmasına neden olmaktadır. Bu gelişmeler, yurt içinde TL üzerinde baskı yaratmış, piyasada likidite ihtiyacı artmıştır. Yabancı para talebinin artmasının da etkisiyle TL'nin başlıca yabancı paralar karşısında değer kaybı hızlanmış, faiz oranları üzerindeki yukarı yönlü baskı artmıştır" diye konuştu.

"KARARLAR BANKALARIN DAVRANIŞINI ETKİLEDİ"

Uluslararası alanda yaşanan derece olumsuz gelişmelerin bankaları daha ihtiyatlı davranmaya ittiğini anlatan Aydın, bankaların bir yandan küresel krizin neden olduğu riskleri iyi yönetmek için çaba gösterdiğini, bir yandan da ekonomik faaliyetin finansmanına katkı yapmaya devam ettiklerini dile getirdi. Aydın, uluslararası gelişmelerin doğrudan etkisi yanında Merkez Bankası (MB) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) aldığı kararların da bankaların davranışını önemli ölçüde etkilediğini ifade etti. Bankalardan kredilerini yavaşlatmalarının talep edildiğini belirten Aydın, alınan bir dizi önlemleri şöyle sıraladı:

"Para politikası ve bankacılık

politikasında bu yönde kararlar uygulamaya konulmuştur. Zorunlu karşılıkların yükselmesi nedeniyle kredilere miktar sınırı getirilmiştir. Bankalara sağlanan kredilerin maliyeti yükseltilmiştir. Sermaye yeterliliğini etkileyecek kararlar ile sermaye maliyeti artırılmıştır. Buna bağlı olarak, kaynak maliyeti dolayısıyla da kredi faizleri artmıştır. Bir yandan bankaların kredi arzı artışı bir yandan da banka dışı kesimlerin kredi talebi büyümesi yavaşlamaya başlamıştır. Kur artışlarından arındırıldığında, Ekim sonu itibarıyla krediler yılsonuna göre, 2010 yılında yüzde 25 artmışken, 2011 yılının aynı döneminde yüzde 19,8 artmıştır. Özellikle yabancı para kredilerde artış hızı daha yavaştır. Öte yandan, bireysel krediler ilk yarıda hızlanmış, ikinci yarıdan itibaren ise yavaşlayan bir hızda büyümüştür." 'Kamu kurumlarınca, özellikle 2011'in ikinci yarısında alınan önlemlerin ekonominin yavaşlatılmasında etkisinin olmaya başladı' diyen Aydın, alınan önlemlerin amacının çalkantılı bir dünyada ekonomik istikrarın ve büyüme potansiyelinin korunması olduğunu söyledi. Ekonomik istikrarın korunması için bankacılık sektörünün ağırlıklı bir yaklaşım öngördüğünü anlatan Aydın, sektörün bu yaklaşıma destek olma konusunda çaba gösterdiğini vurguladı. Aydın, iç talebin yönetilmesinde para politikası ve bankacılık politikasının diğer politika bileşenleri ile desteklenmesi gerekebileceğini belirtti.

2012'DE BÜYÜMENİN YAVAŞLAMA BEKLENTİSİ

İlk dokuz aylık verilerin, bankaların sermaye yeterliliğinin düştüğünü, faaliyet riskinin arttığını, kar hacminin 2010 yılının aynı dönemine göre

azaldığını ve özkaynak karlılığının gerilediğini gösterdiğini aktaran Aydın, kredi kalitesinde ise bir bozulmanın olmadığına işaret etti. Bu aşamada dikkat edilmesi gereken en önemli konuya değinen Aydın, bankaların sermaye yeterliliğinin düşmesinin uzun dönem büyümeye olan katkısını sınırlandırması olacağına dikkat çekti. Uluslararası risklerin 2012 yılında önemini koruması durumunda büyümenin yavaşlamasının beklendiğini kaydeden Aydın şöyle devam etti: "Bu durumda kredi stoku ve mevduat büyümesinde yavaşlama devam edecektir. Özellikle Türkiye'nin en önemli dış ticaret ve finans partneri olan AB bölgesinde sıkıntıların sürmesi durumunda, bu bölgeden kullanılan dış kaynaklarda da azalma görülebilecektir.

Eğer sektörün sermayesi güçlü tutulabilir ve aktif kalitesi yüksek tutulabilirse bankacılık sektörü dış kaynaklı istikrarsızlıkların ülkemize olumsuz etkilerini sınırlandırma konusunda bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da önemli bir rol oynayacaktır. İstikrarsızlığın azaldığı dönemlerde de ekonomik büyümeye geçiş için en önemli ivmeyi sağlayacaktır. Bu nedenle, küresel risklerde artış, ekonomik faaliyette yavaşlama beklenen önümüzdeki dönemde, sektörün mali gücünün korunması ve özkaynak yeterliliğinde gerilemenin sınırlandırılmasının güçlüklerle mücadele açısından çok önemli olduğu düşünülmektedir."

Türkiye İş Bankası'nın uluslararası ekonomik konjonktürün yarattığı olumsuz havaya rağmen büyümesine devam edeceğine dikkat çekildi

İş Bankası, 2012'de de istikrarlı büyümeye devam edecek

İş Bankası, piyasa payını ve aktif kalitesini muhafaza ederken, müşteri ve çalışan memnuniyetinin artırılmasıyla 'sürdürülebilir'; yatırımcının talep ettiği ve Banka'nın sermaye maliyetiyle uyumlu getirilerin elde edilmesini sağlayan 'kârlı' ve özsermaye büyümesi ile paralel piyasa payı ve bilanço gelişiminin sergilendiği bir 'büyüme' amaçlıyor.



İş Bankası Sayısal Veriler

Aktif toplam	160 milyar
Toplam kredi	85,4
Net kâr	1 milyar 803 milyon
Şube sayısı	1.194
Bankamatik	4.443
Yurtdışı şube	17
Çalışan Sayısı	24.788

sermaye maliyetiyle uyumlu getirilerin elde edilmesini sağlayan 'kârlı' ve özsermaye büyümesi ile paralel piyasa payı ve bilanço gelişiminin sergilendiği bir 'büyüme' amaçladığı vurgulandı.

YURT İÇİ BÜYÜMEDE EN ÖNEMLİ PARAMETRE KOBİ'LER

İş Bankası'nın, mevcut konjonktürde ve gelecek dönemde operasyonel verimlilik ve gider kontrolünün öneminin artacağı öngörüsünün ifade edildiğini belirten yetkililer, bankanın müşterilerine ürün ve hizmetlerinin en etkin şekilde sunulmasını teminen süreç iyileştirme, performans yönetimi ve yönetim raporlaması teknolojilerinin daha da geliştirilmesi gibi altyapı çalışmalarına ağırlık vereceklerini dile getirdi. Yetkililer, kârlı ve sürdürülebilir büyüme performansının mevcut koşullarda ancak bu şekilde sağlanabileceğinin öngörülebileceğini aktardı.

Yetkililer, "İş Bankası'nın 2012 yılında da yurt içi büyüme stratejisinin en önemli parametreleri KOBİ'ler ve ticari işletmeler olacaktır. Bu şirket-

Türkiye'nin en büyük özel bankası olan Türkiye İş Bankası, içinde bulunulan uluslararası ekonomik konjonktürün yarattığı olumsuz koşullara rağmen, 2012 yılında, kaynak yaratım stratejilerine paralel olarak kârlılığını mümkün olduğunca geliştirecek. Türkiye İş Bankası, bankanın hedefleri, gelecek planları, sektör ile ilgili görüşleri ve dünyada yaşanan ekonomik konjonktür hakkında EGİAD Yarınl Dergisi'ne yazılı açıklama yaptı. Genel Müdürlük'ten gönderilen

yazıda orta ve uzun vadede hedefin serbest sermaye düzeyinde ve kârlılık göstergelerinde gelişim gösterilmesi ve sorunsuz bir kârlılık performansı ile 'Sürdürülebilir Kârlı Büyüme'yi sağlamak olacağı belirtildi. Sürdürülebilir, kârlı ve büyüme kelimelerinin açıklamasının yapıldığı yazıda İş Bankası'nın, piyasa payını ve aktif kalitesini muhafaza ederken, müşteri ve çalışan memnuniyetinin artırılmasıyla 'sürdürülebilir'; yatırımcının talep ettiği ve Banka'nın

lerin büyüme ve dış dünyayla entegre olma sürecinde, en önemli rolü İş Bankası'nın oynaması hedeflenmektedir. Verimlilik, kârlılık ve sürdürülebilirlik temelinde oluşturulan yurt içi organik büyüme stratejisi, yurt dışında da aynı temeller çerçevesinde Banka'nın büyüme planları içinde değerlendirilmektedir" dedi.

GLOBAL KRİZ DEĞERLENDİRMELERİ

Genel Müdürlük'ten yapılan açıklamada, 2011 yılının global ekonomiye ilişkin risklerin yeniden artış eğilimine girdiği bir yıl olduğu belirtilerek, bu eğilimin önümüzdeki yıl da devam edeceği ve global ekonomik görünümün olumsuz seyrini sürdüreceği kaydedildi. Yetkililer şöyle devam etti: "Bu çerçevede, başta Euro alanı olmak üzere gelişmiş ülkelerdeki sorunlar paralelinde global ekonomik aktivitedeki yavaşlama eğiliminin devam edeceği ve dış ticaret ve finansman kanalı aracılığıyla gelişmekte olan ülkelere de yansıtacağı tahmin edilmektedir. 2011 yılı boyunca global ekonomi gündeminin en başında yer alan Euro bölgesine ilişkin gelişmelerin 2012 yılı boyunca da gündemden düşmeyeceği tahmin edilmektedir. Euro bölgesinde politika yapıcıların mevcut sorunların giderilmesi adına karar alma konusunda gecikmeleri ve karar alındığı durumlarda da uygulamaya yönelik sorunlar, Euro bölgesi kaynaklı risklerin 2012 yılında da global piyasalarda dalgalanmalara neden olabileceğini göstermektedir. Çevre ülke ekonomilerindeki mali sorunlar Euro bölgesinin merkez ülke ekonomilerini de özellikle bankacılık kanalı ile olumsuz etkilemektedir. Ekonomideki bozulmaya paralel, bölge genelinde bankaların kısa vadeli yükümlülüklerinin gerçekleştirilmesi noktasında likidite sıkışıklığı ortaya çıkabilecektir. Kriz sonrası dönemde, dünya genelinde ekonomik aktivitenin arzu edilen seviyelere henüz ulaşmaması nedeniyle başlıca merkez bankalarının 2012 yılında da gevşek para politikalarına dolayısıyla da düşük faiz uygulamalarına devam edeceği öngörülmektedir. Para politikasındaki normalleşme sürecinin oldukça tedrici bir şekilde gerçekleşeceği öngörülmektedir."

"BANKALAR SİSTEM DIŞINA ÇIKTI"

Türkiye'nin alınan önlemlere rağmen halen yüksek cari açığı nedeniyle önemli miktarda dış finansmana ihtiyaç duyduğuna değinen Yetkililer, AB kaynaklı sorunlar nedeniyle ve

global risk algılamasındaki artışa bağlı olarak Türkiye'ye yönelik sermaye akımlarındaki olası bir gerilemenin büyümeyi sınırlandırabileceğini vurguladılar.

Global kriz ve sonrasındaki sancılı toparlanma sürecinde Türkiye söz konusu olumsuz konjonktürün ağır etkilerine maruz kalmadığına dikkat çeken yetkililer, burada kendisine yönelen şokları bünyesinde emebilme gücüne sahip olan, sağlıklı ve istikrarlı bir büyüme sergileyen finans sektörünün önemli katkıları bulunduğunu söylediler.

Türkiye'de 2001 yılında bankacılık sektöründe yaşanan mali kriz sonrasında hazırlanan yeniden yapılandırma programının sektöre etkilerini değerlendiren Yetkililer, "Sektörün sermaye tabanını güçlendirmiş, kamu bankalarını kâr eden verimli bankalar haline getirmiş ve en önemlisi sektörü düzenleyen ve denetleyen yapıyı güçlendirmiş, uluslararası standartlarda faaliyet gösteren bir görünüm kazandırmıştır. Bu süreçte sektörde faaliyet göstermesi güçleşen bankalar sistem dışına çıkmış, ve sektörde önemli bir konsolidasyon yaşanmıştır. Türk bankacılık sektörü 2008 yılının 3.çeyreğinden itibaren etkisi artan global ekonomik krizden ise 2001 krizi sonrası yapılan düzenlemeler ve alınan önlemlerin etkisiyle güçlenen mali sektörün de desteğiyle diğer ülkelere kıyasla daha az etkilenmiştir. Burada, krize neden olan yüksek riskli ve sofistike türev ürünlerin payının Türk bankacılık sektöründe diğer ülkelere kıyasla çok az olması ve yüksek sermaye yeterlilik oranları önemli rol oynamıştır" diye konuştu.

"SEKTÖR BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK"

Yetkililer, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın (TCMB), gerek Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) çeşitli önlemler aldığını hatırlatarak, önümüzdeki yıllarda bankacılık sektörünün bireysel krediler tarafında daha ılımlı bir büyüme göstereceğini belirtti. Yetkililer şöyle devam etti: "Bu perspektiften hareketle, ekonomideki büyüme öngörüsünün barındırdığı plasman fırsatlarını değerlendirmek üzere, TCMB'nin izlediği mevcut politikaların etkisiyle yükselen kısa vadeli faiz oranlarının

destekleyeceği mevduat artışının yanı sıra menkul kıymet ihraçları ve devam eden sermaye girişleri gibi farklı kanallardan kaynak yaratma imkanlarından yararlanmak suretiyle bankacılık sektörünün 2012 yılında da büyümeye devam edeceği tahmin edilmektedir. 2012 yılında iç talebin genel olarak tedrici bir artış sergileyeceği öngörüsü paralelinde kredi hacmindeki artış eğiliminin önümüzdeki yıl 2011'e kıyasla daha ılımlı bir seyir izlemesi beklenmektedir. Türkiye'nin devam eden yatırım ihtiyacı ve özelleştirme çalışmaları da dikkate alındığında

bankaların enerji ve altyapı gibi sektörlere sağladıkları proje finansmanlarının toplam krediler içerisindeki payının artacağını ve bu alandaki rekabetin yoğunlaşacağını tahmin ediyoruz. Zorunlu karşılık oranlarında vadelere göre farklılaşmaya gidilmesi sektörün kaynak tarafında vadelerin uzamasına ve böylece vade uyumsuzluğunun azaltılmasına yardımcı olacaktır. Bu durum, reel sektörün daha uzun vadeli finansmana ulaşmasını da kolaylaştıracak ve finansal istikrara katkı sağlayacaktır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kredi dereceleri arasındaki farkın daralması da yurtdışı aktif yaratma alanlarını Türk bankaları açısından genişletmiştir. Önümüzdeki dönemde Türk bankaları, Türkiye ekonomisinin büyüme potansiyeline katkıda bulunmanın yanı sıra yakın coğrafyamızdaki büyüme fırsatlarını da yakından izleyerek uygun koşulları oluşturduğu ortamlarda yeni yatırım kararları alabileceklerdir."

"SEKTÖR DIŞARIDAN GELECEK ETKİLERE KARŞI HAZIRLIKLIL"

Türk bankacılık sektörü için en önemli riskin, global finans sistemde yaşanabilecek likidite sıkışıklığı olduğuna vurgu yapan Yetkililer, bu riskin gerçekleştiği durumda, diğer gelişmekte olan ülkelerle birlikte Türk bankacılık sektörüne de yansiyebilecektir. Söz konusu risklerin Türk bankacılık sektörü açısından yönetilebilir düzeyde olduğunu belirten Yetkililer, özellikle 2010 yılının son aylarından itibaren düzenleyici otoritelerin almış olduğu önlemlerin sektörü ve ekonomiyi dışarıdan gelebilecek olumsuz etkilere karşı hazırladığına işaret etti. ●



Özellikle reklâmlarda KOBİ ve çiftçi için hayatı kolaylaştırdığı mesajını veren DenizBank, Genel Müdürü Hakan Ateş, 2012’de yeni hizmetleri ile KOBİ ve çiftçinin hayatını kolaylaştıracaklarını belirtti.

DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş:

2012 yılında üretim, katma değer ve istihdam yaratma peşinde olacağız

DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, 2012’de spekülâtif gelirler yerine üretim, katma değer ve istihdam yaratma peşinde olacaklarını söyledi. Ateş, altyapı, enerji, tarım, denizcilik, turizm, sağlık, eğitim ve spor kulüplerinin öncelikli sektörleri olmaya devam edeceğini aktardı.

Kurulduğu günden bu yana

DenizBank’ın hep Türkiye ekonomisine kaynak aktaran ve doğal rekabet avantajının olduğu sektörleri destekleyen bir konumda bulunduğunu belirten DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, spekülâtif gelirler yerine üretim, katma değer ve istihdam yaratma peşinde olduklarını söyledi. Eylül 2011 itibarıyla sektörün aktiflerinin 4’te birinin devlet tahvillerine ayrıldığına değinen Ateş, DenizBank’ta bu oranın sekizde bir olduğunu vurguladı. Toplanan mevduatların yüzde 14 üzerinde kredi veren bir banka olarak reel sektöre olan desteklerinin tüm güçleri ile devam ettiğine dikkat çeken Ateş, “Yurtdışından uzun vadeli kaynaklar sağlayarak çeşitli sektörlerde ülkemizin gelişmesinde önemli rol oynayacak projelere aktarıyoruz. DenizBank, ekonominin her sektörüne, bankacılığın her alanında çok geniş bir ürün yelpazesi ile finansal süpermarket olarak hizmet veriyor. Bunun yanında bir geçiş ekonomisi olmamız hasebiyle altyapı, enerji ve tarım, coğrafik konumumuz sayesinde denizcilik ve turizm, demografik yapımız nedeniyle sağlık ve eğitim, kültürel özelliklerimiz ve altyapı yatırımları nedeniyle spor kulüpleri bizim için öncelikli sektörler olmaya devam edecekler” dedi.

ESKİ VE YENİ HİZMETLER

Ateş, perakende bankacılık alanındaki çalışmalarının Mass Segment’e ilave olarak Afili Segment’le yeni bir boyut kazandığını, bu segmentteki müşteri sayısının bir sene gibi kısa bir süre zarfında 180 bine ulaştığını anlattı. Mass Segment’te Emekli Bankacılığı,



DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş:

Hanehalkı çok borçlu olup tasarruf yapmaya çalıştığı ve şirketler de belirsizlik nedeniyle yatırımlarını ertelediği için kredi talebi zayıf. Gelişmiş ülkelerin bankaları operasyonel gelirlerini arttırmakta zorlanıyorlar. Dünyadaki bu sıkıntılara rağmen Türk bankacılığı yine iyi bir yıl geçirdi. 2010'a göre daha hızlı ve daha sağlıklı büyüdü.

Gençlik Bankacılığı, PTT ile işbirliği gibi farklı ürün ve hizmetleri müşterilere sunduklarını aktaran Ateş, Afili müşterilere özel çeşitli ürün ve hizmetleri hayata geçirdiklerini vurguladı. İlerleyen dönemde de hem Mass hem de Afili segmentlerde müşterilerine özel finansal çözümler ve hizmetler geliştirerek ihtiyaçları ve beklentileri en iyi şekilde karşılamaya 'Hayat Deniz'de Güzel' sloganı ile devam edeceklerini dile getirdi. Ateş şöyle devam etti:

"Sea&Miles, Miles&More, spor kulüpleri ile yaptığımız kart projeleri gibi özel kredi kartlarımız yanında ihtiyaç, otomobil ve mortgage kredilerinde pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz. Halihazırda Türkiye nüfusunun yüzde 99'unu kapsayan fiziksel şube ağıımızı genişleterek, şube sayımızı 70 arttırıp 670'e; çalışan sayımızı ise bin 175 arttırıp 12 bin 65'e çıkarmayı planlıyoruz. Fiziksel şube ağıımızı genişletirken, alternatif dağıtım kanallarımızın da kapsamını ve etkinliğini arttırarak, inovatif çözüm ve yaklaşımlarla sürekli gelişen teknoloji ve artan tüketici alışkanlıklarına ayak uydurmayı ve hatta beklentilerin ötesine geçmeyi hedefliyoruz. KOBİ ve tarım bankacılığı alanında bugüne kadar yaptığımız ve önümüzdeki yıl da devam edeceğimiz öncü yeni ürün ve hizmetlerimizle, ulusumuzun can damarı KOBİ'lerimiz ve çiftçilerimizin hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz. Bizim Toptan Kart, İstesob Akıllı Kart gibi yeni ürün ve uygulamalarımızı 2011 yılında müşterilerimizin kullanımına sunduk, önümüzdeki sene de farklı ürün ve hizmetlerimizi devreye alacağız."

DÜNYADAKİ GELİŞMELER VE DENİZBANK

Dünya bankacılığının 2008 yılından beri çok zor durumda olduğuna değinen Ateş, dünya bankalarının sermayelerini arttırmak veya çok yüksek olan kaldıraçlarını düşürmek durumunda olduklarını söyledi. Ateş, merkez bankalarının yeteri kadar likidite verse de bilançoların hala



DenizBank Genel Müdürü
Hakan Ateş

yeteri kadar temizlenemediği için bankaların birbirlerine yeteri kadar güvenererek kredi açmadığına dikkat çekti. Dünyadaki kredi talebinin zayıf olduğunu vurgulayan Ateş, "Hanehalkı çok borçlu olup tasarruf yapmaya çalıştığı ve şirketler de belirsizlik nedeniyle yatırımlarını ertelediği için kredi talebi zayıf. Gelişmiş ülkelerin bankaları operasyonel gelirlerini arttırmakta zorlanıyorlar. Dünyadaki bu sıkıntılara rağmen Türk bankacılığı yine iyi bir yıl geçirdi. 2010'a göre daha hızlı ve daha sağlıklı büyüdü. 2010 yılında yüzde 21 olan aktif büyüme bu yıl biraz da kur etkisi ile yüzde 30 civarında gerçekleşecek. 2010'da olduğu gibi 2011'de de bilançolar tahviller üzerinden değil, krediler üzerinden büyüdü. Geçen yıl yüzde 10 artan tahviller bu sene

ilk 9 ayda hiç artmadı. Diğer taraftan geçen yıl yüzde 34 artan krediler bu yılın sonunda muhtemelen yüzde 40'a yakın bir oranda yükselmiş olacak. Fakat kur etkisinden arındırıldığında yılsonunda kredi artış oranının Merkez Bankası'nın hedeflediği yüzde 25 civarına ineceği anlaşılıyor. İlk 9 ayda mevduatlardaki artış ise yüzde 11 ile kredilerin altında kaldı. Bankalar bu açığı mevcut likiditeleri, repo fonlaması ve yurtdışı fonlama ile kapattılar. Sistem büyürken aktif kalitesi de yükseldi. 2010 sonunda yüzde 3,7 olan sorunlu kredi oranı yüzde 2,8'e geriledi. 2009 ve 2010'da net kardaki rekor yüzde 50 ve yüzde 10'luk artışların üzerine karlılık, bu seneyi kapattığımızda yüzde 13 civarı azalmış olacak. İlk 10 ay karlılığındaki yüzde 13 düşüş bu beklentimizi güçlendiriyor. Ağırlıklı olarak yeni münzam düzenlemelerinin karlılıkları bu sene olumsuz etkilediğini izliyoruz. Diğer taraftan hem sorunlu kredi provizyonlarındaki gerileme, hem hizmet gelirlerinin güçlü seyri hem de sektörün maliyet yönetimi konusunda ekstra çabaları karlılığın yüksek seyretmesine önümüzdeki seneden itibaren destek olacak gelişmeler" diye konuştu. DenizBank'ın 2009 ve 2010'da olduğu gibi 2011'de de sektörde farkını açık ara hissettirdiğini dile getiren Ateş, DenizBank'ın büyüme performansı ile diğer bankalardan farklılaştığını ifade etti. Konuştuğu aktiflerde belirli bir büyüklüğün üzerindeki bankaların yılın ilk 3 çeyreğinde ortalama yüzde 20 büyüdüğüne dikkat çeken Ateş, DenizBank'ın yüzde 35 ile rakip bankaların iki katına yakın bir hızda büyümeyi başardığını işaret etti. Ateş, 2009 ve 2010'daki mevduat artışıyla açık ara lider olan DenizBank'ın, bu başarısında 2011'in ilk 9 aylık bölümünde de arttırarak devam ettirdiğini belirtti. Rakip bankaların ortalama yüzde 16 mevduat arttırdığını vurgulayan Ateş, DenizBank'ın mevduatlarının yüzde 37 yükseldiğini vurguladı.



Melda Ağırbaşı
Mimar / EGIAD Üyesi

Vatikan ve Mevlana'dan İnsanlığa İkazlar

Yaklaşık 1 ay önce okuduğum o yazı hala aklımdan çıkmıyor... Vatikan Dünya'ya sesleniyordu;

"Krizi paraya tapan putperestlerler çıkardı"
"Kriz, bencillik, toplu açgözlülük ve istifçilik gibi davranış bozukluklarının nasıl inanılmaz boyutlara ulaştığını gözler önüne serdi."

Haksızlıklara bir çözüm bulunmaması halinde, bu durumun negatif etkileri sosyal, politik ve ekonomik platformlara yayılarak, düşmanlık ve şiddet içeren bir ortam oluşmasına neden olacaktır. Bu da en sağlam görünen demokratik kurumların dahi temellerinin sarsılmasına neden olacaktır." Yıkılmaz denem kaleler düşüyor, batmaz denilen gemiler batıyordu...

Dev ülkelerin / benim! / diyen ekonomik gücüne ve kibrine, Vatikan manevi bir tokat gibi patlıyordu:

"Krizi paraya tapan putperestlerler çıkardı"...
Çağın manevi değerlerden uzak hatta raddeden madde insanı şaşkın. Tutunacak dallar arıyor ama o dalları yüzyıllar öncesi kesmiş, İnsan değerleri el değiştirmiş, nerden gelip nereye gideceğimiz sorusundan kaçmışız...

Fikirlerimizin temelleri gerçek bilgilerden uzak. Sanki insanlık "uyuduğunu, uyanınca fark edecek" gibi ... Ülkelerin, yıkılmaz dedikleri kaleleri düşerken, Denizlerde batmaz denilen gemiler batarken, Sekiz asır öteden, Anadolu'dan akıp gelen Rumi'nin dipdiri sesini duyuyorum:

"Bu denizde ne ölmek var bize
Bu denizde ne gam, ne dert, ne keder.
Bu deniz alabildiğine muhabbet
Bu deniz iyilikten, cömertlikten ibaret."

Çağımızda ülkelerin ve insanların maddi değerleri, tüm değerlerin önüne geçirerek adeta putlaştırılan ekonomi rotaları, manevi değerlerden kopukluğu hatta bu değerleri reddetmesi, bencilliği ve doymak bilmeyen hırsları, adeta haksızlıkları hak görmeyen kapılarını açtı...

Dolar milyarderleri ve açlıktan ölen yüz milyonlar arasında kurulan utanç köprüsünden utanmadan geçildi... İşte Bu Gün dünyanın Mevlana'ya, o gönül sultanına sarılmaya en ihtiyacı olduğu Gün Hz. Mevlâna dünyanın geçiciliği, insanın değeri, insanın ne için, hangi görevle yaratıldığını, gönüller yapan adil rotaları, sevgi taşan kalbi ve tarzı ile anlatıyor. Parayı herşeyin yerine koyan toplum ve insanları, adeta bu sonu olmayan girdaptan çekip çıkarıyor.

Ve diyor ki:
"Allah'a tekrar tekrar yemin ederim ki, Bu mana (Mesnevi), Güneşin doğduğu yerden, battığı yere kadar bütün dünyayı kaplayacak, Ve bütün ülkelere ulaşacaktır. Hiçbir mahfil ve meclis olmayacak ki orada Mesnevi okunmuş olmasın. Hatta o dereceye varacak ki, Mabretlerde, zevk u safa yerlerinde okunacak; Bütün milletler bu sözlerle süslenecek ve onlardan faydalanacaktır."

Mesnevi 21. yüzyılda Amerika ve Avrupa'da en çok okunan kitaplar listesinin başında ... İngiliz doğubilimcisi J. Arberry, Mevlânâ'yı "dünyanın en büyük ozanı" olarak nitelendirmiş, Georg Friedrich Hegel, Felsefi Bilimler Ansiklopedisinde Mevlana'dan "Muhteşem Mevlana" şeklinde söz etmiştir. Ünlü İran şairi Jami Mesnevi'si için, "O bir peygamber değil, ama yazdığı kutsal bir kitap" demiştir.

Mevlana'nın Goethe üzerindeki etkisi de büyük olmuş, Rembrandt tablosunu yapmıştır. Muhammed İkbâl felsefesini, onun düşünceleri üstüne kurmuş İngiliz doğubilimcisi Nicholson 30 yıl çalışarak Mesnevi'yi İngilizceye çevirmiş Hawaii, Kuzey Kıbrıs, Yunanistan, Bulgaristan, Arnavutluk, Yugoslavya, Bosna-Hersek, Macaristan, Suriye, Irak, İran, Suudi Arabistan, Mısır ve Libya'da, Japonya ve Güney Kore'den Amerika ve Avrupa ülkelerine kadar Mevlevihaneler açılmıştır. 2007 yılı (Mevlânâ'nın 800. doğum yılı) Unesco tarafından "Dünya Mevlânâ Yılı" ilan edilmiştir.

Sivil toplum örgütleri ve kültür bakanlığının Mevlana ve eserlerini hak ettiği standartta tanıtılması konusunda yetersiz kaldığını ve bunun uluslararası bir sorumluluk olduğunu düşünüyorum... Mevlana - Hz. Şems karşılaşması için alimler "İki denizin buluşması - Merac'el Bahreyn" diyorlar. Mevlana ise iki denizin umman oluşunun meyvesini, aşağıdaki sade ve anlam olarak muhteşem satırlarda özetlemiştir

Ülkeme ve tüm dünyaya 2012 yılı hediyem olsun:

"Şems'i tanımadan önce ben, Acıınca bir kap çorba içer, doyurdum. Üşüyünce de ocağıma iki odun atıp ısınırdım . Fakat şimdi, dünyanın bütün çorbalarını içsem doyamam , Çünkü biliyorum ki dünyada açlar var. Dünyanın bütün odunları yansa ocağımda, artık beni ısıtmıyor, Zira biliyorum ki yeryüzünde üşüyenler var." ...

EGİAD üyesi arkadaşlarıma, Ülkeme ve Dünyaya huzurlu bir yıl diliyorum. Saygılarımla

Melda Ağırbaşı Kimdir?

14 Kasım 1955 Konya'da doğdum.

Ankara Çankaya Lisesi ve Selçuk Üniversitesi - Mimarlık Bölümü mezunuyum.

Gökhan ve Gökçe bana onur ve huzur veren çocuklarım.. Hobim her türden gerçekleri ve o gerçeklere her türden farklı insanların getirdiği yorumları okumak, okumak .. Einstein'dan İmam Gazali'ye.. Mesleğimle ilgili Türkiye'nin farklı bölgelerinde, tatil köyleri ve otel projelerinde çalıştım.

En keyif aldığım projelerden biri, İzmir Hilton oteli idi. Çünkü 35 yaşın güzelliği ile İzmir'i 100 metreden, kat kat çıkarak seyretmenin güzelliği, özeldi ..

Çalışma hayatımın büyük kısmı Karşıyaka ve Kordon ofislerimde geçti.

Son 9 sene ise İstanbul ve Ankara'da konut firmalarının projelerinde görev aldım.

5 ay önce tekrar Güzel İzmir'e döndüm.

Hayatı her sabah yeniden, "Takdirin tecellisi" şuuru ve güzele olan umudu asla yitirmeden yaşamayı, seviyorum ..



IZMİR
ROOF GARDEN

RG SET BALIK
LOKANTASI

RG IRISH
PUB

Teras
CAFE

RG OCAKBASI
RESTAURANT

ŞEHİRİN KALBİNİN ATTIĞI YERDE, KENDİNİZİ ÇOK UZAKLARDA HİSSEDECEĞİNİZ BİR ORTAMDA, GÜZEL İZMİRİMİZİN GÜZEL İNSANLARINAYAKIŞAN, MODERN, SICAK, KALİTELİ İŞLETMEMİZDE, PROFESYONEL, GÜLERYÜZLÜ, YENİLİKÇİ EKİBİMİZLE ET VE BALIK RESTAURANTLARIMIZ, CAFE VE BARIMIZLA EN İYİSİNİ BULABİLECEĞİNİZ ALAKART MENÜLERİMİZİN YANISIRATOPLUDA VETVE ORGANİZASYONLARINIZDA HER BÜTÇEYE ÖZEL ALTERNATİFLERLE: **HİZMETİNİZDEYİZ!**

GÜREL TOWER RESIDENCE, GAZİ OSMAN PAŞA BULVARI NO:26/6 İZMİR
TEL: 0232 446 10 60 - FAX: 0232 446 10 70
www.roofgardenizmir.com
info@roofgardenizmir.com



Toprak, Üzüm, Tutku, Bilgi, Emek ve Sevgi...

Türk şarabı dünyada Sevilen olacak

RÖPORTAJ:
Seda GÖK



Sevilen, 2012 yılında 70. yılını kutlayacak. Şarap dünyasında aslında 70 yıl çok uzun bir süre değil. Fransız şatolarına bakıldığında 300-400 yıldan bahsediliyor. 70 yıllık deneyimi koruyarak yenilikleri şarapseverlerle buluşturacak.

Acaba İsa Bey, 400 metrekarelik imalathanede temellerini attığı Sevilen markasını, oğulları ve torunlarının bu kadar geliştireceğini hayal etmiş miydi?

Bunu bilmiyoruz ama hayallerini doğru paylaştığını görebiliyorsunuz. Türkiye’de şarap sektörüne en fazla yatırımı yapan Güner Ailesi ile bir araya geldik. Birçok anının paylaşıldığı Gaziemir’deki fabrikada belki de yapılan son haber çalışmasıydı? Ama binayı saran sarmaşığın köklerine baktığınızda tesisin ne kadar anı biriktirdiğini anlayabiliyordunuz. Bu günlerde ise bu tesis Aydın Ortaklar’daki yeni şaraphanede hayat buluyor. Coşkun Güner ve oğulları Murat ile Enis Güner taşınma telaşı sırasında EGIAD Yarın okurlarını ağırladılar. Yeni şaraphane ile ilgili heyecanlarını bizlerle paylaştılar. Titizlik ve insanı sevme kültürünün ön planda olduğu Coşkun Güner, sohbet sırasında bilgiyi paylaşmanın önemine dikkat çekiyor. Ticari hayatta birçok insan iş tecrübesini paylaşmazken o sektörün geleceği için bütün bilgi birikimini ortaya koyuyor. Çünkü Türk şarapçılığı ilerledikçe Sevilen’in de büyüyeceğine inanıyor. Sevilen’in üretim ve finans bölümünden sorumlu Murat Güner, babasını “Onun insanları sevmesini seviyorum” diye anlatıyor. Şirketin ve markanın yüzü olarak kabul edilen Enis Güner ise düzen ve titiz olma huyunu babasından aldığını ve bu iki kavramın bereket getirdiğine inandığını vurguluyor. Üretimde kaliteyi yakalayan Güner Ailesi, artık Sevilen’e karakter yaratmak için uğraş veriyor ve ekliyorlar: “Yeni şaraphane Sevilen’in gerçek yüzünü gösterecek.” Toprağa, üzüme ve işine âşık olan Güner Ailesi’nin önümüzdeki günlerdeki hedefi ise ABD ile Çin pazarına odaklanmak ve bir dünya markası olmak...

Bize kendinizi tanıtır mısınız?

COŞKUN GÜNER: Bulgaristan doğumluyum. 1940’lı yıllarda ailem Bulgaristan’dan Türkiye’ye göç edip ve İzmir’e yerleşiyorlar. Bulgaristan’da babam bakkaliye ve şeker işi ile daha sonra da bağcılık ile ilgileniyorlar. İzmir’e geldiğinde de şarapçılık işine girme kararı veriyor. İzmir-Çankaya’da 400 metrekarelik küçük bir şaraphanede işe başlıyorlar. Yıl 1942...Üzümlerin küfelerle İzmir’in yakın yerlerinden geldiği yıllardan bahsediyoruz.

7 yaşından itibaren babamla birlikte işe gidip gelirdim. Okul tatillerim hep şaraphanede geçirdi. 1960 yılında abim okulu bırakıp, babam ile birlikte çalışmaya başladı. Önce şişeleyerek piyasaya şarap vermeye başladılar. İlk marka Besler idi. O dönemde babam bu işi başkasıyla ortak yapıyordu. Abim ve benim işe girmem ile birlikte ortaklığı bitirdi. 1960 yılından itibaren de Sevilen markasıyla üretime geçildi. Bunların hepsi gene Çankaya’da fabrikada yapıldı. 1951 yılında Şirinyer’de fabrika yatırımı yapıldı. Şişeleme 1980 yılına kadar Çankaya’da devam etti. Şarap imalatı ise Şirinyer’de sürdü. Şişeleme tesisinin yeri şehir merkezinin içinde kalınca yer arayışına gidildi. 1980 yılından sonra Gaziemir’deki yerimiz alınıyor. Önce şişeleme olarak burada üretim başlanıyor. Bir yıl sonra da hem imalat hem de şişeleme buradaki tesislerde gerçekleştirilmeye başlandı. Babam,





1960 yılında Cumaova'nda bağ işine girdi. Yüksek telli sistem bağ işine başlandı ki bu sisteme Türkiye'de ilk defa geçen kişilerden birisi İsa Bey'dir. Halen Cumovası ve Denizli'nin Güney ilçesinde olmak üzere 2 yerde 1200 dönümlük bağımız bulunmaktadır. Burada kendi üzümümüzü üretiyoruz.

Coşkun Bey, eğitiminizi nerede aldınız?

COŞKUN GÜNER: İzmir Saint Joseph Fransız Okulu'nu, daha sonra Galatasaray Lisesi'ni bitirdim. 1966 yılında Ege Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'nde eğitimimi aldım.

Aynı yıl sınıf arkadaşım olan Nurten Hanım ile de evlendim. Tatillerde hep çalıştım ve çalışmaktan hiç korkmadım. Arkadaşlarımızın gezdiği günlerde biz fabrikada çalıştık. Ancak spor hayatım hep oldu. Yıllarca voleybol ve basketbol oynadım. Şimdi de hayatımın yüzde 40'ını spor oluşturuyor. Son dönemde tenis oynuyorum ve yelkenli ile ilgileniyorum. 1969 yılında Murat, 1971 yılında Enis dünyaya geldi. Onların eğitim hayatı sürecinde de yanlarında olmaya özen gösterdim. Murat, Dokuz Eylül Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun oldu. Enis ise Bilkent Üniversitesi'nde okudu ve 3 yıl

ABD'de eğitimine devam etti. Biz bir aile şirketiyiz. Abim ve onun oğulları da bu işte hep beraber çalışıyoruz. .

Şarap sektöründeki hedefiniz nedir?

COŞKUN GÜNER: Çocuklarında fabrikada aktif olarak görev almasıyla birlikte daha hızlı yol aldık. Türkiye'de sofralık şarap konusunda en üst seviyeye geldik. Daha kaliteli şarap üretimine odaklandık. Bu konuda Fransa'dan danışmanlık hizmeti aldık. 2012 yılında Gaziemir'deki fabrikamızdan tamamen taşınıyoruz. Aydın-Ortaklar'daki tesislerimize geçiyoruz. Aydın Organize Sanayi Bölgesi içinde hizmete giren fabrikamız 25 dönüm alan üzerinde 17 dönümü kapalı alana sahip olarak kuruldu. Nasıl üretim yapmalıyız, nasıl kaliteyi arttırırız bunları hep ortaya koyduk. Önümüzdeki seneden itibaren bunların meyvelerini toplamaya başlayacağız.

Sevilen markasını kim buldu?

COŞKUN GÜNER: 1960 yılından itibaren Sevilen markasını kullanmaya başladık. Aile olarak ortak alınan bir karardı. Aslında şirketin adı idi. Ama sonra bunu markamız olarak da kullanmaya başladık. Sevilen'in ismi sonraki yıllarda daha çok sofralık şarapta duyuldu. Sofralıkta en iyi noktaya geldik. Bunun dışında Tellibağ, Altintepe gibi farklı markalarımız da oldu. Bu markaların hepsinin bir anısı var. Tellibağ markasını yaratırken çocukluk anılarımdan yola çıktık. Urla'dan Çeşme'ye giderken yol kenarında Telli bağ vardı. Bu bağ benim kafamda o kadar yer etmiş ki, sonrasında bu anımı markalaştırdık. Gene Evin diye bir markamız var. Galatasaray Lisesi'nde okurken, Beyoğlu'nda Evin mağazası vardı ve mutfak eşyaları satardı. O mağazayı çok severdim. Evin markası öyle oluştu. Altintepe'de bir arazimiz var. Oradan gelen bir marka yaratık. Sonrasında



yaratılan markalar ise Enis ve Murat'ın geliştirdiği markalardır.

Çocuklar işe dahil olunca nasıl bir değişim yaşandı?

COŞKUN GÜNER: İşin şekli değişti. Onlar daha genç. Biz daha temkinliyiz. Bu arada tabii şaraba vergiler geldi ve bu nedenle ciddi sıkıntılarımız oldu. Bundan sonraki süreçte vergileri biraz düşürmek konusunda etkin çalışmalarımız olacak. O zaman sektör daha hızlı gelişecektir.

Çocuklarımızı iyi yetiştirmek ve iyi bir eğitim almalarını sağlamak tabii ki önemli. Ancak çocuklarla iş konusunda aynı hayalleri paylaşmak ayrı bir süreç... Ortak hayaller kurabiliyor musunuz?

COŞKUN GÜNER: Evet. Aynı hayalleri kurabildiğimiz için muaffak olabildik. Aile olarak ortak hayaller kuruyoruz. Yani abim ve yeğenlerim ile de aynı hayalleri paylaştık ve başarılı olduk. Aynı hayaller işletmenin başarılı gitmesini sağlayan en önemli unsurlardan bir tanesidir. Önemli olan yaptığın işi sevmektir. Ama benim için burada annelerinin de önemli bir rolü var.

Nasıl?

COŞKUN GÜNER: Bir çocuğun eğitiminde sadece baba değil, annesi de çok önemli bir rol üstleniyor. Annenin çocukların yetişmesinde asıl önemli faktör olduğu kanaatindeyim. Çocukları büyüten ve hedeflerini belirleyen annelerdir. Kendimden de bunu biliyorum. Babam bizim ona yardım etmemi isterdi. Annem ise okumamızı istedi ve bunun için çaba verdi. Annem 1990 yılında haç görevini yerine getirirken kalp krizi geçirdi ve vefat etti. Annem orada kaldı. Çok sevecen ve eli bol bir kadındı. Bizim okumamız için çok çaba verdi. Galatasaray Lisesi'ne gitmemde çok emeği vardı. Çocuklarına asıl şekil veren kişiler

anneleridir. Benim çocuklarımın yetişmesinde de annelerinin büyük emeği vardır.

Murat Bey nasıl bir çocuktuydu?

MURAT GÜNER: Murat'ın tenkit edebileceğim hiçbir yanı olmadı. İşine çok bağlı. İyi bir aile babası... Zaten bizim yaptığımız tipteki işlerde bazı kişilerin üzerinde ağırlık daha fazladır. Murat imalat ve finansmana bakıyor. Enis işin daha çok pazarlama, tanıtım ve halkla ilişkiler boyutunu götürüyor. Bir anlamda fabrikanın yüzü... Sakıp Sabancı nasıl Sabancı Holding'in yüzü ise bizim şirket için de Enis odur.

Sürekliliğe geliyor musunuz?

COŞKUN GÜNER: Hayır. Artık sosyal aktivitelerim ön planda. Ege Bölgesi Sanayi Odası Meclis Üyesiyim. Uzun dönem Şarap Üreticileri Derneği'nin başkanlığını yürüttüm. Yeni bu görevi bıraktım. Artık yönetim değişiyor. Gençlerin önünün açılması gerektiği inancındayım. Bizler sektöre kazık çakacak değiliz. Tenis oynuyoruz. Rotaryen olarak sosyal etkinliklere katılıyoruz. Spor benim hayatımda çok önemli bir unsur. Çok yaşlılarla birlikte olmayı sevmiyorum. Benim yaşıtım arkadaşlarım sürekli 'Oram buram ağnyor' diyorlar. Ben ise daha genç insanlarla birlikte olmak istiyorum. Spor yaptığım arkadaşlarla olmayı seviyorum.

Murat Bey, babanızı bize anlatır mısınız?

MURAT GÜNER: Babamız kadar olmasa da bizde tatillerde fabrikaya geldik. Kantarda kamyonların takibi, ürün takibi gibi konularda, kış döneminde hafta sonları çalışırdık. Yaz aylarında belli periyotlarda fabrikada görev yaptık. Dedemin babamı çalıştırdığı gibi babam bizi çalıştırmadı ama gene çalıştırdı. Sert bir baba değildir. Çok anlayışlı idi. Biz de boş

zamanlarımızı burada geçirmekten keyif duyduk. Okulu ve askerliği bitirip buraya geldim. Kardeşim o dönemde askerde idi. Ben finansa yöneldim. Finans işi dışında imalat ile de ilgilenmeye başladım. Enis'te gelince iş paylaşımına gittik. Enis pazarlamaya odaklandı.

Eğitiminizdeki tercihler sizin kendi tercihleriniz miydi?

MURAT GÜNER: Evet. Bize kesinlikle bir baskı yapmadı. İnşaat Mühendisliği dışında Gıda Mühendisliği de yazdım. İnşaat bölümünün puanı daha yüksek idi. İnşaat mühendisliğini bitirdikten sonra hiç ilgilenmedim ama mühendislik mantığını bu alanda uygulama fırsatı buldum.

Babanızın en çok hangi huyunu seviyorsunuz?

MURAT GÜNER: İnsanları sevmesini seviyorum.

Sevmediğiniz bir huyu yok mu?

MURAT GÜNER: Bugüne kadar keşke şunu yapmasın dediğim bir şey yaşamadım.

Babanızın hangi iş prensiplerini hayatınıza not ettiniz ve 'Kesinlikle uyguluyorum' diyorsunuz?

MURAT GÜNER: Bizim işimiz kalite ile ilgili. Kaliteden kesinlikle taviz vermemeyi biliyoruz ve bunun için çaba veriyoruz. Böyle bir lüksümüz de yok. İş hayatında yumuşak bir karaktere sahip... Rakiplerine karşı bile son derece yumuşak birisi. Bilgiyi paylaşmayı seviyor. Bu da onu diğer insanlardan farklı kılıyor. Firma olarak hoşgörülü yapımızla dikkat çekiyoruz. Belki ticaret hayatında yapılmaması gereken bir şey ama babamın bu yönü vardır. **COŞKUN GÜNER:** Benim hayatta bir prensibim var. Başak burcuyum ve çok titiz birisiyim. Hijyene çok dikkat





ederim. Yaptığım işi muhakkak kontrol ederim. Ben önce sektörün daha iyiye gitmesini isterim. Gençlerin bilmediği şeyleri öğretmek güzel bir şey... Bilgiyi paylaşmak lazım.

Bana göre en iyi rakip, en ciddi çalışan rakiptir. İyi çalışan rakibiniz varsa sizde iyi çalışırsınız. Rakibiniz gevşerse siz de gevşersiniz. Önce sektör ileri gitmeli. O zaman bizde ayakta kalacağız. İnsanları severim. Rakiplerime de bilgim doğrultusunda yardımcı olurum. Rakip olarak değil sektördeki arkadaşım olarak görüyorum.

Enis Bey, sizi 'kurumun yüzü' olarak ifade ediyorlar. Sizden babanızı anlatmanızı istesek...

ENİS GÜNER: Titiz ve işine bağlı birisi. Verdiği işi takip eder ve sonuçlandırır. Örneğin, bizim ailede kimse sigara içmez. Fabrikanın bahçesinde dahi bir izmarit görse eğilir alır. Coşkun Bey'in titizliğini fabrikada herkes bilir. Gıda sektöründe hijyen çok önemli bir ayrıntı. Düzenlidir. Düzenin ve titizinin insanın iş hayatına olumlu yansıdığı kanaatindeyim. En önemlisi bereket getirdiğini düşünüyorum. Buna kişisel olarak bende çok dikkat ederim. Eleştirel olarak babama bugüne kadar hiç bakma ihtiyacı hissetmedim. Sporu seviyor ve bizi de hep teşvik etti ama biz yapmadık. Keşke zamanında daha fazla spora eğilsaydık diyorum.

Üçünüz bir araya geldiğiniz de neler yapıyorsunuz? Şarap içiyor musunuz?

ENİS GÜNER: Genelde iş konusunda bir araya geliyoruz. Evet, şarap da içiyoruz. Ortak bir hobimiz yok. O kadar yoğun bir şekilde çalışıyoruz ki...

Ama kesinlikle bir hobiye odaklanmak gerekiyor. Devamlı iş hayatı da doğru değil. İnsan zaman zaman uzaklaşıp nefes almalı. Bundan sonra yapmayı arzu ediyoruz. Dünyadaki yöneticilere baktığımız zaman hayatlarının belli bir kısmını kendilerine ayırdıklarını görüyoruz. Bizim işimiz aslında keyif işi. Bir restorana ya da otele gittiğimizde hemen bakıyoruz hangi şarap içiliyor. CEO'lar ve patronların son dönemde hobi amaçlı şarap üretimine yöneldiğini görüyoruz. Bizim ise işimiz şarap üretmek. Sadece iş olarak da bakmıyoruz. Bağa gidip budama yapmak bile çok zevkli. Kafanızı rahatladığınız bir nokta.

CEO'lar ve patronların hobi de olsa şarap işine girmesi sektörün ismini duyurmasında oldukça etkili oldu ama...

ENİS GÜNER: Kesinlikle.

Bünyenizde şu anda kaç marka ile üretim yapıyorsunuz? Bu markalara yenileri eklenecek mi?

ENİS GÜNER: Sevilen, 2012 yılında 70. yılını kutlayacak. Şarap dünyasında aslında 70 yıl çok uzun bir süre değil. Fransız şatolarına baktığımızda 300-400 yıldan bahsediyoruz. Fakat 70 yıllık deneyimimizi koruyacağız ama yeniliklere de açığız. Teknoloji, yenilikler, bilimsel araştırmalar konusunda çalışmalar yapıyoruz. Sofra şarabı ürettik ama 70 yıldır Ege Bölgesi'ndeki bütün alt bölgelerindeki ne tür üzüm çıktığını, nasıl karakterli üzüm çıktığını bilen bir üreticidir. Yıldan yıla bazı şeyler değişse de bölgenin karakteristik özelliğini çok iyi biliyoruz. Şarapçılığın büyük kısmı aslında bağcılıktır. İyi bir üzümünüz olmadığı müddetçe iyi bir şarap yapamazsınız. Önce iyi bir bağcı olmanız

gerekiyor. Biz Türkiye'nin en eski kendi üzümünden şarap yapan markalarından birisiyiz. 1956 yılından beri kendi üzümümüzü üretiyoruz. Dünyada tüketilen şarabın yüzde 90'ı sofralık olma özelliğine sahip. Biz pahalı şaraplarda üretiyoruz ama onlar prestij amaçlı. Burada ana amaç ulaşılabilir ve içilebilir bir şarap üretmek. Bu da 70 yıllık bilgi birikimi ve teknoloji ile oluyor.

Yeni fabrikadaki üretim yapısı nasıl olacak?

ENİS GÜNER: Türkiye'nin en büyük ilk butik şaraphanesini kurduk.

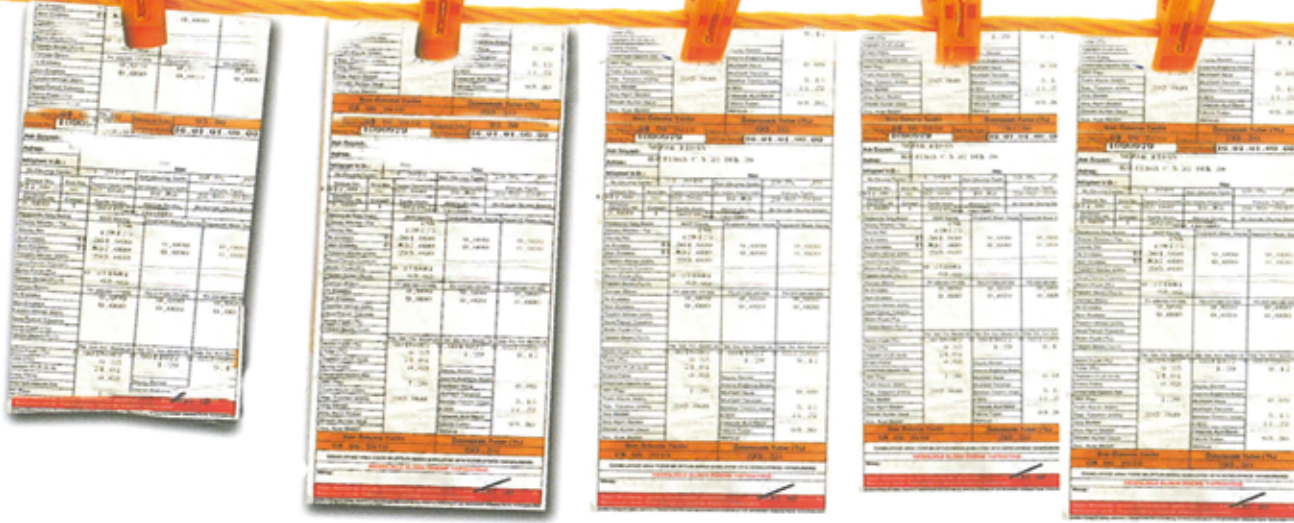
Neden butik?

ENİS GÜNER: Hem kendi bağlarımız hem de anlaşmalı olduğumuz bağlarımız var. Ama anlaşmalı olduğumuz üzümleleri dahi bir butik üretim anlayışıyla üretiyoruz. Çok büyük tonaj işliyoruz. Ama sanki küçük butik tarzda hacimlerde işler gibi işliyoruz. Bütün üretimde aynı prosesi uyguluyoruz. Üretim prosesimiz bütün ürünlerimiz için aynıdır.

Üretim kapasitesi ne kadar olacak?

ENİS GÜNER: Yılda 6 bin tonluk üretim kapasitesi olacak. Mürefte'de bir tesisimiz var. O da 2 bin ton kapasiteli. Sevilen, Türkiye'de ilklerin markası olma özelliğini taşıyor. Örneğin İsbey Bağ Evi, Türkiye'de ilk şarap turizminin yapıldığı yerdir. Üreticiden tüketiciye direk ürünü bulursunuz.

Ortaklar'daki yeni yerimiz de Selçuk'a 15 kilometre uzaklıkta. Kuşadası'na 25 kilometre uzaklıkta. Kruvaziyer turizmi, Meryem Ana, Efes Antik Kenti için bölgeye gelen turistte de hizmet verebilecek. Burada bir şarap turizmi hareketini başlatmış oluyoruz.



* NEDEN 5 KAT FAZLA FATURA ÖDÜYORSUNUZ ?

İlgili Şirket	Yakıt Alt Isıl Değeri	01/07/2011 Tarihindeki Birim Fiyatı	Ortalama İşletme Verim Değeri %	01/07/2011 Tarihindeki Fiyatlarla 1.000 kcal/TL ISITMA MALİYETİ	En Ucuz Yakıt Göre Yakıt Maliyeti İndeksi	ISI POMPASI SEZON ORTALAMA VERİMİNİ	4.30 ALIRSAK
ISI POMPASI	660	0.238730 TL/kWh	430	0.238730*1000/(360*99)	0.065 TL	78	ISI POMPASI İLE 1,000 TL' ye ISINAN BİR BİNA
Doğal Gaz (Konut)	8250	0.633189 TL/m ³	93	0.633189*1000/(8.250*93)	0.083 TL	100	DOĞAL GAZ İLE 1,278 TL' ye ISINIR
LNG	8,250	0.963846 TL/m ³	93	0.963846*1000/(8250*93)	0.126 TL	152	LNG İLE 1,946 TL' ye ISINIR
Linyit (İthal)	7000	0.508474 TL/kg	65	0.508474*1000/(7000*65)	0.112 TL	135	İTHAL KÖMÜR İLE 1,731 TL' ye ISINIR
Fuel-Oil 4 (Kıyakıt)	9875	2.008474 TL/kg	80	2.008474*1000/(9875*80)	0.254 TL	308	4 NUMARA FUEL OİL İLE 3,938 TL' ye ISINIR
Elektrik	660	0.238730 TL/kWh	99	0.238730*1000/(360*99)	0.280 TL	340	ELEKTRİK İLE 4,343 TL' ye ISINIR
LPG Propan	11000	3.848350 TL/kg	92	3.848350*1000/(11000*92)	0.380 TL	461	LPG İLE 5,891 TL' ye ISINIR
Motorin	10256	3.419917 TL/kg	84	3.419917*1000/(10256*84)	0.397 TL	481	MOTORİN İLE 6,149 TL' ye ISINIR
Tüpgaz	11000	4.343220 TL/kg	90	4.343220*1000/(11.000*90)	0.439 TL	532	TÜP LPG İLE 6,796 TL' ye ISINIR

NOT: Tabloda kullanılan bilgiler Tesisat Dergisi'nin 1 Temmuz 2011 tarihli verilerinden alınmıştır. (<http://www.tesisat.com.tr/yayin/yakit-fiyatleri>)

İsa Bey Bağ Evi, bugün marka olmuş durumda. Türkiye'nin dört bir yanından insanlar geliyor. Bu ismi Türkiye'nin farklı noktalarına taşımayı düşünmüyor musunuz?

ENİS GÜNER: Eğer ikinci ya da üçüncü şubeyi açarsanız kalitenizi düşürürsünüz. Bizim bir şefimiz var ve 10 yıldır birlikte çalışıyoruz. Özellikle önemli organizasyonlarda onun olmasını isteriz. Çünkü onun el becerisi farklıdır. İkinci ve üçüncü şubede aynı lezzeti verebilmek çok önemli... İçinde 300 yıllık bir çınar var. Ayrıca bağın içinde dolaşıyorsunuz.

Bir dükkân olarak...

ENİS GÜNER: O olabilir. Ama yemek olmaz. İsabey ismini verirse de müşterilerimizin beklentisi restoran bölümünün de olması yönünde olacaktır.

Türkiye'deki pazardan ne kadar pay alıyorsunuz? Bu kadar büyük bir yatırıma gerek var mıydı?

ENİS GÜNER: 1984 yılında Gazimir'deki fabrikamızı açtığımız Türkiye'nin en iyi sofralık şarabını üretmek için yola çıktık ve bunu başardık. Bundan sonraki hedefimiz bir kimlik, bir karakter yaratmak. Biz artık kaliteyi oturttuk. Şarapta bir ayrıcalık yaratma dönemimiz başlıyor. Sevilen'in parmakla gösterilen bir karakterinin oluşmasına uğraşıyoruz. Biz Egeliyiz. Dünyaya; İzmir ve Ege'nin lezzetini sunabiliyoruz. Artık göze ve damağa hitap ediliyor.

Fabrika demiyorsunuz şaraphane olarak ifade ediyorsunuz.

Şaraphanenin maliyeti nedir?

MURAT GÜNER: 20 milyon TL'lik bir yatırımdan bahsediyoruz. Şarap sektöründe Türkiye'de şu ana kadar bu kadar büyük bir yatırım yapılmadı.

Bu kadar büyük bir yatırım gerekli miydi?

MURAT GÜNER: Amacımız sadece Türkiye değil dünya pazarı... Türkiye için evet büyük bir yatırım. Avrupa'ya zaten ihracatımız vardı. Belçika, Hollanda, Fransa az miktarda, İngiltere üst kalite odaklı ihracat yapıyoruz. Miktar olarak fazla değil ama katma değeri yüksek ürünler satıyoruz. Bir palet mal bir konteynıra bedel. Bizim amacımız da budur. Sofralık şarapta zaten Türk şarap sektörünün Avrupa pazarında şansı yok. Arjantin, İspanya, Şili bu pazara hakim. Biz ancak üst kalite şarap pazarında rekabet etme şansına sahibiz. Bizim için ABD pazarı çok önemli. Majestik markamız ile girdik. Manhattan'da bir mağazaya vermeye başladık. Çin pazarı ikinci



hedef pazarımız. Çinliler şarap ile yeni tanışıyorlar. Çok zengin kesimi şato tipi şarapları konusunda su içer gibi içiyorlar. Daha tüketmeyi de bilmiyorlar. Yeni yeni öğreniyorlar. En pahalı şarabı da açtırabiliyor. 300 Euro'luk şato şaraplarının Çinlilerin tüketiminin başlamasıyla 800 Euro'ya kadar ulaştığını görüyoruz. Türkiye şarap konusunda daha dünyada tam tanınmıyor. Avrupa'daki fuarlara katıldığımızda "Türkiye'de şarap mı üretiliyor" deniliyor.

Sektörün son dönemde ciddi bir atılım yaptığını görüyoruz...

MURAT GÜNER: Wines Of Turkey diye bir grup oluşturuldu. 7 firmayla başladı ama bu sayı sürekli artıyor. Fuarlara artık ülke bazında katılıyoruz. Büyük ada kirliyoruz. Ama daha fazla yol alıyoruz.

Son dönemde çeşitli köşe yazarları şarap ve şarapçılık konusunda sürekli yazılar yazıyor. Bu iç piyasadaki talebi tetiklemiyor mu?

ENİS GÜNER: Haklısınız. 2000 yılından itibaren iç piyasada hareketlenme var. Medyanın pazarın gelişmesinde ciddi desteği oldu.

Türkiye'de "Aslan Sütü-Rakı" kültürünü kırmak mümkün mü? 12 yılda bu pazardan mı pay aldınız? Tüketici eğilimi nasıl?

MURAT GÜNER: Krizlerin olduğu senelerde ucuz, ekonominin iyi olduğu yıllarda iyi şaraplar tüketiliyor. Kırmızı şarap kültürü daha fazla. Bahar aylarından itibaren Rose tipi şarapta artış var. Talepte de patlatma var. Bayanlarda rose tipini tercih ediyor. Rakıda da kalite arttı. Gençler artık farklı lezzetler tatmak istiyor. Rakının tadı sınırlı...

Şarapta ise daha geniş alternatif var. Çok farklı tadlar var. Türkiye'deki restoranlarda şaraplar çok pahalı. Bir grup gittiğinizde 3-4 şişe içseniz yemek masrafından daha fazla şarap bedeli ödüyorsunuz. Bu nedenle evde tüketim başladı.

Türkiye'de şarap pazarının büyüklüğü ne kadar?

COŞKUN GÜNER: Litre olarak değerlendirilmek daha doğru. 70 milyon litrelik bir pazardan bahsediyoruz. Türkiye'de 130 tane üretici firma var. Türkiye'de şarap kültürünün gelişmesinden birisi de Müslüman bir ülkemiz. Vergi artışı var. İçkili restoranların belli noktalara toplanması bu sektörün gelişmesini engelliyor.

Türkiye'de turizm olduğu sürece şarap sektörü gelişecektir. Bugün birçok vilayette içki içilmiyor. İzmir'de bunu hissetmiyorsunuz. Zincir marketlerde satılıyor ve insanlar evlerinde içiyorlar. Bunlar bizim için sıkıntıdır. Üretici firmalarda bu sıkıntıları ihracat ile aşılıyor. Türkiye'de içki tüketiminin çok artacağı kanaatinde değilim. Bizim sektörümüz 24 saat çalışan bir yapıya sahip. Yorucudur.

Ama sadece bizim için değil bütün dünyada böyledir. Eğer çok kolay olsaydı bütün holdingler bu işe yatırım yapardı. Ciddi bu işe sermaye yatıran yok. Hobi amaçlı yapılıyor. Bizim sektör zor bir sektördür. Yeniden hayata gelsem, bir daha bu işe girmezdim. Ticaret işiyle uğraşardım. Sanayicilik zordur. Sürekli yatırım yapmanız gerekir. Sanayici gayrimenkulden para kazanır. Bugüne kadar bu işe yatırdığımız parayı gayrimenkule yatırırsaydık daha fazla para kazanırdık. Zaman zaman çocukları bu işe sokmasa mıydım diye düşündüğüm anlar olmadı değil.

MURAT GÜNER: O zaman şirket bu noktaya gelmezdi ama.

COŞKUN GÜNER: Yorucu bir iş bizimki, sabah sekizde işinizin başında olmak zorundasınız.

ENİS GÜNER: Yeni şaraphane, Sevilen'in gerçek yüzünü gösterecek. Bilgi birikimi ve kalitemizle artık pazarlama odaklı bir süreç yaşayacağız. Bizim hedefimiz dünya pazarı... İhracatta özellikle ABD pazarında güçleneceğimizi düşünüyoruz.

Sevilen markasını önümüzdeki dönemde farklı sektörlerde görmek mümkün olacak mı?

MURAT GÜNER: Şu anda önümüzü görmemiz gerekiyor. Enis'in turizm eğitimi var. Şaraphanede sistemi oturtuktan sonra İzmir'de butik şehir otelciliği konusunu düşünüyoruz.

Tehlikeli atıklarınızdan kurtulmanın en çevreci yolu!

Çevre danışmanlığı ile tehlikeli, tıbbi ve evsel atıkların bertarafını **en ekonomik, güvenli ve hızlı** şekilde gerçekleştiriyoruz. **ATEN A.Ş.** tüm yerel idarelerin ve şirketlerin hizmetinde! **Siz de arayın; yeşil bir Dünya'ya katkı sağlayın.**



Reklam Merkezi

ATEN A.Ş. Manisa-Muradiye Tesisi



Tehlikeli atıklarınızı;

- Web tabanlı sistemimize kendiniz kaydedin.
- Bertaraf oluncaya kadar online izleyin.
- Yerinde ve önünüzde tartarak teslim edin.



İNCİ HOLDİNG

www.atenatik.com • aten@atenatik.com • 0232.265 45 00



ATEN Atık Yönetimi A.Ş.

Türkiye ihracatının yüzde 10'u EBSO üyelerinden

Kökeni İzmir İktisat Kongresi'ne dayanan ve 1951 tarihinde İzmir Sanayi Odası unvanı ile faaliyete geçen, 1954 yılında ise Türkiye'nin ilk ve tek bölge sanayi odası kimliği ile kurulan Ege Bölgesi Sanayi Odası, 2023 vizyonu çerçevesinde özel sektörün global ölçekte üretim ve markalaşmasında ilk çözüm ortağı olmayı hedefliyor.



HAZIRLAYAN: Esra SEYİRDEN

Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin kurulmasından kısa bir süre önce, 17 Şubat - 4 Mart 1923 tarihleri arasında toplanan İzmir İktisat Kongresi ile milli sanayinin hızla kurulması öngörülmüştür. Ege Bölgesi sanayicilerinin, mesleki menfaatlerini korumak amacıyla bir çatı altında güç birliği oluşturmaları fikri de İzmir İktisat Kongresi paralelinde filizlenmiştir. Cumhuriyet yönetiminin el attığı ilk konulardan biri, ticaret ve sanayi odaları olmuştur. 22 Nisan 1925 tarihinde çıkarılan Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu ile odalar tüzel kişiliklerini elde etmişler, 1885 yılında kurulan İzmir Ticaret ve Sanayi Odası da yeniden yapılanmıştır. İleriki yıllarda "İzmir Enternasyonel Fuarı"na dönüşecek olan "9 Eylül Yerli Mallar Sergisi"nin ilk defa açıldığı 1927 yılında, İzmirli bir grup üretici sanayi alanındaki varlıklarını hızla artırırken kendilerine ait bir örgütlenmenin eksikliğini gidermeye karar vermişlerdir. Ancak mevcut Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu kendilerine uygun olmadığı için kendi odalarını kuramayan sanayiciler, ortaya çıkan ekonomik boşluğu gidermek amacıyla-

Ege Bölgesi Sanayi Odası bugün 67 meslek grubu altında yaklaşık 5 bin 700 üyesi ile büyük bir aile konumunda bulunuyor. Ekonominin lokomotifi sanayinin temsilcileri olan EBSO üyeleri gıdadan tütüne, giyimden mobilyaya, kimyadan plastiğe, madenden makineye kadar birçok sektörde faaliyet gösteriyor. Türkiye'nin toplam istihdamının yaklaşık yüzde 2'sini karşılamakta olan EBSO üyeleri ayrıca 2010 yılı Türkiye toplam ihracat rakamının yüzde 10'unu gerçekleştirmiştir.

la harekete geçerek, 11 Eylül 1927 tarihinde **"İzmir Sanayi Birliği"**ni resmen kurmuşlardır. Sanayicilerin Birliğe üyeliği de isteğe bağlı kılınmıştır. İzmir Sanayi Birliği, İkinci Dünya Savaşı'nın etkilerinden dolayı 1937 – 1945 döneminde faaliyetini durdurmuştur. 1945 yılı Aralık ayında 96 sanayicinin üye olduğu İzmir Sanayi Birliği'nin toplantıları yeniden başlamış ancak 1951 yılına kadar aktif bir çalışma düzenine geçilememiştir. 1950 yılında 5590 sayılı Odalar Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle odalara kamu kurumu niteliği verildiği gibi ilk kez "sanayici" tanımı yapılarak sanayicilerin ayrı oda kurmalarına imkân tanınmıştır.

Kanuni işlemler tamamlanarak 1 Aralık 1951 tarihinde İzmir Sanayi Odası unvanı ile faaliyete geçmiştir. 612 üye ile faaliyete geçen İzmir Sanayi Odası'nın ilk Meclis Başkanlığı'na Burhan MANER, Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Osman KİBAR seçilmiştir. Ekonomi ve Ticaret Bakanlığı'nın 19.10.1953 tarih ve 4/13717 sayılı kararı ile merkezi İzmir olmak üzere Aydın, Balıkesir, Manisa, Denizli ve Muğla illerini de içine alan bir bölge sanayi odasının kurulması uygun görülmüştür. İzmir Sanayi Odası böylece 1954 yılı başından itibaren Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) haline dönüşmüş ve Türkiye'nin ilk ve tek bölge sanayi odası kimliğine sahip olmuştur. Bölge imalat sanayisindeki gelişmeler sonucunda; Denizli, Balıkesir ve Aydın illeri, 1972, 1981 ve 2008 yıllarında kendi sanayi odalarını kurmuşlar, 1995 yılı başlarında Manisa Ticaret Odası, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası'na, 2008 yılında Milas Ticaret Odası ise Milas Ticaret ve Sanayi Odası'na dönüştürülerek EBSO bünyesinden ayrılmışlardır.

"Ege Bölgesi Sanayi Odası"

olarak marka tescili yapılan Odamız, kuruluşundan itibaren mesleki ahlak ve birliğin güçlendirilmesi, bölgedeki sanayi hareketlerinin hızlanması, sermayenin sanayi kesimine aktarımının

teşvik edilmesi, sanayi yatırımı yapacak girişimcilere teknik yardımlarda bulunulması, fabrikaların günümüzün gerektirdiği şartlarda üretim yapması amacıyla organize sanayi bölgeleri kurulması ve kurulacak olanlara önderlik edilmesi ve sanayiyi geliştirecek kanunların çıkarılması gibi alanlarda etkin çalışmalar gerçekleştirmektedir. Bugün 70'e yakın personeli ile Türkiye'nin en köklü sanayi odalarından biri olan Ege Bölgesi Sanayi Odası kamuoyunda ses getiren birçok çalışmaya imza atmış;



Cumhuriyet'ten sonra ilk sanayi örgütlenmesi, Üniversite – Sanayi İşbirliği'nin kurumsallaştırılması, Türkiye'de ilk Teknopark'ın kurulması, organize sanayi bölgelerinin oluşturulması örneklerinde olduğu gibi ISO 9000 Kalite Sistemi ve Uluslararası Akredite Olmuş Oda Sertifikası'nın alınması konusunda da öncülük görevini üstlenmiştir. Ege Bölgesi Sanayi Odası bugün 67 meslek grubu altında yaklaşık 5.700 üyesi ile büyük bir aile haline gelmiştir. Ekonominin lokomotifi sanayinin temsilcileri olan üyelerimiz; gıdadan tütüne, giyimden mobilyaya, kimyadan plastiğe, madenden makineye birçok sektörde faaliyet göstermektedir. Odamız üyeleri Türkiye'nin toplam istihdamının yaklaşık yüzde 2'sini karşılamaktadır. Ayrıca 2010 yılı Türkiye toplam ihracat rakamının yüzde 10'u Odamız üyeleri tarafından gerçekleştirilmiştir.



EBSO Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Ender Yorgancılar:

Ülke ve bölge sanayisinin gücü EBSO'nun gücü demektir

Öncelikle; böylesine köklü bir tarihe sahip, güçlü ve etkili bir organizasyonun yönetiminde başkanlık görevini üstlenmiş olmaktan dolayı mutluluk ve gurur duyduğumu ifade etmek isterim. EBSO sahip olduğu değerler sayesinde bunca senedir, gerek bölgede gerekse ulusal bazda karar mekanizmalarında görev alan, yetki ve sorumluluk sahibi, güçlü bir sanayici örgütü ve sivil toplum kuruluşu olmuştur. EBSO'nun dayandığı temel değerler; "Üye odaklılık, şeffaflık, hesap verebilirlik, değişime ve gelişime açıklık, güvenilirlik, işbirliğine açıklık, ekip çalışması, liderlik ve öncülük, evrensellik, insana saygı ve çevreye duyarlılık, çözüm odaklılık, çalışanların yaratıcılığına fırsat tanıma ve sosyal sorumluluk"tur. Odamız; üyelerinin ulusal ve uluslararası düzeyde rekabet gücünü artıracak çözümler üretmek ve hizmetler sunmak olan misyonu ve Cumhuriyetimizin 100. Yılı olan 2023 yılı için de belirlemiş olduğu vizyonu ile dünyadaki değişim ve gelişimi izleyerek özel sektörün global ölçekte üretim ve markalaşmasında ilk çözüm ortağı olmaktadır. EBSO dünden bu güne belirlemiş olduğu bu misyon ve vizyonla, gerek yerel gerekse ulusal düzeyde yüksek bir marka değerine sahip olmuştur. Bu marka değerini üyelerinin, şehrinin ve bölgenin menfaatine çalışmalar için ortaya koymaktadır. Bölgedeki ve ülkemizdeki sivil toplum kuruluşları ile iletişimimizin üst seviyede olması; Organize Sanayi Bölgeleri, Teknopark, Serbest Bölgeleri ve İzmir Kalkınma Ajansı yönetimlerinde etkin pozisyonlarda temsil imkanının olması, Hükümet ve Bakanlıklar nezdinde yapmış olduğumuz girişimlerde sonuca ulaşma başarısı ve son derece iyi yetmişmiş



bir insan kaynağı potansiyeline sahip olması gibi birçok güçlü yönü ile EBSO öncü bir kurum profili çizmektedir.

Bu gücümüzü ve kalitemizi arttırmak amacıyla yapılan çalışmalarımız çerçevesinde;

TS EN ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi standardı çerçevesinde 18 Mayıs 2011 tarihinde TSE tarafından Gözetim Tetkiki başarı ile gerçekleştirilerek belgenin geçerliliğinin devamı kararı alınmıştır.

21 Mart 2011 tarihinde TSE tarafından yapılan tetkik neticesinde Odamız TS ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesi almaya hak kazanmıştır.

13 Eylül 2011 tarihinde TOBB Akreditasyon Kurulu tarafından Akreditasyon Belge Yenileme Denetimi yapılmış olup, ön tetkik neticesinde 65 puan üzerinden 61 alınmıştır. Odamızda yapılan çalışmalardan diğer odalara örnek

teşkil etmesi açısından iyi uygulama olarak 5 uygulama tespit edilmiştir. Gelecekte de EBSO'nun İzmir ve bölgedeki tüm sivil toplum kuruluşları ile güçlü bağlarını sürdürerek başarı yolunda ilerleyeceği inancındayım. EBSO köklü tarihi ile bir kurum kültürü oluşturmuş ve bu kültürü modern iş yaşamının ve dünya konjonktürünün gereklilikleri doğrultusunda sürekli geliştiren bir kurumdur.

Bu noktada, EBSO'nun sanayicilerden oluşan bir örgüt olduğu unutulmamalıdır. Ülke ve bölge sanayisinin gücü EBSO'nun gücü demektir. Bu anlamda İzmir'e ve Bölgemize yapılan yatırımların, Ar-Ge ve inovasyonun, teknolojik ilerlemelerin, sanayiden hizmetlere, turizmden ticarete tüm sektörlerin birlikte gelişmesi ile oluşturulacak ekonomik kalkınmanın değeri ve önemi yadsınamayacak kadar büyüktür.

EXPO 2020'nin İzmir'de gerçekleştirilmesi gelişme ve büyüme için ihtiyaç duyulan her şeyi bize sunabilecektir. Sanayiinin, yatırımın, ticaretin, turizmin, tanıtımdaki artış bir anda sağlayabilecek olan EXPO İzmir'in ve Türkiye'nin meselesidir. Bu yolda bizlere destek olan Sayın Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız ve değerli bakanlarımıza tekrar teşekkür ederim. Biz de EBSO olarak EXPO 2020'nin İzmir'e kazandırılması için tüm gücümüzle çalışmakta, katkımızı ortaya koymaktayız. 2011'in bu son aylarından itibaren Avrupa'da görünen borç krizi ve ekonominin gidişatı bizlere pek de parlak bir 2012 yılı sunmayacak olsa da İzmir'in EXPO ile yakaladığı canlılığı ve verimliliği her şartta sürdüreceğini düşünüyor, gelecek içi umutlu olmamız ve çok çalışmamız gerektiğini ifade etmek istiyorum. ●



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

Medyanın 'Simyacı'sından EXPO 2020 önerisi: "Fikir oluşturulduktan sonra, bütün sorumluluğu ve bütçeyi, küçük bir grubun eline verip, 'bunu yap!' diyeceksiniz"

Medyanın 'Simyacı'sı...

HTV Televizyonculuk Reklamcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Çolakoğlu'na göre başarının özeti: Vizyon, Kararlılık ve Cesaret...

RÖPORTAJ: **Seda GÖK**

Nuri Çolakoğlu... Namı diğer kanal yaratıcı... Google'de Nuri Çolakoğlu ile ilgili araştırma yapmak istediğinizde karşınıza çıkan ilk bilgi ekşi sözlük'teki "kanal yaratıcı"sı oluyor. Sayın Çolakoğlu ise kendisini "Kaçakçı Katırı"na benzetiyor. Bende ise röportaj sonrasında hırslı, hedefini bilen ve çalışkan biri olarak iz bırakıyor. Türkiye'yi ilk haber kanalıyla tanıştıran ve sonrasında Türk televizyonculuğunun gelişimine kurduğu 10 kanal ile önemli bir mihenk taşı olan İzmirli Nuri Çolakoğlu, bana göre medyanın simyacı... Uyunca dahi televizyonun açık olduğunu söyleyen Çolakoğlu, gece saat 03.30'de kalkıp saat 06.00'ya kadar dünya televizyonlarını izliyor, gündemi takip ediyor, 06.00'dan sonra ise Türk kanallarını izleyerek güne başlıyor. İlk olmayı "Balta girmemiş ormanda el yordamıyla yolunuzu bulmak" diye özetleyen Çolakoğlu, bugünlerde de ilk sağlık kanalı olan HTV için emek veriyor. Türkiye'de ilk olabilecek diğer alanları ise kültür-sanat, teknoloji, otomotiv olarak sıralayan Çolakoğlu, ilkleri yaparken nasıl motive olduğunu ise "İlk be-

nim diye rehavete kapılmazsanız, bir gözünüz sürekli kendi üzerinizde olursa, 'Bugün neyi yanlış yaptım' diye kendinizi hırpalarsanız başarı da geliyor. İlk olmak avantajlı ama bunu kulağının üzerine yatmak olarak algılamamak gerekiyor. Tam tersine canını dişine takıp o pozisyonu korumak için çaba harcamak lazım. Yoksa saf dışı kalırsınız" diye anlatıyor. Nuri Çolakoğlu, EĞİAD Yarın'ı İzmir'in EXPO 2020 adaylığı için Paris'te olduğu günlerde ağırladı. İstanbul'dan İzmir'e baktığında üzüldüğünü belirten Çolakoğlu, bu şehrin adaylık sürecinde yapması gerekenleri ise "Fikir oluşturulduktan sonra bütün sorumluluk ve bütçe küçük bir grubun eline verilip, 'Bunu yap' diyeceksiniz. Ama siz prezantasyonda kim çıkacak konuşacak tartışmasına girerseniz o iş yürümüyor. Herkes kendi oyununu oynamak istiyor" diye devam ediyor. Nuri Çolakoğlu ile başarı öyküsü üzerinden HTV'nin kuruluş hikâyesine, Türkiye'nin siyasi ve ekonomideki gelecek 10 yılına, dünya ve Türk medyasını bekleyen gelişmelere, EXPO 2020 adaylık süreci ve İzmir'in geleceğine ışık tuttuk.



BROKEN DREAMS



Türkiye'deki 10 özel TV kanalının kuruluşunda emeğiniz var. Sizi son olarak da HTV'nin kuruluşunda görüyoruz. Neden sağlık alanına yönelme kararı aldınız? Türkiye bu konuda nasıl bir pazar var?

HTV, 10. kurduğum TV kanalı olma özelliği taşıyor. Sağlık alanında dünyanın neresine giderseniz gidin insan için en önemli başlıklardan biri olarak karşınıza çıkıyor. Birincisi cebinizdeki para ise, ikincisi çocuğunuzun eğitimi, üçüncüsü mutlaka sağlık. Hayat şartlarına göre ikinci ve üçüncü sıradaki başlıklar değişebiliyor. Sağlık konusu o kadar gündemde ki; bütün TV kanallarında bir sağlık programına, gazete ve dergilerde sağlık ile ilgili bir habere muhakkak rastlarsınız. Dünyada sağlık bu kadar önemli noktaya gelmiş iken, sağlık ile ilgili TV programlarının da ilgi görmeye başladığını görüyoruz. Kanal D'de yayınlanan Doktorum programı gibi... Sağlık başlığının TV'de bir karşılığının olması gerektiğini gördüm. 24 saat sağlık konusunda yayın yapacak bir kanal kurma fikri ortaya çıktı. Konuyla ilgili olarak dünya genelinde ne var ne yok şöyle bir baktığımızda 24 saat boyunca yayın yapan bir kanalın olmadığını gördük. Ama sağlık programı yapan çok kanalın olduğunu farkettilik. Değişik bir yapıda sağlık kanalı kurmak istedik. İnsanların derdini anlatan bir kanal değil de üç bacadan oluşan bir kanal kurmaya karar verdik. Birincisi sabah 07.00 -19.00 arasında genel sağlık sorunlarına eğilen, farklı yaş gruplarına yönelen farklı programlar üreten bir bacağı var. Aralık ayından itibaren de ikinci bacak devreye girdi. 19.00-24.00 arasında sağlık konusunu eğlenceli şekilde ele alan programlar başlayacak. Filmler, diziler, belgeseller gibi... Filmlerin hepsinin konusu sağlık ve film bitince ele alınan



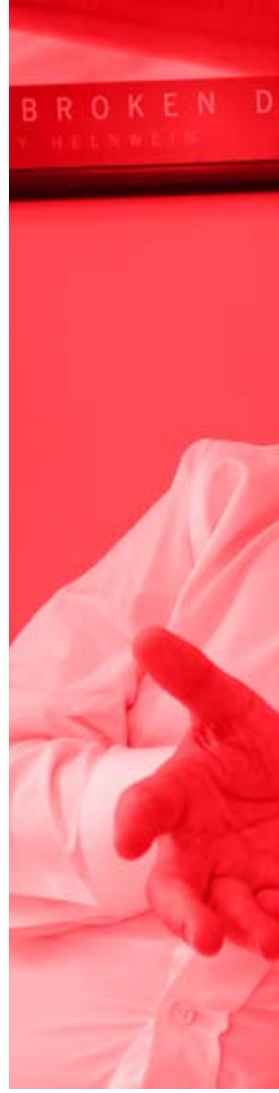
konu doktorlar tarafından Sineterapi adlı programda tartışılacak. Örneğin; Rainman'ı izledikten sonra üç doktor bu filmi yorumlayacak ve tartışacak. Sinemayı sağlık eğitimi malzemesi olarak kullanacağız. 01.00-07.00 arasında ise doktorlara yönelik şifreli yayın yapacağız. Bu yayınlarımıza 2012 yılında başlayacağız. Doktor ve diğer sağlık personeli gruplarının toplam sayısına baktığımızda Türkiye'de rakamın 450 bin civarında olduğunu görüyoruz. Bunların büyük kısmının okulu bitirdikten sonra eğitim faaliyetlerine ve bilimsel toplantılara katılma oranı son derece düşük. Zaman yaratamıyorlar. Sağlık konusunda doktorlara yönelik eğitim programları olacak. Digitürk Plus ya da D Smart plus ile bunları kaydedecek ve istediği zaman izleyebilecek. Ayrıca arşiv oluşturmuş olacak.

Uygulamayı yurtdışına taşımayı da hedefliyorsunuz. Bu nasıl olacak? Türkiye'de uyguladığımız model başarıya ulaşırsa Çin, Hindistan,

Rusya ve Arap ülkelerinde de bu kanalı kurmak istiyoruz. Yani sağlığa erişimin çok kolay olmadığı ülkelerde bunu uygulama hedefindeyiz. Batılı ülkelerde sağlık hizmetlerine erişim daha kolay. Türk televizyonculuğu yurtdışında ciddi sıçrama yaptı. Son 10 yıla baktığımızda dünyanın birçok ülkesinde Türk dizilerinin izlenmeye başladığını görüyoruz. Türk dizileri, Türk dizileriyle rekabet halinde... Bu rekabet yurtdışında da yurtiçinde de geçerli.

Halen birkaç sağlık programı gündüz kuşağında yayınlanıyor. Ancak bir süre sonra bu kadar program bilgi kirliliğini de beraberinde getiriyor. Siz bu kirliliği önlemek için ne yapacaksınız?

Şu anda uydular üzerinden de 'Şuna da iyi gelir buna da iyi gelir' diye bir şeyler satmaya ve anlatmaya çalışan şarlatanlar var. Biz burada sağlık konusunda güvenilir ve referans olabilecek bir kanal kurmaya





çalışıyoruz. Tam tersine, biz bilgi kirliliğinin önüne geçmeye çalışmak arzusundayız. İnsanları doğru bilgilendirmeye ve insanların yaşam kalitesini yükseltmeye yönelik bir kanal yapmak istiyoruz.

İzleyici en çok hangi programları görmek istiyor?

Bu konuda bir şey söylemek için çok erken. Çünkü yayın hayatını 50 gündür sürdüren bir kanaldan bahsediyoruz. Dolayısıyla taşlar yerine yeni oturuyor. Belli kalıplar yok. El yordamıyla ve etraftan aldığımız tepkiler ve yaptığımız araştırmalara dayanarak yol alıyoruz. Çünkü elimizde bir örnek yok. Balta girmemiş bir ormanda el yordamıyla yol buluyoruz. Ocak ayından itibaren izleyici araştırmalarına başlayacağız. Taleplere göre yeni program türlerine gireceğiz. Şu anda doğru bir adreste olduğumuzu düşünüyorum. Çünkü kanala yayın için her gün 14-15 doktor ya da sağlık çalışanı geliyor. Onlardan ilk tepkiyi alıyoruz, onların

çevrelerinin onlara söylediklerini dinliyoruz. Şu anda iyi yolda gittiğimiz izlenimi içindeyiz.

Bakanlık size bu konuda destek verdi mi?

Evet. Sayın Bakanımız Recep Akdağ'a müteşekkirimiz. Biz daha yayına girmeden geldi bize mülakat verdi. Biz ilk yayını da onunla yaptığımız 45 dakikalık mülakat ile açtık. Dolayısıyla aynı şekilde İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi Dekanı, İstanbul Valisi gelip destek verdiler. Bu tabii ki cesaret verici...

Özel sektörden finansal destek görmeye başladınız mı?

Yavaş yavaş reklâmlar gelmeye başladı. Ama reklâmın sürekliliği için 2-3 ay gerekiyor. Çünkü reklâmların sürekliliği için kanalın içerik olarak da oturması gerekiyor. Algılar oluşmadan "hemen ilan vereyim" diye birşey olmuyor. İlk gün manevi destek olsun diye birkaç reklâm veriliyor ama bunun sürekli olması için

"Kime gidiyorsun, kime ulaşıyorsun" öncelikle buna bakılıyor. Bu da son derece doğal. Bu yollardan çok geçtiğim için bunu çok rahatlıkla söyleyebiliyorum. Fenerbahçe TV'yi kurduk. Onlara bile ilk iki sene reklâm vermeye ikna etmekte zorlandık. Şimdi ise Fenerbahçe TV kendini yaşıyor aynı zamanda kulübe de para kazandırıyor. Hiç kimse parasını pat diye ortalığa atmaya hevesli değil.

Sağlık sektörü belli yasakları da içeriyor. Reklâm ayağında nasıl yol alacaksınız?

Doğru ama sağlık sektörü sadece ilaç sektöründen oluşmuyor. Hastane sektörü, ilaç sektörünün iki katı harcama yapıyor. Onun yanında Türkiye'nin en üst gelir grubuna, hekimlere hitap ediyoruz. Dolayısıyla otomotivden bankacılığa, konut sektörüne kadar birçok sektörün potansiyel pazar olarak kabul ettiği bir alandan bahsediyoruz. Geleceği açısından baktığımızda bu kanalın geleceğini çok parlak görüyorum. Ekonomik açıdan geleceği olan bir kanal...

Türkiye'nin genel özelliği budur, NTV'yi kurduğumuz zaman da herkes "Bunlar ne yapıyor" diye baktı, durdu. Sonra gördüler ki NTV para kazanıyor, o zaman herkes bu alana girmeye başladı. Şimdi 14-15 tane haber kanalı var ki, dünyanın hiçbir yerinde böyle bir rakam yok. 5 sene sonra 8 tane sağlık kanalı olduğunda şaşırılmak lazım.

Türkiye'de köfteci usulü dediğimiz yapı çok hakim. 'O yapmış ben de yapayım' düşüncesi sıkıntı yaratmaz mı?

Köftecinin yanına bir sulu yemek yapan, onun yanına biri tatlıcı açsa, balıkçı açsa aslında hepsi yaşayacak. Biz girişimci ve risk almaya seven bir toplum değiliz. Okulda da bir şey söylediğinizde "Ne kadar iyi bir fikir, gel tartışalım" demezler. Onun yerine "Nerede okudun, bunu başka yerde yapan var mı" diye sorulur. "Bunu kendim icat ettim" diyemiyoruz.

İlk olmanın artıları ve eksileri neler?

İlk olmak; Kaçakçı Katırın olmak gibi... Kaçakçı katırını bilirsiniz, Güneydoğu Bölgesi'nde sınırda kaçakçılık çok fazla iken, mayınlı arazilere önce katır salarlardı. Karşıya geçebilirse onun ayak izlerini izleyerek herkes geçirdi. Katır eğer mayına basıp havaya uçarsa, ikinci bir katır getirirlerdi. Yaptığım işler açısından kaçakçı katırına yatkın bir adımım. Maceracı

bir ruhum var. NTV, FBTV, TEB KOBİTV güzel örneklerdi. İnternette yayın yapan ilk TV kanalını kurduk. Baktilar ve bunun faydasını görüp, şimdilerde kolları sıvadılar. Hakikaten rasyonel bir mecra olduğunu gördüler. 'İlk benim' diye rehavete kapılmazsanız, bir gözünüz sürekli kendi üzerinizde olursa, 'Bugün neyi yanlış yaptım' diye kendinizi hırpalarsanız başarı da geliyor. Birçok kanal olmasına rağmen NTV bugün hala liste başındadır. İlk olmak avantajlı ama bunu kulağının üzerine yatmak olarak algılamamak gerekiyor. Tam tersine canını dişine takip o pozisyonu korumak için çaba harcamak lazım. Yoksa saf dışı kalırsınız.

Türkiye'de aç olan diğer alanlar neler?

Kültür-sanat, teknoloji, otomotiv çok önemli alanlar. Ama bunu yaptığınızda doğru dürüst yapmak lazım. Miki Maus tarzında, yalancıkta iş yapmamak gerekiyor. Bu sektörlerin hepsi gelecek vaat ediyor. Anlayarak ve düzgün, kalbinizi ve beyninizi aynı yere koyarak iş yapmak gerekiyor. Türkiye'de daha önceden bir sağlık kanalı kurmak için yola çıkıldı ama olmadı. Çünkü yeterince profesyonel değildi. Topaldı, yürümedi. Ayrıca herkese eşit mesafede ve düzgün durmak önemli... Bunları yaparsanız yürür gidirsiniz. Ama unutulmamalı ki, akşamdan sabaha bir şey olmuyor. Bunu sizin de çok iyi bilmesi lazım. Bugün 70 yıllık TİCARET Gazetesi'nin de yöneticisi durumundasınız. 70 yıldır çizgisini değiştirmeden ısrarla ve inatla gidiyor. Zaman zaman rakipleri çıktı ama çoğu yaşamadı. Yaşamak için çok ciddi referans olmak gerekiyor. Financial Times(FT), dünyanın en fazla satan gazetesi değildir. Tirajı 345 bin civarında. Dünyanın her yerinde basılıp, her yerinde dağıtılan bir gazete ... Ama yaşıyor. Çünkü FT'ı okuması gereken herkes okuyor. Siz dünyanın neresinde olursanız olun bir kredi anlaşması yapıyorsanız onun haberini FT'nin



içinde okutmak zorundasın. Çünkü FT, "Sen benim referans desteğimi alıyorsun" diyor. Bir anlamda sana 'ISO 9001 belgesi verdim' diyor. FT, son olarak şeytanın aklına gelmeyecek bir ek yaptı. Parayı Nasıl Harcarım başlığında bir yayın çıkarmaya başladı. Çünkü bu gazeteyi paralı adamlar okuyor ise para kazanmak kadar para harcamak da bir sanattir. Bu yayını ile okuyucusunu rafine ediyor, inceltiyor ve kaliteli hale getiriyor. Rönesans Dönemi, İtalya'da tesadüfen başlamadı. Venedik ve Cenevizli korsanlar tarafından başlatıldı. Adamlar o parayı kazandıktan sonra kendilerine büyük binalar yaptılar, sonra o binaların duvarlarına resimler sipariş ettiler. O resimleri göstermek için imkânlar ve mobilyalar geliştirdiler, mutfak ve müzik kültürü geliştirdiler. Parayı kazanmak kadar harcamak da çok önemli... Pavyonda beğendiğiniz assoliste 100 tane köpüklü şarap açtırmakla para harcanmıyor. Para harcamayı öğretiyor. Kendi kitlesine yol gösteriyor, yön veriyor. Bugün

dünyanın en iyi ve en güncel müzik eleştirisinin FT yayımlandığını biliyor musunuz? Çünkü gece konseri izleyen uzman editör aynı gece yazıyor ve yayına veriyor. En iyiler orada çalışıyor ve orada yorumlarını yazıyorlar. Oyunun ne kadar kaliteli ya da ne kadar hatalı olduğunu uzman gözüyle yazıyor, arkadaşım diye yazmıyorlar. Türkiye'de daha Rönesans oldu mu olmadı mı emin değiliz. Biz Rönesans'a gelmeye çalışıyoruz.

Türkiye'de 4-5 aileyi ayırırsak her 10 sene de bir servet sahiplerinin listesi değişiyor. İstanbul Sanayi Odası'nın bir öneri de bulduk ama yapamadık. ISO En Büyük 500 Kuruluş araştırması her sene açıklanıyor, bunların grafiğini çıkaralım dedik. Son 30 yılı karşılaştırarak, başlangıçtan itibaren kaç tanesi aşağı indi, kaç tanesi yükseldi, kaç tane yeni isim geldi, kim ne zaman geldi ve gitti, hangi konjonktürdeydi? Bunların hepsi başlı başına ciddi olarak incelenmesi gereken Türkiye'nin sosyal ve ekonomik hayatına ışık tutacak bir araştırmadır. Siyaset ile mi, insanların yaratıcılığı ile mi, ticari zekâsıyla mı olmuş bunu ortaya koymak lazım.

Bu kadar ilklere imza atarken hiç mi hevesinizin kırıldığı anlar olmadı? Türkiye şartlarını da düşündüğümüz de 'Lanet olsun, bırakayım' dediğiniz anlar olmadı mı?

Bu hisse sürekli kapılıyorum. Ben az uyuyan birisiyim. Sabah saat 03.30 gibi kalkıyorum. Bütün dünya kanallarını dolaşıyorum. Saat 6.00'dan sonra Türk kanallarını takip ediyorum.

Gece televizyonu kapatıyor musunuz?

Hayır. Uyurken Mezzo'yu dinliyorum. Dolayısıyla 07.00 gibi 'Bu sabah Akıntıburnu'na mı gideyim, Saray Burnu'na mı gidip atayım kendimi denize' diyorum. Daha pozitif bir şeyler yapmak zorundasınız. Aksi takdirde Türkiye'de günü karamsar başlamak

Ekonomik açıdan Türkiye'nin gelişim tarihini nasıl görüyorsunuz?

Hep inişler ve çıkışlar var. İzmir Fuarı'nda radar vardı hatırlar mısınız? İner çıkardı... Türkiye ekonomisi aynı onun gibiydi. 2001 krizinde tepe taklak çakıldık. Biraz mıntıka temizliği yaptık. Kendimize çeki düzen verdik. Sonra yeniden yola çıktık. Sonrasında ise büyüme sürecine girdik. Gerçi 2009 yılındaki dünya krizi bizim belimize bir darbe vurdu ve hafif bir dalgalanma yaşadık ama Türkiye'ye zamanında para geldiği için zaten o krizi atlattığımız. Dolayısıyla minimum sallantıyı ile atlattık. Dünya ekonomileri sıkıntı yaşarken bizim hale ayakta kalmamızın nedeni zamanında yapılmış bu mıntıka temizliğidir.

Diğer ısıtma sistemlerine göre
%40-70 tasarruf!



Neden Midori Isı Pompası?



Nüfuz



Soğutma İhtacı



Isık Kaynak
Kullanımı



Güvenlik



Kolay Kullanımı ve
Düyük Bakım Onarım
Maliyetleri



Kolay Montaj ve
Değişime İhtiyaç
Olmaması



Çevre Dosta
Olması ve
Togil Enerji
kullanılması

Midori Hava Kaynaklı Isı Pompası, 12 ay boyunca güneş sayesinde oluşan havadaki sınırsız enerjiyi evinize transfer eder.

Bu transfer işlemi sırasında cihaz tarafından harcanan elektrik enerjisi sistemin harcadığı toplam güçtür, ısı kaynağı bedava olduğu için şu an için bilinen en ekonomik ısıtma sistemidir.

- ✓ Evinize sıcak su sağlar,
- ✓ Radyatör veya yerden ısıtmada kullanılır,
- ✓ Fancoillerle soğutma yapabilir,
- ✓ Güneş panelleriyle uyumludur.

midori
ısı pompaları

Talatpaşa Bulvarı No: 58/8 Alsancak / İZMİR
Tel & Fax: 0232 422 52 57 - 463 17 55 • Gsm: 0532 353 41 70
www.midori.com.tr • info@midori.com.tr



için çok neden var. Daima kendinize yeni bir hamle, yeni bir inat ve yeni bir hedef koymak zorundasınız. Eskiden arabaların önünde bir kol vardı. Çevrilerek arabanın çalışmasını sağlardı. Bende kendimi her sabah öyle hissediyorum. Kendimi bilgisayarın başında 3 saat yazdıktan sonra rahat hissediyorum. Şimdi güne başlayabilirim diyorum. Aksi halde hayat keyifsiz ve zor... Dünyaya bakıyorsunuz; İrlanda, Yunanistan, İtalya, İspanya düştü, Fransa sallanıyor, öbürü gidiyor geliyor. Bir yandan kendinizi diri tutmak zorundasınız. Kuyruğu dik tutup yürümeye devam etmek, biraz tedbirli olmak lazım. Ama bu Türkiye’de yaşadığımız bir olay. Gördüğüm tüm dünya önümüzdeki 10 yıllık süreç içerisinde böyle zorlu yoldan geçmeye devam edecek. Dünya gelecek 10 yılda çalkantılı bir hayat yaşayacak. Bütün dünyada bütün oyunun kuralları değişiyor. 25 sene önce dünya iki süper devletli bir dünya idi. Rusya ve ABD. 15 sene önce bu fotoğraf değişti. Kimsenin beklemediği bir anda her şey değişti. ABD en akılsızca işi yapıp, Irak’a

girdi. Irak’a girer girmez bir mayına bastı. Mayına bastığınızda ölmezsiniz. Ayağınızı kaldırdığınız anda mayın patlar. Dolayısıyla ayağınızı olduğunuz yerde sabit tutabilirsiniz, mayın zarar vermez. Şu anda ABD durumu da aynen budur. Bir ayağını mayına basıp ayağın orada kalınca mobilitesi bitiyor. Hareket yeteneğin ve esnekliğin gidiliyor.

Yani basketboldaki gibi...

Aynen. Yoksa steps olacak. Eskiden ABD bunlara pabuç bırakmazdı. Aslanlar gibi yürür giderdi, şimdi öyle bir lüksü yok. Bir ayağı Afganistan’a bir ayağı Irak’a çakılmış durumda. Üstelik etraf inanılmaz bir hızla geliyor. 10 yıl içinde 6-8 süper devletli bir dünyaya gidiyoruz.

Türkiye bu süper ülkeler içinde var mı?

Nasıl gideceğimize bağlı. Çok önemli komponent olacağımız kesin. Türkiye’nin kimin tarafında yer aldığı kuvvet dengesinde çok önemli. Türkiye önemli bir noktada... Vakti zamanında bir kumpanya için dünya haritasında bir kuzeyden en güneye, en doğudan en batıya iki çizgi çizdik.

İki çizgi tam Türkiye’de keşişiyor. Türkiye dünyanın merkezi değil ama tam orada dedik. Hakikaten enerji, ulaşım ve iletişim hatlarının tam merkezinde olma özelliği taşıyoruz. Uçaklar üzerimizden uçuyor, gemiler yakınımdan geçiyor. Eşsiz bir pozisyona sahibiz. Türkiye’nin bu oyunda kimin yanında olduğu ve bu oyunu nasıl oynadığı çok ciddi önem taşıyor. Tamamen bağımsız ekonomik güç haline gelmek diye bir şey artık kalmadı. Bugün bütün dünyada karşılıklı bağımlılık esası var. Makyaveli’nin “Prens” adlı eserini tekrar okumak gerekiyor. 14. Yüzyıl İtalyan prenslikleri haline geliyoruz. Hepsi istihbarat yapıyordu. Savaşmaktansa, kim daha güçlü analiz ediyor ve onun yanına yanaşarak bloklaşıyorlardı. Denizlilere ithaf edilen bir fıkra vardı. Adam kahveye girer “Benim karşıma kim çıkacak” demiş. Biri çıkıp “Ben” demiş. Ben diye çıkan iri yarı bir adam. Öbürü duruma bakmış, “Var mı ikimize karşı çıkacak” demiş. Dünya o hale gelmeye başladı. Avrupa kendisini ancak 10 yıl içinde toparlar. Yeni yeni güçler ve oyuncular çıkmaya başladı. Yeni oyunlar oynanmaya başladı.

Türkiye bu süreçte olması gereken doğru yerde mi?

Son 50 yılın en istikrarlı dönemini yaşıyor. Şu anda tuzu kuru durumda. ABD’ye çok yakın durumda. Eğer bu bozulmaz ise Türkiye bu bölgenin pilot ülkesi olacak. O zaman burası tüm dünyadaki dengeleri değiştirebilecek. Türkiye iyi bir yerde. ABD dünyada tekrardan söz sahibi olmak istiyorsa, Türkiye en büyük kartı. ABD enerji açısından bağımlı bir ülke ve Türkiye enerji açısından önemli bir noktada.

Ancak Hükümet; Kürt meselesi, AB konusundaki politikaları nedeniyle de sürekli eleştiriliyor...

Ne kadar eleştirilirse eleştirilsin bugüne kadar hiçbir Hükümetin almadığı oranda oy alıyor. Bugün kamuoyu yoklaması yapılsa yüzde 60’ın üzerinde oy alır. Kürt Politikası konusunda doğru gittiği inancındayım. PKK sorununu aşip, Kürt meselesini çözebilirse bu hükümeti tutabilecek hiçbir gücün olmadığını düşünüyorum.

10 yıl içinde ürkütücü bir tablo ile karşılaşabilir miyiz? “Türkiye İran oluyor” tarzında eleştiriler var. Bu mümkün mü?

O eskilerde kaldı. Onun çok doğru olduğunu düşünmüyorum. O ifade

tam bir kâbustur. Türkiye'deki asıl sorun bana göre Hükümet'te değil muhalefettedir. Türkiye'de hala akli başında, kabiliyetli ve yenilik getiren, yeni şeyler söyleyen, inandırıcı bir muhalefet yok. Bu şuna benziyor, köpeksiz köyde sopasız dolaşmak gibi. Hata yaptığında "Pardon" dediğinde üzerine gelecek kimse yok. Cesur hareket eden, vizyon ortaya koyacak insanlara ihtiyaç var. Geçtiğimiz hafta TBMM'de Abdülmecit kavgası çıktı. CHP'nin en akli başındaki adamlarından Muharrem İnce, 'Bu Atatürk'ün anma davetiyesi, bu da bu memleketten kovulan halifeyi anmak için hazırlanan davetiye' diyor kürsüde. Halife Abdülmecit Efendi ile Sultan Abdülmecid'i karşıtıyor. Tören ise 1. Abdülmecit'i anmak için yapılıyor. Aralarında 100 sene fark var. Dersini çalışmamışsın ama birde tahtaya kalktığında çiklet çiğnemek niye...

Sabah çok erken kalkıyorum, dünyayı takip ediyorum dediniz. Türk medyasına da baktığımızda artılarımız ve eksilerimiz neler?

Daha çok içimize dönüyoruz. Çok söylememize rağmen dünyada ne oluyor ne bitiyor takip edemiyoruz. Teknolojide ne oluyor ne bitiyor çok fazla kovalamıyoruz. Dünyada büyük oyuncu olacaksın büyük düşünen, kafası olan, ufku geniş insanlara ihtiyaç var. Sizin eğitim sisteminiz de buna müsait değil. Eğitim sisteminde halen ezberci yapı hakim. Hala üniversite öğrencisini test ile seçiyoruz. Dar bir kafamız var. Önümüzdeki 3 yıl içinde Türkiye ve dünyanın nereye gideceğini yazar mısın demiyoruz. Boş kâğıt verenlerde olacak ama dolu kâğıt verenler önemli olan. Adam olacak adamları bulmaya çalış. Kuyruğunu ısırmaya çalışan tipler gibi olduğumuz yerde dönüp duruyoruz.

Cezaevindeki gazeteci büyüklerimiz ve arkadaşlarımız... Türkiye lafa gelince tepki gösteriyor, Ankara, İstanbul ve İzmir'de eş zamanlı yürüyüşler yaptık. Ama şimdi her şey duruldu. Bugünlerde Uluslararası Basın Enstitüsü, Dünya Barış Özgürlüğü Kahramanı olan sevgili Nedim için imza kampanyası başlattı. Ama bize baktığımızda organize bir çaba yok. Ancak geçmiş yıllarda böyle değildi. Ne değişti? Neden bu kadar tepkisz kalıyoruz?

'Osmanlı'nın yasağı 3 gündür' diye

bir laf vardır. O kadar hızla gündemi değişen bir ülkedesiniz ki, sağ tarafa bakarken, sol tarafa bir tane daha top düşüyor. Ben yabancı gazeteci arkadaşlarıma aynı örneği veriyorum. NTV'de görev yaparken, sabah gündem ayrıydı, öğlen gündem değişirdi, akşamüzeri gündem gene değişirdi. Türkiye değişken bir ortam. Takip sistemi yok. Israrla inceleyenler yazarlar var ama onlar da azınlık boyutunda. Adam kendi meselesini bile takip etmiyor. O yüzden Ahmet'in, Nedim'in meselesini takip etmeye gidemiyor. Öbür taraftan adliyenin nasıl işlediği ortada. 20 senedir Türkiye'nin en kötü çalışan kurumlarından birisi haline geldi. Herkesin eli böğüründe ama işler bir yere varmıyor.

İzmirli olarak yeniden EXPO heyecanı yaşıyoruz. Büyükşehir belediyesine yapılan operasyonun gölgesinde kalan bir resepsiyon süreci yaşadınız Paris'te. Sizin İstanbul Avrupa Kültür Başkent 2010 Projesi'ndeki tecrübenizi de göz önünde bulundurduğumuzda yeni adaylık sürecinde şehrin yapması gerekenler ve yapmaması gerekenler neler?

İzmir, yapmaması gerekenlerin hepsini yaparak zaten EXPO 2015'i kaybetti. Yapması gereken çok basit, belli bir fikir oluşturulduktan sonra bütün sorumluluk ve bütçe küçük bir grubun eline verilip, 'Bunu yap' diyeceksiniz. İstanbul Avrupa Kültür Başkenti Projesi için her kesim kolları sıvadı. Sayın Egemen Bağış, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve İstanbul Valiliği destek verdi. Sivil toplum kuruluşları ile kamu kuruluşları kol kola girdi. Brüksel'e gidip projeyi anlattık ve aldık. Bunu gerçekleştirmenin yolu kendini bu işe adanış 8-10 kişiyi bu işte görevlendireceksiniz. Paris'e 60 kişilik ekip ile gitmek ile bu iş olmuyor. Paris'e ne yaptığını bilen 8 kişi ile gideceksin. Ama siz prezantasyonda kim çıkacak konuşacak tartışmasına girerseniz o iş yürümüyor. Ben bunları yaşadım. Dışişleri Bakanlığı, benden EXPO 2015 için yardım istedi ki, "Tamam yardım ederim" dedim. Aradan bir yıl geçti ses seda çıkmadı. Sonra

sunuma 2 ay kala arayıp 'Nasil sunum yapacağız' diyorlar.

Şimdi gelip gene yardım isteseler... O yapıyı kurmaya Türkiye'de niyetli kimse yok. Herkes kendi oyununu oynamak istiyor. EXPO 2020'yi alabilir miyiz?

Nasil alırsınız biliyor musunuz? AKP eğer İzmir Büyükşehir Belediyesi'ni almak istiyorsa ve bunun için Binali Yıldırım'ı da isim olarak düşünüyorsa... Binali Bey bu işleri çok iyi bilir ve yapar. Tüneliyle ve altyapısıyla bu şehirde rüzgâr estirir.

İstanbul'dan İzmir'e baktığımızda nasıl bir şehir görüyorsunuz?

Üzülerek bakıyorum. Türkiye'nin üç büyük şehirden birisini konuşuyoruz. İzmir'i canlandırmak lazım. İzmir'de inanılmaz bir malzeme var. Gaziantep'e gidin Zeugma'yı gezin. Sırf o işler için gidip ve 2 gün gezdim. İzmir'de bunların 10 katı tarihi birikim var. Doğru dürüst bir arkeoloji müzesi yapsalar, bütün kalıntıları buralarda sergileneseler, Ege Medeniyeti Müzesi'ni kursalar... Şu anda salaş halde duran İzmir Fuar'ını Ege Medeniyetleri Müzesi haline getirseniz ya... Her pavyonda ayrı bir medeniyeti sergileseniz ya...

Harcayacağınız para da 3-4 milyon TL'dir. Atla deve tutacak bir yatırım ve büyük paralar gerektirmiyor. İstanbul'un kültür başkenti olması için sadece 450 bin lira harcadık. Bu 60 kişilik ekiplerle sunuma gitmekle olmuyor.

Gelecek 10 yıla da baktığımızda genç iş dünyasına önerileriniz neler?

Türkiye yeniliğe aç, cesur,

kararlı, gözü kara olan kişilerle aç durumda. Yani Anadolu'dan adam kalkıp, Senegal'de bisküvi satıyor. Orada bir büyükelçilik açın diyor, cumhurbaşkanlığı bunu dikkate alıyor ve açıyor. Gençlere sonsuz ufuklar var. Yapılmayan işlere bakınlar. Türkiye'de bir sürü ipik fabrikası var. İzmir'de her şey var. İzmir neden bir Silikon Vadisi olmasın. ●

Kültür-sanat, teknoloji, otomotiv çok önemli alanlar. Ama bunu yaptığınızda doğru dürüst yapmak lazım. Miki Maus tarzında, yalancıkta iş yapmamak gerekiyor. Bu sektörlerin hepsi gelecek vaat ediyor. Anlayarak ve düzgün, kalibizi ve beyninizi aynı yere koyarak iş yapmak gerekiyor.

Batı Anadolu'nun zeytinyağı, hak ettiği değeri bulurken...

Eski dostlarımız EGİAD-Yarın okurlarıyla yeniden buluşmamız kutsal bir ağacın çevresinde oldu. Kuran-ı Kerim'de "zeytin" geçen **Tin suresi ile başlayalım:** *Vettîni ve'z-zeytûni ve Tûr-i sinîne ve hâzel beledil emîn. Legad (kh) alagnet insâne fi ehseni tagvîm. Tefsiri şöyledir: İncire, zeytin/ Sina dağına/Ve şu emîn beldeye yemin ederim ki/ Biz insanı en güzel biçimde yarattık. -*

Üstüne yemin edilen zeytin, sadece Kur'an'da değil, diğer kutsal kitaplarda da saygındır. Semavi yani

kitapları gökyüzünden Allah tarafından gönderilmiş dinlerden de önceye gider zeytine saygı. Arkeolojik ve jeolojik buluntular zeytinin M.Ö. 6000 yılından beri kullanıldığını gösterir bize. Dünyanın bilinen en eski zeytin işliklerinden biri Urla'da Klazomenai Antik Kentinde bulunmuştur. Zeytin yetiştiriciliğinin ilk insanlarla birlikte başladığı kabul edilir. Hatta denilir ki, **"Zeytin bütün ağaçların ilkidir."** Zeytin, insanlık tarihinde kitabelerde, kutsal kitaplarda, yaradılış ve kuruluş efsanelerinde hep vardır... Zeytini yücelten nedir? Besleyen, doyuran, sağaltan ve sağlığı çoğaltan özelliği, elbette... İnsanlık, kullanarak öğrendi ki, zeytinyağı, bir kalori kaynağı (*16 ml zeytinyağı 120 kalori içermektedir*), E vitamini deposu, kalp-damar hastalıkları olmak üzere sindirim sistemi, kemik yapısı, beyin ve sinir dokuları üzerinde çok önemli fonksiyonlara sahip bir nimet... Oldukça uzun yaşayan bir ağaç zeytin... Anadolu'da 2000 yaşında ağaçlar bulabilirsiniz. Gövdesi çürümeye karşı çok dayanıklı. Üstelik de ömrünü tamamladığında köklerinden yeni bir ağaç filizleniyor. Ona **"Ölmez ağacı"** denmesi belki de bundan... Bir yıl bol, bir yıl az ürün verir zeytin ağaçları. Zeytin tanesinin ağırlığının yaklaşık yüzde 20-30 kadar yağdır. Nisan-Mayıs ayları arasında yeşilimsi-beyaz renkli çiçekler açar, kışın yapraklarını dökmeyiz. Killi, kireçli ve su geçirebilen topraklarda iyi yetişir. Engebeli ve yamaç, fakat ılık rüzgarlı yerleri sever. Zeytinin



A. Nedim Atilla*

anavatanı Güneydoğu Anadolu'dur. Ege'ye, oradan da Yunanistan, İtalya, Fransa ve İspanya'ya kadar uzanmış, yine Güney Anadolu'dan Suriye, Mısır ve Fas'a kadar uzanarak bütün Akdeniz kıyılarını sarmıştır. Üçüncü bir kol olarak da Afganistan ve Pakistan'a kadar uzanmıştır. Bugün de dünyanın en büyük zeytinlikleri Akdeniz çanağındadır. İspanya, zeytin üretiminin yüzde 41,5'ine, İtalya yüzde 17,2'sine, Yunanistan yüzde 10 dolayına sahip iken Türkiye şimdilik yüzde 7 paya sahip (*FAO İstatistikleri, 2009*). Gelelim işin 'tatbilirliğine'... Kartvizitine gurme yazmamaya özen gösteren biri olarak söyleyeyim; şarapta bulunan 600'den fazla tat algısı, zeytinyağında daha da artıyor. Sağlık iksiri olarak tanıdığımız zeytinyağının gurmeleri olmanın da koşulları var. Unutmayın, Anadolu'daki bütün zeytin çeşitleri birer ipektir... Ağaca kurallarına göre bakarsan ve meyveyi kurallarına göre hasat edersen o kadar iyi bir ipek kumaş elde edersin. İyi ve temiz bir işletmede uygun



Türkiye'de dikili 170 milyon zeytin ağacı var ve 73 milyonluk bu memlekette zeytinyağı tüketimi yeterli boyutta değil. İç tüketimin artırılması gerekiyor. 6 yıl önce kişi başına zeytinyağı tüketimi 800 gramdı. Bugün 2 litreye çıkmış. Hedef ise zeytinyağı tüketimini 2015'te 3,5 litreye çıkarmak. Bu konuda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi (UZZK), birlikte hareket etme kararı almışlar. Zeytinyağı sektöründe kaliteyi ön plana çıkarıp, hem kaliteyi benimseyen firmaları hem de tüketicileri korumak için 'UZZK Kalite Kontrol Programı' başlatılmış ve buna bağlı olarak tüketici güvenliği için bir 'beyaz liste' oluşturulmuş. Türkiye'nin neredeyse tüm coğrafyaları zeytin ekimine uygun. Zeytin ekmeyi özendirmeli, hali vakti yerinde olanlar bile hobi niyetine zeytinlikler edinmeli ve çoğaltmalı.



koşullarda yağı sıkarsan o kadar iyi bir ipek gömlek elde edersin. Aksi halde kötü bir ipek kumaş ve bundan da sadece ipek bulaşık bezi üretmiş olursun. Hedef mutlaka ipek gömlek olan 'naturel sızma' olmalıdır... Bu yıl (2011-12 sezonu) zeytinyağında 191 bin ton rekorla iki basamak birden atlayarak dünya dördüncüsü haline geldik. Bu güzel bir gelişme ama ne yazık ki kendi vatandaşlarımıza yeterince zeytinyağı yedirmeyi başardığımız henüz söylenemez. Ayzalık Ticaret Odası Başkanı Rahmi Gencer, şenlikte yağ tüketimini artırmak için ev kadınlarına şöyle seslenmişti; Milli ürünümüz zeytinyağının tüketimini, kişi başına 5 litreye çıkartmamız gerekiyor. Mutfaqlarda mucizeler yaratan ev hanımlarımıza sesleniyorum. Ayda 15 lira fazla harçayarak tüm yemeklerimizde zeytinyağı kullanabilirsiniz. Böylece hem daha lezzetli sofralar kurar hem de en sağlıklı yağ olan zeytinyağını kullanarak sağlıklı bir nesil yaratmaya katkıda bulunabilirsiniz.'

2012'de de bol ödül gelecek Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi (UZZK) Başkanı Mustafa Tan, ülkemizin zeytin ve zeytinyağında artık '**Şampiyonlar Ligi**'nde oynadığını boşuna söylemiyor. Ürettiği yağlarla kendilerine dünyayı hayran bıraktıran Selin Ertür ile Prof. Yahya Laleli'nin ise hedefleri bu yıl da değişmedi. Selin Ertür ve Prof. Yahya Laleli'nin yağları artık 'bütün dünyada dünyanın en iyi yağları olarak kabul ediliyor. Başka üreticilerden de ödül ve madalya haberleri alırsak şaşmayalım. Bugünlerde yemyeşil yağlar doluyor şişelere, biliyoruz ki o şişeler 2012'de de ülkemize ödülleri taşıyacaklar.

ZEYTİNYAĞININ PRENSESİNDEN BU İŞİN GURMELİK SIRLARI

Geçen yıl dünyada alınabilecek bütün önemli ödüllere adını yazdırdığı için, '**zeytinyağının prensesi**' olarak

seslenen Edremitli üretici Selin Ertür, Ekim ayının 4. cumartesi günü bakın nasıl çalıştı: Zeytinler öğleden sonra tek tek toplandı. Toprağa değmedikleri gibi çuvala da konmadı, tertemiz kasalarla Ahmet Sucu'nun işliğine getirildi. Gündüz çalışmış olan makineler durduruldu, yıkandı, temizlendi. Pırl pırl ezim makinelerine her biri 'ben sağlıklı bir meyveyim' diyen zeytinler gönderildi. Saatler gece yarısına yaklaşırken çağa yeşili bir sıvı makineden akmaya başladı; asidi ölçüldü 0,225 asitle bir rekora imza atılmış oldu.

Çıkan yağın yakarlı denilen sert bir tür olması Ertür'ü şaşırtmadı. Çünkü dünyadaki zeytinyağı gurmeleri böyle yağlar istiyorlar. Yağın ortalama yakarlılığı olması antioksidan özelliğini artırıyor.

Keza Yahya Laleli ve ekibi yıllardır uğraşıyorlar, tek hedefleri var; 'Dünyanın en iyi yağını yapmak'... İki yıldır Burhaniye'nin Taylileli Köyünden çok iyi haberler geliyor ve gerçekten de alınan ödüller bu yağların dünyanın en iyi yağları olduğunu ortaya koyuyor.

Selin Ertür, bakın nasıl anlatıyor bu işin gurmelik sırlarını:

* **Uluslararası zeytinyağı tadım kanunlarına göre öncelikle** bir yağın 'sızma zeytinyağı' kabul edilmesi için 'sıfır hatada' olması gerekiyor.

* **Renk;** yeşil veya yeşilden sarıya dönük olmalı(yarışmalarda yeşilin tonu veya renk önemli değil çünkü koyu renk bardaklarda renk anlaşılıyor). Aslında Türk zeytin tipi İtalyan zeytin tiplerinin verdiği rengi vermez. Onların yağlarının rengi bir yıl da beklese yeşildir ve yeşilden sarıya çok geç döner. Türk zeytinyağının rengi ise asla İtalya'daki yağlar gibi uzun süre yeşil kalmaz, çünkü bizdeki hiçbir zeytin tipi o rengi vermez. (İstanbul'da bir gurme markette mevsiminden çok sonra yemyeşil Türk

sızma yağları gördüm, bunlar büyük olasılıkla yağa klorofil katmıştır ve bu yasaktır).

* **Koku;** çok yüksek meyvemsi, baharlı, acımsı ve yakarlı olmalı. Ancak bu meyvemsi, yakarlılık ve acımsılık derecesi çok ince bir çizgidir. Bazı 'yeni' üreticiler, erken hasat yapıp yağı sıkıyorlar, bu da yağa negatif etki yapıyor. Meyvemsi, yakarlılık ve acımsılık belirgin olacak, enginar tadı, yeşil taze kesilmiş bir çimen kokusu, ot tadı, yeşil domates gibi tatlar olacak.

* **Yüksek yakarlılığı ve acımsılığı erken hasatta veren his,** yağın içinde bulunan yüksek polifenol ve antioksidan miktarıdır. Bu değerler sağlık açısından çok önemlidir ayrıca bu değerleri yüksek olan yağın ömrü de uzun olur. Ama 6-8 ayda bu değerler azalabilir. İtalya'da Sardunya Adası'ndaki '**Montiferr**' yarışması 6 ay sürüyor. Yarışmaya giren yağlara 6 ay sonra jüri üyeleri bir kez daha bakıyorlar. Lezzetini koruyup korumadığını anlamaya çalışıyorlar ve öyle ödül veriyorlar. ●

*Gazeteci, mutfak araştırmacısı. Tarihten Günümüze İzmir Mutfağı (2000), Batı Anadolu Zeytinyağı Kültürü (2003), Ağaçtan İnsana Zeytin Anıtları (2009) kitaplarının yazarı. "**Oliva e Monumenti**" belgeselinin metin yazarı. Slow Food hareketi Türkiye liderlerinden...



**İzmirspor Kulüp Başkanı
Prof. Dr. Tahir Gürler, İzmirspor'un sadece
İzmir'de değil tüm Türkiye'de sevildiğini söyledi**

Geleneği ve altyapısı ile Türkiye'nin Mavi Şimşekleri; **İzmirspor**

Türkiye'ye ilk spor okullarını kazandıran İzmirspor, bu okullarda geleceğin sporcularını yetiştirdi. Bu başarı, İzmirspor yöneticilerinin azimli çalışması ile zirveye taşındı

RÖPORTAJ:
Gençer ÇETİNKAYA

'Bir gün herkes İzmirsporlu olacak' diyebilecek kadar cesur, sahipsiz kalan ve Süper Amatör'e düşürülen İzmirspor'u birlik-beraberlikle yeniden BAL (Bölgesel Amatör Lig) ligine çıkartacak kadar azimli. İzmirspor Kulüp Başkanı Prof. Dr. Tahir Gürler, "İzmirspor yeniden eski günlerine dönecektir. Altyapısı ile Türkiye'ye örnek olan kulüp yeniden ayağa kalkacak" diyor. İzmirspor'un her zaman bir ekol ve okul olduğundan bahseden Gürler, 1970'li yıllarda İzmirsporlu yöneticilerin Türkiye'deki ilk spor okullarını kurduğunu söyledi. Gürler, "İzmirspor'un tarihi çok eskiye dayanmaktadır. Bizler İzmirsporluluk ruhu ile büyüdük. İzmirspor'un İzmir'deki hiçbir takım ile birleşmesini kabullenemem. İzmirspor adı ve İzmirspor renkleri ile birleşme olursa bunu kabul ederim" diyor. EGİAD Yarın okurları için İzmirspor Kulüp Başkanı Prof. Dr. Tahir Gürler ile İzmirspor'un geçmişini, yaşadığı bunalımlı günlerini ve gelecek ile ilgili planlarını konuştuk.





İZMİRSPOR'UN TARİHÇESİ

İzmirspor, 1923 yılında Eşrefpaşa semtinin ileri gelenleri tarafından, turuncu-siyah renklerle 'Altınay' adıyla kuruldu. Altınay'ın, Sakarya Kulübü ile girdiği rekabet, bir süre sonra sertleşince camianın ileri gelenleri, bu iki kulübü tek çatı altında birleştirmeye karar verdi. 28 Kasım 1930'da Altınay ile Sakarya, İzmirspor adıyla birleşti. Kulübün resmi renkleri ise 'mavi-beyaz' olarak tescil edildi. Ancak bu renkler, Fahrettin Altay Paşa'nın isteği üzerine daha sonra 'lacivert-beyaz' olarak değiştirilmiştir. İzmirspor adıyla yapılan ilk resmi maç, 23 Ocak 1931'de Alsancak Stadı'nda Türkspor ile oynandı ve İzmirspor bu maçı 5-0 kazandı. 1937 yılında diğer İzmir kulüpleri arasında güçlenen 'birleşme' fikrine razı olan İzmirspor, Göztepe ile 'Doğanspor' adı altında birleşti. Ancak bu rüzgar kısa sürdü ve sezon sonunda takımlar ayrıldı. İzmirspor, kısa bir süre 'Ateşspor' adıyla faaliyetlerini devam ettirip eski adına geri döndü. İzmirspor, Türkiye Birinci Ligi'nde resmi maç oynayan ilk kulüptür. Lacivert-beyazlılar, 21 Şubat 1959 tarihinde oynanan bu maçı 2-1 kaza-



nırken, Özcan Altuğ, ligin ilk resmi golünü atan futbolcu olarak da tarih sayfalarındaki yerini almıştır. Birinci Lig'de 9 sezon mücadele eden İzmirspor'da Metin Oktay, Tank Gencay, Seyfi Talay, Sami Özok ve Mustafa Denizli gibi unutulmaz oyuncular yetişmiştir. Metin Oktay, İzmirspor ve Galatasaray formalarıyla ligde tam 217 gol atarak kırılması güç bir rekora ulaşmıştır. 1975 yılında İnciraltı'ndaki araziyi satın alan İzmirspor, inşa ettiği tesislerde bugün binlerce sporcu yetiştirmektedir. İzmirspor'un, 1978'de kurulan spor okullarında ise iki binin üzerinde genç eğitim görmektedir. Tüm bunlar, İzmirspor'un Türk futbolunda üstlendiği 'yetiştiricilik' misyonunun bir ürünüdür. Bugün Türkiye liglerinde İzmirspor alt yapısından yetişmiş yüzlerce futbolcu vardır ve her transfer döneminde İzmirspor, Türk futbolunun en büyük vitrini olmaktadır. Son yıllarda ne var ki büyük bir düşüş gösteren İzmirspor, uzun yıllar 2.Lig'de oynadıktan sonra destek bulamayan bu köklü çınar, sonunda daha fazla dayanamayarak önce 2. Lig'e oradan 3.Lig'e ve tarihinde ilk kez amatör lige düşmüştür.

Yine de İzmirspor'un spor okulları en iyi şekilde vazifesini yapmaktadır.

İzmirspor spor okulları ve altyapısı ile de ünlü bir kulüp. Şu anda altyapı hangi seviyede?

İzmirspor her zaman bir ekol ve okul olmuştur. Altyapıdan her zaman için ekol olarak İzmirsporluluk ruhu ile çok futbolcu yetişmiştir. Bunlardan en meşhuru da Metin Oktay'dır. Maddi açıdan ya da kulüplere yardım eden insan sayısının az olması sebebiyle altyapı da zorluklar yaşandı. İzmirspor İzmir'de tek takım olmadığı için bölünmüşlük var. Ama İzmirspor 7-8 yıldır kaotik bir ortam yaşamakta. Bir çöküş devresine girdi, nitekim de hiçbir zaman olmaması gereken yerde. Haliyle mal değerlerini neredeyse kaybetme durumuna geldi. Bu sırada spor okullarında da belli bir çöküş ve azalma görüldü. Ama o zamana kadar İzmirspor genellikle altyapısından yetişen oyunculara yer vermiştir. Bu nedenle insanlarda İzmirspor sempatisi çok fazladır. İzmirspor ile ilgisi olmayan insanların sempatisi vardır. İzmir'in diğer semtlerinden gelen ve altyapıya alınmış çok insan vardır. Bu kaotik ortama kadar gelen durumda İzmirspor her zaman altyapısından yetişmiş sporcusuna değer vermiş ve bunlarla kalkınmış bir kulüptür. Fakat bu 8 yıllık sancılı dönemde altyapı da düşmeler oldu. Ama bizden önceki yönetimler altyapıya sahip çıkarak tekrar seviyeyi yükseltmeye başladı. İzmirspor'u hak ettiği yere getirmek tabii ki altyapıyı en güzel şekilde geliştirmekten geçer. Nitekim de biz A takımımızda bile ağırlıklı olarak altyapımızda yetişen oyuncuları oynatmaktayız. Altyapımız varken başka birine ihtiyaç duymayalım. Türkiye'de bu ortamı sağlayalım düşüncesindeyiz. 10 sene öncesinin altyapı nizamına ulaşmak ve tekrardan İzmirspor'u altyapısıyla kuvvetli hakettiği yere gelmiş bir takım olarak görmeye çalışacağız. Bütün amacımız bu.





yor. Haklı olarak futbolcuların emekleri ve geçim derterleri var. Ama altyapı burada önem kazanıyor. Altyapı da belki bir otobüs biletine oynatabileceğiniz gayet yetenekli genç futbolcular var. Biz bu süreçte tüm futbolcularımızı kaybettik. Dava sonuçladı ama BAL liginde kalabilmemiz için Yeşilova ile çok önemli bir baraj maçı oynamamız gerekiyordu. Onlar da pek çok futbolcusunu kaybetti ama biz moral olarak da zorlu bir süreçten çıktık. O maç için araştırmadan futbolcu aldık. Aldığımız futbolcular bize çok şey kattı. 10 kişi kaldığımız mücadelede kalecimiz atılmıştı ve kaleye yeni aldığımız oyunculardan Cenk geçti. Penaltı atışlarında 3 penaltı kurtarıp bir tane de gol attı. İzmirspor ruhu her zaman bizim yanımızda oldu. Bu oyuncular bize çok şey kattı. Artık onlarda yerini alt yapıdan gelen genç arkadaşlara bırakıyor. Transfer ettiğimiz oyuncular bize çok şey kazandırdı, bunlar asla unutulmaz. Ama biz altyapımıza değer vermeye çalışıyoruz.

İzmir'deki kulüplerin geldiği bu noktada İzmirspor'u değerlendir misiniz?

Futbol takımları mutlaka profesyonel bir şekilde yönetilmeli ama o yönetecek kişinin mutlaka ruha sahip olması lazım. Layık olduğumuz yerde değiliz. En kısa süre içinde İzmir takımları ile birlikte aynı ligde mücadele edeceğiz. İnşallah İzmir kulüpleri fazla deplasmana gitmeden Süperlig'de oynayacak. İzmirspor Süperlig'e yakışır ama diğerleri de burada olmalı. Deplasmana Göztepe, Altay, Altınordu ve Buca'ya gidelim.

İzmirspor'daki tesisleşme ve gelecek ile ilgili projelerinizden bahsed misiniz?

Kulüp idareciliğinde kulübe mesai verilmeli. Meslek olarak bazı zorluklarımız var. Bazı zamanlar kulüp binasına gidemiyorum. Vizyon ve misyon biraraya geldiğinde İzmirspor bir yerlere gelebiliyor ama yönetime camianın desteği ile geldim. Ocak ayında olağan genel kurul olacak. Bu kurul ne getirir ne

gösterir bilemiyoruz. Bizler İzmirspor'u bir yerlere getirmek için buraya geldik. Şartlar neyi gösterir bilmiyorum. Yönetim bağımlısı veya yönetici olmak gibi bir ihtirasımız yok. Bizim için ihtiras olacak herşeye açığız. İzmirspor menfaati herşeyden önce gelir. Takımın sahipsiz bırakılmasına razı olmayız. Sahipsiz kalacaksa biz bütün sıkıntılara katlarız. Onun için uzun vade de neler düşünüyor neler yapıyor bu süreçte birşeyler söylemek pek mantıklı değil. Biz her zaman İzmirspor'un kurumsallaşmasını, tek kişinin eline kalmamasını ve camianın bütünleşmesini gerektiğini söylüyoruz. Camianın kenetlenmesini sağladığımız düşüncesindeyim. Bununla birlikte kurumsallaşma gelecektir. İzmirspor gerçekten gerek altyapısı ile gerek tesisleri ile güzel günlere gidecektir. Global anlamda tüm dünyada sıkıntılar var. Türkiye'de de sıkıntılar var ama İzmirspor bütün yaşadığı zor dönemleri atlattı. Daha da iyiye gidecektir.

Türkiye'de en centilmen takım olarak İzmirspor lanse ediliyor. Taraftar hakkında neler söylemek istersiniz?

Ben 5 yaşından beri İzmirspor taraftarıyım. Bugün tribünde oturan arkadaşlar neyse düne kadar bizde öyleydik. İzmirspor kulübü keyifli bir tribündür. 3 kişi bile olsa keyiflidir. Bizlerin de gidemediği zamanlar olmuştur. Şu anda İzmirspor Balçova'nın sahasında maç yapıyor. Balçovalı yöneticilere teşekkür ederiz. Bize çok iyi gelen bir saha ama İzmirspor'a yakışmıyor. Şu an ki şartlar bu. Gecekondu da yaşarız, villada da yaşarız. Ne gerekiyorsa o ortama uymayı biliriz. İzmirspor taraftarı da böyle-

dir. Hiçbir zaman için o aşırı dövüşçü ve kavgacı tavra girmemiştir. Çünkü İzmir adını taşıdığından dolayı taraftarın hepsi Göztepe'yi, Karşıyaka'yı, Altınordu'yu ve Altay'ı da sever. Bu centilmenlik İzmirsporluluk ruhunda var. Onun için centilmen seyirci olmayı fair play takımı olmayı hak etmiştir. Her zaman da hak

edecektir. Son olarak neler eklemek istersiniz? Birgün gelecek herkes İzmirsporlu olacak. Fenerbahçe'nin sloganı belki ama onlar söylemeden öncede bu lafı söyledim. İzmirspor kutuplaşmamıştır. Mantıklı olarak İzmir'deki tüm kulüpler İzmirspor'a saygı duyar ve İzmirspor'u sever. Altyapısından dolayı bütün takımlar İzmirspor'u tanır. Her takımda mutlaka İzmirspor ile bağlantısı olan futbolcu vardır. Bizim hedefimiz şampiyonluk ve İzmirspor'un total olarak hak ettiği yere gelebilmesi. Bunun içinde taraftar yönetim futbolcu hepsi el ele olmak mecburiyetinde bizde bu doğrultuda ilerliyoruz. İzmirspor'un futbolcusu aynı zamanda İzmirspor'un işçisidir. Maaşlı çalışan elemanları birer işçisidir. Bunun hiç bir zaman taraftardan üstün yanı yoktur. İzmirspor hak ettiği yerlere gelecektir. ■

Türk futbol tarihinde ilk resmi maçı yapan İzmirspor'un bugün geldiği noktada birlik düşüncesinin eksik olduğunu belirten Gürler, İzmirspor'un içinde bulunduğu kaotik durumdan birlik ve beraberlik ile çıktıklarını vurguladı.



50 yıldır;

tecrübemiz ve kalite anlayışımızla hizmetinizdeyiz...



Kültürler beşiği İzmir, müzeleriyle de gözde

Ege'nin incisi müzeler açısından pek çok kenti kışkandıracak zenginliğe sahip ve bu zenginliği herkesin görmesi gerekiyor...

HAZIRLAYAN:
Nihal ÖZKEN

Bilinen tarihi, 9 bin yıl öncesine uzanan İzmir, çağlar boyu; hoşgörü şemsiyesi altında Amazonlar'dan Yunanlar'a, Bizans'tan Osmanlı'ya farklı ırkların, dinlerin ve dillerin buluşma noktası olmuş. Bu özellik, doğal olarak, Ege'nin incisi'ni kusursuz bir 'kültürler beşiği'ne dönüştürmüştü. Sözü kısası, İzmir, müzeler açısından pek çok dünya kentini kışkandıracak zenginliğe sahip. Ancak; son yıllarda kruvaziyer turizmle artan yabancı turistlerin ve biraz da kültür turlarının meraklısı yerli konukların dışında, 'müzelerin ne kadar ilgi gördüğü' sorusunun yanıtı, ne yazık ki çok da olumlu değil. Tam da bu noktada, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın yeni uygulaması 'Müze Kart'ın devreye girmesiyle beraber ziyaretçi sayısında artış gözlemlendiğini de belirtmeden geçmemek gerek. Dedik ya; İzmir'in yerlileri, sahip oldukları bu müthiş zenginliğin pek de farkında değil. EGIAD YARIN olarak, bu konudaki eksikliğin giderilmesine bir nebze de olsa katkı koymayı görev bildik ve deyim yerindeyse müzeleri ayağınıza getirmek için düştük yollara. İşte, müzeler turumuz...

İZMİR ARKEOLOJİ MÜZESİ

Bostanlı'dan vapur keyfi yaparak Konak'a geldik ve kısa bir yürüyüşün ardından müze gezimizde ilk durağımız olan Arkeoloji Müzesi'ne ulaştık. Hemen yanındaki Etnografya Müzesi'ni de ziyaret etmek istedik fakat bakım çalışması yapıldığı için kapalıydı. Gitmek isteyenlere duyurulur.

Arkeoloji Müzesi bizim için gerçek bir tarihe yolculuk oldu. Kızım da en çok soylu koltuğu ve parfüm şişeleriyle ilgilendi. Antinous Heykeli ve İmparatorlar Rahibi heykelleri onun için çok heybetliydi.

Batı Anadolu'da kurulan ilk müzelerden biri olan İzmir Arkeoloji Müzesi, İon, Aiol, Grek, Roma, Bizans kültürlerine ait göz alıcı eserler yanında son yıllarda İzmir çevresinde sürdürülen prehistorik kazılarda ele geçen önemli koleksiyonları da bünyesinde bulunduruyor. Müzede eserler iki esas kat ve arka-ön bahçelerde teşhir ediliyor. Eserler müze



Demeter / Tunç / Bodrum

Helenistik Dönem M.Ö. 4.yy

Demeter heykeli parçası, Bodrum açıklarında denizden çıkarılmıştır.

Demeter mitolojide bolluk ve bereketi temsil eder.



Aplik Aslan / Tunç / Bayraklı Kazısı / M.Ö. 7-6 yy.

Bronz metalden kesilerek oluşturulmuş bir aslan betimlemesi. Üzerinde yer alan deliklerden aplik olarak bir yere tutturularak, dekoratif amaçlı kullanıldığı anlaşılıyor. Orientalizan Dönem etkileri gösteriyor.



**Koşan Atlet Heykeli
Bronz**

Helenistik Dönem
(M.Ö. 50-30 yy)



KONAK BELEDİYESİ ÜMRAN BARADAN OYUN VE OYUNCAK MÜZESİ



Yazar Muzaffer İzgü'nün armağanı Film Makinesi
Fransa 1920-1930



Laterna Magica
1880 Almanya yapımı Laterna Magica adı verilen teneke kutu. Lumiere Kardeşler'in 1985'te yarattığı ilk sinema makinesinin ilham perisi olmuş.



Hacivat-Karagöz
Her Cumartesi saat 15.00'de geleneksel Türk Gölge Oyunumuz Karagöz ve Hacivat'ın tanıtıldığı bölümde, Karagöz ve Hacivat'ın dünyasına konuk olup, sokaklarında oturup oyunlarını izleyebilirsiniz.

Arkeoloji Müzesi'nden sonra biraz yokuş tırmanarak kızımın da merakla beklediği Konak Belediyesi Ümrân Baradan Oyun ve Oyuncak Müzesi'ne geldik. Çocukların ve tekrar çocukluğunu yaşamak isteyen büyüklerin büyülenerek gezecekleri ve kendilerini masal dünyasında bulacakları bir yer burası... Konak Belediyesi'nin İzmir'e kazandırdığı ilk butik müze olan Ümrân Baradan Oyun ve Oyuncak Müzesi, gördüğüm en kalabalık müzeydi. Kızımın da en sevdiği müze elbette ki burası oldu. Binlerce kişinin ziyaret ettiği müzede çocuklar, 1800'li yıllardan

kalma oyuncaklar içinde hayal dünyasında dolaşıyor; Karagöz-Hacivat oyunuyla gülüyor, masal saatinde düş yolculuğuna çıkıyorlar. Günde ortalama 500 kişinin ziyaret ettiği müzede önümüzdeki günlerde atölyeler de hizmet verecek.

İzmir Konak Belediyesi Ümrân Baradan Oyun ve Oyuncak Müzesi, dünyaca ünlü seramik sanatçısı Ümrân Baradan'ın dünyanın çeşitli ülkelerinden edindiği oyuncakların ve düzenlediği yarışmalarda derece kazanan yetenekli çocukların yaptığı eserlerin yanında; şair, yazar ve İstanbul Oyuncak Müzesi kurucusu Sunay

Akın'ın katkılarıyla 1850'li yıllardan 1970'lere kadar gelen tarihsel dönemde; teneke, tahta, kâğıt ve plastik malzemelerden üretilmiş dünya tarihinin en önemli oyuncaklarını bünyesinde barındırıyor.

Adres: Halil Rifat Paşa No:31 Varyant Konak / İZMİR

Web: www.izmiroyuncakmuzesi.com

Telefon: 0232 425 75 13

Ziyarete açık günler: Pazartesi hariç her gün

Ziyaret saati: 09.00 – 17.00

Giriş Ücreti: Tam 5 TL, Öğrenci 2 TL

EGE ÜNİVERSİTESİ ETNOGRAFYA MÜZESİ

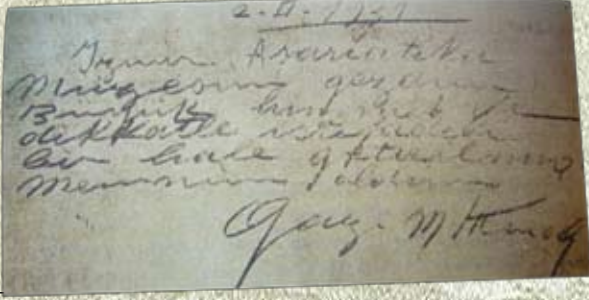


Ege Üniversitesi Etnografya Müzesi, çok etkilendiğim müzelerden biriydi.

Açıkçası bayan olarak etkilennemek mümkün değil. Öyle güzel kıyafetler, takılar var ki... Ziyarete gelen birçok kişi gibi ben de 'Biz giyinmiyoruz' dedim. Gerçekten eski insanlar daha özgün giyiniyorlarmış. Bir kere kıyafetinden kimin nereli olduğu, evli mi bekar mı olduğu anlaşılıyormuş. Müzenin çok güzel bir internet sitesi var, gitmeden önce siteyi incelemenizi tavsiye ederim. Ayrıca görevliler de çok ilgili size müze hakkında geniş bilgi veriyorlar. Maalesef gezdiğim diğer müzelerde hep bu eksiklik vardı.

Müzenin en dikkat çeken odalarından biri de "Kına Odası"ydı. Mankenlerle bire bir "Kına Töreni" canlandırılmış. Hemen yan odada ise "Çeyiz Yazım Odası" var. Düğünden önce gelinin çeyizi teşhir edilirmiş. Çeyizde her esyaya kıymet biçilerek, fiyatlarıyla tutarları karşısına yazılarak, listede yazılı olan bu eşyalar kıza ait olup ayrılık halinde tutanak altına alınan eşyalar ya da eşyaların tutarı geri alınmış. Günümüz evlilik sözleşmesinin bir benzeri gibi değil mi?

İZMİR TARİH VE SANAT MÜZESİ



Mustafa Kemal Atatürk'ün 2 Şubat 1931'de İzmir Müzesi defterine düştüğü not: İzmir Asar-ı Antika Müzesi'ni gezdim. Büyük himmet ve dikkatle istifadeli bir hale getirilmiş, memnun oldum.

İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından yapılan ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'na devredilen Tarih ve Sanat Müzesi, içindeki zengin eserleri ile görülmeye değer müzelerimizden. Tarih ve Sanat Müzesi, Kültürpark'ta; 3 bin 820 metrekare kapalı, 9 bin 500 metrekare açık olmak üzere toplam 13 bin 320 metrekare alan içinde yer alıyor.

Müze, üç ayrı binada ve üç ayrı bölümden oluşuyor. Girişte sağdaki bina, taş eserlere, ortadaki bina seramik eserlere ve soldaki bina da değerli eşyalara ev sahipliği yapıyor. Özellikle Smryna ve Agora kazılarında çıkarılan eserler ile İzmir'in yakın civarından getirilen eserler Müze'de yer alıyor. Müze, engelli vatandaşlar düşünülerek yapılan özel rampaları ile de "Engelsiz Müze" imkanları sunuyor. Denizler Tanrısı Poseidon ve Bereket – Tarım Tanrıçası Demeter heykelleri, İlyada ve Odise'nin yazarı Homeros, Gladyatör savaşçıları, Nehir Tanrısı Kastros, Belevi'ndeki kazılardan çıkarılan Pegasus heykelleri ve sütun kabartma-

ları, Roma dönemine ait insan başları, çeşitli dönemlere ait takılar ve sikkeler, Asklepion ve kızı Hygeia'nın heykelleri, çeşitli Kybele heykelleri Müze'de bulunan eserlerden sadece bazıları.

Ayrıca ilk kez M.Ö. 776'da düzenlenmeye başlanan Olimpiyatlarda 2 kez olimpiyat şampiyonu olmayı başaran İzmirlî Boksör Eudokimos'un mezar sütunu da yine Müze'de ziyaretçilerini bekliyor. Müze'nin Seramik Heykeller Bölümü'nde amfora, pithos'ların yanı sıra bu alanda yer alan en önemli bulgulardan olan Grek dönemine ait Ege Teknesi (Aegean Ship), çift dümenli – yarım ay pruva şeklindeki özellikleri ve gerçeğinin ¼ oranındaki küçültülmüş hali ile ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekiyor. M.Ö. 600 – 700'lü yıllar arasına uzanan tekneler ile şarap, zeytinyağı, parfüm, zeytin ticareti yapıldığı ve bu ticaretin özellikle Ege Denizi'ndeki Adalar ile yoğun olduğuna vurgu yapıyor. Kıymetli Eserler Bölümü, antik dönemde kullanılan sikkeler, bronz, cam ve pişmiş toprak eserlerin yanı sıra, tıp ve kozmetik eserleri ile de dikkat çekiyor.



Amfora
M.Ö. 4.yy
Bayraklı



Eros
M.S. 5-6.yy
Bergama



Homeros
Klasik Dönem M.Ö. 4.yy
Ahmetbeyli

Adres: Kültürpark İçi Montrö Kapısı

Tel: 0 232 445 68 18

Ziyarete açık saatler: 09:00-17:00

Ziyarete açık günler: Pazartesi hariç her gün

Giriş Ücreti: 3 TL, 18 yaş altı ve 65 yaş üstü ücretsiz. (Müzekart ile ücretsiz)



Gladyatörler

Gladyatör sözcüğü kılıç anlamına gelen Latince gladius'tan gelmektedir. İlk gladyatör oyunları, Roma'da M.Ö. 264 tarihinde Junius Brutus'un cenaze töreni sırasında düzenlenmiş. Ancak yüz elli yıl sonra, ilk defa halk şenliklerine dönüşmüştür.



Düşünür Heykeli
Roma Dönemi M.S. 193-211
Efes



Nehir Tanrısı
Roma Dönemi M.S. 2. yy
Efes



Poseidon ve Demeter'e ait yüksek kabartma
Anatoninler Dönemi
Agora

Aynı dili konuşabilselerdi...



İLDAŞ Creative



İNGİLİZCE | İSPANYOLCA | PORTEKİZCE | İTALYANCA | RUSÇA | FRANSIZCA
JAPONCA | ÇİNCE | YUNANCA | ALMANCA | HOLLANDACA | TÜRKÇE (YABANCILAR İÇİN)

Şair Eşref Bulvarı No.22 K.7 Alsancak - İzmir
www.obem.com.tr

(232) 489 2000
(532) 755 OBEM

MASK MÜZESİ

Türkiye'nin ilk ve tek mask müzesi gerçekten görülmeye değer. Alsancak Kıbrıs Şehitleri Caddesi Cumbalı Sokak'ta bulunan Mask Müzesi'nde Türkiye'den ve çeşitli ülkelerden 250'nin üzerinde mask bulunuyor. Aziz Nesin'in ölüm maskı Türkiye'de ilk kez bu müzede yer alıyor. Dünyadaki 56 mask müzesi arasında yer alan Mask Müzesi'nin genel yapısı etnik masklardan oluşuyor. Mask Müzesi'nin Kruvaziyer Turizmiyle İzmir Limanı'na gelen turistlerin de rahatlıkla ziyaret edebileceği bir merkezde olması İzmir'in tanıtımı ve İzmir Turizmi için büyük bir avantaj. Müze binası zemin hariç iki kattan oluşup, İzmir Alsancak semtinde yer alıyor. Zemin katta kafeterya, dinlenme ve hediyelik eşya bölümleri yer alıyor. Birinci katta etnik mask salonu, ikinci katta Anadolu seçkisi, iz biraanlar, sergi salonu ve atölye yer alıyor.

Adres: 1448 Sokak No: 22 Alsancak / İZMİR
Tel: 0 232 465 31 07

Web adresi: izmirmaskmuzesi.com

Ziyarete açık saatler: Pazartesi hariç her gün saat 09:30-17:30 arası

Giriş Ücreti: Öğrenci : 2,00 TL. - Tam : 4,00 TL.
Aile : 5,00 TL.



Bu kategorideki masklar; Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi öğretim görevlileri tarafından yapılmış.



Çin Tiyatro Maskesi

Kuzey Çin'de modernize edilmiş Tiyatro maskesi.
Çin / Kuzey Bölgesi
Mdf, akrilik boya, metal.



İki Yüzlü Maske

Farklı kişilikleri aynı bedende birleştiren, iki yüzlü Tiyatro Maskesi Okyanusya insanının seremonilerinde yüze takılarak kullanılır.
ENDONEZYA / Java Adası
Yöresel ağaç, kök boya.



Tutankhamun Maskesi

Mısır'lı firavun Tutankhamun (M.Ö.1333 -1323) Maskesi (orijinali, Mısır / Kahire Müzesi / Som Altın) Dünya üzerindeki gizemini korumaya devam eden Mısır Uygarlığına ait bu figür, Maske deyince dünyanın her yerinde akla gelen en popüler figürlerden biridir.
ENDONEZYA
Yöresel ağaç, kök boya.

ATATÜRK MÜZESİ

Atatürk Müzesi kızımla görmeyi çok istediğimiz müzelerden fakat restorasyon çalışmaları nedeniyle kapalıydı. Restorasyon çalışmalarının son aşamaya geldiği bilgisini alınca en kısa zamanda kızımı buraya getireceğime dair söz verdim. Müze kapalı da olsa Atatürk Müzesi'ni tanıtmadan geçmek olmazdı çünkü burasının İzmirli için ayrı bir önemi var. Atatürk ülkeyi ilgilendiren birçok tarihi kararı bu evde vermiş. Atatürk'ün bu evin üst katında bulunan balkondan halka hitap ettiği ve çok önemli olan bazı kararlarını bu evde aldığı ve sık sık toplantılar yaptığı biliniyor.

Müze, 1.Kordon'da 1860-1870 yıllarında yapıldığı düşünülen bir Rum evinin restorasyonu ile oluşturulmuş. Ana bina ve bir müstemilatı olan bu yapı o yıllarda geçerli olan Neoklasik dönem mimarisine uygun. İki katlı olan evin dış yüzü tamamen mermerle kaplı, üst katta dönem yapılarında sık görülen bir cumba yer alıyor. Bina Takfor adındaki bir Rum tüccar tarafından kendi ikametgahı için yaptırılmış. İzmir'in 9 Eylül 1922 tarihinde kurtuluşuyla hazineye geçiş başkumandanlık

karargahı olarak Türk ordusu tarafından kısa bir süre kullanıldı. İzmir İktisat Kongresi'nden sonra karargah taşınca boş kalan binayı kiralayan Naim Bey ise kendi ismiyle açtığı oteliyle uzun yıllar burada hizmet verir. Bu binayı çok seven Atatürk İzmir'e her geldiğinde bu otelde kalmayı tercih eder. 13 Ekim 1926'da İzmir Belediyesi bu yapıyı hazineye satın alarak Atatürk'e hediye eder. Atatürk 1930 - 1934 yılları arasındaki İzmir ziyaretlerinde çalışma ofisi ve ikametgah olarak tercihi hep bu evdir. En son 22 Haziran 1934'te İran şahı Rıza Pehlevi'yi de burada misafir edip iki gün onunla birlikte kalır. Bu Atamızın İzmir'e son ziyaretidir. 10 Kasım 1938'te ölümünden sonra ise bina kız kardeşi Makbule Baysan'a miras yoluyla kalır. Makbule Hanım ise evin ve içerisindeki eşyaların gerekli bakımını yaptırarak yıpranmalarını önler, korunmalarına yardımcı olur. 1940 yılında İzmir Belediyesi müze yapmak üzere bu evi satın alır. Daha sonra Kültür Bakanlığı'na devrolup, bir müddet Atatürk Kitaplığı olarak hizmet verir. Kitaplığın daha büyük bir yere taşınmasından sonra evin res-

torasyonu, eşyalarının da bakımı yapıp 29 Ekim 1978 tarihinde Atatürk Müzesi olarak ilgilenenlerin ziyaretine açıldı.

Adres: Atatürk Caddesi (1.Kordon)
No: 24 Alsancak

Tel: 0232 - 471 70 26

Ziyarete açık günler: Pazartesi hariç her gün



Güvenlik ağı



Hemispheric Q24

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.

Security-Vision-Systems



HiRes ELEKTRONİK GÜVENLİK SİSTEMLERİ

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



Türk enerji sektörüne Çek Cumhuriyeti güç katıyor



Türkiye’de bulunan yabancı yatırımcılar arasında özellikle enerji sektörüne sağladığı know-how ile öne çıkan Çek Cumhuriyeti yatırımcıları, krizde bile göstergeleri iyi giden Türkiye’de yatırım ve işbirliği için yeni fırsatlar arıyor. Sıfır bürokrasi ile ülkesine yabancı yatırımları çeken Çek Cumhuriyeti, otomotivden makine sanayisine, ilaç sanayisinden bio-teknolojiye, elektronikten ulaşıma dünya devlerinin üretim üssü halinde bulunuyor. Komünist dönem sonrasında küresel ekonomiye geçişte performans olarak başarısı ile çok konuşulan ülkelerden biri olan Çek Cumhuriyeti, bugün de Orta ve Doğu Avrupa’nın en gelişmiş ülkeleri arasında yer alıyor. Küresel kriz ile durağan döneme geçmekten kurtulamayan Çek Cumhuriyeti’nin, 2011 yılını daha iyi bir performans ile kapatması bekleniyor. Yeni Ufuklar bölümünde Çek Cumhuriyeti Fahri Konsolosu Etem Özsoy ile Çek Cumhuriyeti’nin tarihinden turizmine, yatırım olanaklarından Türkiye ile olan ilişkilerine dair bir sohbet gerçekleştirdik.

HAZIRLAYAN:
Esra SEYİRDEN

Türkiye’de adını enerji sektörü yatırımları ile duyuran Çek Cumhuriyeti’nden yatırımcıların Türkiye’de yeni yatırımlara sıcak baktığını söyleyen Çek Cumhuriyeti Fahri Konsolosu Etem Özsoy, son dönemde Türkiye’de enerji alanında 3 proje ile yaklaşık 1,4 milyar Euro yatırıma imza attıklarını söyledi.

Enerji sektöründe Türkiye’ye Çek Cumhuriyeti’nin yapmış olduğu en büyük yatırımın Orta Avrupa ve Doğu Avrupa’nın en büyük enerji şirketi CEZ ile Ak Enerji ortaklığının gerçekleştirdiği 600 milyon euroluk yatırım olduğunu söyleyen Özsoy, “Bunun yanında Energe Pro şirketi, Türkiye’de işletmek için 307 Milyon

Euro değerinde 5 tane Hidro Elektrik Santrali satın aldı. Vitkovice Power Engineering ve Naksan Holding konsorsiyumu da 440 Milyon değerinde enerji santrali yatırımı yapmakta. Zentiva İlaç’ın Eozacıbaşı İlaç’ı 460 Milyon Euroya satın almasıyla da Çek Cumhuriyeti’nin yatırımları 1,8 milyar Euroya ulaştı” dedi.



TÜM DÜNYA KRİZ YAŞARKEN; TÜRKİYE CAZİBE MERKEZİ OLDU

Türkiye ile Çek Cumhuriyeti ilişkilerinin her dönemde sıcak olduğunu ve bu sıcaklığının yatırım anlamında da yansıdığını ifade eden Özsoy, "Türkiye dinamik yapısıyla, tüm dünya kriz yaşarken cazibe merkezi oldu. Zaten her platformda iki ülke birbirini çok iyi desteklemekte. AB üyelik sürecinde Çek Cumhuriyeti destek olduğunu açıklayan bir ülkedir. İki ülke arasında hiçbir politik ve ekonomik problem bulunmamaktadır. Aynı zamanda karşılıklı ticaret hacmi çok gelişmekte ve Türkiye kalabalık nüfusu ve yükselen dinamikleri sayesinde çek ihracatçı firmalar için cazip bir pazar olmuştur. Ekonomik verilere gelince, ülke Çek Cumhuriyeti kimliğine kavuştuktan sonra 1995 yılındaki Türkiye ile Çek Cumhuriyeti arasındaki dış ticaret hacmimiz, 132 milyon dolarken 2011 yılı itibarıyla 1 milyar 817 bin dolara ulaştı. Git gide de artış yaşanıyor. Enerji ve altyapı konusunda Türkiye'ye çok büyük know-how sağlayan yatırımlar yapıyorlar. Türkiye'deki termik santrallerini ve hidroelektrik santrallerde ortak yatırımcı durumundalar. CEZ Enerji -Akkök işbirliği Çek firmalarının iştahını kabarttı. Biraz önce saydığım diğer yatırımların yanında diğer irili ufaklı yatırımlar da özellikle elektrik santraller, hidro elektrik ve doğal gaz santrallerine yapılan yatırımlar. Türkiye'nin kalabalık nüfusundan ve tüm dünya krizle baş etmeye çalışırken ülkemizdeki göstergelerin iyi gitmesi ile Türkiye'yi yatırım yapabilecek bir ülke olarak görüyorlar" diye konuştu.

TÜRKİYE İLE ÇEK CUMHURİYETİ TİCARETİ ARTTIRILMALI

Türkiye ile Çek Cumhuriyeti arasındaki ticaret hacmi hakkında da bilgi

veren Özsoy, "Çek Cumhuriyeti'nin Türkiye'ye ihracatı 913 milyon 210 bin dolar. Çek Cumhuriyeti Türkiye'ye başlıca otomobil, otomobil yan sanayi ürünleri, makine ve makine parçaları, elektronik, elektronik otomasyon ürünleri, televizyon tüpleri pompa, kompresör, lokomotif ve toplu taşımada kullanılan metro vagonları ihraç ediyor. Türkiye Çek Cumhuriyeti'ne beyaz eşya, otomotiv yan sanayi, demir çelik ürünleri, tekstil ve tarım ve gıda ürünleri ihraç ediyor. İhracat



Etem Özsoy
Çek Cumhuriyeti Fahri Konsolosu

hacmi 903 milyon 836 bin dolardır. Açık pek yok ama onların ihraç ettiği ürünler daha know how'ı olan ürünler. Çek Cumhuriyeti en önemli ihracatını üç sınır ülkesine yapmaktadır; Almanya, Slovakya ve Polonya. Bu üç ülkeye yapılan ihracatın toplamı, toplam ihracatın yaklaşık %50'sini oluşturmaktadır. Türkiye %0,6 ile, Çek Cumhuriyeti'nin ihracat sıralamasında 21. sırada yer almakta. Çek Cumhuriyeti, ithalatının %26,9'unu yine komşusu Almanya ile yaparken, Çin Halk Cumhuriyeti de ithalat sıralamasında ikinci sırada gelmektedir. Son yıllarda Çin ürünleri Avrupa pazarında geniş çapta yer bulmaktadır. Türkiye ithalat sıralamasında 0,7 ile 23.sırada yer almaktadır" dedi. 2005 yılından itibaren Çek Cumhu-

riyeti Fahri Konsolosu olarak görev yapan Etem Özsoy, Çek Cumhuriyeti ile aile ilişkilerinin 1992 yılına dayandığını söyledi. Özsoy, "Çekoslovakya Fahri konsolosu olarak 1992 yılında Erdem Özsoy (babam) atandı. 1993'te Çekoslovakya, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya olarak ikiye ayrıldığında Çek Cumhuriyeti Fahri Konsolosu olarak görevine devam etti. Erdem Özsoy, 12 yıl bu görevi sürdürdükten sonra 2003 yılında sağlık sebeplerinden affını istedi.



Sonrasında Çek Dış İşleri Bakanlığı bu görevi bana teklif etti. Olumlu yanıt verdim, inceleme süreçlerini ardından Türkiye'de ve Prag'da çeşitli mülakatlara girdim. İlk bakışta babadan oğula geçmiş gibi olsa da



ÜLKE BİLGİLERİ

Resmi Adı: Çek Cumhuriyeti

Yönetim Sekli: Parlamenter Cumhuriyet

Cumhurbaşkanı: Vaclav Klaus

Başbakan: Petr Necas

Yüzölçümü: 78,866 km² (%54'ü tarımsal, %33'ü ormanlık alan)

Sınır Komşuları: Almanya, Polonya, Avusturya, Slovakya

Nüfus: 10,2 milyon

Etnik Gruplar: Çek (%90,4), Moravyalı (%3,7), Slovak (%1,9), Diğer (%4)

Başkent: Prag

Önemli Şehirler: Brno, Ostrava, Pilsen

Para Birimi: Çek Kronu (CZK)

1 CZK=0.041 Avro, 1 Avro= 24.18 CZK

1 CZK= 0.059 ABD \$, 1 ABD \$= 16.85 CZK

(Kaynak: Çek Merkez Bankası, Haziran 2011)

GSYİH (Milyar Dolar): 213.3

Kişi Başı GSYİH (Dolar): 27,108

GSYİH Büyüme Hızı (%): 2.9

İhracat (fob)(Milyar Dolar): 174,0

İthalat (fob) (Milyar Dolar): 171,2

ben 2 yıl boyunca süren çeşitli mü-lakatlardan sonra bütün prosedürleri yerine getirerek bu göreve seçildim" dedi. Fahri Konsolos olarak görev bölgesini çanakkale ve Ege Bölgesi illeri olduğunu kaydeden Özsoy, "Görev alanım içinde Çek Cumhuriyeti vatandaşlarının sorunları olursa yardımcı oluyoruz. İkili ticari, kültürel ve siyasi ilişkileri arttırmak için uğraşyoruz. Ege Bölgesi'ne yeni yatırımları çekmek yanında bölgeden iş adamlarının ticari kontaklarını geliştirmeye çalışıyoruz. Çek Cumhuriyeti'nin kültür ve sanat açısından gelişmiş bir potansiyeli var, geçmiş dönemde resim sergileri ve konser organizasyonlarını gerçekleştirdik ve bunları artırarak sürdürmeye çalışıyoruz" diye konuştu.

Çek Cumhuriyeti ile aile şirketlerinin ticari ilişkilerinin Çekoslovakya dönemine dayandığını ve bu ticari ilişkiler vesilesiyle ülkenin hem kapalı hem de kapitalist dönemini yakından takip etme fırsatı bulduğunu ifade eden Özsoy, "Türkiye ile o dönemdeki ticari ilişkiler incelendiğinde, Türkiye'den tekstil ve gıda ürünleri ithal ediyordu. Borçsuz ve dinamik bir ülkeydi. Çek Cumhuriyeti birçok bakımdan kapitalizme en sorunsuz geçen ülkeler arasında yer almaktadır. Enflasyon yıllarca yüzde sıfır seviyelerinde gitti. Son dönemdeki Avrupa kriziyle enflasyon yüzde 1,9'a çıksa sorun yaşanmıyor, dünyadaki krize bağlı olarak büyümeleri yavaşladı. 2011 yılını daha iyi veriler ile kapatacakları tahmin ediliyor" dedi. 1993 yılından 2011 yılına gelene kadar her zaman gelişen, endüstrile-

şen, kalifiye gücü olan ve çok çalışkan insanların bulunduğu bir ülke olarak Çek Cumhuriyeti'ni tanımlayan Özsoy, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Çek Cumhuriyeti özellikle gelişmiş otomotiv ve yan sanayi sektörü ile öne çıkmaktadır. Ayrıca, enerji ve altyapı konularında çok güçlü bir know how'a sahip ve bu know how'ını ihraç edebilen bir ülkedir. Ülkede öne çıkan diğer sektörler ağır ve genel makine üretimi, elektronik, plastik ve kimyasal, seramik ve cam işlemeciliği, bioteknoloji, ilaç ve ulaşım araçları sanayileridir. Bunun yanında Bohemya porseleni ve kristali de dünyaca ünlüdür. Ülkeye giden her turist kaynağından edindiği için daha ucuza gelen bu Çek porselenlerini almadan ülkesine geri dönmemektedir."

ÇEK CUMHURİYETİ YABANCI YATIRIMCI CENNETİ

Çek Cumhuriyeti'nin çok hızlı kalkınmasının başlıca nedenlerinden birinin de iyi eğitilmiş kalifiye işgücünün yanı sıra yabancı yatırımcıya sağladığı kolaylıklar ve teşviklerin gelmekte olduğunu söyleyen Özsoy, "Ülke yabancı yatırımcı için bir cennet. Hyundai 2005 yılında bizim de içinde olduğumuz coğrafyada fabrika yatırımı gerçekleştirecekti. Bu yatırım için Türkiye ve Çek Cumhuriyeti rekabete girmişti. Çek Cumhuriyeti'nin yatırımcıya bedelsiz arazi tahsisi, 10 yıllık vergi muafiyeti, kalifiye işçi sağlanması ve uzun vadeli krediler gibi kolaylıkları var. Bu teşvikler nedeniyle Hyundai yatırımını Çek Cumhuriyeti'ne kaptırmıştı. Büro-





rasinin gerçekten çok az olmasının yanına, kolaylıklar ve teşvikler eklenmesi sayesinde Çek Cumhuriyeti en fazla doğrudan yabancı sermaye çeken Orta Avrupa ülkesidir. 1 Mayıs 2004'te Avrupa Birliği üyesi olan Çek Cumhuriyeti, birliğe tam üye olduğu zaman adaylık sürecini hem politik hem de ekonomik olarak en problemsiz geçirmiş bir ülke olmuştur. Ayrıca Dünya Ticaret Örgütüne, OECD ve NATO'ya da üyedir" şeklinde konuştu. Türkiye'den Çek Cumhuriyeti'ne daha ziyade gayrimenkul yatırımı yapıldığını ifade eden Özsoy, "Daha önce Çek Cumhuriyetinde tekstil fabrikası bulunan yatırımcılardan bir kaçı, eski fabrikalarını turizm ve konut yatırımlarına dönüştürmüşler. Turizm yatırımı olan Türk firmaları var ve artıyor. Haftada her gün Türk ve Çek havayollarının karşılıklı olarak Prag -İstanbul, İstanbul Prag uçuşları var. Yaklaşık 2,5 -3 saat sürüyor. Çek Cumhuriyeti olarak Shengen ülkesi tüm Shengen prosedürlerini uyguluyorlar.

Bazı ülkelerin uyguladığı vize politikalarından bezginlik geliyor ancak ben Çek Cumhuriyeti politikalarından şikâyet edenleri duymadım. Shengen vizesi için gerekli dokümanlar eksiksiz teslim edildiği takdirde 2 ile 5



gün arasında vize hazır ediliyor" diye konuştu.

PRAG, SANATA İLHAM KAYNAĞI KENT

Kültür Sanat Yaşamı ile de zengin bir kültüre sahip olduğunu vurgulayan Özsoy, "Çek Cumhuriyeti kültürüyle, sanatçılarıyla yazarlarıyla çok ünlü bir Orta Avrupa ülkesidir. Dünyaca ünlü Franz Kafka, bestecilerden Antonin Dvorjak ilk aklımıza gelenlerdir. Ayrıca bu güzel ülke tüm dünyadan birçok sanatçıya da ilham kaynağı olmuş, Mozart bile birçok eserini Prag'da yazmıştır. Bira gerek üretim gerekse kültür olarak ülkenin en önemli sembollerindedir. Türkiye dahil olmak üzere pek çok ülkede yerel bira üreticileri, isim haklarını, başta Bohemya bölgesine bağlı Pilsen şehri olmak üzere bu ülkeden almıştır. Aklımıza gelebilecek dünyaca ünlü bütün bira markalarını kökeni Çek Cumhuriyetidir. Prag ve Bohemya birahaneleri ile de ünlüdür" dedi.

PRAG'DA BİNALARA ÇİVİ ÇAKMAK BİLE YASAK

Turizm açısından ülkeye bakıldığında Prag ve Karlovy Vary kaplıcalarının da ülkenin önemli turistik merkezleri olduğunu sözlerine ekleyen Özsoy,

"Hitlerin etkilenecek ve kültür başkenti yapmak istediği için 2. Dünya Savaşında Avrupa'daki tek bombalamadığı başkent Prag'dır. Orijinal tarihsel dokusuyla Prag yılda 4 milyon turist ağırlamaktadır.

Bunun yanında dünyaca ünlü Karlovy Vary kaplıcalarıyla her yıl milyonlarca turist çekmekte ve bu kaplıcaya Atatürk bile gitmiş, bu bağlamda milyonlarca dolar turizm gelirleri bulunan bir ülkedir.

Tarihi dokuya çok önem verilen Prag'da binalara çivi çakmak bile yasaktır. Bir yatırımcı hikâyesini paylaşmak istiyorum. Türkiye'den bir kuyum firması Prag'da mağaza açıyor ve çivi çakmanın bile yasak olduğu yerde kimseye danışmadan split klima takmak için matkapla duvarları deliyor. Bu nedenle de firma geçmişte büyük bir ceza almıştı. Ülkede Prag'ın çok büyük bölümü, ülkenin de yüzde 30'u sit alanı ve çok iyi korunuyor" diye konuştu.

Turizm açısından Türkiye'nin Çek vatandaşları için cazip bir ülke olduğunu vurgulayan Özsoy, Çek turistlerin özellikle Bodrum, Fethiye ve Antalya'nın yoğun rağbet gören yerler arasında yer aldığını belirterek, 2011 yılında Antalya'nın 250 bin Çek turist ağırladığı bilgisini veriyor. ●

Modern İç Denetim ile

Değer Yaratmak



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

İç denetim mesleği küresel ekonomik ortamda işletmelerin organizasyon yapısı içinde değer yaratan ve üst yönetim tarafından talep edilen kurumsal bir özellik kazanmıştır. Söz konusu kurumsallaşmayı hızlandıran en önemli neden, ekonomik karar birimi olan işletmelerin ölçeklerinin ve büyüklüğünün denetlenmesinin özel bir uzmanlık alanını gerekli kılmıştır. Bunun sonucunda, kurumsallaşmış işletme yapılarında iç denetim katma değer yaratan bir bilgi üretme süreci haline gelmektedir (Şekil 1). Günümüzde İç Denetim, sürekli değişen iş ortamında zorlu ve fırsatlarla dolu bir konumdur. Bir yandan şirket ortakları büyümeyi isterken, diğer yandan Denetleyici ve Düzenleyici Otoriteler incelemelerinin kapsamını

artırmakta ve bu durum gelişen ve değişen küresel piyasalarda sürekli olarak yaşanmaktadır. Katma değer yaratan bir yaklaşım için, İç Denetimin değişen rolünün iyi anlaşılması, önceliklerinin belirlenmesi ve güçlü olduğu alanlarda faaliyetlerini devam ettirmesi hızlı değişen koşullara uyum sağlaması açısından önem taşımaktadır. Modern İç Denetim anlayışında ve organizasyon içerisinde üstlendiği rolde önemli bir değişim gözlenmektedir. İç Denetim artık "bilgi veren" değil, "yorum katan" konumundadır. Yeni İç Denetim yaklaşımında, bilgi analiz ve sentez edilerek üst yönetime sunulmaktadır. Bu yolla yöneticiler iş ortamındaki gelişen ve değişen eğilimler, fırsatlar, tehditler ve riskler konusunda daha etkin kararlar alabilmektedir.

Günümüzde Yönetim Kurulu üyeleri ve Denetim Komitesi üyeleri artık İç Denetim Bölümünden sadece münferit konularda yazılmış raporlamalar yapması yerine, "gerçek zamanlı-anlık" olarak kontrol ortamı hakkında geri bildirimleri talep etmektedir. Özellikle üst yönetim, kontrol ortamının güvenilirliği konusunda bir kanaate varırken İç Denetim Bölümünün görüşlerini dikkate alarak karar vermektedir. Burada üzerinde durulan en önemli nokta, İç Denetimin görüşlerini oluştururken "çok yönlü ve gerçek zamanlı" olarak yorumlar yapmasıdır. Bu yaklaşıma "Bütünleşik Güvence Modeli" adı verilmektedir. Bütünleşik Güvence Modeli'ni uygulayabilmek için İç Denetimin organizasyonda bulunan diğer birimlerden (örneğin, Yönetim, Risk

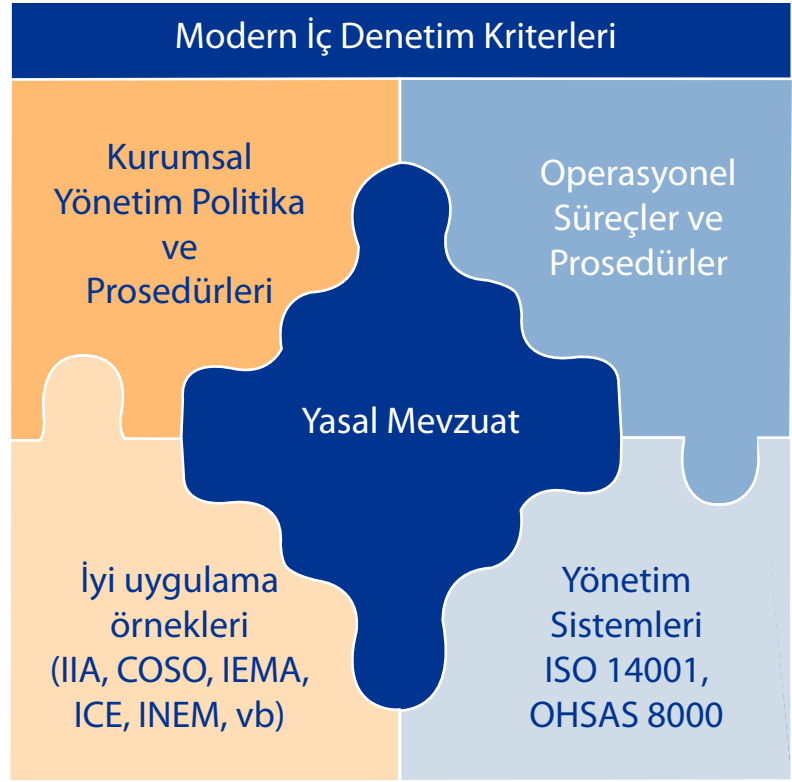
İç denetim yarattığı katma değer ile bir organizasyonda üst yönetime makul güvence sağlarken, aynı zamanda Yönetim Kurulunu ve Denetim Komitesini yetki ve sorumluluklarının icrasında desteklemektedir.

Sezer Bozkuş Kahyaoğlu Kimdir?

Sezer Bozkuş KAHYAĞLU Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun olduktan sonra İngiltere'de Para Banka ve Finans üzerine Yüksek Lisans derecesine sahiptir. Dokuz Eylül Üniversitesi Ekonometri Bölümü'nde Doktora yapmaktadır. Sezer, Bankacılık Sektöründe iş hayatına başladı ve uzun yıllar teftiş kurulu üyesi olarak görev yaptı. Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'nın Kurucu Teftiş Kurulu Başkanı olarak İzmir'e geldi ve sonrasında KPMG İzmir Ofisi'nin kurucularından birisidir. KPMG Risk Danışmanlığı Bölümü'nde halen Kıdemli Müdür olarak görev yapmaya devam etmektedir. İzmir Ekonomi Üniversitesi ve İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde yarı zamanlı olarak iç denetim ve türev piyasalar üzerine ders vermektedir. SPK Bağımsız Denetim Lisansı, SMMM, CIA, CFE ve CFSA uzmanlık belgelerine sahiptir. Alanında hakemli dergilerde yayınlanan 15 makalesi, bildirileri ve iki kitabı bulunmaktadır. Koçluk, Mentörlük ve NLP uzmanıdır.



Şekil 3- Modern İç Denetimin Unsurları



Kaynak: KPMG, 2010

paydaşların beklentilerini karşılama-sıdır. Aynı zamanda, iç denetimin yarattığı katma değer gözle görülür, somut, tanımlı ve ölçülebilir olması esastır.

İç denetimin gerek Üst Yönetim ve Yönetim Kurulu ve gerekse dış paydaşlarının beklentileri konusunda bir denge kurma zorunluluğu vardır. Düzenleyici ve Denetleyici Otoritelerin beklentileri bu dengenin sağlan-masında belirleyici olacaktır. Böylece, iç denetim hazırladığı raporları ile hem organizasyona makul güvence sağlarken, hem de Düzenleyici ve Denetleyici Otoritelere karşı rapor-ların güvenilirliği konusunda bilgi vermektedir.

Genel olarak, üst yönetimin yatırımcı-larla ve düzenleyici otoriteleriyle olan iletişimi son dönemdeki yasal zorun-lulukların ve düzenlemelerin etkisiyle (Basel II- III, Sarbanes-Oxley gibi) daha da gelişmiştir. Bununla birlikte üst yönetimin risk algısı da gelişt-iğinden dolayı, iç denetimin iş yapma ortamında bir iyileşme sağlandığı gözlenmektedir. Çünkü yasal düzen-lemeler ve zorunluluklar sıkılaştıkça, iç denetimin rolü ve paydaşların beklentilerini karşılamadaki gerekliliği organizasyon genelinde daha fazla kabul edilmektedir.

İç denetimden paydaşların beklentisi arttıkça, iç denetimin kaynaklarını ve kapasitesini optimum düzeyde kullanma zorunluluğu ve öncelikle-rini risk odaklı bir şekilde belirleme ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Hızla değişen iş dünyasında oldukça dinamik bir risk ortamı olduğundan dolayı, iç denetimin eskisinden daha fazla risk odaklı olmaya ve risk odaklı bir denetim anlayışıyla paydaşların beklentilerini karşılamaya çalışması gerekmektedir. İşte tüm bu görüşler-den yola çıkarak başarılı iç denetim uygulamaları için aşağıdaki öneriler sunulmaktadır:

- Bütünlük güvence modelini uygulayarak Yönetim Kurulunu, Denetim Komitesini ve çok çeşitli paydaşların beklentilerini karşılayarak organizasyona fayda sağlamak ve bu yolla lider olmak,
- Organizasyona katma değer sağlamanın yanında, organizasyonun kontrol altyapısının geliştirilmesini ve kontrol ortamının iyileştirilmesini sağlamak,
- İç denetimin geliştirdiği yöntem ve teknikler aracılığıyla organizasyon genelinde risk bakış açısının uyum-laştırılmasını sağlamak ve güvence faaliyetlerini başarıyla uygulamak,

- Organizasyon genelinde kullanılabil-ecek rapor formatları ve süreçler ge-liştirmek ve Üst Yönetimin, Yönetim Kurulunun ve Denetim Komitesinin kontrol ortamına olan bakış açısının uyumlaştırılmasını sağlamak,
- İşe alımlarda sadece iç denetim alanındaki üstün yetenek ve tec-rübeye göre değil, aynı zamanda analitik düşünme yeteneğine sahip iş ortamındaki gelişmeleri yorumlayarak aktarabilecek personelin iç denetim alanında işe alınması ve istihdam edilmesini sağlamak.

Türkiye'de yeni Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ile birlikte Kurumsallaşmanın önemi ve ayrılmaz bir parçası olarak İç Denetim uygulamalarında da küresel uygulamalara paralel olarak gelişme yaşanması beklenmektedir. İşletme-lerin artan rekabet ortamında katma değer yaratan ve kurumsal işleyişin gözetimini üstlenen bir mekanizma olarak İç Denetim faaliyetlerinden yararlanması kaçınılmaz olmaktadır. ●

50 SAATTE

İNGİLİZCE ÖĞRENEBİLİRSİNİZ

İŞ ADAMLARINA YÖNELİK

T.C. M.E.B.
İNGİLİZCE
OYDEM
ORTADOĞULULAR YABANCI DİL EĞİTİM MERKEZİ

Referanslarımızdan Bazıları

- ORMAN BAKANLIĞI
- DEVLET HAVA MEYDANLARI
- TEİAŞ
- BMC
- AOSB
- DHL
- FY MOBİLYA
- KLEMSAN
- KATMERCİLER
- VENÜS AJANS
- DİRİNERLER HOLDİNG
- SUN TEKSTİL
- BRISA
- ÖZKAN DEMİRÇELİK
- İNCİ HOLDİNG
- JANTAŞ
- ÇİMBETON
- POLİSAC
- ORÇELİK
- ÖZTÜRE HOLDİNG



DETAYLI BİLGİ İÇİN ARAYINIZ

0.232 463 43 51

www.oydem.com.tr



OYDEM, 2002 yılında kurulmuştur. Kurucusu ve Danışmanları "ORTADOĞU TEKNİK ÜNİVERSİTESİ" İngilizce Öğretmenliği Bölümü mezunudur. OYDEM, eğitim kalitesine azami önem vermektedir. Eğitimlerinde "Ortadoğu Teknik Üniversitesi" yayınlarından faydalanılmakta aynı zamanda kendi yayınlarını da okutmaktadır. Firmalara ve kişilere genel ve mesleki İngilizce (Business English) konularında eğitim vermekte ve danışmanlık hizmeti yapmaktadır. Özellikle BUSINESS - KPDS - TOEFL - IELTS gibi uzmanlık alanlarında çok etkin ve başarılıdır.

Kıbrıs Şehitleri Caddesi No:39 Kat:3 (Galeri Mazhar İşhanı) Alsancak
Yalı Caddesi (Karşıyaka Anıt Karşısında) No:142/A Karşıyaka



İş dünyasının yeni tutkusu;

GOLF

İster zengin sporu diye düşünün, ister spor olmadığını düşünün.
Tek gerçek ise bu oyuna başlayanlar bırakamıyor.

HAZIRLAYAN:
Gençer ÇETİNKAYA

Uzun ucu yassı bir sopa, küçük beyaz bir top ve topun deliğe girmesi... Kolaymış gibi gelebilir ama golf düşündüğünüz kadar kolay bir oyun değil. Türkiye’de yeni yaygınlaşmaya başlayan bu spor dünya da oldukça yaygındır. Genel olarak pahalı bir uğraş olmakla birlikte golf sahaları olan bölgelerde ciddi gelirler sağlanmaktadır.

Golf ülkemizde yeni gelişmekte olan bir spor dalı. Golf sporu ve beraberinde getirdiği golf turizmi ise azımsanmayacak bir ekonomik potansiyele sahip. Golf turizminin dünyadaki ekonomik potansiyeli 20 milyar dolar gibi büyük bir rakam. Türkiye’deki golf sahalarının ekonomik getirisi ise 250 milyon dolar. Dünya üzerinde büyük bir ekonomik pastaya sahip olan bu spor dalını tanıtmak ve yaymak için Türkiye Golf Federasyonu’nun önemli çalışmaları var. Amaç bu ekonomik pastadan 600 milyon dolarlık bir gelir elde etmek.

Türkiye için golf turizmi yeni ve alternatif bir turizm dalı ve 12 ay boyunca turizm yapma projelerinin başında geliyor. Çoğunlukla üst gelir grubuna yönelik bir spor olan golf, bu sporu yapanların gittikleri ülkede normal bir turistin bıraktığı dövizin 4-5 katını bırakıyorlar. Özellikle Antalya Belek golf sahalarıyla golfçülerin göz bebeği. Üstelik aynı dönemde hava şartlarının kötü olduğu Avrupalı golfçüler için en gözde destinasyon. Ayrıca Belek’teki golf sahalarını ünlü eski golfçüler dizayn etmiştir. Buradaki asıl amaç golfçülerin hayranı oldukları oyuncuların dizayn ettiği sahalarda oynamayı prestij olarak görmeleri bu spor oyun sahalalarını tercih etmelerini sağlamak. Ülkemizde golf yatırımları her geçen gün artıyor, bugün bir golf sahası inşa etmenin maliyeti 6 ile 15 milyon Euro arasında. Bu yatırım 5 yılda kazandırmaya başlıyor. Sahaların yapımında çevrecilerle yatırımcılar sık sık karşı karşıya gelseler de, sahalarda doğal dengeyi bozmayacak şekilde

inşa ediliyor. Tarım arazilerine hatta sineklerin üreme alanlarına bile inşaat izni verilmiyor. Dünyadaki ekonomik getirisi 20 milyar doları bulan golf turizmi, Türkiye içinde getirisi yüksek bir alternatif turizm aracı olarak görülmektedir. Türkiye’nin bu spora uygun iklimi ve tesisleri sayesinde gün geçtikçe artan döviz girdisi sağlanacak ve turizm sezonunu 12 aya çıkacaktır. Bu spor ile sürekli iş olanağı sağlanacak ve döviz girdilerini yükselten bir araç olacaktır.

GOLF TURİZMİ VE GOLF YATIRIMLARI

Dünyada deniz kenarında olan sadece 100’e yakın golf sahası bulunmaktadır. Dolayısıyla Akdeniz kıyıları ve özellikle Antalya golf sahası için son derece uygun bir konumdadır. Dünya nüfusunun gittikçe yaşlandığı göz önüne alındığında, zamanla atletik sporlardan daha az aktif sporlara yönelme olacağı söylenebilir. Bu bakımdan finansal olarak belirli bir düzen

mevcut golf sahamızın sayısı 8 iken 4,5 milyon nüfuslu İsveç, 450 golf sahasıyla dünya golfünden önemli bir gelir elde etmektedir. Avrupa da ise 17 ülkede 6 bin 200 golf sahası vardır. Bu da ülke başına yaklaşık 350 golf sahasına karşılık gelmektedir. İspanya golf turizminden yılda 6 milyar dolar kazanmaktadır. İspanya’nın turizm gelirlerinin yüzde 70’ine yakını, Portekiz’in ise yüzde 30’u golf turizminden gelmektedir. Bütün dünyada turizmde yüzde 2 büyürken, bu oran golf turizminde yüzde 8’dir. Bugün itibarı ile Türkiye’de delik sayısı gözetmeksiz 30 civarında golf sahası vardır. Bir golf sahası mimarı, inşaat mühendisliği tarafından onaylanmış bir derece alır ve araziye golf sahası olarak şekillendirir. Golf endüstrisini oluşturan golf sahası sahipleri, golf kulübü müdürleri, golf tedarikçileri, ulusal ve uluslararası golf kuruluşları temsilcileri, golf sahası mimarları belirli zamanlarda bir araya gelerek, firma, ürün ve hizmetlerini ortak bir platformda sunarlar.



içinde yaşayabilen, emekli olan kesim seyahatleri sırasında golf sporuna yönelecektir. Türkiye’de golf turizmüne yapılacak yatırımlar ile ülkemize daha çok getiri sağlayacak golf turistlerinin gelmesine imkan verilecektir. Yeni golf projeleri ile yeni golf destinasyonları kazandırılmaktadır. 2006 yılında

Türkiye deki golf yatırımlarında Belek lider konumda görülmektedir. Bunların bir örneği de Cornelia De Luxe Resort’a ait yapımını tanınmış golfçü Nick Faldo’nun üstlendiği özel golf sahasıdır. Bu tür golf projeleri kış aylarında da golf turistini getirebilecek, golf kültürü çerçevesinde birliktelik

GOLFÜN TARİHÇESİ

Golf oyunun başlangıcına yönelik birçok farklı görüş yer almaktadır. Bir görüşe göre, Çin de 1368-1644 yılları arasında, Ming Hanedanlığı sırasında yürürken bir değnek ile topa vurularak oynanan oyun diye tanımlanan chuiwan adlı oyun, golfün esas çıkış noktasıdır. Chuiwan’ın daha sonra Orta Çağ’da tüccarlar tarafından Avrupa’ya yayıldığına inanılmaktadır. Benimsenen diğer bir görüşe göre, golf, Romalılar’ın M.Ö. 1’inci yüzyıl süresince Avrupa’da fethettiği ülkelerde modern bir oyun olarak, uygarlığın gelişimi sonucu ortaya çıkmıştır. Romalılar, Sezar’ın hükümdarlığı sırasında, sopa şeklindeki dallarla tüy-dolu toplara vurularak oynanan, golf benzeyen paganica adında bir oyun oynarlardı. Kitap resimlemeleri, 15’inci yüzyıl civarında, Hollandalılar’ın donmuş kanallarda benzer bir oyun oynadıklarını göstermektedir. Golf, Fransa ve Belçika’da da yaygındı. İlk daimi golf kulübü, 1873 yılında, Kuzey Amerika’da kurulan Montreal Kanada Kraliyet Kulübü’dür. Modern golf oyunun atası İskoçya’dır. Günümüzde Honourable Company of Edinburgh Golfers diye adlandırılan ilk resmi golf kulübü, 1744’te Edinburgh’da kurulmuştur. Böylelikle, yerel farklılıklar ortadan kaldırılarak, ilk golf oyun kuralları belirli bir sisteme göre oluşturulmaya başlanmıştır. İskoçya’da kurulan St. Andrews Kulübünden 10 sene sonra kurulan Royal and Ancient Golf Kulübü, golf sporunun resmi organizatörü oldu. Halen, bu kulübün kurallar komitesi, United States Golf Association ile birlikte bu spora yön vermektedir.

Belek'teki Golf Kulüplerinde Oynanan Aylık Golf Oyun Adedi

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ocak	5,756	7,513	7,399	10,114	9,920	12,394	22,170	23,049	29,176	33,018
Şubat	11,475	12,999	16,458	19,380	15,911	26,684	41,689	42,811	56,997	56,649
Mart	24,501	15,191	24,707	39,242	32,847	46,654	64,721	81,979	88,496	100,782
Nisan	17,745	7,739	19,253	33,242	31,596	38,623	54,664	62,213	62,753	0
Mayıs	11,281	6,945	13,220	23,274	22,299	25,201	33,319	33,584	49,268	0
Haziran	4,946	4,218	7,094	8,503	8,599	9,895	11,012	13,292	15,569	0
Temmuz	3,189	2,646	4,097	5,467	4,830	6,271	7,296	6,837	7,368	0
Ağustos	4,014	4,141	5,217	6,120	6,121	6,808	7,539	7,228	7,631	0
Eylül	8,791	7,921	9,382	12,810	12,174	16,599	19,773	22,755	28,155	0
Ekim	20,971	20,361	26,839	32,934	28,195	41,088	50,752	57,972	73,454	0
Kasım	16,539	24,831	30,169	32,537	28,253	49,114	50,259	60,984	65,426	0
Aralık	5,278	11,500	8,697	9,192	15,271	17,817	20,066	24,575	31,263	0
Toplam	134,486	126,005	172,559	232,815	216,016	297,148	383,260	437,279	515,556	190,449

Kaynak: BETUYAB (Belek Turizm Yatırımcıları Birliği)

Belek Bölgesindeki Golf Otellerinin Aylık Doluluk Oranı

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ocak	%59	%41	%48	%42	%43	%50	%46	%38	%41	%38	%42	%0
Şubat	%58	%45	%56	%46	%46	%53	%54	%36	%52	%46	%42	%0
Mart	%52	%59	%74	%59	%36	%57	%62	%37	%55	%53	%45	%0
Nisan	%27	%70	%73	%61	%30	%67	%59	%48	%54	%51	%48	%0
Mayıs	%36	%75	%80	%88	%61	%85	%83	%59	%72	%76	%65	%0
Haziran	%55	%88	%93	%91	%86	%89	%90	%87	%94	%89	%86	%0
Temmuz	%79	%86	%93	%88	%87	%93	%91	%85	%89	%87	%85	%0
Ağustos	%91	%95	%97	%95	%97	%95	%92	%90	%95	%90	%83	%0
Eylül	%61	%94	%97	%97	%92	%91	%87	%80	%92	%87	%86	%0
Ekim	%64	%89	%89	%92	%90	%91	%81	%60	%68	%73	%72	%0
Kasım	%43	%73	%65	%78	%78	%73	%50	%50	%50	%51	%47	%0
Aralık	%29	%45	%39	%41	%46	%37	%29	%34	%34	%33	%27	%0
Toplam	%55	%72	%75	%73	%66	%73	%69	%59	%66	%65	%61	%0

Kaynak: BETUYAB (Belek Turizm Yatırımcıları Birliği)

oluşturabilecek golf yatırımlarıdır. 1450 dönüm bir arazi üzerine kurulu tesis içerisinde bir de Golf Resort Oteli bulunacaktır. Türkiye de işletme belgeli golf tesisleri yanında yatırım belgeli golf tesisleri de bulunmaktadır.

GOLF TÜRLERİ

Macera Golfü: Belirli bir standardı olmayan geniş ve açık orta alanı ve dalgalı alanların bulunduğu, mini golf sahası üzerinde oynanan golf oyunudur.

İlk Amerika'da ortaya çıkan macera golfü, turistlere ve ailelere yönelik bir golf oyunudur. El yapımı maketler

ve süslemeler ile şekillendirilmiş, her çukurunun geniş noktalar ile işaretlendiği temalı golf sahalarında oynanır. En popüler temalar; korsan ve balta girmemiş orman temalıdır. Çukurlar gemilerin ya da mağaraların içerisine yerleştirilir. Macera golfü sahalarının her biri kendine özgüdür. Yetişkin golf parkurları zorlaştırılırken, çocuk golf parkurları daha basit olarak kurulur. Böylelikle ailenin her ferdi için golf eğlenceli bir spora dönüşür.

Çılgın Golf: Özellikle çocukları çekmek için düzenlenen bir mini golf sahasında, düşük puan almanın

şansa bağlı olduğu bir golf oyunudur. İngilizler tarafından belirli bir formata sokulan, içine gömülmüş hissi veren dalgalı çukurlar, beton sınırlar ve yelkenlerin döndüğü yel değirmenleri gibi engeller içerisinde oynanan bir golf oyunudur. Tatil köylerinde ve deniz kıyılarında oynanan çılgın golf için macera golfü kadar geniş sahalara gerekmemektedir. Çılgın golf daha çok tüneller, tanınmış köprü, bina, tarihi eser modellerinden oluşan farklı engellere sahip kısa golf parkurları üzerine odaklanmıştır.

ABD borsası çöküşünden sonra, minigolf sahalarının maliyetleri karşılanamaz oldu. Dolayısıyla daha farklı malzemelerin kullanımına gidildi. Geceleri elektrikten tasarruf etmek için ışıklı panolar altında kil ya da sert kum golf sahalarından minigolf oynanıyordu. Golf sahasının zemini çime benzesin diye yeşile boyanıyordu. Eski araba lastiği, vagon tekerleği, soba borusu ve fiçi gibi atık malzemelerden çeşitli golf engelleri oluşturuluyordu.

Minigolf: Golf dünyada yaygın bir spor dalı olsa da golf oynanması için çok geniş ve uygun zeminler gerekmektedir. Bu nedenle her yaşta insan, her ortamda golf sporunu yapamamaktadır. Buradan hareketle 1900'lü yıllarda minigolf ortaya çıkmıştır. Önceleri bahçe golfü olarak çimenlerin üzerinde oynanan minigolfte golf topunu belirli sınırlar içinde bulundurabilmek için raylar ve tampon/çamurluklar kullanıldı. Minigolf sahasının yüzeyi sıkıştırılmış pamuk tohumu kabukları ile kaplanarak sertleştirilip daha düzgün bir yüzey oluşturuldu. 1930'lu yıllarda ABD de yaklaşık 30 bin golf sahasında, sadece New York'ta 150'nin üzerinde çatı üstü sahada minigolf ya da diğer bir tabir ile şehir golfü oynanıyordu. Halen İtalya'da 2 bin 300 minigolf sahası, 12 milyon minigolf oyuncusu ve İtalya Minigolf Federasyonuna bağlı 39 minigolf kulübü vardır. Almanya'da saha sayısı 5 bine çıkarken minigolf oyuncusu sayısı 15 milyonu bulmaktadır. ●

Macera Golfü**Çılgın Golf****Minigolf**

PEKCAN

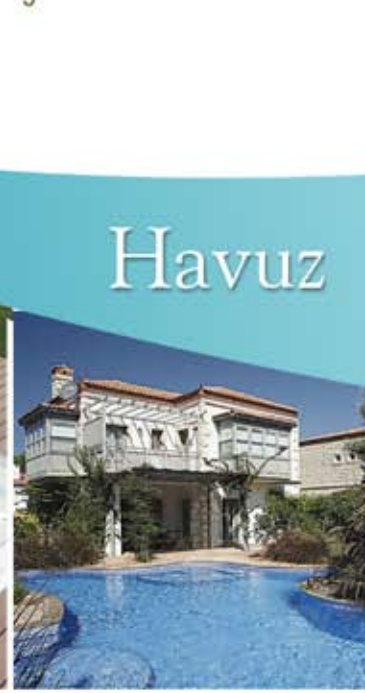
YÜZME HAVUZU & ATIKSU ARITMA & SAUNA

*17 yıldır sizin yerinize sizin keyfinizi
biz düşündük, düşünüyoruz...*

Bize güç katan tüm dostlara TEŞEKKÜRLER...

17
yıl

Havuz



SPA

Tasarım & Uygulama

PEKCAN

YÜZME HAVUZU & ATIKSU ARITMA & SAUNA

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

Tülay 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

**PEKCAN MÜHENDİSLİK
İNŞAAT TURİZM VE TIC. 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

www.pekcan.com.tr

Yeni Türk Borçlar Kanunu

EGİAD HUKUK KOMİSYONU

1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe girecek olan Türk Borçlar Kanunu'nun "Genel Hükümler" başlığı altındaki birinci kısmında yer alan yeniliklere bundan önceki sayımızda yer vermiştik. Bu sayımızda da Kanunun "Özel Borç İlişkileri" ni düzenleyen ikinci kısmında yer alan sözleşmelere ilişkin yeniliklere kısaca değineceğiz.

1. Satış Sözleşmeleri ve Satış İlişkisi Doğuran Haklar ile İlgili Getirilen Yenilikler

Önalım ve geri alım haklarına ilişkin Kanunda yeni düzenlemeler yapılmıştır. Önalım ve geri alım hakları en çok 10 yıllık süre için kararlaştırılabilecek ve kanunlarda belirlenen süreyle tapu siciline şerh edilebilecektir. Öte yandan, taşınmaz satış ya da ekonomik bakımdan satışa eşdeğer her türlü işlemin yapılması halinde önalım hakkı kullanılabilir. Kanun gerekçesinde örnek olarak

belirtildiği gibi; gayrimenkul yatırım ortaklığına ait hisselerin bütünüyle devri halinde "ekonomik bakımdan satışa eşdeğer işlem niteliğinde" sayılması dolayısıyla bir önalım hakkı doğmasına neden olabilecektir. Ancak, bir taşınmazın anonim veya limited şirkete aynı sermaye olarak konulması durumunda önalım hakkı kullanılamayacaktır.

Öte yandan yeni Kanunun "**Kısmi Ödemeli Satışlar**" başlığı altında "**Taksitle Satış**" oldukça ayrıntılı olarak düzenlenmiş ve 4077 sayılı Tüke-

ticinin Korunması Hakkındaki Kanun hükümleri göz önüne alınmıştır. Buna göre; bütün taksitle satış sözleşmelerinin geçerliliği yazılı şekle bağlanmıştır. Taksitle satış sözleşmesinin, satıcı bakımından, sözleşmenin kurulduğu anda hükümlerini doğurmaya başladığı hâlde alıcı bakımından taraflarca imzalanmış bir nüshasının eline geçmesinden başlayarak yedi gün sonra yürürlüğe gireceği belirtilmektedir. Bundan, taksitle satış sözleşmesinin satıcı bakımından sözleşmenin kurulduğu anda hükümlerini doğurmaya



başlayacağı anlaşılmalıdır. Öngörülen bu yedi günlük yasal süre içinde alıcı, satıcıya yazılı olarak bildirmek koşuluyla, bir tazminat yükümlülüğü söz konusu olmaksızın, dilerse sözleşmenin kurulmasına ilişkin irade açıklamasını geri alabilecektir. Alıcı, peşin satış bedelinin en az onda birini en geç teslim anında peşin olarak, satış bedelinin geri kalan kısmını da sözleşmenin kurulmasını izleyen üç yıl içinde ödemekle yükümlüdür. Taksit borcu kambiyo senedine bağlanmış olmadıkça, alıcı satış bedelinin kalan kısmını her zaman bir defada ödeyerek borcundan kurtulabilir. Bu durumda, peşin satış bedeline ilave edilen bedelin ödenmemiş taksitlere isabet eden kısmı, yarısından az olmamak üzere ödeme süresinin kısaltılmasına uygun olarak indirilir. Taksitle satışa ilişkin hükümler, aynı ekonomik amaçla yapılan işlemlere de uygulanır. Yeni getirilen bir sözleşme türü olan **“Ön ödemeli taksitle satış”** Kanunda; alıcının taşınır bir malın satış bedelini önceden kısım kısım ödemeyi, satıcının da bedelin tamamen ödenmesinden sonra satılan alıcıya devretmeyi üstlendikleri satış, olarak tanımlanmıştır. Ön ödemeli taksitle satış sözleşmesi, yazılı şekilde yapılmadıkça geçerli olmaz. Satıcının sözleşmenin kurulduğu sırada belirlenen toplam satış bedeline ek bir bedel isteme hakkını saklı tutan bütün kayıtlar geçersizdir. Ödeme süresi bir yıldan daha uzun veya belirsiz olan sözleşmelerde alıcı, malın devrine kadar her zaman sözleşmeden cayabilir. Sözleşmeden cayma hâlinde alıcı tarafından ödenmesi öngörülen cayma parası, durumun özelliğine ve sözleşmenin kurulması ile cayma arasında geçen süreye bakılarak belirlenir. Ancak, bu miktar satıcının toplam alacağının yüzde ikisinden az ve yüzde beşinden fazla olamaz.

2. Kira Sözleşmelerine İlişkin Getirilen Düzenlemeler

6570 sayılı Gayrimenkul Kiraları Hakkında Kanun'un hükümleri yeni Borçlar Kanunu'nun kira sözleşmelerine ilişkin düzenlemelerine dâhil edilmiştir. Yeni Kanun'un kira sözleşmelerine ilişkin yaklaşımı kiracıların korunması esasına dayanmakta olup, aynı zamanda yürürlükteki Kanun'da bulunmayan birçok yenilikler getirilmiştir.

Yürürlükteki mevzuattan farklı olarak Kanun'da, kira süresine ilişkin açık bir düzenlemeye de yer verilmiştir. Buna göre; kira sözleşmesi, belirli ve belirli olmayan bir süre için yapılabilecek, kararlaştırılan sürenin geçmesiyle

herhangi bir bildirim olmaksızın sona erecek kira sözleşmesi belirli süreli, diğer kira sözleşmeleri belirli olmayan bir süre için yapılmış sayılacaktır. Kiralanan şeyin mülkiyetinin herhangi **(satış, miras intikali, cebri icra yoluyla satış gibi)** bir sebeple el değiştirmesi hâlinde, yeni malik, kanun gereği kendiliğinden kira sözleşmesinin tarafı olacaktır.

Kiralananın kullanılması sırasında, kira bedeli dışında ortaya çıkması muhtemel yan giderlerin kime ait olacağı, kira sözleşmesi yapılırken taraflarca açıkça belirlenebilir. Sözleşmede böyle bir düzenlemeye yer verilmemesi hâlinde ise, yan giderlerin kiraya verene ait olacağı öngörülmektedir. Kiracı, kiralananı, sözleşmeye uygun olarak özenle kullanmak ve kiralananın bulunduğu taşınmazda oturan kişiler ile komşulara gerekli saygıyı göstermekle yükümlüdür. Bu yükümlülüğe aykırı davranılması durumunda kiraya veren, konut ve çatılı işyeri kirasında, en az otuz gün süre vererek, aykırılığın giderilmesi, aksi takdirde sözleşmeyi feshedeceği konusunda yazılı bir ihtarda bulunur. Diğer kira ilişkilerinde ise, kiraya veren, kiracıya önceden bir ihtarda bulunmaksızın, yazılı bir bildirimle sözleşmeyi hemen feshedebilir. Yeni Kanunda kiraya verenin, kiralananı satışa çıkartması veya kira sözleşmesinin feshedilmesine karşın, henüz kiracının tahliye süresinin sona ermediği durumlarda; “tamirci, yeni alıcı veya yeni kiracıların” kiralananı gezip görmelerine imkân veren ve kiracıyı bu duruma izin vermekle yükümlü kılan bir düzenlemeye yer verilmiştir.

Kiraya veren, kira sözleşmesi sona erdiğinde kiralananın durumunu gözden geçirmek ve ayıpları ona hemen yazılı olarak bildirmekle yükümlü kılınmıştır. Bu bildirim yapılmazsa, kiracı her türlü sorumluluktan kurtulur. Böylece yeni Borçlar Kanunu, depozito olarak kiracı tarafından verilen teminatların, kira ilişkisinin bitiminde kiralayan tarafından geri verilmesinden imtina edilmesinin önüne geçmektedir. Ayrıca, konut ve çatılı işyeri kiralalarında, depozito alınması durumunda, bu depozito bedelinin 3 (üç) aylık kira bedelini aşmayacağı koşulunu getirmektedir. Kira ilişkisinin devri ilk kez yeni Kanunda düzenlenmiş olup, kiracının kira ilişkisini başkasına devredebilmesi, kiraya verenin yazılı rızasına bağlanmış; ancak, kiraya verenin işyeri kiralalarında haklı sebep olmadan bu rızayı vermektan kaçınmayacağı öngörülmüştür. Devir ile birlikte devreden kiracı, kiraya verene karşı tüm borçlarından kurtulacak ve devralan devreden

yerine geçerek, kiraya verene karşı sorumlu olacaktır. İşyeri kiralalarında ise, devreden kiracının devir konusu kira sözleşmesi süresinin bitimine kadar ve en fazla iki yıl süreyle devralanla birlikte müteselsilen sorumlu olacağı belirtilmiştir. Öte yandan, kira ilişkisinden doğan alacaklarda tarafların önceden takastan feragat etmelerine yasak getirilmiştir. Böylece, uygulamada sıkça görüldüğü gibi, kira sözleşmelerinde kiraya veren lehine olarak, kiracının, meselâ kiralananın aylığı olması sebebiyle sahip olduğu alacağının takas edilemeyeceğine ilişkin düzenleme yapılması engellenerek, bu konuda kiraya veren ile kiracı arasında, menfaat dengesi sağlanmıştır. Kira bedellerinin belirlenmesine ilişkin ise, bir yıldan uzun süreli kira sözleşmelerinde kira bedelleri bir önceki yılda gerçekleşen Üretici Fiyat Endeksindeki artış oranını geçmemek koşuluyla artırılabilir. Bununla birlikte taraflarca bu konuda bir anlaşma yapılmaması durumunda, kira bedeli, bir önceki kira yılının Üretici

Yürürlükteki mevzuattan farklı olarak Kanun'da, kira süresine ilişkin açık bir düzenlemeye de yer verilmiştir. Buna göre; kira sözleşmesi, belirli ve belirli olmayan bir süre için yapılabilecek, kararlaştırılan sürenin geçmesiyle herhangi bir bildirim olmaksızın sona erecek kira sözleşmesi belirli süreli, diğer kira sözleşmeleri belirli olmayan bir süre için yapılmış sayılacaktır.

Fiyat Endeksi'ndeki (ÜFE) artış oranını geçmemek koşuluyla hâkim tarafından kiralananın durumu göz önüne alınarak hakkaniyete göre belirlenecektir. Kira sözleşmesinde kira bedelinin yabancı para olarak kararlaştırılması durumunda, 5 yıl geçmeden kira bedelinde değişiklik yapılamayacaktır. Kiracıya kira bedeli ve yan giderler dışında başka bir ödeme yükümlülüğü getirilemeyecektir. Bu bağlamda, kira bedelinin zamanında ödenmemesi halinde sözleşme cezası ödeneceğine veya sonraki kira bedellerinin muaccel olacağına ilişkin anlaşmalar da geçersizdir. Kiraya verenin, kendinin, eşinin ve çocuklarının konut ve iş yeri ihtiyacı ileri sürülerek tahliye davası açılacağına dair düzenleme genişletilerek çocukları yerine altsoy terimi kullanılmış, torun ve torun çocuğu gereksinimleri de kanun kapsamına alınmıştır. Aile konutu olarak kullanılmak üzere



kiralanan taşınmazlarda kiracının, eşinin açık rızası olmadıkça kira sözleşmesini feshedemeyeceği; bu rızanın alınması mümkün olmazsa veya eş haklı sebep olmaksızın rızasını vermekten kaçınırsa kiracının, hâkimden bu konuda bir karar vermesini isteyebileceği ve sözleşmenin tarafı olmayan eşin, kiraya verene yapacağı bildirimle sözleşmenin tarafı hâline geleceği öngörülmektedir. Bu durumda kiraya verenin, fesih bildirimini ile fesih ihtarına bağlı bir ödeme süresini kiracıya ve eşine ayrı ayrı bildirmek zorunda olduğu belirtilmiştir. Böylece, eşlerden birinin, kiracı sıfatıyla, tek başına hareket ederek, diğer eşin açık rızası olmaksızın sözleşmeyi sona erdirmesi önlenmek istenmiştir.

3. Hizmet Sözleşmelerine İlişkin Olarak Getirilen Yeni Düzenlemeler

Borçlar Kanunu'nda düzenlenen hizmet sözleşmeleri, 4857 sayılı İş Kanununun kapsamı dışında kalan işçileri kapsamaktadır. Bu işçiler ile İş

Kanununun kapsamına giren işçiler arasında çok büyük farklılık yaratılmamaya çalışılmıştır. Bu anlamda, yeni Kanunda "Genel Hizmet Sözleşmesi" başlığı altında, yürürlükteki Kanunda bulunmayan birçok düzenleme yapılmıştır. Öte yandan Borçlar Kanununda yer almamış olmakla birlikte, uygulamada çok sık karşılaşılan, hizmet sözleşmesinin özel türleri olan, "Pazarlamacılık Sözleşmesi" ile "Evde Hizmet Sözleşmesi"ne ilişkin hükümler de yeni düzenlemeler arasındadır.

Yeni Kanunda yapılan tanıma göre: "Pazarlamacılık sözleşmesi, pazarlamacının sürekli olarak, bir ticarî işletme sahibi işveren hesabına ve işletmesinin dışında her türlü işlemin yapılmasına aracılık etmeyi veya yazılı anlaşma varsa, bu anlaşmada belirtilen işlemleri yapmayı, işletme sahibi işverenin de buna karşılık ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir." Evde hizmet sözleşmesi ise Kanunda, "işverenin verdiği işi, işçinin kendi evinde veya belirleyeceği başka bir yerde, bizzat veya aile

bireyleriyle birlikte bir ücret karşılığında görmeyi üstlendiği sözleşme" olarak tanımlanmıştır.

4. Kefalet Sözleşmelerine İlişkin Olarak Getirilen Yeni Düzenlemeler

Kefalet, yazılı şekilde yapılmadıkça ve kefilin sorumlu olacağı azami miktar ile kefalet tarihi belirtilmedikçe geçerli olmayacaktır. Yine, kefilin sorumlu olduğu azami miktar ile kefalet tarihini, sözleşmede "kendi el yazısıyla" belirtmesi şartı da getirilmiştir. Kefalet sözleşmesinde sonradan ve kefilin sorumluluğunu artıran değişiklikler, kefalet için öngörülen şekle uyulmadıkça hüküm doğurmayacaktır.

Yeni Kanunda getirilen yenilik ile kefalette eşin rızası düzenlenmiştir. Buna göre, kefalet sözleşmesinde eşin rızasının, sözleşmenin kurulmasından önce ya da en geç kurulması anında verilmiş olması şarttır. Ancak, fıkrada bu kuralın iki istisnasına yer verilmiştir. Birinci istisna, mahkemece verilmiş bir aylık kararı olması, ikincisi eşlerden birinin yasal olarak ayrı yaşama hakkının doğmuş olmasıdır. Söz konusu istisnalardan birinin varlığı durumunda eşin rızası aranmayacaktır. Yine eşin rızasının aranmadığı diğer bazı istisnai durumlar da öngörülmüştür. Buna göre, kefalet sözleşmesinde sonradan yapılan ve kefilin sorumlu olacağı miktarın artmasına veya âdi kefaletin müteselsil kefalete dönüşmesine ya da kefil yararına olan güvencelerin önemli ölçüde azalmasına sebep olmayan değişiklikler için de kefilin eşinin rızası aranmayacaktır. Kefil, her durumda kefalet sözleşmesinde belirtilen azamî miktara kadar sorumlu olacaktır.

Sözleşmede açıkça kararlaştırılmamışsa kefil, borçlunun sadece kefalet sözleşmesinin kurulmasından sonraki borçlarından sorumludur. Kefilin, asıl borç ilişkisinin hükümsüz hâle gelmesinin sebep olduğu zarardan ve ceza koşulundan sorumlu olacağına ilişkin anlaşmalar kesin olarak hükümsüzdür. Bir gerçek kişi tarafından verilmiş olan her türlü kefalet, buna ilişkin sözleşmenin kurulmasından başlayarak 10 yıl geçmesiyle kendiliğinden ortadan kalkacaktır. Kefalet, 10 yıldan fazla bir süre için verilmiş olsa bile uzatılmış veya yeni kefalet verilmiş olmadıkça kefil, ancak 10 yıllık süre doluncaya kadar takip edilebilir.

Kefaletin şekline, kefil olma ehliyetine ve eşin rızasına ilişkin hükümler, gerçek kişilerce, kişisel güvence verilmesine ilişkin olarak başka ad altında yapılan diğer sözleşmelere de uygulanmaktadır. Buna göre, garanti sözleşmeleri de kefalet sözleşmelerinin tabii olduğu şekil şartlarına tabi olacaktır. ●



hafif ve
dekoratif
çatılar...

Dragon

BTM'den yeni bir ürün daha... Shingle Dragon.

BTM Shingle geniş ürün yelpazesine yeni bir ürün daha katarak yapı profesyonellerinin ve tüketicilerin seçeneklerini zenginleştirdi.

İsmi Dragon (Ejderha) dişleri biçiminden alan BTM Shingle Dragon, kendinden yapışkanlı bir yapıya sahip. Gölge efekti ile kaplandığı çatıda 3 boyut etkisi yaratan ve böylelikle çatıya derinlik kazandıran BTM Shingle Dragon, mevcut renk yelpazesine ek olarak kahve ve bakır-kahve renkleri ile beğenimize sunuluyor...



Dekoratif çatı kaplamaları

www.btm.co • www.btmshingle.com
Tüketici Hattı: 444 4 286 (BTM)

BENİM ADIM URLA.....

Yazı: SELÇUK KAYAN
Fotoğraflar: HALİL NADAS





*Basit bir sahil kahvesinin tahta
masasına oturmuşum, dudaklarımda
Necati Cumalı'nın mısraları...
Diyelim bir masa var
önümde
Elimde bardak
Oturmuş içiyorum
Bardak mı
Urla mı tuttuğum?
Bardağı masaya
Tak!
Vurdum mu vurdum
Masaya dönüyorum
Urla, uzak, uzak, uzak
Diyelim oturmuş yazıyorum
Birden duruyor kalem
Bir görüntü ak kâğıtlarda
Ev ev, sokak sokak
Yine Urla oluyor konum...*

Tatlı bir esirlik sarmış bedenimi, dalmışım. Bir el dokundu omzuma, "selam" dedi ve ilişti yanımdaki boş sandalyeye... Bir süre ufka baktı. Sonra derin bir iç geçirdi... Nedenini anlayamadım, sevinçten mi hüzünden mi? Ya da bir serzenişin ifadesi mi? Sonra döndü, "benim adım Urla" dedi. Şaşkın bakışlarıma aldırmadan başladı anlatmaya... Sana kendimi tanıtayım, Ege'de yaşarım binlerce yıldır. Yaşım yanıtmasın seni. Bu yılların bende bıraktıklarıyla hep gencim... Bak dinle; Önce yakın zamandan bahsedeyim. Kimlere ev sahipliği yapmışım; kimlerin sevinçlerine, hüzünlerine ortak olmuşum. Mesela Necati Cumalı... Ailesi Yunanistan'dan göçmüştü. Çocukluğunu sokaklarımda, ilk öğrenciliğini okullarımda yaşadı. Mustafa Kemal ziyaretime geldiğinde, Cumalı'nın o küçük, çelimsiz haliyle kalabalıkları yararak yanına giderken nasıl heyecanlandığını dün gibi hatırlarım. Beni de pek severdi. Az önce mırıldandığın şiiri nasıl devam eder

hatırlıyor musun? Yorgo Seferis de çocukluğunu benimle yaşadı. Yazlığa gelirlerdi ailecek İskele'deki evlerine. Tüm gününü Rum balıkçıların arasında geçirirdi. Yorgo'ya Nobel ödülü de getiren eserlerinde, o yıllarda Rum balıkçılarından dinlediği Girit destanlarının etkisi herhalde çoktur. Çocukluğunu bende yaşayanlardan biri de Neyzen Tefik'dir. Babası ilk "ney"ini hediye ettiğinde nasıl da sevinmişti. İlk kez bendeyken üfledi neyi. Sonrasını biliyorsun... Kaç neyzen yetiştirdi ki onun gibi? Ekmeği mi yediği, suyumu içtiği için Neyzen'in ustalığından kendime bir parça pay çıkarsam ayıplamazsın herhalde... Ya Tanju Okan... İstanbul'u, dostlarını, işini bıraktı bana geldi. Beni çok severdi. Ben de onu çok sevdim. İçkisiyle sigarasıyla baş edemedim ama biliyorum ki bende çok mutlu yaşadım. Çok eskilerde kollarımda büyüyen Anaksagoras'dan da bahsedeyim. MÖ 462'de Atina'ya göçmeden önce ilk çalışmalarını bendeyken yaptı. Yıldızları benim sahillerimde gözledi. Benim göğsümde düşüncelere daldı, ilk fikirleri bendeyken filizlendi. Evliya Çelebi de konuğum oldu bir ara... Sokaklarımı gezdi, üzümlemlerimi, zeytinlerimi tattı. Bak benim için neler yazmıştı o zamanlar. "Bütün evler mermer gibi beyaz taştan yapılmıştır. Etrafı baştanbaşa bağ ve bahçedir. Ağaçların çoğu zeytin ağacıdır. Zeytini, zeytinyağı, üzümü meşhurdur. Sabunu cihanı tutmuştur. Çünkü bu şehirde 70 adet sabun imalathanesi, 240 zeytinyağı değirmeni vardır. Zeytin aslında acıdır ama bu şehrin zeytini taze iken diğer meyveler gibi yenir. İri ve yağlı zeytini olur ki aşlama derler, dünyada emsali

yoktur." Evliya Çelebi'nin anlattığı evlerin yerinde bugün yeller esiyor. Nasıl kıydılar, nasıl canımı yaktılar anlatamam. O beyaz mermer gibi taştan yapılmış evlerime her kazma vuruluşunda sanki etimden bir parça koparılmış gibi inledim ama duyan olmadı. Geçmiş deyince, 2500 yıl öncesi ne kadar mutluydum bir bilsen. M.Ö 500'lü 600'lü yıllar... O zamanki adım Klazomenai idi. Bağlarım, zeytinliklerim pek ünlüydü. Üzümlerimden mayalanan şarapların ve zeytinlerimden sıkılan yağların namı sınırları aşmıştı. Limanıma her gün onlarca tekne girer; fiçiler, küpler dolusu şarabı ve zeytinyağını yükleyip başka kentlere götürürdü. Yüzlerce insan karınca misali koşturur, limanda hareket hiç durmazdı. O günlerde zeytinyağı işliğini inşa ettiler. İşlik dediğim bugünün diliyle fabrika yani... Dönemin hızlı ve yüksek miktarda zeytinyağı üretebilen nadir işliklerinin ilkiydi. Bunca yılda o kadar





çok olay yaşandı ki, işliğin yok olmasını engelleyemedim. Ancak kalıntılarını yıllarca sakladım derinliklerimde. Neyse ki son yıllarda akıllı birileri buldular zeytinyağı işliğimi. Anladılar nasıl çalıştığını. Ayağa kaldırdılar, yeniden ilk şekliyle kurdular. Şimdilerde, en sevdiğim takı olarak korumaya çalışıyorum bu nadir zeytinyağı işliğimi. Sanma ki geçmişim 2500 yıl önceye kadardır... M.Ö 6000'lere kadar uzanır benim hayatım. Tarihçiler prehistorik dönem diyorlar. Mesela M.Ö 3000'lerde, bugün Limantepe diye anılan yer pek önemli bir limandı. İnsanlarımızın Ege Adalarıyla ve deniz aşırı kentlerle ticari ilişkileri vardı. Liman çok büyüktü. Yaşadığım depremler ve doğal olaylarla bu liman tüm sırtlarıyla battı, denizin kat ve kat altında kaldı. Zeytinyağı işliği gibi limanı da bin yıllardır sularımızın derinliklerinde saklıyorum. Önünde duramasam da doğal felaketlerin, kalanları elimden geldiğince saklamayı beceremedim galiba... Bugünkü Karantina Adası, benim bile hatırlayamadığım eski bir dönemdeki doğal olaylarla oluştu. Daha sonraki

yıllarda, M.Ö. 225'de Büyük İskender ada ile anakarayı birleştiren bir yol yaptı. O yolun kalıntılarını bugün çıplak gözle görebilirsin. Adada da sakladığım ziynetler var... Yeri gelmişken, neden Karantina adası dediğini bilir misin? Osmanlı hükmederken bana, hacca deniz yoluyla giden İzmirli gemileri dönüşte Karantina Adası'nın açıklarına demir atar, hacılar bu adada karantinaya alınır, sonra da dezenfekte edilerek İzmir'e gönderilirlerdi de ondan... Hatırlarım, karantina dönemi bitince, bir atlı koşturuldu, İzmir valisine hastalık olmadığının müjdesini vermek ve hacıların İzmir'e hareketinin iznini almak için. Neyse, yine o yıllara dönersem, denizin derinliklerinde sakladığım limanın çok önemli sırtlar sakladığını bir ben bilirim bir de bugün limanı araştıran, kazılar yapan bilim insanları. Öyle sırtlar ki gör bak, çalışmalar bittiğinde Ege'nin bilinen tarihi değişecek. Zaten bu nedenle Amerika'da yayımlanan bilimsel bir arkeoloji dergisi Limantepe kazısını dünyanın en önemli 10 su altı kazısından biri olarak ilan etmiş. Bir;

Avcılığınıza sözümüz yok...



Yine de eliniz
boş dönmeyin diye
önlem aldık...



More, lezzetli balık...

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

MORE
AQUACULTURE

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

Kemalpaşa Caddesi, 6170/1 Sokak,
No: 5/1 Işıkkent, İzmir, TURKEY
Tel: +90 232 472 13 00
Fax: +90 232 472 30 03
info@moreaquaculture.com
www.moreaquaculture.com

kazının zaman zaman durmasına, bir de insanların bu önemli çalışmaya kayıtsız kalmalarına çok üzüldüm. Bu kayıtsızlık, üzülmemin ötesinde bazen beni kahrediyor... Bin yıllarca insanlara ekmek yediren; üzü denizleri aşmış üzümüm, şarabım, zeytinim, zeytinyağım son yıllarda öksüz kaldı. Daha düne kadar, 1950'li yıllarda Malgaca Pazarı'na yolu düşenler, ki

sürgünler verdi. Zeytinimin yağını bir tatsan, tiryakisi olursun. Ama gel gör ki yıllarca su şişelerinin, plastik şişelerin içinde mahzun, sahipsiz, boynu bükük, garip; pazar tezgahlarında alıcı bekledi güzelim yağlar... Dedim ya, umudumu yitirmemeye çalışıyorum. Şimdilerde zeytinyağımı da değerlendirmeye başladı birileri. Güzel şişelerde, şık etiketlerle zeytinyağımın değerini sergileyen;

Levrek, Sargoz, Mercan, Mırmır, Barbut, Dil... Şimdilik doğal deniz balığı yemek istiyorsan bana geleceksin. Ama "şimdilik" diyorum. Canımı yakan bir gelişme de balık çiftlikleri. Benim kıyılarıma da göz diktiler. Hele orkinos çiftliklerine ne demeli... Akdeniz'den topladıkları yavru orkinosları buralarda büyütecekler; bir an evvel kilolansınlar diye doğal veya yapay tonlarca gıdayla besleyecekler, suşi yapılınsın diye ihraç edip para kazanacaklar. Sonra da kirli, doğal yapısı bozulmuş, canlıları ölmüş, kısacası tükenmiş denizimle beni baş başa bırakarak çekip gidecekler. Çok üzüldüyorum çok... Bu girişimlerle mücadele edenlerin başarıları için dua ediyorum hep. Neyse, biraz da güzel şeylerden bahsedeyim...

2500 yıl önce, adım Klazomenai iken sosyal hayat çok hareketliydi. Ticaretin yanı sıra bilimle, sanatla da uğraşırdı insanlar. Müzik, edebiyat, felsefe konuşulurdu evlerde, sokaklarda. Bugün, o günlere özlemimi gideren mutlu anlarımların başında, müzik namelerinin sokaklarını doldurduğu anlar geliyor. Bir yanda Halk müziği ve Türk sanat müziği korolarının konserleri; diğer yanda Urla Müzik Akademisi'nden yükselen klasik müzik ezgileri... İnsanları konser dinlemeye giderken görmek büyük keyif... İşte, diyorum, eski parlak günlerime böyle döneceğim. Bekliyorum yine umutla, konserlerin günlerce süreceği; kalabalıkların yer bulmak için koşuşturacağı günleri. Konserler gibi sergiler de dolup taşacak izleyicilerle... Bilirsin eski Gazhane'yi... Aydınlanmanın gazla mümkün olduğu zamanlarda gazın depolandığı taş bina... Şimdi Fotoğraf Sanat Evi oldu... Umutlu olmak için nedenlerim var, gördüğün gibi. Başını ağrıtmadım umarım... Anlatacak çok şeyim var. Benim adım Urla, binlerce yıl var arkamda; beni genç tutan binlerce yıl... Sözlerimi, Cumalı'nın şiirini tamamlayarak bitireyim.

*Bir ağız mızıkam var
Üflüyorum
Re mi fa sol la
Bir es mi giriyor araya
-Ya Urla?
Bardak değil o baylar
Tak!*

*Masaya vurduğum
Hak arıyorum Düpedüz hak!
Bütün mahpus kasabalar
Küçük ölü kentler
Soyulan tarla tarla
Onlardan biridir Urla!
Yavaş yavaş sarhoş oluyorum...*



herkesin düşerdi, ancak kuru üzüm çuvallarının üstünden atlaya zıplaya geçebiliyorlardı. Bir şeyler oldu insanlarıma. Bağları kollayanlar, zeytinleri işleyenler sanki yok oldu. Ama birileri neyse ki bugün yeniden uyandı. Rüzgarımın, havamın ve toprağımın üzüme ve zeytine verdiği tadı yeniden keşfetti. Böyle bir coğrafyada doğmuş olmamı tanrının bir armağanı olarak görürüm. Bu armağanı değerlendirecek insanların bana gelmeleri nasıl bir mutluluktur, anlatamam. Şimdilerde bağlar yeniden dikiliyor. Geçenlerde hesapladım, 2000 dönüm bağım olmuş. Adım yine duyulacak, ünüm yine sınırları aşacak... Çok heyecanlanıyorum. Avrupa'dan bir şarap uzmanı ziyaretime geldi. Tattığı şaraplarımı pek beğendi. Yakında, ziyarete değer önemli bir şarap merkezi olacağımdan hiç kuşku yok. Ya zeytinyağı... Evliya Çelebi'nin ilk dikkatini çeken hem zeytin, hem zeytinyağı olmuştu. Zeytin de nasibini aldı ilgisizlikten ama direndi, hala da direniyor. Anıt güzelliğinde, kıvrımlarında yılların birikimini saklayan zeytin ağaçlarını zamana da ilgisizliğe de meydan okudu. Bıkmadan usanmadan yeni

güzelliğini ortaya çıkaran girişimler var. Yeter mi? Yetmez, ama umutluyum. Bilir misin, zeytinin, üzümün yetiştiği yerde hava çok temiz olur. Benim de havam temizdir, hem de hastalıkları iyi edecek kadar temiz... Bir zamanlar İzmir'de doktorlar hastalarını bana gönderirler, havamın temizliğinden yararlanmalarını salık verirdiler. Havam temiz olduğundan bahar aylarında çiçekten geçilmez bende... Önce ortalık yeşillenir; ardından çiçekler sırayla sökün eder. Bir bakarsın papatyalar sarmış her yanı. Bir sabah uyanırsın ki anemonlar da açmış. Sonra katırtınlakları sarıya boyar doğayı. Ya gelincikler... Gelincik yalnız temiz doğada biter. Bundandır gelinciklere özel ilgim ve sevgim. Havamın temizliği, toprağımın bereketiyle birleşince, yalnız üzüm ve zeytin değil, her biri şifa kaynağı otlar da biter bende... Sirken, arapsaçı, rezene, radika, hardal otu, şevketibostan, labada, ebegümeci... Say say bitmez. Yıllardır kadınlar şifalı otlarımla zeytinyağımı birleştirerek tadına doymaz lezzetler yaratırlar. Toprağım, havam gibi denizim de temiz ve bereketlidir. Çeşit boldur. Balığa çıkan boş dönmez. Çipura,



HOUGHTON
Fluid Technology & Service Worldwide

Bölge Distribütörü

Su ile Emülsiyon Yapılan
Metal İşleme Sıvıları

- Dromus Serisi
- Sitala Serisi
- Adrana Serisi
- Metalina Serisi

Saf Kesme Yağları

- Macron Serisi
- Garia Serisi

Isıl İşlem Yağları

- Voluta Serisi

Sıcak ve Soğuk Şekil Verme Yağları

- Fenella Serisi

Temizleyiciler

- Callina Serisi

Pas Önleyici ve Koruyucular

- Ensis Serisi

Kalıp Ayrıcı Yağ

- Release Oil HCU

Metal İşleme Ürünleri İçin Katkılar

- Gratanol SR 2
- Kathon 886 MW
- MWS Additive AF 2220

Interyağ

Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.

Tüm yağlama çözümleri için beraber çalışıyoruz



Interyağ Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.

Merkez İ: 1. San. Sit. 2826 Sk. No.7-7/A 35110 İZMİR Tel: 0.232.449 83 85 Pbx Fax: 0.232.449 87 32

İstasyon : 1561 Sokak No.36 Çınarlı - İZMİR Tel: 0.232.461.15 35 Pbx Fax: 0.232.461.15 45

www.interyag.com.tr interyag@interyag.com.tr



SHELL MADENİ YAĞLAR BÖLGE DİSTRİBÜTÖRÜ
ÇINARLI SHELL AKARYAKIT İSTASYONU

Hidrolik Yağlar

- Tellus Serisi
- Hydraulic Serisi

Dışlı Sistemleri, Zincir ve Çelik Halat Yağları

- Omala Serisi

Hava, Gaz ve Soğutma Kompresörü Yağları

- Corena Serisi

Yatak ve Sirkülasyon Yağları

- Morlina Serisi
- Vitrea Serisi

Endüstriyel

- Gadus Serisi
- Malleus Serisi

Difranziyel ve Şanzıman Yağları

- Spirax Serisi
- Donax Serisi

Kızak Yağları

- Tonna Serisi

Isı Transfer Yağı

- Heat Transfer Serisi

Embryonix

Girişimciyim... Yatırımcıyım...

Taylan Özgür Demirkaya

Embryonix Birim Koordinatörü / İzmir Ekonomi Üniversitesi Öğretim Görevlisi

EMBRYONIX

Embryonix ne zaman, kimler tarafından kuruldu?

Embryonix 2004 yılında İzmir Ekonomi Üniversitesi (%80), İzmir Ticaret Odası (%5), Ege Genç İş Adamları Derneği (%5), Ege Sanayici İş Adamları Derneği (%5) ve Ege Bölgesi Sanayi Odası (%5) iştirakleri ile İzmir'de kurulan bir limited şirkettir. Aynı zamanda Embryonix Türkiye'nin ilk kuluçka merkezidir. Bu tarih itibarıyla üniversite destekli kuluçka merkezi Türkiye'de 3 adet bulunuyor. Bunların ikisi zaten İstanbul'da bulunuyor. Bu durum buradaki sivil toplum kuruluşları ve üniversitenin bölge için gereken vizyona sahip olduğunun bizce en büyük göstergesi olmuştur.

Şirket profili hakkında bilgi vermişsiniz?

Embryonix kısaca bir "Girişimci Geliştirme ve Yatırımcı Bulma Merkezi" dir. Temel hedefi "yaratıcı girişimcilik" kavramı konusunda farkındalık yaratmak ve bu konudaki yaratıcı projeleri işe çevirip yatırımcı bulmaktır. Şirketin bir koordinatörü, iki kanuni eş müdürü ve projelerin koordinatörleri bulunmaktadır. Bugüne kadar bünyesinden 3 şirket ve birçok proje çıkarmıştır.

İşinizin gelişim süreci ve temel faaliyetleriniz hakkında bilgi vermişsiniz?

Embryonix'in temel faaliyetleri:



1. Yaratıcı girişimcilik farkındalığını arttırmak ve girişimcileri doğru zihin yapısına getirmek için her türlü yayın, organizasyon, eğitim ve sunumları yapmak ve mümkün olduğunca fazla kişiye ulaştırmaktır.
2. Yenilikçi iş fikirlerini, öncelikle pazarı, iş modeli ve sürdürülebilirlik tarafında incelemek, prototip ya da demo geliştirmek ve yatırım alabilecek duruma getirmektir.
3. Üniversite öğrencisi veya mezunlarından çalışacakları kurumda yeni proje geliştiren, sorumluluk alan, yenilikçi düşünebilen kurumsal girişimciler (*Intrapreneur*) yetiştirmek. (*Türkiye'de hiç bir kuluçka programında kurumsal olabilecek girişimciler hedeflenmemiştir.*)

Uzmanlaştığınız bir alan ya sektör var mı?

Şu an değişik uzmanlık alanları olan 23 adet mentorumuz; Moda, İç mimarlık, mimarlık, endüstriyel tasarım, sosyal medya, finansman, pazarlama, tanıtım, mobil yazılım, oyun yazılımı, web projeleri, bilgisayar mühendisliği ve güvenlik alanında danışmanlık hizmeti veriyor. Ancak hem global eğilimlerden hem de yatırıma göre getirisi çok yüksek olduğu için en çok proje başvurusu bilişim alanında oluyor. Şu an kuluçkada bulunan projelerin yaklaşık %85'i bilişim, %15'i ise endüstriyel tasarımla alakalı oldu. İzmir Ekonomi Üniversitesindeki öğretim üyelerinin de desteği ile %15'i diğer kuluçka programlarına göre fark yaratarak arttırmak istiyoruz. Bundan sonraki süreçte bünyemizde daha fazla tasarım projesi değerlendireceğiz. Bunun için İzmir Ekonomi Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi ile işbirliği içerisinde projeler üreteceğiz.



Embryonix şimdiye kadar 5 projeyi hayata geçirdi. Bunlardan 2 tanesi daha mikro düzeyde üniversite bazında kalan projeler. Diğer ikisinin bir tanesi geleceğin eğitim sosyal networku olacak ve hem üniversiteye hazırlanan öğrencilere, hem öğretmenlere hem de ailelere çok büyük katkılar sağlayacak projemiz olan SINAVO, diğeri ise bulundurma (hosting) hizmetini bir üst boyuta taşıyarak özel yazılımlar ile herkesin bundan en etkin şekilde faydalanmasını sağlayacak olan webacik projemizdir.

Ne tür başvuruları değerlendiriyorsunuz? Size gelen fikirleri yaratıcılık, yenilikçilik ve yönetsel açıdan nasıl değerlendirirsiniz?

Projelerin önce embryonix web sitesinden(yenifikiryenihayat.com)çevrimiçi olarak başvuru yapmalı ve bütün soruları titizlikle cevaplamaları gerekir. Bize gelen projeler için aslında 2 seviye değerlendirme yapıyoruz:

Seviye 1’de projenin yenilikçi olup olmadığına karar vermek için şu soruları soruyoruz:

- Fikir daha önceden yapılmamış bir şey mi?
- Fikir varolan bir ürün ya da hizmet üzerine yeni bir ek mi?
- Fikir yeni bir iş modeli mi?

Buradaki 3 sorudan bir tanesinin cevabı 2. Seviyeye geçebilmek için “evet” olmalı. Bu değerlendirmeyi Embryonix müdürleri ve ilgili teknik mentor ile yapıyoruz.

Seviye 2’de 3 durum sorgulanır:

- Fikrin pazanı var mı?
- Fikir sürdürülebilir mi?
- Fikrin gelir modeli var mı?

Seviye 2 deki bütün soruların cevabının evet olması gerekiyor. Bu noktadan sonra proje son eksik olan sorgulamaları yapıldıktan sonra kuluçkaya kabul edilir ve protokol imzalanır.

Embryonix’e benzer Türkiye’de başka şirketler var mıdır? Rakiplerden ya da ayırt edici özellikleriniz nelerdir?

Türkiye’de İzmir ve Ege Bölgesinde böyle bir program yok. Aslında temel amaçlarımız itibarıyla bize Türkiye’de de benzer bir program olmadığını düşünüyoruz. İstanbul ve Ankara’daki kuluçka programları daha otomatik bir süreç ile işliyorlar. Bizim net bir hedefimiz var, ülkemizde girişimcilikten öte yaratıcı girişimcilik farkındalığını arttırmak. İşin yaratıcılık

kısmı bizim diğer programlardan farkımızdır. Bu eko-sistemde diğer kuluçka programları için “rakip” kelimesini kullanmıyoruz. Kendi aramızda sürekli bilgi alışverişi yaparak birbirimize yardımcı olmaya çalışıyoruz ki bu konuda Türkiye’deki eko-sistem çok başarılı ilerliyor diyebiliriz.

Buna örnek olarak 2012’de Mart ayı içinde Ankara’daki bir kuluçka programı ile ortak bir organizasyonu İzmir’de düzenlemeyi düşünüyoruz.

Şirketinizin şimdiye kadar kaç projeyi yaşama geçirdi? Bunlar hakkında bilgiler verir misiniz?

Embryonix şimdiye kadar 5 projeyi hayata geçirdi. Bunlardan 2 tanesi daha mikro düzeyde üniversite bazında kalan projeler. Diğer ikisinin bir tanesi geleceğin eğitim sosyal networku olacak ve hem üniversiteye hazırlanan öğrencilere, hem öğretmenlere hem de ailelere çok büyük katkılar sağlayacak projemiz olan SINAVO, diğeri ise bulundurma (hosting) hizmetini bir üst boyuta taşıyarak özel yazılımlar ile herkesin bundan en etkin şekilde faydalanmasını sağlayacak olan webacik projemizdir. Bunun dışında Türkiye’deki bütün girişimciler için yazdığımız ve web sitemizden de ücretsiz olarak indirilebilen “Kendi işini kurma rehberi” ni yine önemli bir organizasyon olan Endeavor ile birlikte hazırladık. 200 000 kereden fazla indirilmesi bu konuda ne kadar büyük bir bilgi eksiği olduğunu göstergesi olduğunu düşünüyoruz. Bu eksikliği gidermek için şu an çalışmalarını bitirdiğimiz ve hukuki süreçlerine sonlandırmaya çalıştığımız 22 yazarlı 2. Kitabımız çok kısa bir süre sonra hem dijital ortamda hem de baskılı olarak yayınlanacak. Bu kitabında yine yüzbinlere ulaşacağını tahmin ediyoruz. Yine İzmir’de ve bölgede farkındalığı arttırmak için İstanbul’daki Etohum organizasyonunun İzmir’de ev sahipliğini yapıyoruz. İnternet girişimcilerinin

ve yatırımcılarının bulunduğu Etohum kamplarında, hepinizin çok iyi bildiği; yemeksepeti, Google, Nokia, sahibinden.com gibi şirketlerin yatırımcıları ve sorumlu müdürleri girişimciler ile tecrübelerini paylaşıyor. Bugüne kadar ücretsiz olarak gerçekleştirilen 5 kampa toplam 1000’den fazla girişimci katılırken, aynı kampları internet üzerinden canlı izleyenlerin sayısı 10 000’i buluyor. Şirketleşmeler dışında, belediyeler ve diğer kurumlarla yaptığımız yazılım ve tasarım projelerimizde bulunuyor. Kurumlara özel olarak yenilikçi projeler üretiyoruz. Bunu yine Embryonix bünyesinde olan ya da mezun olan girişimcilerimizle birlikte gerçekleştiriyoruz.

Şirketinizin büyüme planları arasında hangi konulara öncelik verilecek?

Büyüme planımızda en büyük hedeflerimiz:

1. Özellikle ortaklarımız (İEU, İTO, EGİAD, ESİAD, EBSO) ile birlikte yapısı belli organize olmuş bir melek yatırımcı ağına ulaşmak ya da kurulmasına yardımcı olmak,
2. Uluslararası girişimci ve yatırımcı kurumlarla ortaklıklar yapmak ve
3. Yaratıcı Girişimcilik konusunda zihin yapısını doğru olarak değiştirecek yayınları düzenli olarak yapmaktır.

Şirketinizin girişimcilik başarısını nasıl özetlersiniz?

Başarımızın arkasında iki temel faktör olduğunu düşünüyoruz:

1. Hedeflerimizi çok net ve herkes tarafından anlaşılabilir koyuyoruz. Bu durumda hem programda olan girişimcilerimiz hem de paydaşlarımız ile aynı amaçları paylaşıyoruz. Bu bizim çok daha hızlı ve etkili hareket etmemizi sağlıyor.
2. Para ya da yatırımdan önce fikrin dünya için ne ifade ettiğine yani anlamına odaklanıyoruz. Bize göre para anlam yaratmaz, anlam para yaratır. ●

Yetenek Yönetimi Nedir?



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

Yetenek Yönetimi sadece İK tarafından yürütülebilecek bir rol olmadığı gibi, özellikle de en tepedeki CEO dan başlayan bir sahiplenmeyi gerektirir. Özellikle iş liderlerinin yetenek ile ilgili ortak tanımları, ihtiyaç ve beklentileri ile yapılandırılacak bir dizi aktiviteden oluşur.



Şirketler, deneyimli ve yetenekli çalışanlarının en önemli kaynakları olduğunu biliyor, üretkenlik düşüşünün ve çalışanı yeniden eğitimin maliyetinin farkına varıyorlar.

Sözlük tanımından yola çıkarsak yetenek için 'Bir görevi yerine getirmeye yarayan fiziksel ve zihinsel kapasite, kişisel beceri, diğerlerine kıyasla, bir beceriyi daha iyi sergileyebilme, fark yaratabilme 'çıkıyor karşımıza. Her ne kadar tam bir tanım konmasa da kurumsal hayatta 'Daha çoğu, daha az ile, pek çoğundan fazla yapmak' gibi bir kavramdan söz edebiliriz Yetenek Yönetimi için. 1990'lı yıllarda ortaya çıkan Yetenek Yönetimi kavramı; kurumların mevcut ve gelecek iş hedeflerini gerçekleştirebilecek yeterli sayıda ve nitelikte çalışanın kazanılmasını ve elde tutulmasını sağlayan süreç olarak ifade edilebilir. Bu anlamda tüm İK süreçlerinin özellikli ve seçilmiş bir gruba yönelik yapılandırılmasını gerektirir.

NEDEN YETENEK YÖNETİMİ?

Bugünün iş hayatını etkileyen trendlerin başlıcalarında artanlar, azalanlar, hızlananlar ve farklılaşanlar var. Artanların en belirginleri Globalleşme; genişleyen Pazarlar, Birleşme & Satınalmalar; Dış Kaynak Kullanımı; çalışan niteliği ile birlikte tüm süreçlerde kişisel etkinin fazlalaşması. Azalan hiyerarşi, hızlanan teknolojik değişim; farklılaşan beklentiler, standartlar ve demografik değişim de trendlerin diğerleri. Tüm bunların sonucunda sınırları belirsizleşen iş hayatı, yeni iş modelleri ve iş yapış şekilleri, alternatifli ve senaryolu çalışma tarzı, çevik ve esnek kurumları, artan bireysel sorumluluk ve otonomiye, yeni değerler çıkıyor ortaya. Doğal olarak da yeni çalışanlara ve de özellikle de



Bulut Bilişim / Cloud Computing Nedir?

Bulut Bilişim, servisleri donanımlardan bağımsız kılmaya çalışır. Eskiden, verilecek olan servisler, üzerinde çalışılan sunucu donanımlarına bağlı olarak sınırlanırken, bulut bilişim, bu sınırlamaları ortadan kaldırarak, genişleyen servislerle doğru orantılı olarak yeni donanımların da sunucu havuzuna eklenebilmesini olanak sağlamıştır.



Levent Atay
Egebimtes Genel Müdürü



Son zamanlarda sıkça duymaya başladığımız ve yakın gelecekte bir standart haline gelecek "Bulut Bilişim" "Cloud Computing" kavramını, en basit anlamıyla bilgisayarlarınızda bulundan hard disklerin yerlerinden çıkarak internet gezegeninin bulutlarına yükselerek sanal ortama aktarılmasıdır. Geniş bant internetin gelişmesiyle birlikte web tabanlı uygulama ve servislerin sayısı

gün geçtikçe artıyor. Web tabanlı bu uygulama ve servisler "Cloud Computing/Bulut Bilişim" olarak adlandırılıyor.

Cloud Computing kısaca anlatmak gerekirse;

Uygulama ve servislerin internetteki bir sunucuda (bulutta) bulunup, internete bağlı herhangi bir cihaz ile bu uygulama ve servislerin bütünüdür.

Cloud computing ile bilgisayarınızda bulunan ofis, resim düzenleme ve arşivleme, ajanda, yabancı dile çeviri programları ve kişisel dosyalarınız, internetteki bir sunucuya taşınıyor. İnternete bağlı olduğunuz her yerden bu programlara ulaşıp işinizi görebilirsiniz.

Bulut Bilişim (Cloud Computing) veya işlevsel anlamıyla çevrim içi bilgi dağıtımı, bilişim aygıtları arasında ortak



bilgi paylaşımını sağlayan hizmetlere verilen genel bir isimdir. Bulut Bilişim bu yönüyle bir ürün değil, hizmettir. Temel kaynaktaki yazılım ve bilgilerin paylaşımı sağlanarak, mevcut bilişim hizmetinin, bilgisayarlar ve diğer aygıtlardan bilişim ağı yani internet üzerinden kullanılmasıdır.

Bulut Bilişim, servisleri donanımlardan bağımsız kılmaya çalışır. Eskiden, verilecek olan servisler, üzerinde çalışılan sunucu donanımlarına bağlı olarak sınırlanırken, bulut bilişim, bu sınırlamaları ortadan kaldırarak, genişleyen servislerle doğru orantılı olarak yeni donanımların da sunucu havuzuna eklenebilmesini olanak sağlamıştır.

Örneğin, bir kurumun web sitesi projesine 1 CPU ve 2 GB RAM'li bir sunucu ile başladığını düşünelim. İlerleyen zamanlarda bu donanım kuruma yetmemeye başladığında, web sitesinin yayın yaptığı fiziksel sunucunun desteklediği ölçüde bir upgrade yapılabilirdi. Bu upgrade sırasında, CPU ve bellek ekleme süresine bağlı olarak hizmetin kesintiye

uğrama süresi yaklaşık olarak 20-30 dk arası değişirdi. Fakat sanallaştırma sayesinde, bu upgrade işlemi 5 dk içinde yapılabileceği gibi kullanılan sanallaştırma yazılımına bağlı olarak sunucu çalışır haldeyken de yapılabilmektedir. Bu sayede hem insan/iş gücü azalmış olurken, hem de servis kesintisi minimum seviyeye indirilmiş olacaktır. Avrupa'da bazı bulut bilişim hizmetinin verildiği veri merkezlerinde hiç insan çalışmadığını biliyor muydunuz? Bu nedenle bulut bilişime esneklik dememiz yanlış olmayacaktır.

Başka bir örnek ile devam edelim. İşlettiğiniz veri merkezinizde bulunan sunucuların ne kadar işlemci, bellek ve depolama alanı kullandığını biliyor muydunuz? Yapılan bir araştırmaya göre çoğu sunucunun, sahip olduğu işlemcisinin ortalama olarak sadece %10'unu kullandığı görülmüştür. Bu da veri merkezinizdeki çoğu sunucunun %90 CPU gücünün boşa gittiği anlamına gelmektedir.

En basit haliyle anlatacak olursak, bulut bilişim, %10 işlemci kullanan 10

sunucunun sanallaştırma sayesinde tek bir fiziksel makina üzerine toplanması sayılabilir. Böylece sahip olduğunuz fiziksel makineden da maksimum verim elde etmiş olursunuz. Bu da bulut bilişime niçin verimlilik dememizin nedenidir. Tüm bu avantajların yanında, sanallaştırma sayesinde tek bir fiziksel sunucu üzerine birden fazla servisin toplanabilmesi, soğutma, elektrik ve barındırma maliyetlerinde ciddi karlılık demektir.

AVANTAJLARI NELERDİR?

Düşük Donanım Maliyeti

Web tabanlı uygulamaları çalıştırmak için netbooklar dahi fazlasıyla yeterli. Çünkü uygulama bulutta çalıştırılıyor. Dolayısıyla minimum kaynak kullanımıyla günümüzün en güçlü kişisel bilgisayarlarının performanslarına erişebiliyorsunuz. Bu yüzden cloud computing kullanan bilgisayarların düşük kapasiteli sabit diske, belleğe ve işlemciye sahip olması, performans kaybı yaşamınıza neden olmaz. Düşük donanım da düşük donanım maliyetini beraberinde getirir.

Gelişmiş Performans

Klasik programlara oranla çok daha az sistem kaynağı tükettiği için sisteminizde herhangi bir performans kaybı yaşamazsınız. Gerekli tüm işlemler bulutta yapılır.

Düşük Yazılım Maliyeti

Her bilgisayar için ayrı ayrı yazılım paketleri almak yerine sadece kullanıcıların ihtiyaç duyduğu uygulamalara erişim sağlanır. Ayrıca büyük işletmelerde programların yüklenmesi ve yönetimi de ayrı bir maliyettir. Cloud computing ile program yüklenmesine ihtiyaç duyulmadığı için herhangi bir maliyeti yoktur. Ayrıca yazılımları satın almak yerine kiralayabilir ve bu şekilde tasarruf edebilirsiniz.

Anında Güncelleme

Kullandığınız web tabanlı uygulamanın yeni sürümü çıktığında veya bazı açıkları kapatmak için güncelleme yayınlandığı anda siz de en güncel sürümü edinmiş olursunuz. Bunun için ayrıca ücret ödemenize gerek kalmaz ve/veya bu güncellemelerin yüklenmesi için herhangi bir teknisyeni çalıştırmak zorunda kalmazsınız.

Sınırsız Depolama Kapasitesi

"Sınırsız" kelimesi biraz iddialı gibi görünse de kişisel bilgisayarlar için üretilmiş 1,5 TB'lık sabit diskler PB'lık (1 Peta Byte= 1 milyon GB) depolama kapasiteli sunucuların kapasite-





leriyle boy ölçüşemez. Bu duruma en güzel örnek yerli bir firmanın put.io adlı çözümü. Put.io servisine aylık belirli bir miktar ödeme yapmanız koşuluyla size GB'larca depolama alanı sunuluyor.

Artırılmış Veri Güvenliği

Bir çoğumuzun sabit diski en az bir kez arıza yapıp kullanılmaz hale gelmiş ve içerdiği tüm veriler ulaşılamaz hale gelmiştir. Cloud computing ile verilerimiz internette depolandığından dolayı herhangi bir veri kaybı söz konusu değildir. Çünkü buluttaki her verinin bir kopyası otomatik olarak başka bir sunucuya da kopyalanır.

İşletim Sistemleri Arasında Geliştirilmiş Uyum

Windows yüklü bir bilgisayarda bulunan dosyaların Mac veya GNU/Linux yüklü bir bilgisayarın arasında ağ bağlantısı kurmak oldukça zordur. Cloud computing'te veriler sunucuda bulunduğu için herhangi bir işletim sistemiyle bu dosyalara sorunsuz bir şekilde ulaşabilirsiniz.

Artırılmış Dosya Formatı Uyumu

Cloud computing sayesinde oluşturduğunuz bir belgenin diğer bilgisayarlarda nasıl görüneceği, açılıp açılmayacağı gibi detaylarınız olmaz. Örneğin Google'ın döküman hizmeti ile oluşturulan bir döküman her bilgisayarda aynı şekilde görünür ve çalışır. Oysa ki Microsoft Office 2007'de oluşturulan bir belgenin Microsoft Office 2003'te açılmasını sağlamak oldukça zordur.

Grup Çalışması

Cloud computing'in en büyük avantajlarından biri aynı belge üzerinde aynı anda birden çok kişinin düzenleme yapabilmesidir. Örneğin Google Docs'un hesap tablosu uygulaması aynı belge üzerinde aynı anda birden

çok kişinin çalışmasına imkan veriyor. Bunun yanında dosyalar kişisel bilgisayarlar yerine bulutta depolandığı için kullanıcılar, internet bağlantısına sahip olan herhangi bir bilgisayar ile belgenin en güncel haline her an ulaşabiliyor.

Gizlilik ve Güvenlik

Eğer bilgilerinizi bulutta saklıyorsanız, bilgileri yanınızda taşımanıza gerek kalmaz. Dizüstü sisteminizin düşüp bozulması, kaybolması ya da çalınması, bilgilerinizin kaybı ile sonuçlanmaz zira önemli her şey buluttan geri yüklenebilir. Bulut sayesinde bilgilerinizi, ticari sırlarınızı sanal ortamda 'gizleyebilirsiniz'

PEKİ YA DEZAVANTAJLARI?

Sabit İnternet Bağlantısı Gerekirmesi

Eğer internete bağlı değilseniz web tabanlı uygulama ve servisleri kullanamazsınız.

İnternete bağlı değilseniz bulutta bulunan belgelerinize ulaşamayacağınız için işleriniz aksayabilir. 3G'nin yaygınlaşmasıyla birlikte bu durum büyük oranda geçerliliğini yitirse de cloud computing için hala büyük bir dezavantajdır.

Düşük Hızlarda Düzgün Çalışmaması

Web tabanlı uygulamalar geniş bant internete göre tasarlandığı için Dial-up veya GPRS ile internete bağlanıyorsanız cloud computing servis ve uygulamaları normalden çok daha yavaş çalışıyor ve bu uygulamaları kullanmak insanı farklı dertlere gark ediyor. Aynı durum geniş bant internet bağlantınızın yavaşlaması durumunda da yaşanabilir. Ek olarak geniş bant internet bağlantınızın düşük yükleme hızı sunması da veri yedekleme de uzun süre beklemeye yol açacaktır.

Uygulamanın Yavaş Çalışması

Hızlı bir bağlantıya sahip olsanız dahi eğer web tabanlı uygulama ve servisi çalıştıran sunucu aşırı yoğunsa kullandığınız uygulama normalden daha yavaş çalışabilir.

Güvenlik Açıkları

Tüm belgelerinizin bulutta bulunması her ne kadar iyi bir şey olsa da kötü niyetli kişiler bulut sunucularına çeşitli saldırılar düzenleyip kişisel verilerinizi ele geçirebilir veya kullanılmaz hale getirebilirler.

Sistem Güncellemeleri

Bulut üzerinde bir yazılım çalıştırıyorsanız, bulut altyapısı güncellendiğinde, kullandığınız yazılım bu güncelleme ile sorun yaratabilir. Bulutu çalıştıran sistem sizin kontrolünüzde olmadığı için, bulut üzerine kurduğunuz yazılım, klasik sunuculu sisteme göre daha az kontrolünüz altındadır.

Deneyimsiz Bulut Operatörü

Hizmet aldığınız bulut sistemini işleten firma, gerekli bakım ve servisleri yapmaz ise, bulutta meydana gelebilecek bir arızada tüm verilerinizi kaybedebilirsiniz.

Kullandığınız Programın Özellikleri

Yazı boyunca bir kaç kez Google Docs'tan bahsettik. Google Docs her ne kadar tüm ofis programı ihtiyacınızı giderecek olsa da Microsoft Office ve/veya Open Office'in tüm özelliklerini bünyesinde barındırmaz. Cloud computing tabanlı uygulamalara geçmeden önce bu programların ihtiyacınızı tam olarak karşıladığından emin olun.

Özet

Bu yazımda Cloud Computing'i günlük bilgisayar kullanımınızda ne oranda kullanabileceğinizi belirlemeniz için hazırladım. Çünkü günümüzde Cloud Computing'i kullanıp kullanmamak arasında bir seçim yapmak için artık çok geç. Yazıda bahsettiğim gibi e-posta servisleri dahi Cloud Computing tanımı içerisinde değerlendiriliyor. Umarım kafanızdaki soru işaretlerinin bir kısmını ortadan kaldırmaya yardımcı olmuşumdur. Cloud Computing ile ilgili kafanıza takılan herhangi bir soru varsa bize sormaktan çekinmeyin. Bu konuda karar vermeniz ve Bulut Treni'nde ya biletinizi ya da vagonunuzu almanız gerekli gibi görünmekte. ●



MURAT ÇAY
LOJİSTİK

61 Adet zmal Araç
Kapalı - Açık 10 Teker Kamyon
Açık 40 Ayak ve Tır Bazında Araçlar
Profesyonel Hizmet



www.muratcaylojistik.com.tr

Yeni smokinler



Ahu Terzi
Vogue Türkiye
Projeler Koordinatörü

Kış bitmeden katılmanız gereken davetler varsa, kravatlarınızı evde bırakın. Kış 2011-12 podyumlarında dokuların harmanlandığı, kadife yakaların ve deri biyelerin başrol oynadığı, smokin gömlek ve yeleklerinin kısıtlayıcı bir zorunluluk olmaktan çıkıp, rahat tasarımın şıklığını yansıttığı bir moda hakimdi. Modacılar, iş hayatında olduğu kadar, erkeklerin davetlerde de kendi tarzlarını oluşturmalarını arzu ediyor olsa gerek. Çünkü sezon koleksiyonlarında klasik kesim ceketlerle birlikte, şal yaka ve kruvaze modeller, kontrast renkli astarlar, lazer kesimlerin kullanıldığı kaban ve blazerler de var.

Patrick Petitjean



Network



Giorgio Armani



Network Ceket

Klasik

Klasik bir tarzınız varsa smokin ceketini belirlerken tek düğmeli ya da çift düğmeli opsiyonlar arasında kendi tercihinize göre seçim yapabilirsiniz. Farklılık yaratmak istiyorsanız, kaban boyunda smokin ceketleri de tercih edebilirsiniz. Yeter ki son düğmesine kadar iliklenen beyaz gömleğinizi ve deri biye detaylı yeleşinizi unutmayın.





Bohem

Smokin şeklinde kullanılabilen kadife ceketlerse bohem tarzlarını yansıtmak isteyen erkekler için ideal. Sezonun gece görünümleri oluşturulurken en çok tercih edilen parçası bu kadife ceketleri gece mavisi ve bordo gibi sıradışı renklerde bulmak da mümkün. Ufak bir detayla farklılık yaratmak isteyenlerse kadife ya da vintage görünümlü düğmelerle zenginleştirilmiş bir yelek kullanmayı tercih edebilirler.



Vivienne Westwood



Sand



Bvlgari Man



Paul Smith



Maurice Lacroix
Les Classiques

Aksesuar

Aksesuarlarda siyah rügan ayakkabı, klasik bir saat ve kişiliğinize uygun kol düğmelerinden vazgeçmemelisiniz.



Gucci



Divarese

beş soru beş cevap



Hande Göktepe

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1969, İzmir doğumluyum. 1984, İzmir Saint Joseph, 1987, İzmir Tevfik Fikret, 1991, Mimar Sinan Üniversitesi Sanat Tarihi ve Arkeoloji mezunuyum. 1992 yılından bu yana Rekmar Reklamcılık Ticaret A.Ş. 'de müşteri ilişkilerini yönetiyorum. 19 senedir bir çok yerel ve ulusal firmaya hizmet veren Rekmar'ın aynı zamanda ikinci kuşak ortağım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahati çok seviyorum ancak çok yapamıyorum. Yemek yapmak artık bir hobi haline geldi. Değişik tarifler denemek beni heyecanlandırıyor. Buna değişik içecekler hazırlamak da dahil. Filmler benim vazgeçilmezlerimden biri. Hatta eşimle kendimize göre bir "klasikler" oluşturmaya da başladık. Müzik hep hayatımda. Güne Louis Armstrong What A Wonderful World ile başlamaya bayılıyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

1960'lı yıllardan bu yana İzmir'de faaliyette olan Rekmar ilk olarak radyo reklamları ile bilinir olmuş. Yeni jenerasyon duymamış olsa da, kırklı yaşlardaki İzmirli "Rekmar Reklam Sunar"ı mutlaka hatırlar. Sonrasında ekibini genişleterek 1970'lerde tam hizmet ajansı olarak iletişim alanında hizmet vermeye başladı. Teknolojinin, medyanın gelişmesiyle büyük bir değişim yaşayan reklam sektörü, bir kurumun, ürünün veya hizmetin markalaşma ve marka iletişimde kilit noktada. Günümüzde reklam ajansları, markanın yer aldığı geleneksel medya, yeni medya veya sosyal medya ayrımı gözetmeksizin sorumluluk üstlendiği markaya entegre hizmet üretiyor. Rekmar olarak uzun yıllardır hizmet verdiğimiz markalara değer kattığımızı düşünüyorum.

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Bu konu da çok iyimser şeyler söyleyemeyeceğim. 2011 yılında yaşanan küresel finansal krizlerin 2012'de bize zor anlar getireceğini düşünüyorum. Her ne kadar Türkiye bu krizlere direnç göstermiş olsa da yansımaları; dış ticarete pazar daralmaları, kredi kanalları daralması şeklinde olacak. Ayrıca cari açığın yine yüksek kalacağı tahminlerine katılıyorum. Yani biraz karamsarım.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Son yıllarda Türkiye'de sivil toplum kuruluşları oldukça çoğaldı ve ilgi odağı oldu. Önceki senelere göre daha etkililer. Ancak hala özleneni yakalayamadık.



Murat Bükey

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

22 Aralık 1970 İzmir doğumluyum. İstanbul Üniv. İşletme Fak ve San Fransisco Üniv. MBA mezunuyum. Dankim Kimya ve Temizlik Ürünleri A.Ş. yönetim kurulu üyesi ve Ozon Spor ve Hobi Ürünleri firmasının sahibiyim. Aynı zamanda İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde 6 yıldır öğretim görevliliği yapmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Radyo Kontrollü Modelcilik ve Havacılık faaliyetleri. Derneğimiz Ege Formula Model www.efmod.org.tr Kitesurf. Uçurtma sörfü Snowkite. Uçurtma ile karda kayma sporu.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Dankim Kimya A.Ş. Profesyonel kullanıma yönelik endüstriyel temizlik ve bakım ürünleri üretimi ve satışı. Temizlik ürünleri sektöründe 14 yıldır faaliyet göstermekteyiz. Firmamız Danimarka menşeli Iduna as firması ile Joint Venture olarak kurulmuştur ve firmanın uluslararası ürünlerinin lisanslı üretimlerini yapmakta ve ülke çapında satışını gerçekleştirmektedir. Ozon Spor ve Hobi Ürünleri: Türkiye'de hızla gelişmekte olan Kitesurf (Uçurtma Sörfü) ve Snowkite (Kar Uçurtması) sporlarına yönelik ürünlerin ithalat ve satışını gerçekleştirmektedir. Ozone ve Underground gibi önemli markaların Türkiye mümessilliğini yapmaktadır.

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2011 yılı her bakımdan faaliyet gösterdiğimiz sektörler ile ilgili önemli bir sene olmuştur. Global krizin ardından ekonomik toparlanmaların devreye girdiği ve sinandığı bir yıl olmuştur. 2012'de çok beklenmedik felaket seviyesinde değerlendirilecek global ya da yerel bir kriz olmadıkça büyümemizin yavaşlamayacağını düşünmekteyim.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye'nin sivil toplum hareketlerini maalesef çok pozitif değerlendirememekteyim. Halkımızın bazı konularda fazlasıyla çekişken ve duyarsız kaldığını düşünüyorum. Vatan ve milletimizin bütünlüğü ile ilgili konular haricinde yeterince aktivist değiliz. EGIAD'ımız üyeleriyle ilgilendikçe ve onların sorunlarını dile getirdikçe, bu sivil toplum örgütünün üyesi olmaktan dolayı daha fazla gurur duymaktayım.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1986 yılında İzmir'de doğdum. Çakabey Koleji ve Şemikler Lisesinin ardından eğitimimi Dokuz Eylül Üniversitesi Metalurji ve Malzeme Mühendisliğinde tamamladım. Üniversiteyi bitirdikten sonra İngiltere'de yedi ay dil eğitimi aldım. Dil eğitimi tamamladıktan sonra aile şirketimizde çalışmaya başladım.

2. Hobileriniz bizimle paylaşır mısınız?

Araba kullanmayı ve seyahat etmeyi seviyorum. En azından sene de bir kez yurtdışı tatili planlamaya çalışıyorum, gittiğim ülkelerin kültürlerini, yaşam alanlarını tanımaya çalışıyorum. Fotoğraf çekmekten keyif alıyorum. Kitap ve müzik hayatımın her alanında var. Alışveriş yapmayı sevmemin yanı sıra ayakkabı ve çanta tutkunuyum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verirmisiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Nebosan Metal A.Ş. yassı metal, çatı ve yalıtım malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren bir aile şirkettir. Geçmiş Muğlalılar Sac Sanayine dayanan Nebosan Metal, 2010 yılında babam Necdet Boz tarafından kurulmuştur. 27 senelik bilgi ve tecrübesini biz gençlere aktararak, bilinçli ve çözüm odaklı çalışan bir nesil olmamızda katkı sağlamaktadır. Demir çelik sektörünün, ülkemize olan katkısı ve artarak süren ihtiyaçlarını göz önüne alarak, Nisan ayında faaliyete geçirmeyi planladığımız iki adet makine yatırımımız var. Bunlardan bir tanesi, trapez hattı diğeri ise boy kesme hattıdır. Bu iki hatla birlikte, bölgemizdeki eksikliği gidermeyi düşünüyoruz. Bugüne kadar tüccar müşterilerimize verdiğimiz hizmeti endüstriyel ve sanayici kesime de sunmayı umut ediyoruz. Bundan sonraki projemiz, yaptığımız yatırıma dilme hattını da ekleyerek, müşterilerimize istekleri doğrultusunda eksiksiz hizmet vermektir.



İpek Boz

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirilmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Geçmiş yıllarda yaşanan küresel krizin etkileri önemli oranda azalmakla birlikte, Türkiye ekonomisinin %8-%9 oranlarında büyüdüğü şeklinde rakamsal verilere ulaşabiliriz. Fakat tüm bu olumlu havanın kârlılığa yansımadağı göz ardı edemeyiz. Kurların dalgalı olması ve istikrar sağlanamaması nedeniyle sanayicinin kârsız çalışmaya başladığı görülmektedir. Yüzde 1'lere gerileyen kâr marjı da yatırım yapmayı zorlaştırmaktadır. 2012 yılında da AB bölgesindeki borç krizi dünya piyasalarına yön vermeye devam edecektir. Çünkü bu bölgedeki sorunun büyüklüğü piyasaları ticaret, finansman ve para birimleri açısından etkilemektedir. Hem AB'deki borç krizinin devam etmesi ve sorunun çözümünün kısa vadeli olmaması hem ABD'de seçim yılı olmasının yarattığı belirsizlik, Çin'in büyümesinin bu gelişmelerden olumsuz

etkilenmesi ile hem üretimin yavaşlaması -ki dünya sanayi metal talebinin %40'ını Çin tek başına gerçekleştirmektedir-, hem gayrimenkul hem de üretim tarafında da bir yavaşlamaya neden olacaktır.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Sivil toplum örgütlerinin hızlı bir şekilde geliştiğini düşünüyorum. Aynı amaç için bir araya gelen kişilerin insanı ve sektörel anlamda ki boşluklara çözüm bulmaları, farklı bakış açılarıyla iyileştirme sağlamaları belki de ufak çabalarla aslında ne kadar büyük bir yatırım yapılabileceğini kanıtlamıştır. Üyesi olduğum EGIAD, bu anlamda birçok projeye imza atmıştır. Farklı sektördeki işadamlarının tecrübe ve desteklerini esirgemediği, sosyal sorumluluğun da ön planda olduğu EGIAD ailesinin bir ferdi olmaktan mutluluk duyuyorum.

Hey Bebek!


butikbebe.com açıldı!

Giyimden oyuncuğa, kozmetikten
aksesuara dünyanın en iyi markaları
ve Amerika'dan ithal yüzlerce ürün
% 90'a varan indirimlerle
butikbebe.com'da!

Anneler ve anne adayları,
sizin için de çok şey var!



 facebook.com/butikbebe

 twitter.com/butikbebe

Hemen üye olun,
fırsatlardan yararlanmaya başlayın.


hamile, anne, bebek ve çocuklara özel alışveriş .com

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

17.03.1985 İzmir doğumluyum. Mev Özel Avni Akyol Lisesi'ni bitirdikten sonra İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde İşletme Bölümünde lisans eğitimimi tamamladım. Ailemin yanında olmamın da getirdiği avantaj ile bir çok ticari girişimde bulundum. Öğrencilik hayatımın bitmesinin ardından Sayın kurucu üyemiz Ömer Kuyuş öğretmeninliğinde Seçkin Gıda'nın Satış-Pazarlama ve Müşteri ilişkilerini yönetiyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerimin en başında Göztepe geliyor. Futbol ve tenis oynamaktan çok keyif alırım. Spor dışında en büyük hobim tiyatro ve sinema. İzmir'e gelen oyunları kaçırmamaya gayret ederim. Sinemaya fırsat buldukça giderim, kaçırdığım filmleri ise evde izlemeye çalışırım.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Seçkin Gıda olarak hazır yemek sektöründe hem taşıma hem de yerinde üretim yemek hizmeti olarak 23 yıldır İzmir'e hizmet vermekteyiz. 1988 Yılında Çamdibi semtinde kurulan, 2004 yılında ise Pınarbaşı'na taşınan şirketimiz şuan 200 üzerinde çalışanı ve 14 bin kişilik yemek üretimi, Sektöre getirdiği Kalite anlayışıyla sektörün en önemli firmalarının başında gelmektedir.

2011 yılında Bilintur Catering (Bilkent Holding) ile yaptığımız ortaklık sonucunda Türkiye'nin en büyük yemek firmalarından biri haline geldik.

Hazır yemek sektöründe 23 yılın tecrübesi ile kaliteli tedarik-kaliteli üretim yaparak ve bunu verdiğimiz hizmetle bütünleştirerek geniş bir aile olduk.

Sektörümüzde, her toplantıda dile getirdiğimiz gibi ciddi bir denetimsizlik ve merdiven altı problem yaşanmaktadır. " Herkesin ne yediğini bilmeye ve görmeye hakkı vardır " prensibinden yola çıkarak yaklaşık 2 yıldır internet sitemiz üzerinden üretimimizin tüm bölümlerinden canlı yayın yapmaktayız.



**Onur
Gözümoğlu**

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirilmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Krizin başlangıcı olan 2008-2009 yıllarına göre çok daha iyi bir yıl geçirmemize rağmen özellikle 2011 Mayıs ayından itibaren piyasaların durgunluğu ciddi bir boyuta ulaştığını düşünüyorum. 2012 yılının ise tüm dünyada özellikle Avrupa kaynaklı sıkıntılı artacağı yönde ama İzmir olarak en büyük avantajımız EXPO 2020. EXPO 2020 adaylığı ve kazanılması sürecinde İzmir'in büyük bir atak yapacağı ve kent ekonomisinin bundan çok büyük kazanç sağlayacağı kanaatindeyim.

5. Türkiye'de sivil toplum hareketlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Son dönemde sokak aralarındaki tabelalara bile baktığımda bir çok sivil toplum örgütünün var olduğunu fark ediyorum. Bu gelişme hem olumlu hem de olumsuz. Düzenli bir örgütlenme sistemi oluşturulduğunda çok yararlı işler yapan sivil toplum kuruluşları ile karşılaşmaktayım. Bunun Türkiye'deki en güzel örneklerinden birisi EĞİAD'dır. Ben şu an sosyal komisyon üyesi olarak görev yapmaktayım. Hem kendi komisyonumuz hem de diğer komisyonlar güzel İzmir'imize bir şeyler katmak için canla başla çalışıyoruz. EĞİAD'ın tüm yaptığı işlerle gurur duyuyorum.

Mutfağına aşkla bağlı olanlara...

Öyle bir mutfak düşünün ki evinizin en güzel köşesi olsun... Sadece en güzel yemekler değil en güzel sohbetler de orada yapılsın... Ama teknolojiyen de ödün vermesin. En kaliteli malzeme, en fonksiyonel aksesuarları da içersin... O mutfağına aşkla bağlanmaz mısınız? Regina size, işte o mutfakları sunuyor...

 **regina**
MUTFAK & BANYO

FAALİYETLERİMİZ

156



13-16 Ekim 2011

13-16 Ekim, 2011 tarihlerinde İzmir Fuarında düzenlenen Yapı Fuarı'nda EGIAD bir standla yer almış, üyelerinin firma ve ürünlerini tanıtan katalog ve broşürlerini sergilemiştir.

18 Ekim 2011

EGİAD İŞİN UZMANI BULUŞMALARI" kapsamındaki ikinci toplantı Bahçeşehir Üniversitesi İletişim Fakültesi Reklamcılık Bölümü Başkanı Prof.Dr Ali Atıf Bir'in katılımlarıyla Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Sn.Prof.Dr Ali Atıf Bir İletişim ve Reklam ile ilgili bilgi vermiş, sektör ile ilgili soruları yanıtlamıştır.



17 Ekim 2011

EXPO 2020'ye İzmir'in adaylığı çalışmaları süresince Paris'te yapılacak resmi İzmir sunumu ve daha sonrasında sürdürülecek çalışmalar kapsamında oluşturulacak çeşitli kurullarda derneğimizin temsili ve katkı sağlaması için yöntem ve önerilerin tartışıldığı bir work-shop gerçekleştirilmiştir.

FAALİYETLERİMİZ



20 Ekim 2011

Capital ve Ekonomist dergilerinin Vodafone Türkiye işbirliği ile düzenlediği ve EBSO ve EGİAD'ın destekleyici kuruluş olduğu "İş Ortağı Buluşmaları" İzmir Hilton Otelinde gerçekleştirilmiştir. Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen'in yanı sıra Capital ve ekonomist dergileri yayın direktörü Sn.M.Rauf Ateş, EBSO Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Ender Yorgancılar ve Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkanı Sn.Serpil Timuray 'ın açılış konuşması yaptığı toplantıda Doğu Holding CEO'su Hüsni AKAN "İş Dünyasında Yeni Dönem ve Ekonominin Yarını" konulu bir konuşma yapmıştır.



21 Ekim 2011

TÜGİK Yönetim Kurulu ve Yüksek İstişare Konseyi toplantısı EGİAD ev sahipliğinde EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Toplantıda, YİK'in önümüzdeki dönem faaliyetleri, TÜGİK iş görüşmeleri, Antalya'da gerçekleştirilecek olan TÜGİK 20.Yıl kutlamaları ile gündemindeki diğer konular görüşülmüştür.

26 Ekim 2011

26 Ekim 2011 tarihli Resmi gazete ile ilan edilen Bakanlar Kurulu kararı ile EGİAD EXPO2020 Yönlendirme Kurulu Üyesi olarak belirlenmiştir.

EXPO 2020
İZMİR

FAALİYETLERİMİZ



21-22 Ekim 2011

EGİAD Sektör Tanıtım Günleri ve İş Zirvesi'nin açılışı 21 Ekim 2011 Cuma günü saat 10.00'da İzmir Fuar Alanı 1A ve 1B hollerinde gerçekleştirilmiştir. Etkinlik kapsamında 80'e yakın üye firmamız stand açarak iki gün boyunca ürün, hizmet ve firmalarını tanıtmaya imkanı yakalamıştır. Etkinliğin İş Zirvesi bölümünde ise "Güncel Gelişmeler Işığında 2011 Yılı Sonbaharında Türkiye Ekonomisi ve 2012'den Beklentiler" Paneli ve ardından "Türkiye Ekonomisinin İç ve Dış Dinamikleri" konulu ikinci Paneli düzenlenmiştir. 22 Ekim 2011 Cumartesi günü ise "Hayallerde Yatan İzmir" konulu bir work-shop düzenlenmiştir. Diğer taraftan EGIAD tarafından düzenlenen "KENTİNE İYİ BAK" konulu fotoğraf yarışması kapsamında ödül almaya hak kazanan ve sergilenmeye değer bulunan eserler EGIAD Sektör Tanıtım Günleri ve İş Zirvesi kapsamında 2 gün boyunca fotoğraf severlerin beğenisine sunulmuştur. Etkinlik sonunda gerçekleştirilen ödül töreninde dereceye girenlere ödülleri takdim edilmiş, yarışmada jüri üyeliği yaparak destek olan çok değerli fotoğraf sanatçılarımıza teşekkür plaketi takdim edilmiştir.



28 Ekim 2011

İzmir Valiliği tarafından düzenlenen Cumhuriyet Bayramı kutlamaları kapsamında Atatürk heykeli önüne gerçekleşen törende EGIAD da yer almış, üyelerimiz Derneğimiz adına çelenk koymuş; Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder Atatürk ve silah arkadaşlarının manevi huzurunda saygı duruşuna katılmışlardır.



4 Kasım 2011

Romanya Başkonsolosu Sn.Cosmin Victor Lotreanu Dernek Merkezimizi ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen ile görüşmüştür. İzmir ile Romanya arasındaki ticari işbirliklerinin geliştirilmesi ile ilgili görüş alışverişinde bulunulan toplantıda, İzmirli işadamlarının Romanya'da pazar bulma ve yatırım imkanlarının yanısıra, İzmir'e Romanya'dan yatırım çekilmesi ile ilgili yapılabilecek çalışmalar üstünde durulmuştur. Sn.Temel Aycan Şen, ülkeler arası ticaret ve yatırım ortaklığının artması amacıyla önümüzdeki aylarda EGIAD olarak bir Romanya seyahati düzenleyerek Romanyalı işadamları ile bir ziyaret takvimi içinde temaslarda bulunacaklarını belirtti. İzmir'in EXPO 2020 adaylık sürecinde EXPO 2020 Yönlendirme Kurulu üyelerinden biri olan EGIAD'ın çalışmalarını sürdürdüğünü ifade eden Temel Aycan Şen konuyla ilgili Romanya'nın desteğini belediklerini belirtmiştir.



4 Kasım 2011

Dünya Gazetesi EGIAD Sektör Günleri ve İş Zirvesi Özel Eki 04 Kasım 2011 tarihinde Dünya gazetesi ile birlikte 46 bin adet basılarak tüm Türkiye'de yayınlanmıştır.



10 Kasım 2011

EGİAD üyeleri, 10 Kasım Ulu Önder Atatürk'ü anma törenleri kapsamında Cumhuriyet Meydanı Atatürk anıtına çelenk koymuşlar ve düzenlenen törene katılarak Ata'nın önünde saygı duruşunda bulunmuşlardır.

FAALİYETLERİMİZ



16 Kasım 2011

İzmir'de görev alan konsolos ve fahri konsolosların üyelerimizle biraraya geldiği yemekli toplantı Anemon Fuar Otel'inde gerçekleştirilmiştir. EXPO 2020 İzmir'in adaylığı sürecinde yapılması gerekenlerin görüşüldüğü toplantıda aynı zamanda konsoloslarımız, temsil ettikleri ülke hakkında; Türkiye ile geliştirilen ticari işbirlikleri ve ülkeler arası ilişkiler konusunda bilgi vermişlerdir.



21 Kasım 2011

Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) ve Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) işbirliğinde hazırlanan "Sorunlar ve Çözüm Önerileri ile Aile Şirketleri Paneli" EGİAD toplantı salonunda düzenlenmiştir. Katmerciler AŞ. katkılarıyla düzenlenen panelde Yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile oluşan uygulamalar tanıtılırken, kurumsal yönetim uygulamalarının Türkiye ekonomisinin temel taşı olan aile şirketlerince hayata geçirilmesine dair bilgi ve tecrübeler paylaşılmıştır.



23 Kasım 2011

EGİAD Bizize Toplantısı Kayaprestige Otel'de düzenlenmiştir. Toplantıda EGİAD'ın ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Belgesi töreni TSE Personel ve Sistem Belgelendirme Müdürü Sn.Ahmet Namli'nin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Ardından 11.Dönemin başlangıcından buyana geçen bir sene içinde fahri üye olan üyelerimize ve aramıza yeni katılan yeni üyelere plaket takdim edilmiştir.



FAALİYETLERİMİZ



28 Kasım 2011

"EGİAD Şirketleri Koşuyor" Projesi kapsamında düzenlenen "İnsan Kaynakları Süreçlerimizi Nasıl Yöneteceğiz?" konulu seminer EGİAD Dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. Secret CV Genel Müdürü Okan Tütüncü'nün konuşmacı olarak katıldığı seminerde, dünyada ve Türkiye'de insan kaynakları sektöründeki internet rakamları, Y kuşağı nedir, nasıl yönetilir, çekici bir işveren ve firma markası yaratma, insan kaynakları birimlerinin görev tanımları, firmaların insan kaynaklarına ilişkin politika ve hedeflerinin belirlenmesi, elemanın seçimi ve firmaların işe eleman seçme sürecinde izlemesi gereken adımlar, mülakat ve yerleştirme süreçleri gibi konular üzerinde durulmuştur.



30 Kasım 2011

İş Geliştirme Komisyonumuzun "EGİAD Ortak Güç Projeleri" kapsamında düzenlediği "Üye İşyeri Gezileri" etkinlikleri çerçevesinde 5.Dönem Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Bülent Akgerman ve Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Sn.Levent Akgerman'ın sahibi olduğu AKG Gazbeton, Çimstone ve MORE Aquaculture firmaları ziyaret edilmiştir. Her biri kendi alanında lider firmalardan oluşan ve Işıkent'teki yerleşke içinde yer alan şirketlerin üretim tesisleri Levent Akgerman'ın önderliğinde ziyaret edilmiş, imalat ve pazarlama faaliyetleri ile ilgili bilgi alınmıştır.



30 Kasım 2011

Derneğimizin kurucu üyesi olduğu Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu(EGİFED) Genel Kurul'u EGİAD ev sahipliğinde gerçekleştirilmiştir. Federasyonun Kurucu Başkanı Sn.Fatih Dalan ve TÜGİK Başkanı Sn.Erkan Güral'ın katıldıkları toplantıda yapılan oylama sonucu Temel Aycaan Şen ve ekibi EGİFED 4.Dönem Yönetim Kurulu sorumluluğunu üstlenmişlerdir.

FAALİYETLERİMİZ



5 Aralık 2011

Toplumsal Gelişim Komisyonumuzun organizasyonu ile düzenlenen "Ulaşım ve Kentsel Gelişim" semineri EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. Kentimiz ulaşım altyapısı ile ilgili aktüel sorunlar ve gelişim alternatiflerinin ele alındığı seminerde Karayolları 2.Bölge Müdürü Erol Altun, İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı Muzaffer Tunçağ ve İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Mimarlık Fakültesi Şehir ve Bölge Planlama Bölümü Başkanı Prof.Dr.Murat Çelik konuşmacı olarak katılmışlardır. İzmir'in en önemli sorunlarından biri olan ulaşım ve kentsel gelişim konusunda bilgi edindiğimiz toplantıda yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri tartışılmıştır.



10 Aralık 2011

İstanbul WOW Hotels & Convention Center'da gerçekleştirilen "TÜGİK Üyeler Arası İş Görüşmeleri" etkinliğine Derneğimizden Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen başkanlığında bir grup üyemiz katılmış, diğer TÜGİK üyeleriyle tanışma fırsatı yakalamışlardır.

12 Aralık 2011

Uşakizade Köşkü ve Atatürk Fotoğrafları Sergisi Ziyareti

EGİAD Yönetim Kurulu ve Komisyon üyeleri, Danışma Kurulu Başkanımız Sn. Oğuz Tatış ev sahipliğinde İzmir Özel Türk Koleji Uşakizade Köşkü'nü ve Atatürk Fotoğrafları Sergisini ziyaret etmişlerdir. Danışma Kurulu Başkanımız Sn. Oğuz Tatış ve Uşakizade Köşkü Müdürü Sn. Ahmet Gürel'den Ulu Önderimiz Atatürk'ün de konakladığı ve 1860-1979 yıllarında eşi Latife Hanım'ın ailesine ait olan Köşk'ün tarihi hakkında bilgi almışlardır. Ardından Atatürk'ün her yerde yayınlanmayan, ender görülen fotoğraflarından oluşan sergisini gezmişler, fotoğraflar hakkında bilgi almışlardır.



İzmir Özel Türk Koleji Atatürk Resim Koleksiyonu'nun en özel parçalarından biri olan, İspanyol Ressam Misto'nun eseri.



FAALİYETLERİMİZ

164



13 Aralık 2011

Kültür Sanat ve Spor Komisyonumuzun organizasyonu, Derneğimiz üyeleri için; Serbest Dalış- Zıpkınlı Balık Avı ve Tüplü Dalış konularında açılacak olan Kurs Programı hakkında bilgilendirme toplantısı 13 Aralık Salı günü Dernek Merkezimizde dalış konusunda uzman ve antrenörlük yapan Sadettin Alper Erzeybek tarafından gerçekleştirilmiştir.



14 Aralık 2011

TÜRKONFED 15. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi Mersin'de gerçekleştirilmiştir. Söz konusu programa EGIAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkanımız Sn.Temel Aycan Şen ve Başkan Vekilimiz Sn.Halil Nadas katılmıştır. Zirve kapsamında üye dernekler arasında düzenlenen TÜRKONFED Ödül Töreni'nde EGIAD İnnovasyon dalında ödül almıştır.



15 Aralık 2011

EGİAD Yayın Danışma Kurulu toplantısı Karaca Otel'de gerçekleştirilmiştir. EGIAD Yayın Danışma Kurulu üyeleri, Yayın Yıldızları Grubu ve Yönetim Kurulu üyelerinin katıldığı toplantıda son bir yılda yayınlanan EGIAD yayınları ve içerikleri hakkında bilgi verilmiş, öneriler ve görüşler tartışılmıştır.



19 Aralık 2011

EGİAD Mali Genel Kurul Toplantısı Dernek Merkezinde gerçekleştirilmiştir. EGIAD Danışma Kurulu Başkanı Sn .Oğuz Tatış ve geçmiş dönem başkanlarının katıldığı toplantıda bütçe ve bilanço görüşülmüş, gerekli tüzük değişiklikleri ve aidat düzenlemeleri yapılmıştır. Başkanlık Divanı'nın Kurucu Başkan Sn.Bülent Şenocak başkanlığında, Geçmiş Dönem Başkanları Sn.Uğur Barkan, Sn.Ziya Beş ve Sn.Fatih Dalan'dan oluştuğu Genel Kurul toplantısında Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen tarafından 11.dönemin geçen bir yılında düzenlenen faaliyetlerle ilgili bilgi verilmiş, gelecek bir yıla ilişkin planlanan etkinlikler hakkında görüşülmüştür.

www.ginalli.com



Ginalli[®]
Milano

mandalsız sa maşaları

Los Angeles • Las Vegas • Milano • Paris

İstanbul
(Cevahir AVM)

FAALİYETLERİMİZ



21 Aralık 2011

Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen Yeniyl Kokteyli Kordon Otel'de gerçekleştirilmiştir. Üyelerimizin eşleriyle birlikte katıldıkları kokteyle canlı müzik eşliğinde yeni yıla merhaba denmiş, yeniyl pastası kesilmiştir.



29 Aralık 2011

Toplumsal Sorumluluk Komisyonumuzun organizasyonu ile Yeşilyurt Huzur Evi'ne bir ziyaret gerçekleştirilmiştir. EGIAD üyeleri huzurevi sakinleriyle biraraya gelerek, yeni yılı kutlamışlardır.

1.ÜNİVERSİTELER ARASI MÜNAZARA YARIŞMASI
JCI KAMPÜS
8 OCAK 2012

Tüm takımlar 3'er kişilik olacaktır ve katılım ücreti her bir takım için 30TL'dir.
(İZLEYİCİ OLARAK KATILIM ÜCRETSİZDİR)

Yarışma Ödülleri
1. Takıma : 1.200 TL
2. Takıma : 600 TL
En iyi konuşmacı ödülü
Ayrıca tüm katılımcılara sertifika verilecektir.

MÜNAZARA DERNEĞİ
Yer : İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ Saat : 10.00 - 18.00
İletişim Bilgileri : Ceylan SARTIPE 0 555 561 01 66 Hüseyin ÖZSEVGİN 0 544 796 03 97 www.jci.cc



8 Ocak 2012

EGİAD'ın Sponsorluğunda JCI Kampüs ile birlikte düzenlenen İzmir 1. Üniversiteler Arası Münazara Yarışması 8 Ocak Pazar günü İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde gerçekleştirilmiştir. Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Celal Bayar ve İzmir Üniversitesi'nin öğrencilerinin katıldığı yarışmada birinciliği Ege Üniversitesi Ege B Takımı, ikinciliği ise Celal Bayar Üniversitesi Orak Çekic takımı kazanmıştır.

FAALİYETLERİMİZ

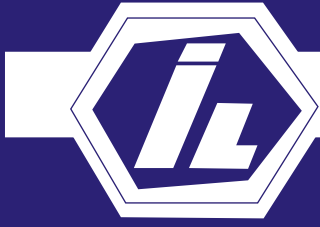


10 Ocak 2012

Dünya Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Sn.Serap Zeybek Ihlamur ve Dünya Gazetesi yazarı Sn.Prof.Dr.Kenan Mortan EGIAD Yönetim Kurulu ile bir sohbet toplantısında biraraya gelmişlerdir. EGIAD Dernek Merkezinde gerçekleştirilen toplantıda İzmir ekonomisi, artı ve eksileriyle tartışılmış, ekonomik gündem ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuştur.

ARAMIZA YENİ KATILAN ÜYELERİMİZ

ÖZLEM	AKDAŞ	Shapes For Women - Mithatpaşa Şubesi
PINAR	GÜNGÖR	Günkon İnşaat San. Ve Tic. Ltd. Şti.
BANU	BAKKALOĞLU	Uzay Modül Kafes Çatı Tesisleri Ve Malz. San. Tic. Ltd. Şti.
ECE	GÜRSOY	Gürsoy Lojistik Kara, Deniz Hava Taş. Ltd. Şti.
ÖMER	TEKİN	Kordonboyu Balık Pişiricisi A. Ş.
MÜGE	SARI	Doğa Organik Gıda Tar. Ür. Tic. İth. İhr. A. Ş.
MERT	ARAS	Apaz Elekt. Ve Malz. Taah. İnş. San. Tic. Ltd. Şti. Nak. Turizm. San. Ltd. Şti.



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

Sofralarınızın Güneşi



orkide

www.orkide.com.tr

Nemport uyandırma servisi!



- Gereksiz ardiye ve demuraj maliyetleri oluşmaz.
- Ambar listeleri operasyon biter bitmez aynı gün içinde onaylanır.
- 7/24 konteynerler beklemeden limana girebilir.
- Size yol gösterip sorunlarınızı çözebilecek, 24 saat ulaşabileceğiniz yöneticiler ve çalışanlar ile işleriniz aksamadan yürütülür.
- Konteyner araçlarının liman içinde kalış süreleri dakikalarla ölçülür.
- Liman içinde ara taşıma maliyeti gerektirmeyen A tipi genel antrepo vardır.
- Boş konteynerler hafta içi hergün 23:00'e, Cumartesi günleri 17:00'ye kadar mesaisiz teslim edilir.
- İltimas olmadan herkes önemli ve eşittir.
- Her türlü hizmet taahhüt edilen zamanda verilir.
- Gemiler demirde beklemez, zamanında yanaşır.
- Yüksek performans ile dünya standartlarında elleçlenir.
- Konteynerler kaybedilmez, aranmaz.
- Her türlü yükü konteynere yükleyebilecek ekipmanlar mevcuttur.
- Sadece elektrikle çalışan Türkiye'deki ilk ve en çevreci konteyner elleçleme ekipmanları vardır.



NEMPORT

www.nemport.com.tr

Hemen Nemport'a gelin, gerçek liman hizmeti ile tanışın!

