



EGİAD

Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarınlar Seninle Aydınlık

Nisan 2012 Sayı: 33

Türkiye “Kayıt Dışı”na Savaş Açtı



Sektör:
Sağlık Turizmi



İzmir
Penceresinden
Mahmut ÖZGENER

Başarı
Öyküsü
Muhtar KENT

Tarih
Namık Kemal
Lisesi





IMPERIALE COLLECTION



JOYAS

www.joyas.com.tr

PLEVNE BULVARI 12/A ALSANCAK-İZMİR

TEL:0 232 464 25 05

Chopard



FOLKART TOWERS



FOLKART NARLIDERE



FOLKART MAVİŞEHİR

Folkart, eşsiz mimari sanatıyla İzmir'in geleceğine değer katıyor.

İzmir'de yaşama değer kattığımız projelerimiz; 2010 Europe 40 Under 40 Ödülü'ne sahip Folkart Narlıdere, Mavişehir'in en güzel yerinde inşa edilen Folkart Mavişehir ve Avrupa'nın en yüksek 5. İkiz Kuleleri olan Folkart Towers'la geleceği inşa etmeye devam ediyoruz.

FOLKART TOWERS

167.000 \$ 'dan başlayan fiyatlar

%35 peşin, 18 ay %0 faiz

120 aya kadar
banka kredisi seçenekleri

FOLKART NARLIDERE

seçenek 1

%50'si peşin (kredi), %50'si 24 ay vade sıfır faiz

seçenek 2

*değişim
zamanı*

Siz Folkart'ta yaşamın keyfini sürerken,
biz eski evinizi değerlendirelim.

PRESTİJ, BAZEN EKONOMİK YOLLARDAN GELİR.

Dizel otomatik Citroën C5'ler
avantajlı fiyatlarla.



Citroën C5 1.6 e-HDi 112 HP Confort MCP'nin ortalama yakıt tüketimi 4.6 L/100 km, bileşik CO₂ emisyonu 120 g/km'dir.

Bayraktar Otomotiv İzmir'e gelin, test edin, tanıyın. Citroën C5'le,
daha prestijli ve konforlu bir dünyaya, çok özel avantajlarla adım atın.

CREATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

İçindekiler nisan '12

7 BAŞKAN

9 YAYIN YILDIZLARI

10 KAPAK KONUSU / TÜRKİYE "KAYIT DIŞI"NA SAVAŞ AÇTI

- 18 Şimşek: Denetim Elemanı Sayısı Arttırılacak
 20 Bakan Çelik: Kayıtdışı İstihdama Kayıtsız Kalamayız
 22 Boyner: Kayıt Dışı Ekonomi İle İlgili Sormadığımız Sorular Var...
 24 "Kayıt Dışı İstihdam Azalma Trendinde Fakat Halen Avrupa Ülkelerine Göre Çok Yüksek Bir Oranda"
 26 Kayıt Dışı Ekonomi Nedenleri Ve Kayıt Dışı Ekonomiyi Önlemeye Yönelik Yapılan Çalışmalar
 30 Kayıt Dışı Ekonomide Bankacılık Sektörünün Rolü
 32 Kayıt Dışıyla Mücadelenin Yol Haritası
 34 Kayıt Dışı Ekonomi Ve Önlenmesi

40 İZMİR PENCERESİNDEN / MAHMUT ÖZGENER

"Expo 2020'Yi Çocuklarımızın Geleceği İçin İstiyorum"

48 EXPO 2020

54 SEKTÖR / SAĞLIK TURİZMİ

- 64 İzmir'de Termal Turizm Planlamaları
 66 "Sağlık Turizminde Oda Olarak Paydaş Olmak İstiyoruz"
 67 "Türkiye, Avrupa'nın Ve Orta Doğu'nun Sağlık Merkezi Olacak"
 68 "Sağlık Turizmi'nde Sıfır Noktasına Yakınız"
 69 İzmir'de Sağlık Turizmi
 70 Sağlık Turizminde Temeller Doğru Atılmalı"
 72 Ege Bölgesi Ve İzmir'de Sağlık Turizmi
 74 Çeşme'deki Kür Merkezi İçin Gözler Bakanlıkta
 76 Sağlık Turizmine Yönelik Yatırımlar Artırılmalı
 78 Sağlık Turizmi: Çok Aktörlü Bir Oyun
 80 Çelebi: Sağlık Turizmi, Önümüzdeki 20 Yılın Turizmi Olacak
 82 İzmir Thermal & Convention, 10 Ülkeden Sağlık Turisti Ağırladı
 84 Sağlık Kuruluşları Mevcut Potansiyelin Farkına Yeni Yeni Varmakta
 86 "İzmir'in Öne Çıkması İçin Sistemli Bir Ağ Kurulmalı"
 88 Türkiye, Sağlık Turizminde Uyuyan Bir Dev
 90 Turizm Ve Sağlık
 92 Expo 2020, İzmir'i Sağlığın Başkenti Yapar
 94 Diyarbakır'dan Başlayan Ve İzmir'de Noktalanın Batıgöz Serüveni Hızla Devam Ediyor...

96 BAŞARI ÖYKÜSÜ / MUHTAR KENT

İzmir'in İstanbul kadar gelişerek onun omuzlarındaki yükü paylaşmasını bekliyorum

104 GURME

A. Nedim Atilla: Dünyanın yeni yükselen değeri Slow Food Hareketi...

106 KONUK YAZAR

İsmail Uğural: Gelecek Tarım ve Gıdada

KAPAK KONUSU / KAYIT DIŞI EKONOMİ

10



İZMİR PENCERESİNDEN

40



SEKTÖR / SAĞLIK TURİZMİ

54



BAŞARI ÖYKÜSÜ

96



108 KONUK YAZAR

Adem Erdölek: 2012 'de paranın yönü ve yatırım araçları

110 SPOR TARİHİ

Bucaspor Spor Kulübü

116 KUŞAKTAN KUŞAĞA / ÜRKMEZ AİLESİ

Ürkmmez Ailesi'nin DNA şifresi 'Girişimcilik'

124 TARİH

Namık Kemal Lisesi

128 KÜLTÜR SANAT

Arkas Sanat Merkezi

132 İŞİN UZMANI

Sezer Bozkuş Kahyaoğlu: CEO'nun Denetimi

136 HUKUK

İşletmesel kararlar iş sözleşmelerinin feshi

138 GEZELİM GÖRELİM

Birgi

142 PSİKOLOJİ

Dikkat eksikliği artık bir çile olmak zorunda değil

144 YENİ UFUKLAR

Senegal

148 İNSAN KAYNAKLARI

Kadının adı var

150 KONUK YAZAR

Ali Arslan / Güvenç Arslan: İşverenlerin iş sağlığı ve iş güvenliği bakımından görev ve sorumlulukları

152 PSİKOLOJİ

Tükenmişlik Sendromu

154 TEKNOLOJİ

Çağrı Merkezleri yılda 2 milyar TL ciroyu geçtiler

158 MODA

Oyun parkında ayrılmaz ikili

162 ÜYELERİMİZİ TANIMALIM

166 FAALİYETLERİMİZ

İmtiyaz Sahibi

EGİAD adına

Yönetim Kurulu Başkanı

Temel Aycan Şen

Yayın Yıldızı Grubu

Adnan Altuğ

Erol Duran Tantekin

Mahru Gürel

Nilgün Öztürk

Özüm 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 Zarif,

Can Bosor, Cemal Sevgi,

Çetin Gürel, Deniz Sipahi, Erol Yaraş,

Gönül Soyoğlu, Hamdi Türkmen,

Hasan Ege Tütüncüoğlu, Hilmi Çınar,

İlhan Bilgehan, İlyas Özgüven,

İsmail Uğural, Kemal Ertan,

Mehmet Akyar, 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 24 Nisan 2012

Yerel süreli yayın



HHONORS
HILTON WORLDWIDE

Hilton İzmir'den Kalite ve Konfor Arayanlara Özel

Hilton İzmir, yenilenen Executive Odaları ile sık seyahat edenlere ve konfor tutkunlarına hizmet vermeye devam ediyor.

Executive Odanızın keyfini yaşarken, muhteşem İzmir Körfezi manzaralı Executive Lounge seyahatinizi daha da benzersiz kılıyor.

Detaylı bilgi için lütfen Satış ofisimizi arayınız.

Hilton İzmir

Gazi Osmanpaşa Bulvarı No:7
35210 İzmir, Türkiye
T: 0232 497 6060 / F: 0232 497 6000

sales.izmir@hilton.com
facebook.com/hiltonizmir
twitter.com/hiltonizmir


Hilton
izmir

yatsan®

Bir yatak
hayatınızı baştan sona
değiştirebilir mi?



yatsan®

güzel bir gün geceden başlar

+TEMPUR®
MATTRESSES AND PILLOWS

Serta

WE MAKE
THE WORLD'S
BEST MATTRESS.™

**KING
KOIL.**

CE ISPA
ULUSLARARASI
UYKU ÇERÇEVESİ
BİRLİĞİ ÜYESİDİR
EN ISO 9001:2008

444 35 99

www.yatsan.com | www.tempur.com.tr | www.sertayatak.com.tr | www.kingcoil.com.tr

Yatsan mutluluk garantisi sadece yataklarda geçerlidir.
(Harem grubu yataklar hariç), hijyen kuralları gereği hiçbir
uyku ürünüde (yastık, yorgan, alez), özel ölçü ve özel
kumaş seçimi yapılmış ürünlerde geçerli değildir.

MATRES MUTLULUK GARANTİSİ
30 GÜN
yatsan
DENEMİN



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.



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,

Türkiye yoğun bir gündemin içinde ilerliyor. 4+4+4 eğitim tartışmaları, Suriye ile sertleşen politik ortam, İran ile restleşmeler, Anayasa hazırlıkları, Balyoz, Ergenekon davaları, çeşitli yasalarda köklü değişiklikler ve daha birçok gelişme bu gündemin en önemli maddelerini oluşturuyor. Türkiye her yönüyle bir değişim sürecinden geçiyor.

Değişimler aynı zamanda büyük fırsatların ve yeni umutların da yeşerdiği zamanlardır. Siyasette de iş dünyasında da değişimi yönetenlere düşen en önemli misyon güven vermektir. Bu güveni ve inandırıcılığı kaybederseniz değişimin başarı şansını da yok etmiş olursunuz. Halka verdiği sözleri ve güvenceleri yok sayarak adımlar atan politikacılar tarih boyunca hüsrarla karşılaşmışlardır. Abraham Lincoln'ın bol keseden vaatlerde bulunup bu sözlerini hiçbir zaman yerine getirmeyen politikacılara bir zamanlar dediği gibi "İnsanların hepsini bazen, bir bölümünü her zaman aldatabilirsiniz, ama tüm insanları her zaman aldatamazsınız".

Bu noktada sivil toplum kuruluşlarının çağın gereklerine uygun olarak üstlendikleri yeni misyon, o kuruluşun çatısı altında bir araya gelen üyelere yönelik faaliyetlerin yanı sıra dış hedef kitleleri oluşturan devlet, toplum ve en geniş anlamı ile diğer paydaşlara yönelik de faaliyetler organize etmeyi, mesajlar iletmeyi ve ortak hareket etmeyi gerektiriyor. Geçtiğimiz günlerde 22. Kuruluş yıldönümünü kutlayan EGİAD, çalışan bir dernek olarak kamuoyunun farklı kesimlerinden aldığı övgüleri hak etmeye gayret ederek daha büyük hedeflere yöneliyor. Gençliğin dinamizmi ve genç bakışı açısı projelerde hayat buluyor.

Bu gerçekten hareketle, İzmir'in gündemi EXPO 2020 ye odaklanırken EGİAD'da faaliyetler bütün hızıyla devam ediyor. Geçtiğimiz yıl birincisini başarıyla gerçekleştirdiğimiz Hayat Okulu Projemizin ikincisini başlattık. Pırl pırl 100 üniversiteli genç, meslek hayatına adım atmadan önceki son dönemde onlara yardımcı olacak temel bireysel gelişimlerini EGİAD'la kol kola tamamlıyorlar.

Girişimcilik Akademisi Projemiz potansiyel girişimci ve melek yatırımcı eğitimlerin tamamlanmasından sonra önümüzdeki ay onları projeler etrafında buluşturacak çalıştay hazırlıkları ile devam ediyor.

3 Nisan'da Türkiye'nin uluslar arası iş dünyasındaki gururu Coca-Cola Dünya Başkanı ve CEO'su Sn.Muhtar Kent'i 64. Ege Toplantımızda ağırlamak ve beş yüze yakın katılımcı ile buluşturmak bizim için ayrı bir mutluluk kaynağı oldu.

EGİAD üyeleri için geçen yıl başlattığımız uluslar arası temaslar çerçevesinde bu kez de Almanya ile başlayan bir dizi iş gezisi programı hazırladık. İlk olarak 24-26 Nisan tarihleri arasında Hannover Fuarı, Berlin ve Bremen'i kapsayan bir dış gezi gerçekleştirilecektir.

Bu arada, çok sayıda seminer, konferans, söyleşi vb. faaliyetler de devam ediyor. EGİAD üyelerinin rol aldıkları, Sosyal Etkinlikler Komisyonu'muzun tiyatro çalışması sonuna yaklaşıyor. Haziran'da oyunumuzu sergileyeceğiz. EXPO 2020 ile ilgili özel komitemiz çalışmalarına devam ediyor. İşin Uzmanı Buluşmaları kapsamında Bakanlıkların İzmir'deki en üst kuruluşlarının yöneticilerini üyelerimizle bir araya



getirdiğimiz toplantılar gerçekleştiriyoruz. EGİAD olarak İzmir ile ilgili her konuda görüşlerimizi, çözüm önerilerimizi her ortam ve fırsatı kullanarak dile getirmeye devam ediyoruz. Bu bağlamda daha önce deprem, ulaşım ve hava kirliliği gibi konularda yaptığımız toplantılar kapsamında önümüzdeki günlerde kentsel dönüşüm konusunu mercek altına alacağız. Sadece kentsel yenilenme gibi kısırlı bir bakış açısının ötesinde kentsel gelişme dinamiklerinin iyi analiz edilmemesi sonucu başta plansız kentleşme, kent kimliğinin oluşturulamaması, kente yabancılaşma, göçle gelenlerin kent yaşamına uyum sağlayamaması, kaynakların akılcı kullanılmaması gibi boyutları da kapsayan geniş bir perspektifte konuyu ele alacağız.

Bir diğer konu uluslararası finans pazarlarının vazgeçilmez enstrümanlarından biri olan ve her geçen gün önemini arttıran vadeli işlemler konusunda İzmir'in sessiz sedasız geliştirdiği Vadeli İşlemler Borsası'nın İstanbul'a taşınmasıdır. Başta ABD'de New York ve Chicago olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde finansal kuruluşlar ayrı kentlerdedir. İstanbul'un dünyanın finans merkezlerinden biri haline getirilmesi hedefi bizi de heyecanlandırmaktadır. Ancak, İzmir'in ve hinterlandının ürün ve üretim deseni dikkate alınarak VOB'un gelişme sürecini İzmir'de sürdürmesinin daha doğru olduğunu düşünüyoruz.

EGİAD Yarın Dergisi'nin değerli okurlarına en iyi dileklerle sevgi ve saygılar sunarım.

Temel Aycan Şen
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

5'li Güvenlik Paketi

- Hırsız •
- Yangın •
- Sağlık •
- Gaz Kaçağı •
- Acil İmdat •



**bu kutu,
hayatınızı
değiştirecek.**

**Güven, mutluluk ve
huzur verecek !**

Doğankoç Alarm, düşük yatırım maliyeti ve ekonomik hizmet politikasıyla sizin için geliştirilmiş çok özel bir sistem. Üstelik sadece hırsızlığa karşı önlem almıyor; aynı zamanda yangın, sağlık, gaz sızıntısı ve her türlü panik durumunda "5'li Koruma Paketi" sunuyor. Acil durumlarda çağrı merkezine düşen sinyallerle 7 gün 24 saat çalışan Doğankoç Alarm Merkezi, olay yerine en hızlı müdahaleyi sağlıyor.

Eczaneler, kuyumcular, noterler, döviz büroları başta olmak üzere tüm işyerleri ve konutlar... Gelin siz de Doğankoç'a bağlanın, yarınlarınızı güvence altına alın!



DOĞANKOÇ
ELEKTRONİK GÜVENLİK

Akçay Caddesi No: 202 Gaziemir/İZMİR
Tel: 444 44 95 - Faks: 0.232 252 40 54
www.dogankoc.com.tr

Ücretsiz
Kesif
**444
44 95**

7/24
TAM KORUMA

1 GÜNDE
1 TL



Değerli Okurlarımız,

'Sağlık Turizmi', 'İzmir'in EXPO 2020 Adaylık Yarışında Rakipleri', 'Slow Food Türkiye Hareketi', 'Kayıt Dışı Savaşı' ve işte 33.Sayı..

Ülke ekonomisinin en büyük problemlerinden biri olan 'Kayıt Dışı Ekonomi' ile mücadelenin kapak konusu olarak geniş kapsamda ele alındığı bir sayı ile daha sizlere merhaba diyoruz. Henüz belirlenmiş bir tanımı dahi olmayan, bununla birlikte ülkemizde OECD ortalamasının yaklaşık iki katı bir büyüklüğe sahip 'Kayıt Dışı Ekonomi' sorununu tüm boyutlarıyla ele almak ve mücadele stratejilerini masaya yatırmak amaçlı kapsamlı bir dosya hazırladık.

'Sektör Konusu' olarak 'Türkiye'de Sağlık Turizmi'ni araştırdığımız bu sayımızda birçok yetkilinin görüşlerine yer vermeye çalıştık. Sağlık turizminin hızla büyüdüğü bir ortamda Türkiye'nin hedefleri, stratejileri ve uygulamaları hakkında hazırladığımız dosyayı sizlerle paylaşıyoruz.

Bununla beraber adaylık yarış sürecinde gündemimizden hiç düşürmememiz gerektiğine inandığımız ve EXPO 2020 Yönlendirme Kurulu'ndaki üyeliğimizle de aktif rol aldığımız bu yarışta aday olan rakip şehirleri tanıtmaya çalıştık. Rakiplerimizin güçlü ama kazanma olasılığımızın çok yüksek olduğuna inandığımız bu yarış, umuyoruz ki zaferle tamamlayacağız.

Bu sayımızda bizlere konuk olan, EXPO 2020 Yürütme Kurulu Başkanı Sn.Mahmut Özgener, 'İzmir Pencerelerinden' köşemizde yaptığımız söyleşisinde EXPO ve İzmir başta olmak üzere çeşitli konularla ilgili görüşlerini bizlerle paylaştı.

'Gurme' köşemizde ise Sn.Nedim Atilla'nın konuk yazarlığında Slow Food, Türkiye hareketine yer veriyoruz. 'Dünyayı Kurtarabilecek 50 Kişiden Birinin Peşinde' başlıklı yazısında Sn.Atilla, Türkiye'nin pek de aşına olmadığı, bununla beraber 132 ülkede 120 binden fazla üyesi ile büyük ve hızla büyümekte olan Slow Food hareketini bizlere anlatıyor.

'Başarı Öyküsü' köşemizde ise bu kez Coca Cola Company Başkanı ve CEO'su Sn.Muhtar Kent'i konuk ediyoruz. Gerek Coca Cola, gerekse İzmir ve Türkiye'ye dair tespit ve görüşlerini bizlerle paylaştığı söyleşimizi beğeniyle okuyacağınızdan eminiz.

'Kültür Sanat' bölümünde 'Fransa Büyükelçiliği tarafından Arkas Holding'e tahsis edilen ve kültür sanat amaçlı kullanılmaya başlayan Arkas Sanat Merkezi'ni tanıtıyoruz.

Geçtiğimiz üç aylık dönemde, EGIAD olarak düzenlenen birçok seminer, eğitim ve toplantı düzenlemekle birlikte her biri birbirlerinden değerli konuklar ağırladık. Ayrıca derneğimizin 22. kuruluş yıldönümünü de kutladığımız son üç aylık dönemimize ait dernek faaliyetlerini, 'Faaliyetlerimiz' bölümünde sizlerle paylaşıyoruz. 22.Kuruluş Yıldönümü organizasyonumuzda bizlere sponsor olarak katkıda bulunan 'YATSAN', 'KAVUKLAR', 'ARKAS', 'ATLASJET', 'HİLTON-İZMİR', 'İZMIRGAZ', ve 'NEMPORT' firmalarına tekrar teşekkürlerimizi sunmak isteriz. Ayrıca, bizlerden desteklerini esirgemeyerek, 26 Ocak 2012 tarihinde gerçekleştirdiğimiz EGIAD Yayın Danışma Kurulu Toplantısı'na katılan tüm büyüklerimize ve yazıları ile her sayı yanımızda olan değerli konuk yazarlarımıza bu köşeden tekrar şükranlarımızı sunuyoruz. Kendilerinin değerli görüşleri ile sizlere çok daha iyi içeriğe sahip bir sayı daha çıkardığımızı düşünüyor, siz değerli okurlarımıza saygılarımızı sunuyoruz.

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

Enflasyonun düşürülmesinde oldukça büyük başarıların elde edildiği böyle bir dönemde para politikasının etkinliğinin devamı ve dolayısı ile sürdürülebilir düşük enflasyon ortamının oluşması, mali baskınlığın azalması ile gerçekleşebilir. Mali baskınlığın azalması ise bütçe gelir ve giderlerinin daha sağlıklı bir yapıya kavuşmasını gerektirmektedir. Mali uyum olarak da adlandırılabilir bu süreçte en önemli önkoşullardan birisi kayıt dışı faaliyetlerin kayıt altına alınmasıdır.

Genellikle ekonomik ve sosyal açıdan olumsuz sonuçları olan kayıt dışı ekonominin kayda alınabilmesi ve politikaların üretilebilmesi için alınacak önlemler çağdaş bir devlet olmanın gereğidir. Bunu gerçekleştirmek için toplumun tüm kesimlerinin ve birimlerinin çaba harcaması gerekmektedir.



Kayıt dışı ekonominin daraltılması ve ekonomi içindeki payının azaltılması için öncelikle kayıt dışı faaliyete yol açan nedenlerin ortadan kaldırılması gerekiyor

Türkiye

“Kayıt Dışı”na Savaş Açtı

Kayıt Dışı = Kaçakçılık = Haksız Rekabet

Kayıt dışı ekonomi ülkemizin en önemli sorunlarından birisidir. Ege Genç İşadamları Derneği yayın organı olan YARIN Dergisi olarak siz okuyucularımız için kayıt dışı ekonominin tanımını, Türkiye’deki boyutunu, kayıt dışılığın nedenlerini, vergi sisteminin özelliklerini ve çözüm önerilerini araştırdık. Bu konuyla ilgili bakanlıklardan sivil toplum kuruluşlarına, akademisyenlerden konunun uzmanlarına kadar birçok kişinin görüşünü aldık...

DOSYA HAZIRLIK:

Nihal ÖZKEN

Gençer ÇETİNKAYA

Günümüz ekonomilerinin önemli sorunlarından birisi olan kayıt dışı ekonomi, nedenleri, sonuçları ve işleyişi bakımından karmaşık bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması hem gelişmekte olan ülkeler için hem de gelişmesini tamamlamış ülkeler için çözümlenmesi gereken ciddi bir sorun olmaktadır. Ekonomik yapıları oturmuş, kurumları yerleşmiş ülkelerde kayıt dışı ekonominin boyutunun düşük olduğu görülmektedir. Kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün doğru olarak tahmini, Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) ve istihdam gibi

makroekonomik büyüklüklerin doğru olarak belirlenmesini mümkün kılacaktır. Böylece bu büyüklükler esas alınarak oluşturulacak ekonomik ve sosyal politikaların güvenilirlik ve doğrulukları artacak ve uygulamaların daha başarılı olması sağlanabilecektir. Kayıt dışı ekonominin faaliyet alanları yasal alanlar olsa dahi, genel olarak gelişmesi amaçlanmayan faaliyetler olduğundan kaynakların arzulanmayan sektörlere yönelmesine yol açarak ekonomik verimliliğin düşmesine neden olmakta, yarattığı sosyal sorunların yanında vergilendirilmeyen bir alan olması nedeniyle de kamu

geliirlerine bir katkı sağlamamaktadır. Ayrıca, benzer mal ve hizmet üretiminde bulunan kuruluşlar arasında kayıt içi-kayıt dışı kesimde faaliyet göstermelerine bağlı olarak da haksız rekabete yol açmakta, rekabetçi bir piyasa yapısının oluşmasını olumsuz yönde etkilemektedir. Kayıt dışı ekonominin daraltılması ve ekonomi içindeki payının azaltılması için öncelikle kayıt dışı faaliyete yol açan nedenlerin ortadan kaldırılması gerekmektedir. Kuşkusuz kayıt dışı ekonominin, ekonomik nedenlerinin yanı sıra sosyolojik nedenleri de vardır. Örneğin, hızlı nüfus

Dünya ölçeğinde pazar ve rekabet koşullarının değişmesi, işvereni sürekli verimliliği artırmak ve işgücü maliyetini düşürmek zorunda bırakmakta, bu ise üretimin esnekleştirilmesiyle mümkün hale gelmektedir.

artışı ve göçün doğurduğu işsizlik ve çarpık kentleşme işgücü piyasasını olumsuz etkilemekte ve bu durum kayıt dışı istihdama ortam hazırlamaktadır. Kentleşme ve nüfus artış hızları dikkate alındığında, metropol niteliği kazanan yerleşme merkezlerinde ortaya çıkan sorunlar giderek ağırlaşmakta, bu durum yeni değer yargılarının oluşmasına ve yasalara itaat eğiliminin azalmasına yol açmaktadır. Ayrıca ülkenin eğitim düzeyinin düşüklüğü vergi bilincinin geliştirilip yaygınlaştırılmamasına, vergi ve diğer yasal yükümlülüklerin gerektiği gibi yerine getirilememesine neden olmaktadır.

Kayıt dışı ekonominin büyümesinde bir başka etken küreselleşmeye bağlı olarak esnek üretimin önem kazanmasıdır. Dünya ölçeğinde pazar ve rekabet koşullarının değişmesi, işvereni sürekli verimliliği artırmak ve işgücü maliyetini düşürmek zorunda bırakmakta, bu ise üretimin esnekleştirilmesiyle mümkün hale gelmektedir. Kayıt dışı ekonomiyi kayıtlı ekonomiden ayırmak ve aralarında ilişkinin olmadığını düşünmek mümkün değildir. Kayıt dışı ekonomi kayıtlı ekonomi ile iç içedir. Bugüne kadar Türkiye’de kayıt dışı ekonominin tahminine ilişkin çalışmalarda sonuçlar ne kadar farklı olursa olsun önemli olan, kayıt dışı ekonominin ekonomi içindeki payının küçültülme-

si için yasal ve idari önlemlerin acilen alınmasının sağlanmasıdır.

Genellikle ekonomik ve sosyal açıdan olumsuz sonuçları olan kayıt dışı ekonominin kayda alınabilmesi ve politikaların üretilebilmesi için alınacak önlemler çağdaş bir devlet olmanın gereğidir. Bunu gerçekleştirmek için toplumun tüm kesimlerinin ve birimlerinin çaba harcaması gerekmektedir.

HAKSIZ REKABETE YOL AÇIYOR

Yükselen piyasa ekonomilerinde ve hatta gelişmiş ülkelerde, ekonominin ve istihdamın, özellikle, 1970’lerden itibaren giderek daha yoğun biçimde kayıt dışılığa kaydığı dikkati çeken bir unsurdur. Ancak, kayıt dışı ekonomi, gerek Türkiye ekonomisi ve gerekse diğer ülke deneyimleri incelendiğinde, sebepleri, sonuçları ve işleyişi ile oldukça karmaşık bir görünüm içeren, çok boyutlu bir yapıya sahiptir. Kayıt dışı ekonominin genişlemesi, bir taraftan çalışanların güvencesiz kalmasına yol açarken, diğer taraftan kayıtlı ekonomi aleyhinde haksız rekabete yol açmaktadır. En önemlisi ise, vergi gelirleri yoluyla sağlanması beklenen finansman kaynaklarının azalmasına yol açarak, kamu açıklarının büyümesine ve sosyal güvenlik sisteminin bozulmasına sebep olmaktadır.

Enflasyonun düşürülmesinde oldukça büyük başarıların elde edildiği böyle bir dönemde para politikasının etkinliğinin devamı ve dolayısı ile sürdürülebilir düşük enflasyon ortamının oluşması, mali baskınlığın azalması ile gerçekleşebilir. Mali baskınlığın azalması ise bütçe gelir ve giderlerinin daha sağlıklı bir yapıya kavuşmasını gerektirmektedir. Mali uyum olarak da adlandırılabilir bu süreçte en önemli ön koşullardan birisi kayıt dışı faaliyetlerin kayıt altına alınmasıdır. Ancak, altı çizilmesi gereken bir husus, mali politikanın etkinliğinin kayıt dışı ekonomi ile sarmal bir ilişki içinde olduğudur. Bir diğer deyişle, kayıt dışı ekonomi kontrol altına alındıkça mali yapının düzelmesi ve mali yapı düzeldikçe kayıt dışı ekonomide daralma meydana gelmesi beklenmektedir. Bu sebeple, önümüzdeki dönemde, kayıt dışı ekonomi ile mücadelede düşük enflasyonla sürdürülebilir büyümeyi sağlama en önemli öncelikler olarak görülüyor.

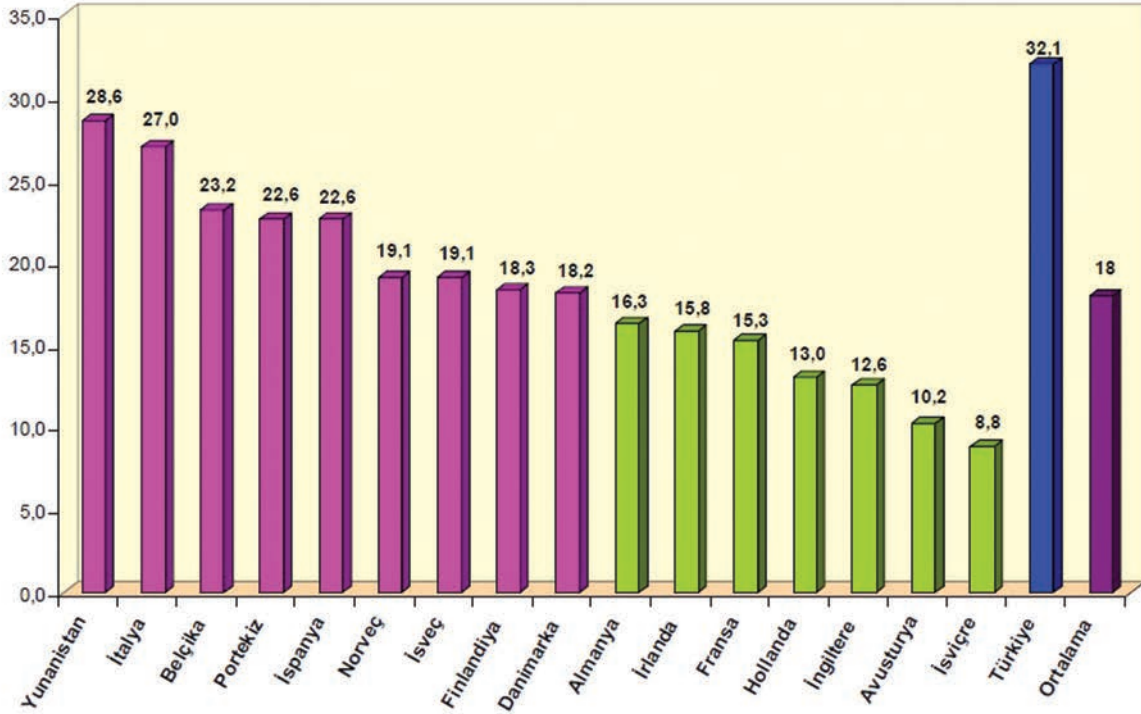
KAYIT DIŞI EKONOMİNİN FARKLI TANIMLARI BULUNUYOR

Kayıt dışı ekonomi ile ilgili olarak ortaya çıkan ilk zorluk, bu kavramın tanımında ortaya çıkmaktadır. Çünkü kayıt dışı ekonomi çok boyutlu, değişik faaliyetleri kapsayan oldukça karmaşık bir olgudur. Bu nedendir ki tanımı kadar, adlandırılmasında da değişik görüşler ortaya çıkmıştır. Örneğin, kara ekonomi, nakit ekonomisi, gizli ekonomi, saklı ekonomi, kayıt dışı ekonomi, yasadışı ekonomi, informal sektör, yeraltı ekonomisi, gözlenemeyen ekonomi gibi. Bu tanımlar farklı içeriklere sahip olmalarına rağmen, üzerinde uzlaşmaya varılmış bir tanımın olmaması nedeniyle birbirleri yerine de kullanılabilmektedir.

Kayıt dışı ekonomiye ilişkin ilk çalışmalar kayıt dışı ekonominin nedenleri ve sonuçları üzerine yoğunlaşmış olmasına karşın daha sonraki çalışmalar kayıt dışı ekonominin çeşitli yöntemler kullanılarak ölçülmesine ve yapısal durumunun incelenmesine yönelik olmuştur. Kayıt dışı ekonomi, Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) hesaplarını elde etmede kullanılan ve bilinen istatistiksel yöntemlere göre tahmin edilemeyen gelir yaratıcı ekonomik faaliyetlerin tümü olarak ifade edilmektedir. Bir başka tanıma göre ise fiilen gerçekleşmiş olmasına rağmen kaydı tutulmayarak, kamu idarelerinin denetimi dışında kalan her türlü ekonomik işlem ve faaliyet kayıt dışı ekonominin tanımını oluştur-



Grafik 1: Kayıt Dışı Ekonominin Büyüklüğü - Ülkeler Arası Karşılaştırma



KAYNAK: Gelişmekte olan ekonomiler, geçiş ekonomileri ve OECD ülkelerinden oluşan 110 ülkede kayıt dışı ekonominin tahmini büyüklüğünü belirlemiştir.

maktadır. Bu çerçevede, ulusal gelir hesaplarına kayıtlı olmayan faaliyetler, kayıt dışı ekonomiyi teşkil eder. Resmi GSMH'ye katkıda bulunmayan ekonomik faaliyetlerin tümü kayıt dışı ekonomi olarak tanımlanmaktadır. Kayıt dışı ekonomi, ekonomik faaliyetlerin belgeye dayandırılmaması ya da içeriği gerçeği yansıtmayan belgelerle gerçekleştirilerek resmi kurumların bilgisi dışına taşınmasıdır. Birbirinden farklı anlamlar ifade eden çeşitli adlandırmalardan da anlaşılacağı üzere kayıt dışı ekonomi, yasadışı ekonomik faaliyetleri olduğu kadar, yasal olup kayıtlara yansımayan ekonomik faaliyetleri de kapsamaktadır. Bu sebeplerdir ki, kayıt dışı ekonomi ifadesi, hem hiçbir kimse ya da sektörü hedef almaması hem de muğlak bir içeriğe sahip olması sebebiyle, Türkiye için 1980'li yılların sonlarından itibaren boyutları hesaplanıp tartışılmaya başlanan bu sektörü adlandırmada tercih edilir bir ifade türü olmuştur. Bu çerçevede, hatırlanması gereken bir husus, meşru olmayan ve cezai yaptırımlar gerektiren faaliyetlerin olduğu kadar tamamen geçim sağlamaya yönelik masum olarak nitelendirilebilecek faaliyetlerin de kayıt dışı ekonomik faaliyetler çerçevesinde incelenmesi gerektiğidir. Bu sebeple kayıt dışı ekonomi kavramını incelemede kayıt dışılığı konu olan faaliyetin yasal ya da yasadışı olması unsuru ön plana çıkmaktadır. Bu noktadan yola

çıkılarak yapılacak incelemede ise, kayıt dışı ekonomiyi yeraltı ekonomisi ve informal ekonomi olarak ikiye ayırmak mümkündür. Yeraltı ekonomisi kayıt altına alınmamış yasadışı ekonomik faaliyetlerden oluşmaktadır. Informel ekonomi ise yasal olmakla beraber kayıt dışı olan ekonomik faaliyetlerden oluşmaktadır. "Suç ekonomisi" olarak da nitelendirilebilecek yeraltı ekonomisi, kayıt dışı ekonominin incelenmesinde esas olan vergi tabanının doğru olarak belirlenmesine ilişkin çalışmalarda yer almamaktadır.

TÜRKİYE OECD ORTALAMASININ ÜZERİNDE

Türkiye'de kayıt dışı ekonomiye ilişkin ilk çalışmalar kayıt dışı ekonominin nedenleri ve sonuçları üzerine yoğunlaşmış olmasına karşın daha sonraki çalışmalar kayıt dışı ekonominin çeşitli yöntemler kullanılarak ölçülmesine ve yapısal durumunun incelenmesine yönelik olmuştur. Genel olarak kayıt dışı ekonominin, mal ve hizmet üretimine konu olmasına karşın ekonominin geleneksel ölçüm yöntemleriyle bütünüyle tespit edilemeyen ve GSMH hesaplamalarına yansımayan alanları kapsadığı kabul edilmektedir.

Ülkeler itibarıyla kayıt dışı ekonominin büyüklüğüne bakmak, ulaşmak istediğimiz noktayı belirlemek için önemli olacaktır. Friedrich Schneider (2002), gelişmekte olan ekonomiler,

geçiş ekonomileri ve OECD ülkelerinden oluşan 110 ülkede kayıt dışı ekonominin tahmini büyüklüğünü belirlemiştir. 2000 yılındaki kayıtlı ekonominin ortalama büyüklüğünün yüzdesi olarak kayıt dışı ekonominin ortalama büyüklüğü, gelişmekte olan ülkelerde %41, geçiş ekonomilerinde %38 ve OECD ülkelerinde %18 olarak belirlenmiştir. Türkiye %32,1 ile OECD ortalamasının oldukça üzerindedir (Grafik 1). Vergilendirme ve sosyal güvenlik katkıları kayıt dışı ekonominin büyüklüğünü belirleyen temel etmenler arasındadır.

Tanımı gereği gözlenemeyen kayıt dışı ekonomik faaliyetler geliştirilen çok sayıda yöntemle ölçülmeye çalışılmıştır. Ancak, bu yöntemlerin kullanılmasıyla üretilen tahmin rakamları hep tartışılır olmuştur. Dahası, tahmin rakamlarının neyi ölçtüğü ya da kayıt dışı ekonominin hangi boyutunu yakaladığı bile tartışmalıdır. Bu tahminlerin hiçbir teknikten faydalanmadan yapılabilecek tamamen "kaba tahmin" rakamlarından neden daha iyi olacakları bile çok açık değildir. Yine de ekonomistler kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin büyüklüğünü zekice tasarlanmış yöntemlerle tahmin etmekten geri kalmamışlardır. Bu çabalar boşuna da değildir. Aynı tekniklerin kullanılması sayesinde ekonomik gelişmelerin bir ülkenin kayıt dışı ekonomisine ne yönde ve hangi büyüklükte etki ettiği görülebilir veya ülkeler arasında aynı tekniklerin

Kayıt Dışı Ekonominin Zararları



Kaynak: Kayıt Dışı Ekonomi Araştırması Raporu (Ocak 2008)

tahmin rakamları karşılaştırmalı olarak kullanılabilir. Kayıt dışı ekonomiyi tahmin eden çalışmalar birbirlerinden çok farklı rakamlar önermişlerdir. Aynı yöntemin tahmin rakamları arasında bile büyük farklılıklar gözlemlenebilmektedir. Bu nedenle bir teknikte bulunan tahminlerin verilmesi yerine Türkiye özelinde yapılan tahminlerin özenle karşılaştırılmasının önemi aşikârdır. Tablo 1'deki rakamlara göre, kayıt dışı ekonomi hala GSYİH'nın üçte birleri civarında seyretmektedir. Bir diğer sonuç ise kayıt dışılığın trendi ile alakalıdır. İyimser bir yorumla kayıt dışı ekonominin artışı durmuştur. Kötümser yorum ise kayıt dışı ekonominin artış trendinin yavaşladığıdır. Hangi yorum doğru olursa olsun kayıt dışılığın doğal zirvesine ulaşıldığını düşünmek pek yanıltıcı olmaz. Türkiye'de nakit kullanımının yeni ödeme araçlarının yaygınlaşması ile azalmasından vergi idaresinin otomasyonuna; bankacılık sektörünün gelişmesinden enflasyonla mücadelede sağlanan kısmi başarıya kadar birçok ekonomik ve mali gelişmenin yanında kamu mali yönetim ve denetimi ve mali teşkilatın yeniden yapılandırılması gibi hukuksal ve idari reformların bu sonuçta etkisi vardır. Ancak kayıt dışı ekonominin sektörel dağılımının aynı olmadığı bilinmektedir. Bu yüzden kayıt dışılıkla

mücadelede hem sektörel tahminlerin yapılması hem de mücadele yöntemlerinin sektörler göre revize edilmesi gerekmektedir.

KAYIT DIŞI EKONOMİYLE MÜCADELE STRATEJİSİ EYLEM PLANI GÜNCELLENDİ

Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2011–2013) 21 Aralık 2011 tarih ve 28149 sayılı Başbakanlık Genelgesi ile kamuoyuna duyuruldu. Strateji Belgesi'nde kayıt dışı ekonomi; devletten gizlenen, kayda geçirilmeyen ya da geçirilemeyen ve bu sebeple de denetlenemeyen faaliyetler olarak tanımlanıyor. Buna göre, bazı kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin yasadışı faaliyetler olduğu halde, bazıların ise yasaklanmamış bir faaliyetin bilinçli olarak kayıtlara geçirilmemesi, dolayısıyla vergilendirilmemesi şeklinde meydana geldiği ifade ediliyor. Yasaklanmamış faaliyetler sebebiyle oluşan vergi kayıp ve kaçığının ise önemli bir unsur olduğu belirtiliyor. Kayıt dışı ekonominin suç ekonomisi dışında kalan boyutu ile mücadelede amacın, devletin ekonomik faaliyetleri kayıt ve beyan altına alarak vergi toplaması olduğu vurgulanıyor. Bu çerçevede kayıt dışı ile mücadeleye ilişkin ilk strateji belgesi 5 Şubat 2009 tarihinde Resmi Gazete'de Baş-

bakanlık Genelgesi olarak yayımlanmıştı. Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008–2010) adındaki belge, ekonomik faaliyetlerin kayıt altına alınarak vergi toplanması ve bu ekonomik büyüklüğün vergi, istihdam ve millî gelir boyutlarıyla da kavranmasına yönelik olarak hazırlandı. 2008–2010 dönemi Eylem Planı ile kayıt dışı ekonominin sebepleri belirlenerek, kayıt dışılığın önlenmesi amacıyla kamu sektörünün önemli kurum ve kuruluşlarıyla işbirliği yapılmak suretiyle toplam 109 eyleme ait gerçekleştirmeler Gelir İdaresi Başkanlığı'na izlendi.

EYLEM PLANI, ÖNERİLER DEĞERLENDİRİLEREK HAZIRLANDI

2011 Yılı Programı'nda söz konusu Eylem Planı'nın 2011–2013 yıllarını kapsayacak şekilde güncelleneceği hususuna yer verilmişti. Bu çerçevede çeşitli kurum ve kuruluşlardan gelen eylem önerileri değerlendirilerek 2011–2013 Eylem Planı hazırlandı ve Ekonomi Koordinasyon Kurulu'nda görüşülerek nihai halini aldı. Belge'de kayıt dışı ekonomiyle mücadelenin aynı zamanda kayıt dışı istihdamla mücadeleyi de kapsadığı ifade ediliyor. Bu sebeple, hazırlanmakta olan Ulusal İstihdam Strateji Belgesi'nde

Tablo 1: Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi (GSYİH'nın Yüzdesi)

Yıl	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Schneider & Savasan	32,1	32,7	33,2	33,8	34,6	35,0	35,1	
HUK	37,3	33,5	26,1	31,5	29,8	29,6	30,1	-

Kaynak: Schneider ve Savaşan (2007) DYMIMIC metodunu kullanmıştır. Hesap Uzmanları Kurulu (HUK) ise DİE/TÜİK tarafından hazırlanan girdi-çıkı tablolarından hareketle hesaplanan KDV kaçığını kayıt dışılığın tahmini olarak almıştır.

Insignia 2.0 lt CDTi 130 Hp AT

81.950 TL



INSIGNIA 2.0 TURBO DİZEL

**MÜKEMMEL ÜÇLÜ:
INSIGNIA. DİZEL. OTOMATİK.**

Bugüne kadar yaptığımız en iyi otomobil.

130 Hp'den 195 Hp'ye varan güçlü dizel motor seçenekleri ve otomatik şanzımanıya Insignia, sürüş keyfi ve performansı yakıt ekonomisiyle buluşturuyor. Insignia, avantajlı fiyatları ve cazip ödeme koşullarıyla Opel Showroom'larında sizi bekliyor.

www.opel.com.tr

Opel İletişim Hattı
4446735
OPEL

Ortalama yakıt tüketimi 5.6 - 5.9 lt / 100 km, ortalama CO₂ emisyonu 147 - 155 g/km
Opel, belirtilen fiyat üzerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar.



Wir leben Autos.

Kayıt Dışı Ekonominin En Önemli Nedenleri Şu Şekilde Sıralanmaktadır:

- Mali ve ekonomik nedenler; enflasyon, gelir dağılımının dengesizliği ve yoksulluk, vergi yapısı ve vergi oranlarının yüksekliği, defter tutma hadleri,
- Hukuki nedenler; yasalarda basit ve açık olmaması, sık değişikliklere uğraması, cezaların caydırıcı olmaması, takip edilemeyen kamu alacakları, hukuki boşluklar, istisna ve muafiyetler ve vatandaşların yasalara güveninin azalması,
- İdari nedenler; vergi idaresinin organik yapısı, teknik yapı, personel yapısı ve denetim mekanizması,
- Sosyal nedenler; vergi ahlakı, mükellef psikolojisi ve tarihsel nedenler.

Kayıt Dışı İstihdamın Önde Gelen Nedenleri

- İşçi maliyetlerinin yüksek olması (İstihdam vergileri)
- Bürokratik işlemlerin fazlalığı
- Etkin denetimin gerçekleştirilememesi
- Tarafların bilgilendirme ve bilinçlendirilme konularındaki eksikliği
- Sosyal güvenlik hizmetlerinin yeterince cazip görülmemesi
- İşsizlik oranının yüksekliği ve istihdamın katma değerinin düşük ve işgücünün eğitimsiz olması
- Kamu kurumları arasındaki koordinasyon ve işbirliği eksikliği
- Çalışma ilişkilerinde meydana gelen değişimler
- Sosyal güvenlik sisteminden kaynaklanan nedenler
- Gelir dağılımındaki adaletsizlik, yoksulluk ve işsizlik.

kayıt dışı istihdamla mücadele konusunda kapsayıcı hedefler yer aldığından, kayıt dışı ekonomi eylem planında tekrara yol açacak eylemlerin bulunmadığı belirtiliyor. Ancak gelir-istihdam boyutunda kurumlar arası işbirliği gerektiren eylemlere yer verildiği ifade ediliyor.

PLAN, 47 EYLEMDEN OLUŞUYOR 2011–2013 Eylem Planı, 47 eylemi kapsayan 5 amaç çerçevesinde belirlendi. Bu amaçlar;

1. Gönüllü Uyumun Artırılması,
2. Denetim Kapasitesinin Güçlendirilmesi,
3. Yaptırımların Caydırıcılığının Artırılması,
4. Veri Tabanı Paylaşımı ve
5. Toplumsal Farkındalığın Artırılması olarak sıralanıyor.

Eylem Planı'nda yer alan eylemlerden bazıları şöyle:

- Sosyal Güvenlik Kurumu Eylem Planı dönemi içinde denetim elemanı sayısını 1500'e çıkaracaktır.
- Kayıt dışılıkla mücadelede etkinliği artırmaya yönelik ortak pilot denetimler planlanarak uygulanacaktır.
- Sosyal Güvenlik Kurumu bünyesinde kayıt dışı istihdamla mücadelede etkinliği artıracak risk analizi merkezi kurulacaktır.
- Aylık prim ve hizmet belgesinde gerekli değişiklikler yapılarak işverenlerin çalıştırdıkları sigortalıların, Uluslararası Standart Meslek Sınıflaması kodlarına uygun olarak mesleklerini bildirmeleri sağlanacaktır. Araçların imalat veya ithalatından, kayıt ve tescil edildiği tüketiciye ulaşım safhasına kadar takibine imkân veren bir sistem kurulacaktır. Ülkemizde kayıt dışı ekonominin büyüğü ölçülecek ve dönemler itibarıyla takibi sağlanacaktır.

EYLEMLERİN GERÇEKLEŞMESİ NASIL İZLENECEK?

Kayıt dışı ekonomiyle mücadelede başarı kazanılması, etkin bir izleme ve değerlendirme ile mümkün olacaktır. Bu sebeple Belge'de eylem planı için sıkı bir izleme mekanizması öngörülüyor. Eylem Planı uygulama sürecinin izlenmesi Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yerine getirilecek. Her bir eylem için belirlenen koordinatör kuruluş eyleme ilişkin gerçekleşen çalışmaları Gelir İdaresi Başkanlığı'na üçer aylık dönemler itibarıyla raporlayacak. Eylem Planı, oluşturulacak üç ayrı kurul tarafından izlenecek ve değerlendirilecek.

Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Yüksek Kurulu: Başbakan'ın başkanlığında, Eylem Planı'nda bakanlığına gö-

rev verilen bakanlardan oluşan Kurul, Eylem Planı gerçekleştirmelerini yılda en az bir defa değerlendirecek. Kurul toplantılarına gerekli görüldüğünde, diğer bakanlık, kamu kurum ve kuruluşları ile üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, meslek birlikleri ve özel sektör temsilcileri de davet edilebilecek.

İzleme ve Yönlendirme Kurulu:

Ekonomi Koordinasyon Kurulu üyesi ve ilgili bakanlardan oluşan Kurul'un en az altı ayda bir yapılacak toplantılarına gerek görülmesi halinde diğer bakanlık, kamu kurum ve kuruluşları ile üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, meslek birlikleri ve özel sektör temsilcileri de davet edilebilecek.

Yürütme Kurulu: Gelir İdaresi Başkanı başkanlığında ilgili kurum yöneticilerinin üç ayda bir yapacakları toplantılara, gerektiğinde üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, meslek birlikleri ve özel sektör temsilcileri de davet edilebilecek.

ORTA VADELİ PROGRAMDA KAYIT DIŞI EKONOMİ

Hükümetin hazırladığı Orta Vadeli Program'da (2012–2014) ekonomide rekabet gücünün artırılması, haksız rekabetin önlenmesi ve kamu finansmanına katkıda bulunulması hedefleri doğrultusunda, ekonomide kayıt dışılığın azaltılması temel amaçtır.

Bu çerçevede hedeflenen eylemler şöyle;

- Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı güncellenecektir.
- Kayıt dışılığa karşı mükelleflerin gönüllü uyumunu destekleyen, yaptırımların caydırıcılığını artıran, kayıt dışılık konusunda toplumsal farkındalığı artırmak üzere sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliğini öngören eylemlere ağırlık verilecektir.
- Başta vergi denetimi olmak üzere, denetimlerde etkinliğin kurumlar arası çapraz kontrolü de içerecek şekilde sağlanması amacıyla kamu idarelerinin denetim ve uygulama kapasitesinin geliştirilmesine yönelik çalışmalara ağırlık verilerek, idarelerin beşeri ve teknolojik altyapısı iyileştirilecektir.
- e-Ticaret başta olmak üzere elektronik ortamda yapılan işlemlerden vergi kaybı doğması önlenecektir.

KAYIT DIŞILIĞI ÖNLEMEDE VERGİ SİSTEMİ

Vergi sistemi ve vergiye ilişkin özelliklerden en başta gelenleri vergi yükü, denetim ve ceza mekanizmalarının caydırıcılığıdır. Bu üç husus vergi kaçırma/kaçırmama kararını veren mükelleflerin optimum eksik beyanında dikkate alacağı objektif hususlardır. Öte



yandan vergilemede adalet (algısı), vergi sisteminin vergilemenin genel ilkeleriyle uyumu, devlet harcamalarına mükellef bakışı ve vergi idaresinin etkinliği gibi faktörler bir taraftan algılanan (subjektif) vergi yükünü diğer taraftan algılanan yakalanma olasılığını ve vergisel uyumun maliyetini etkiler. Kayıt dışı ekonomiyi önlemede önemli bir kalem olan vergi sistemi ile ilgili daha geniş bilgiye İzmir Vergi Dairesi Başkanı M. Gürhan Acar'ın kalemlinden ilerleyen sayfalarda yer verdik.

İŞ DÜNYASI: TEŞVİK SİSTEMİ ETKİLİ

İzmir Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Kemal Çolakoğlu, toplumda vergi bilincinin tesis edilmesi için öncelikle bireylerin vatandaşlık görevini yerine getirmesi gerektiğini söyledi. Sanayiciler açısından kayıt dışı ekonomiye teşvik sisteminin etkili olabileceğini anlatan Çolakoğlu, mevcut sistemdeki 4'üncü bölge unsurlarının OSB'lere uygulanması gerektiğini belirtti. Çolakoğlu, "Özellikle KOBİ'lerde 1 yıl içinde ödenen vergiler ve SGK primlerini ödeyen KOBİ'lere sıfır faizli devlet kredileri verilmeli. Bu çok önemli. Dolayısıyla kazan kazan metodu işleyecek. Kredi kartlarının kullanılmasının artırılması gerekiyor. Sanayiciler kayıt dışının yükünü sırtlıyorlar. Primlerini devamlı ödeyenlere uygulanan yüzde 5'lik indirim vergide de uygulanmalı" dedi.

İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Birliği Başkanı Zekeriya Mutlu, vergi bilincinin yetersizliğinin kayıt dışına etken olduğunu aktardı. Mutlu kendilerinin de zamanında vergi vermediğini ancak bunu bilinçli olarak yapmadıklarını kaydetti. Okullarda vergi bilincinin öneminin anlatılması gerektiğini anlatan Mutlu, derslerde vergi bilincinin öneminin anlatılmasının gelecekte kayıt dışıyı azaltılacağını belirtti. Mutlu, "Vergi affı gerçekten esnaf için sıkıntılı. 'Nasılsa af gelecek ödemeyelim' diyenlerden vergi cezası alınmalı. Bu aflar çıkarılmamalı. Üretimlerin toplanamaması da kayıt dışılığa neden olmaktadır" diye konuştu. İzmir SGK Müdürü Mustafa Keskin, kayıt dışı ekonomide bilinçlenmenin önemine işaret etti. Aileden gelen bir bilinçlenmenin Türkiye'de başlatılması

gerektiğine dikkat çeken Keskin, vergi ve kayıt dışı bilincinin çocuklar üzerinden yapılması gerektiğini dile getirdi. Bilinçlenmenin mutlaka çocuklar kullanılarak verilmesi gerektiğine değinen Keskin, bu konudaki eğitimin küçük yaşta verilmesi gerektiğini vurguladı.

KAYIT DIŞILIKLA MÜCADELEDE SOMUT ADIMLAR ATILMAYA BAŞLADI

Türkiye'de kayıt dışı ekonominin kayıtlı ekonomiye oranının yaklaşık üçte bir olduğu yönünde bulgular ağırlık kazanmaktadır. Kayıt dışı ekonominin büyümesinin durduğu veya en azından büyüme hızında düşüş olduğu yine akademik çalışmalardan anlaşılmaktadır. Ancak kayıt dışı ekonominin sektörel dağılımı veya bir

Kayıt dışı ekonomiyle mücadelede başarı kazanılması, etkin bir izleme ve değerlendirme ile mümkün olacaktır. Bu sebeple Belge'de eylem planı için sıkı bir izleme mekanizması öngörülmüştür. Eylem Planı uygulama sürecinin izlenmesi Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yerine getirilecek.

diğer ifadeyle sektörlerin içinde kayıt dışılık oranları toplam kayıt dışılık oranlarından farklıdır. Kayıt dışı ekonominin yüksek olmasının yarattığı ekonomik, mali ve sosyal olumsuzluklar, kayıt dışılıkla mücadeleyi Türkiye'nin gündemine de sokmuştur. Ne var ki, bu mücadelede somut adımların atılması ancak son yıllarda mümkün olmuştur. Bu doğrultuda en kapsamlı plan Gelir İdaresi Başkanlığı'nın koordinatörlüğünde hazırlanan

2008-2010 ve 2011-2013 eylem planlarıdır. Her şeyden önce gümrükten akaryakıt, tütün mamullerinden sebze-meyve ticaretine (halçilik) birçok alana yönelik sektörel ve somut adımlar öngörülmektedir. Ayrıca vergi ve sosyal güvenlik idarelerinin etkinleştirilmesi, vergi ve sigorta incelemelerinin etkinliğini artıracak e-devlet uygulamaları ve kurumlar arası koordinasyonu içeren bir plandır. Ancak planın başarıya ulaşmaya ne ölçüde aktarıldığını görmemizi gerektirir. Planın her bir hedefine ulaşmak için ön görülen eylemlerin bir kısmı zaten plandan önce yasal mevzuata bağlanmış ve uygulamaya sokulmuştur. Planın başında verilen (www.kayit-ekonomiyegecis.gov.tr) web sitesi yayında olmadığından planın uygulamaya konulan parçalarını kamuoyu kısmen takip edebilmekte fakat genel değerlendirme yapacak veri tabanına ulaşamamaktadır. Plan dönemi sona ererken ilgili kurumların yeni bir plan

hazırlığında oldukları bilinmekte ve yenilenen planla birlikte önceki planın da başarısının değerlendirileceği beklenmektedir.

Kayıt dışı ekonomiyle mücadelede yapılabilecekler daha somut önerilerle değinmekte fayda var:

■ Kayıt dışı ekonomi için uygun dil kullanılmalı ve kayıtlılığı özendirilen tutum sergilenmelidir.

■ Yönetimin etkinliğini ve mükellefin uyumunu artırmak için vergi yönetimi iyileştirilmelidir. Kayıtlılığı özendirilen faktörlerden biri mükelleflerin vergisel işlemlerini yürütmede kolaylaştırıcı üslupla karşılaşmalarıdır. Bu açıdan e-beyanname uygulamasının sağladığı kolaylıklar ve fiziki şartlardaki gözle görülür iyileşmelerden.

■ Vergi sisteminin ve denetiminin iyileştirilmesi gerekmektedir.

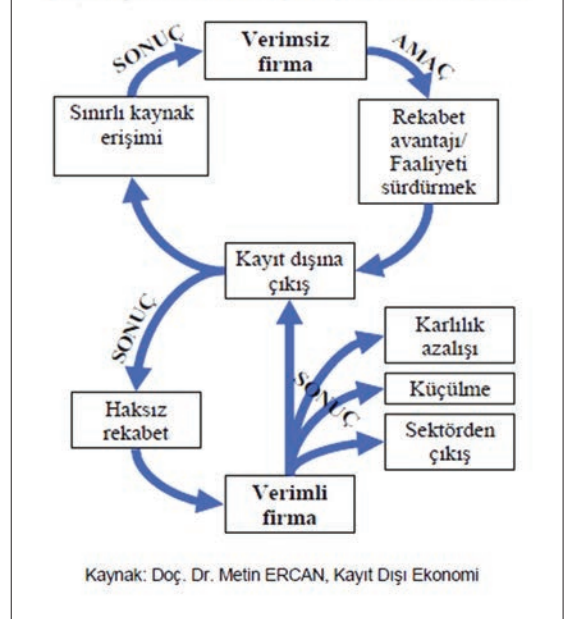
■ İstihdamda kayıtlılık artırılmalıdır.

■ Kayıtlı ekonomiye geçişte sosyal uzlaşmanın sağlanması önemlidir.

■ Kayıtlı ekonomiye geçiş stratejileri dinamik bir çerçevede hazırlanmalı ve hayata geçirilmelidir. ④

Kaynaklar: Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) kayıt dışı Ekonomiyle Mücadele Eylem Planı (2008-2010), (2011-2013), kayıt dışı Ekonomi Tahmini Yöntem Önerisi: Türkiye Örneği-Vuslat Us, KADİM Projesi, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kayıt dışı Ekonomi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Türkiye'de kayıt dışı Ekonomi ve kayıt dışılıkla Mücadelenin Serencamı- Fatih Savaşan (SETA Analiz), Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TUSİAD) Görüş Dergisi Şubat 2011 Sayısı.

Şekil 1: Verimlilik Ve Kayıt Dışı Ekonomi İlişkisi



ŞİMŞEK: DENETİM ELEMANI SAYISI ARTTIRILACAK



Maliye Bakanı
Mehmet ŞİMŞEK

Ekonomik faaliyetlerin kayıt altına alınarak vergi toplanması ve bu ekonomik büyüklüğün vergi, istihdam ve millî gelir boyutlarıyla da kavranmasına yönelik olarak hazırlanan "Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008-2010)" 05/02/2009 tarihli ve 27132 sayılı Resmî Gazete'de 2009/3 sayılı Başbakanlık Genelgesi olarak yayımlanmış ve Eylem Planında yer alan eylemlere ilişkin gerçekleştirmeler Gelir İdaresi Başkanlığı'na takip edilmiştir. 2011 yılı Programının 31. No.lu Tedbiri uyarınca, 2008-2010 dönemi Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı güncellenmiş ve 2011-2013 dönemini kapsayan yeni eylem planı hazırlanmıştır. Söz konusu Eylem Planı 21/12/2011 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanan 2011/21 sayılı Başbakanlık Genelgesi ile yürürlüğe girmiştir. Eylem Planı, gönüllü uyumun artırılması, denetim kapasitesinin güçlendirilmesi, yaptırımların caydırıcılığının artırılması, veri tabanı

paylaşımı ve toplumsal farkındalığın artırılması amaçları çerçevesinde hazırlanan 47 eylemden oluşmaktadır. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın sorumluluğunda 14 kurum/kuruluşun koordineli bir şekilde çalışmasıyla yürütülecek olan söz konusu Eylem Planı izleme ve değerlendirme kurullarında ele alınacaktır.

Buna göre Eylem Planı dönemi içinde;

- Mükelleflerin vergi ile ilgili işlemlerde kullandıkları her türlü beyanname, bildirim ve formlar gözden geçirilerek daha açık ve anlaşılır hale getirilecektir.
- Akaryakıt, madenî yağ, tütün ve alkol sektörlerinden başlamak üzere elektronik fatura ve elektronik defter kullanımı yaygınlaştırılacaktır.
- Denetim elemanlarının kullanımına münhasır olmak üzere işyeri ve sektör analizlerine esas teşkil edecek bilgilerin yer alacağı dijital ortamda "işyeri elektronik denetim defteri" ile "işyerleri elektronik sicil merkezi" oluşturulacaktır.
- Sosyal Güvenlik Kurumu Eylem Planı dönemi içinde denetim elemanı sayısını 1500'e çıkaracaktır.
- Sosyal Güvenlik Kurumu ve Gelir İdaresi Başkanlığı arasında yapılacak işbirliği ile yoklama işleri ve işyeri durum tespit tutanaklarının birleştirilmesi suretiyle denetimde etkinlik temin edilecek ve yoklamaların elektronik ortamda yapılması sağlanacaktır.
- Aylık prim ve hizmet belgesinde gerekli değişiklik yapılarak işverenlerin çalıştırdıkları sigortalıların, Uluslararası Standart Meslek Sınıflaması kodlarına uygun olarak mesleklerini bildirmeleri sağlanacaktır.
- Mükelleflerin yapmış oldukları faaliyetlerin sicil kayıtları ile uyumlu hale getirilmesi sağlanacaktır.
- Kayıt dışı işyerlerinin kayıt altına alınması amacıyla kurumlar arasında işbirliği yapılarak, doğalgaz-su-elektrik aboneleri olan işyeri verileri, TÜİK'in işyeri verileri coğrafi bilgi sistemleri kullanılarak SGK kayıtları ile karşılaştırılacaktır.
- POS cihazlarının yazar kasalarla uyumlaştırılması sağlanacaktır.
- Türkiye'ye gelen ve Türkiye'den giden konteyner bilgilerinin hazırlanacak bilgisayar programı vasıtasıyla takip edilmesi sağlanacaktır.
- Sosyal Güvenlik Kurumu bünyesinde kayıt dışı



istihdamla mücadelede etkinliği artıracak risk analizi merkezi kurulacaktır.

- Kayıt dışılıkla mücadelede etkinliği artırmaya yönelik ortak pilot denetimler planlanarak uygulanacaktır.
- Sermaye gereksiniminin hesaplanmasında kredi riskinin daha hassas olarak ölçümü için karşı tarafın kredi değerliliğine dayalı olan uygulamalar ile alternatif olarak kullanılabilen standart uygulamaları içeren ve kamuoyunda Basel-II olarak bilinen uluslararası standartlara geçilecektir.
- İnşaat sektöründeki aktörler kayıt altına alınacak ve izlenecektir.
- Yapı kooperatifliği sektöründeki aktörler kayıt altına alınacak ve izlenecektir.
- İnşaat sektöründe Yapı Malzemeleri Üreticileri ve Onaylanmış Kuruluşlar "Yapı Malzemeleri Denetim Sistemi" (YMDS) ile kayıt altına alınacak ve izlenecektir.
- Binalarda enerji verimliliği ile ilgili olarak iş ve işlem yapan EVD ve SMM şirketleri kayıt altına alınacak ve izlenecektir.
- İnşaat sektöründe yapı denetim kuruluşları ile sektördeki diğer aktörlerin faaliyetleri kayıt altına alınacak ve izlenecektir.
- İnternet yoluyla kredi kartı kullanılarak yurtdışından yapılan alışverişler izlenecek ve Gümrük Mevzuatı ile tanınan muafiyet hükümlerini ihlâl eden ticarî nitelikteki muameleler tespit edilecektir.
- Araçların imalat veya ithalatından, kayıt ve tescil edildiği tüketiciye ulaşım safhasına kadar takibine imkân veren bir sistem kurulacaktır.
- Serbest Bölgeler Uygulama Programının ilgili mücadeleci kurumlara açılması sağlanacaktır.
- Dağıtıcı Bayi Denetim Sistemi tamamlanacak, bu sistemdeki bilgilerin EPDK bilgi sistemi tarafından alınması sağlanarak ilgili kurum ve kuruluşlarla paylaşılacaktır.
- Girişimci Bilgi Sistemi tamamlanacak ve üretilecek bilgiler, kayıt dışı ekonomiyle mücadelede strateji üreten kurum ve kuruluşları kullanımına sunulacaktır.
- Merkez Bankası bünyesindeki "Risk Merkezi" Bankalar Birliği nezdinde yeniden yapılandırılacaktır.
- Diğer taraftan, verginin tabana yayılması ve vergi mevzuatının adil, basit ve anlaşılabilir olmasına yönelik olarak, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun yeniden yazım çalışmaları devam etmektedir. ④

KONUTLAR DA FIRSATLAR DA Hazır!

Soyak'tan İzmir'de 365 gün tatil köyü yaşantısı sunan Soyak Siesta'da konutlar da hazır, fırsatlar da.

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.

**%0
FAİZ**
60 AY VADE
YA DA PEŞİNE %10 İNDİRİM



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
çıkıp çıkılmaz tam solunuzda.*

444 0 795

www.soyak.com.tr
7/24 İnternette Satış

SOYAK siestâ

Kayıt Dışı İstihdam İle Mücadele Yöntemleri

- Mevcut Sistemin Aksayan Yönlerinin Tespit Edilmesi ve Değiştirilmesi
- Bilgilendirme ve Bilişlendirme Faaliyetlerinin Yapılması
- Bürokrasinin Azaltılması
- Kayıtlı Sisteme Girişe Zorlama
- Sosyal Diyalog Mekanizmasının Geliştirilmesi (İşçi, İşveren, Sendika, Kamu Kesimi)
- Aktif İstihdam Politikaları
- Kurumlar Arası Koordinasyonun Sağlanması
- Davranışları Değiştirme
- İşsizlik Enflasyon ve Yoksullukla Mücadele
- Sosyal Güvenlik Hizmetlerinin Etkinleştirilmesi
- Etkin ve Caydırıcı Denetim sisteminin kurulması

BAKAN ÇELİK: KAYITDIŞI İSTİHDAMA KAYITSIZ KALAMAYIZ

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, kayıt dışı istihdam ile ilgili çarpıcı rakamlar verdi. Bakan Çelik'in verdiği bilgiye göre 2003 yılından bu yana önemli bir yol katedilmesine rağmen 2011 verileriyle kayıt dışı istihdam oranı yüzde 42,80, kayıt dışı çalışanların sayısı ise 10 milyon 600 bin kişi olarak belirlendi. Ancak Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bu rakamın 2013 yılına kadar çok daha aşağılara çekilmesi için yol haritası hazırlayarak uygulamaya başladı.

Bakan Çelik, 2003 yılında kayıt dışı istihdam oranının yüzde 51,74 olduğunu, her geçen yıl bu rakamın daha da düştüğünü ve 2011 yılında yüzde 42,80 olduğunu anlattı.

Bakan Çelik, kayıt dışı istihdamla ilgili yapılan çalışmaları şu şekilde sıraladı:

"İlk adımda 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nda önemli değişiklikler yapılarak, bankalarda işlem yaptırılan kişilerin sigortalılık kontrollerinin yapılması ve sigortasız olanların SGK'ya bildirilmesine imkân sağlandı. Yapılan başka bir değişiklik ile de bankalarla, resmi kurumlarda işlem yaptırılan vatandaşların kimlik numarası, mesleki bilgileri, işyeri unvanı ve adres bilgileri alınarak SGK il müdürlüklerine iletilmesinin önü açıldı."

TÜRK-İŞ'TEN KAYIT DIŞI İSTİHDAM RAPORU

Türk-İş'in kayıt dışı istihdamla ilgili hazırladığı rapora göre, kayıt dışı çalışanlar nedeniyle devletin toplam sosyal güvenlik primi ve vergi kaybı, asgari ücret düzeyi dikkate alındığında yıllık 21.2 milyar lirayı buluyor. Raporda, kayıt dışı ekonomi ve ona bağlı olarak yaygınlık kazanan



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk ÇELİK

kayıt dışı istihdamın önemli bir sorun olarak gündemde durduğu vurgulandı.

Kayıt dışı çalışmak durumunda kalanların İş Yasası güvencesinden ve sosyal güvenlik haklarından yararlanmalarının sınırlı düzeyde kaldığı belirtilen raporda, kayıt dışı istihdamın yaygınlığının, sosyal hukuk devleti uygulamalarının ve sendikal örgütlenmenin önündeki en önemli engellerden birisi olduğu ifade edildi.

"Vergi ve sigorta gelirlerinde azalmaya, işletmeler arasında rekabet koşullarında eşitsizliğe, çalışanlar açısından kötü çalışma koşullarına ve sosyal güvenceden yoksunluğa neden olan kayıt dışı ile mücadeleden vazgeçilmemelidir" denilen raporda, bu konuda tüm sosyal tarafların katılımıyla bir "ulusal eylem planı" hazırlanması ve kayıt dışı istihdama yönelik mücadelenin çok yönlü bir bütünsellik içinde sürekli olması gerektiği belirtildi.

MÜCADELE İÇİN YOL HARİTASI ÖNERİSİ

Kayıt dışı istihdamla mücadele konusunda, kayıt dışı istihdamı (yabancı kaçak işçiler dahil) kabul edilebilir bir seviyeye (yüzde 5-10) indirecek 3 yıllık "mücadele süresi"

belirlenmesi teklifinde bulunan raporda, şu önerilere yer verildi:

- Bu mücadele, siyasi kararlılık, yani mücadeleye samimiyetle karar vermek, işçi ve işveren sendikaları başta olmak üzere sosyal bileşenler ile işbirliği yapmak yani onların yardımını istemek, tam istihdama amaç edinmek ve buna uygun politikalar üretmek ilkelerine dayalı olmalıdır.
- Mücadele süresi içinde denetim birim ve elemanları kayıt dışı iş yeri/işletmeleri belirlemeye ve kayıt altına almaya yönelmelidir.
- Bu dönemde tüm denetim birim ve elemanları bir merkez tarafından yönetilmelidir.
- Mücadele süresinde resmi denetim elemanlarına ilave olarak (trafik denetimlerinde olduğu gibi) gönüllü müfettişler oluşturulmalıdır.
- Mücadele süresi içinde kendi başvurusu ile kayıt altına giren iş yeri/işletmeler bu tarihten itibaren 3 yıl süre ile gözetim altında tutulmalı ve bu süre içinde yanlıtıcı ve kayıt dışı bir eylemde bulunmamak koşulu ile kayıt altına girdikleri tarihten öncesi eylemleri nedeniyle cezalandırılmamalıdır.
- Kendi başvurusu ile kayıt altına giren iş yeri/işletmeler gözetim süresi içinde belirlenecek bazı muafiyet ve istisnalardan yararlanmalıdır.
- Kayıt altına alma oranına ve kayıtlı istihdam artışına bağlı olarak (kayıt altına alınan çalışanlardan sağlanacak yeni prim gelirleri de dikkate alınarak) vergi ve sosyal güvenlik prim oranlarında indirim gidilmelidir. Bu indirimlerden yalnızca çalışanları örgütlü ve toplu iş sözleşmesi olan iş yeri/işletmeler yararlanmalıdır. ●



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
- Garfia Serisi

Isıl İşlem Yağları

- Voluta Serisi

Sıcak ve Soğuk Şekil Verme Yağları

- Fenella Serisi

Temizleyiciler

- Callina Serisi

Pas Önleyici ve Korumucular

- 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. Sft. 2826 Sk. No.7/A 35110 İZMİR Tel: 0.232.449 83 85 Pbx Fax: 0.232.449 87 32

İstasyon : 1561 Sokak No.36 Çnarlı - İZMİR Tel: 0.232.461 15 35 Fax: 0.232.461 15 45

www.interyag.com.tr interyag@interyag.com.tr



SHHELL MADENİ YAĞLAR BÖLGE DİSTRİBÜTÖRÜ
ÇİNARLI SHELL AKARYAKIT İSTASYONU

Hidrolik Yağlar

- Tellus Serisi
- Hydraulic Serisi

**Dişli 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

Difransiyel ve Şanzıman Yağları

- Spirax Serisi
- Donax Serisi

Kızak Yağları

- Tonna Serisi

Isı Transfer Yağı

- Heat Transfer Serisi

Türkiye örneğinde kayıt dışılık durumu, çeşitli iktisadi olgularda olduğu gibi iki yöne de tam uyum göstermiyor. Türkiye ekonomisinin bulunduğu düzey, dış ticaret hacminin ulaştığı merteye, AB üyeliğinde kat edilen mesafe veri olarak alınırsa, yüzde 45-50'lik kayıt dışılık oranı tutarsız derecede yüksek gözüküyor; üstelik kayıt dışı istihdam uzunca bir zamandır bu aralıkta hareket ediyor.

BOYNER: KAYIT DIŞI EKONOMİ İLE İLGİLİ SORMADIĞIMIZ SORULAR VAR...

Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner, Görüş Dergisi'ne verdiği demeçte kayıt dışı ekonomiye ilişkin şu tespitlerde bulunuyor... Gerek 2010 Orta Vadeli programında, gerekse 1998 yılı programında kayıt dışı ekonomi ile ilgili bazı tespit ve amaçlar dile getirilmiş. Bu tespit ve amaçlara katılmamak mümkün değil. Üstelik iki örnekle sınırlı tutuyorum, 80'li, 90'lı ve 2000'li yılların tüm program, plan ve benzeri resmi hedef belgelerinde büyük ölçüde aynı değerlendirmeleri bulmak mümkündür. Kayıt dışı ekonominin tanımı tam yapılamıyor, farklı türleri bulunuyor ve ne boyutta olduğu tam olarak ölçülemiyor.

Bu nedenle, diğer yatırım ve iş ortamı problemleri gibi bir tanımlı mikro yapısal bir alan değil. Üstelik kayıt dışılık büyük ölçüde bir "gelişmemiş ekonomi" problemi olarak da tasnif edilebilir; kişi başına gelir belli bir eşiğin üzerinde seyredince kayıt dışılık oranının ihmal edilebilir düzeye düştüğü gözlemleniyor.

Öte yandan, yaklaşık 10 yıldır, TÜİK'in gerçekleştirdiği "Hane Halkı İşgücü Anketi (HİA)" verilerinin öngördüğü yüzde 45 civarında kayıt dışı istihdamı (yaklaşık 10 milyon kişiye denk geliyor) veri olarak alınırsa, Türkiye'nin gelişmişlik düzeyini, dışa açıklık oranını, büyüme dinamiğini ve AB mevzuatının Türk mevzuatına aktarım düzeyini açıklamakta güçlük çekiliyor. Elbette, bu tanımsal ve gözlemsel teorik tutarsızlıklar bir tarafa bırakılır ise, kayıt dışılıktan gerçek olarak muzdarip olan iki temel kesim vardır: Birincisi

kayıtlı çalışan girişimciler, diğeri ise kayıtlı girişimcileri de kapsayan her türlü vergi ödeyen kişi ve kurumlardır. Hükümetler, 21. Yüzyılda kendisinden beklenen denetleme ve düzenleme sorumluluklarını harfiyen yerine getirecek; asayiş, güvenlik, bayındırlık, belediye hizmetleri, temel sağlık ve temel eğitim sorumluluklarını hakıyla üstlenecek ve



TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı
Ümit BOYNER

böylelikle seçmenden oy isteyecek ise AB ortalamalarına yakın bir reel vergi veya kişi başına vergi düzeyini yakalamak ve korumak durumundadır. Nitekim vergi/millî gelir oranları incelendiğinde görülecektir ki, Türkiye, gelişmiş ülkelerin vergi / millî gelir oranlarını genel olarak yakalamıştır. Üstelik son yirmi yılda sonuçsuz kalan onlarca makro uyum paketi ile kayıtlı kesim üstüne salınan ek vergilerin yarattığı tahribatın bu oranlara yansımadağını da belirtmeliyiz. Bu basit hesaptan anlaşılıyor ki, kamu hizmetinin faturasını son derecede sınırlı-kayıtlı bir kesim ödüyor. Bu yapının vergi tabanını er veya geç tahrip etmesi beklenir. Bu noktaya kadar aktarmaya çalıştığım tamamen eldeki resmi veriler ile izlenebilecek basit bir analizdir. Yine kamuya açık bilgilerden çarpıcı niteliğe sahip bir tespit daha yapmak mümkündür. TÜİK, HİA anketine göre kayıt dışı istihdam yüzde 45-50 civarındadır. Şirket ölçeğine göre dağılımı değerlendirilince istihdamın yüzde 75'inin küçük ve nispeten orta ölçekli şirketler tarafından gerçekleştirildiği bilinmektedir. (TÜİK, İMKB, Firma Bilançoları ve Sanayi Bilgi Sistemi Sunumları). Bu durumda, basit aritmetik, küçük ve orta ölçekli firmalarımız için çalışanların çok büyük

bir bölümünün kayıt dışı olmasını gerektiriyor. Asıl çarpıcı olan bu değil; rekabeti en olumsuz etkileyen maliyet unsuru iddia edildiği üzere istihdam vergileri ise, bu kesimin büyüme sürecine katılımı nasıl olacak? Bu kesimdeki firmaların üretkenlik düzeyi nasıl artıracak? Dünya Bankası çalışması, kayıt dışı istihdamın, hem üretkenlik hem de nispi ücret olarak kayıtlı kesimin gerisinde kaldığını gösteriyor. Bu nitelikte bir firma kesimine, örneğin inovasyon desteği nasıl verilebilecek?

Keza AR-GE desteğini, çalışanların yüzde 65'i kayıtsız olan bir kesime nasıl yönlendirebileceksiniz? Böyle bir yapıda "Kredi Garanti Fonu" arzu edilen verimlilikte çalışabilir mi?

Son boyut merkezi otoritenin tutumu ile ilgili. Devletin ve hükümetlerin kayıt dışı ile ilgili söylemlerinde her hangi bir eksiklik olduğu söylenemez; okuyucularımız kolayca hükümetlerin "yıllık programlarına" ve örneğin en son yayınlanan Orta Vadeli Programa bakabilirler. Amaçlar, hedefler, tespitler büyük ölçüde aynı, iyi niyetli ve hatta zaman zaman hareket planları yapılmış ve özel komisyon, platform, kurultay, strateji vb. gibi somut girişimler de oluşmuş. Ancak tüm bu dönemlerde kayıt dışılıkla mücadelede yeterli bir gelişme söz konusu olmamıştır. Demek ki, basit hesaplar ile toplam refahta önemli kayıplara neden olan kayıt dışı ekonomi ile mücadeleyi engelleyen başka unsurlar olması gerekiyor. Her durumda, bir kez daha kayıt dışılığın nedenlerini, psikolojik, kültürel boyutlarını, mücadele yöntemlerini, kurum ve kesimlere düşen görevleri çalışmamız gerektiği açıktır. Ancak bu noktada artık durmamamız gerekiyor. Hükümetlerin, gerek yabancı ve gerekse yerli yatırımcıların iş ve yatırım ortamı açısından, rekabet düzeyi açısından, yani aslında istihdam, refah ve işsizlik açısından en önemli sorunlarından biri olarak işaret ettiği kayıt dışı ekonominin varlığı ve büyüklüğü ile ilgili daha cesur sorular sormaları, daha cesur öneriler geliştirmeleri gerekiyor. ②

Gözünüz Bizde Olsun Park Yaşam'da Sizin de Eviniz olsun

Teslim Tarihi: Aralık 2012

Mavişehir'de
Yükselen
Proje



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

Gözünüzde büyütebilirsiniz...

“KAYIT DIŞI İSTİHDAM AZALMA TRENDİNDE FAKAT HELEN AVRUPA ÜLKELERİNE GÖRE ÇOK YÜKSEK BİR ORANDA”

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'nce (IMD) yayımlanan 2011 Dünya Rekabet Gücü Yıllığı verilerine göre, ülkemiz dünyada kayıt dışı ekonominin kalkınmayı engelleme etkisine en fazla maruz kalan ülkeler içindedir. Türkiye, kayıt dışı ekonominin ekonomik büyümeyle engellemesi bakımından 59 ülke içinde 41. sıradadır. Dünya Bankası tarafından da Türkiye'de kayıt dışı ekonomik faaliyetin GSYİH içindeki payı %33 olarak tahmin edilmektedir.

Kayıt dışı ekonominin çalışma hayatındaki yansımaları, kayıt dışı istihdamdır ve işgücü piyasamızın ciddi yapısal sorunlarından birisidir.

Ülkemizde kayıt dışı istihdam son yıllarda azalma trendine girmiş olmakla birlikte, TÜİK verilerine göre (Kasım 2011) %40,7 ile halen Avrupa ülkelerine göre çok yüksek bir orana sahiptir. Tarım sektöründe 5 milyon 30 bin; tarım dışı sektörlerde de 4 milyon 855 bin kişi olmak üzere toplam 9 milyon 885 bin kişi kayıt dışı olarak istihdam edilmektedir.

Yüksek oranlı işsizlik, tarımın istihdamda önemli payının olması, yetersiz eğitim düzeyi, işgücü piyasasının katılığı ve güvenceli esnek çalışma biçimlerinin yeterince yaygınlaşmamış olması, kayıtlı işletmeler üzerindeki yüksek oranlı vergi, sosyal sigorta primi ve tazminat yükleri, etkin olmayan idari sistemler ve denetimlerin yetersiz kalması ülkemizde istihdama katılımı ve kayıtlı işlerde istihdamı engelleyen temel unsurlardır. Kayıt dışı istihdama yol açan faktörlerin çeşitliliği nedeniyle, bu tür istihdamı önlemeye yönelik politikaların başarılı olabilmesi, tüm bu faktörlerin bir arada dikkate alınmasına bağlıdır. Nitekim, Avrupa Birliği bu konuda “karma politika



Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı
Tuğrul KUDATGÖBİLİK

yaklaşımı”nın önemini vurgulamaktadır. Hem bu tür çalışmanın önlenmesine, hem de kayıtlı sektöre geçişin özendirilmesine yönelik tedbirlerin bir arada uygulanması gerekmektedir. Kayıtlı sektörde istihdamın işletmeler nezdinde teşvik edilmesi için işçi çalıştırmaya bağlı vergi ve prim yüklerinin azaltılması önem taşımaktadır. Bu nedenle hükümetimiz, uygulamaya koyduğu İstihdam Paketleri ile başlatmış olduğu istihdam üzerindeki yüklerin azaltılması sürecini devam ettirmeli ve söz konusu yük takvimli ve programlı bir şekilde OECD ortalamasına indirilmelidir. Ayrıca, 2008 yılından itibaren çalışanın kendisi için asgari ücretin yarısı ölçüsünde uygulanan “asgari geçim indirimi” oranı kademeli olarak asgari ücret düzeyine yükseltilmelidir. Başlangıçta yüksek düzeyde belirlendiği anlaşılan işsizlik sigortası prim oranları da düşürülmelidir. Söz konusu indirimler, işverenlerin kayıtlı istihdamı artırma-

sına katkıda bulunacaktır. İşgücü piyasasına girmekte zorlanan ve genellikle kayıt dışı sektörde güvencesiz çalışma koşullarına maruz kalan kadınlara ve gençlere uygulanacak istihdam teşviklerine de süreklilik kazandırılmalıdır.

Çalışma mevzuatımızdaki güvenceli esneklik olanakları artırılmalıdır. Bu çerçevede; alt işverenlik müessesesinde aşırı katı düzenlemeler giderilmeli, yıllık ücretli izin kullanımındaki sınırlamalar kaldırılmalı, ücretsiz izin kullanılması kolaylaştırılmalı, telafi çalışması uygulanabilir hale getirilmeli, belirli süreli iş sözleşmelerinin yapılmasına ilişkin sınırlamalar kaldırılmalı, çalışılan süreye göre ücret ödeme sistemine geçilmeli, esnek çalışma biçimleri teşvik edilmelidir. Evden çalışma ve uzaktan çalışma yasalaştırılmalıdır. Ayrıca, çağdaş bir işgücü piyasasının gereği olan, her ülkede istihdama önemli katkılar sağlayan özel istihdam büroları aracılığıyla geçici istihdam sistemi Türkiye'ye kazandırılmalı; iş arayanların işe yerleştirilmesinde bu büroların rolü güçlendirilmelidir.

Kıdem tazminatı müessesesi kazanılmış haklar korunarak yeniden düzenlenmeli, işletmeler üzerindeki kıdem tazminatı yükü hafifletilmelidir. İster kıdem tazminatı fonu oluşturulsun, ister fon dışında farklı bir çözüm yolu bulunsun, yılda 30 günlük ücret üzerinden hesaplanan mevcut yük azami 15 günlük ücret tutarına indirilmelidir.

Kayıt dışı istihdamın kayda alınmasına yönelik etkili uygulamalara gidilmelidir. Kayıtlı kesim “makul yükümlülük” ilkesi uygulanarak rekabetçi hale getirilmelidir. Bu amaçla, vergi, prim ve tazminatlar azaltılmalı, kayıtlı sisteme geçişi teşvik edici yöntemler uygulanmalıdır.

Kayıt dışı ekonomi ve kayıt dışı istihdam sorununun genellikle küçük işletmeler ve kendi hesabına çalışanlar kapsamında ortaya çıktığı dikkate alınarak, sosyal sigorta ve vergi kayıtlılığı temelinde mikro kredi-

lerin verilmesi, mevzuat, pazarlama, işletme yönetimi, teknoloji kullanımı gibi konularda danışmanlık ve eğitim hizmetleri gibi desteklerin sunulması önem taşımaktadır. Bu tür hizmetler, yararlanmak isteyenlerin kayıtlı hale gelmelerine katkı sağlayacaktır. Sağlıklı bir işgücü piyasası bilgi sisteminin oluşturulması ve güncel işgücü piyasası ihtiyaç analizleri, şüphesiz istihdam ve eğitim politikalarının temelini oluşturmalıdır. İşletmelerin ve çalışanların eğitime daha fazla yatırım yapmalarını sağlamak için, diğer ülkelerde uygulanan başarılı teşvik yöntemleri dikkate alınarak, yeni teşvikler geliştirilmeli ve uygulanmalıdır.

Düzgün ve nitelikli istihdamın geliştirebilmesi bakımından, kayıtlı kesim "makul yükümlülük" ilkesi uygulanarak rekabetçi hale getirilmelidir. Sosyal güvenlik sistemi, kayıtlı olmanın avantajlarını artıracak biçimde düzenlenmelidir. Örneğin, primlerini düzenli ödeyen işyerleri ile iş kazası ve meslek hastalığı vakası görülmeyen işyerlerine ilave indirimler sağlanmalıdır.

Kayıt dışı çalışmaya karşı denetim ve yaptırımlar etkinlikle uygulanmalıdır. Denetimler rehberlik anlayışı çerçevesinde riskli sektör ve işyerlerine yönlendirilmelidir.

İşyeri denetimlerinde, Toplu İş Sözleşmesi uygulanmayan işyerlerine öncelik verilmelidir. Sendikaların faaliyet gösterdiği, toplu iş sözleşmesi uygulanan işyerleri, kayıtlı işyerleri olduğundan bu işyerleri en son denetlenen yerler olmalı; toplu iş sözleşmeleri kayıtlı olmanın bir referans belgesi şeklinde kabul edilmelidir.

Kamuoyu bilinçlendirilmeli; kamu kurum ve kuruluşları arasında işbirliği ve koordinasyon geliştirilmelidir.

İşçi çalıştırmaya ilişkin bürokratik formaliteler azaltılarak, hizmet girişimcinin ayağına götürülerek kayıtlılık işlemleri kolaylaştırılmalıdır. İşletmelerin tabi olduğu tüm formaliteler tek bir hizmet biriminde (tek durak ofis)

Yüksek oranlı işsizlik, tarımın istihdamda önemli payının olması, yetersiz eğitim düzeyi, işgücü piyasasının katılığı ve güvenceli esnek çalışma biçimlerinin yeterince yaygınlaşmamış olması, kayıtlı işletmeler üzerindeki yüksek oranlı vergi, sosyal sigorta primi ve tazminat yükleri, etkin olmayan idari sistemler ve denetimlerin yetersiz kalması Ülkemizde istihdama katılımı ve kayıtlı işlerde istihdamı engelleyen temel unsurlardır.

tamamlanmalıdır. Organize Sanayi Bölgeleri ve işyerlerinin yoğunlaştığı yörelerde, SSK (Devredilen) Sigorta Müdürlükleri ile Vergi Daireleri tarafından bilgisayarla hizmet verecek irtibat ofisleri açılarak, hizmetler işletmelerin ayağına götürülmelidir. Vergi ve prim ödenmesi yalın, kolay, çalışmayı ve çalıştırmayı özendirici yapıda olmalıdır.

Son yıllarda ülkemizde kayıt dışı ekonominin ve kayıt dışı istihdamın azaltılmasına katkı sağlayacak bazı düzenlemeler yapılmıştır.

İstihdam Paketleri ile getirilen 5 puanlık işveren sigorta prim indirimi, kadın ve gençlerin istihdamı için öngörülen prim teşviki, mesleki yeterlilik belgesi sahiplerini ve meslek eğitimi almış olanları istihdam eden işverenlere sağlanan destekler, krizde kısa çalışma ödeneğinin başarıyla uygulanması ve daha sonra uygulama alanının genişletilmesi, aktif işgücü programlarına aktarılan kaynakların artırılması gibi önlemler, mevcut istihdamın korunması ve yeni istihdam yaratılması, mesleki ve teknik eğitimin özendirilmesi ve kayıt dışı istihdamın önlenmesi açısından atılan olumlu adımlar olmuştur. 5 puanlık sigorta primi işveren payı için getirilen teşviğin, kayıt dışı işçi istihdam eden işverenlere uygulanmayacağı düzenlenmiştir.

5 Şubat 2009 tarihli Resmi

Gazete'de yayımlanan Başbakanlık Genelgesi ile "Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı 2008-2010" yürürlüğe konulmuştur. 21 Aralık 2011 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 2011/21 sayılı Genelge ile de "Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı 2011-2013" duyurulmuştur. Plan'ın Gelir İdaresi Başkanlığı'nın sorumluluğunda, Ekonomi Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu gibi ilgili kamu kurumlarıyla koordinasyon içinde yürütülmesi ve gerek duyulan hallerde sivil toplum kuruluşları, özel sektör temsilcileri, meslek birlikleri, üniversiteler ile işbirliği yapılması öngörülmüştür. Konfederasyonumuz her zaman, işsizlikle ve kayıt dışı istihdamla mücadele çabalarının, öncelikle hükümet-işveren-işçi kesimlerinin işbirliği, kararlılığı ve ortak hareketi ile başarılabilirliğine inanmıştır. Bu çerçevede, ülkemiz işgücü piyasasının yapısal sorunlarını çözmeyi, orta ve uzun vadede büyümenin istihdam katkısını artırarak işsizlik sorununa kalıcı çözümler geliştirmeyi amaçlayan ve sosyal tarafların da hazırlıklarına katkı vermekte olduğu Ulusal İstihdam Stratejisi, kayıt dışı istihdamla mücadele çabalarına önemli destek sağlayacaktır. ①

KAYIT DIŞI EKONOMİ NEDENLERİ VE KAYIT DIŞI EKONOMİYİ ÖNLEMeye YÖNELİK YAPILAN ÇALIŞMALAR



İzmir Vergi Dairesi Başkanı
M. Gürhan ACAR

Kayıt dışı ekonomi sadece Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin değil aynı zamanda gelişmiş ülkelerin de sorunudur.

Kayıt dışı ekonomi resmi kayıtlara girmediğinden kayıtlı ekonomide belirlenen ekonomik göstergeler (enflasyon, işsizlik, büyüme oranları ve milli gelir) gerçekte olduğundan farklı çıkmaktadır. Birçok gösterge milli istatistiklere girmediği için ekonominin durumu hakkında yanlış bilgi vermekte ve bu verilere göre uygulanacak iktisadi ve mali politikalar beklenen sonuçlar gerçekleştirilmemektedir. İstatistiki olarak GSMH, istihdam, fiyatlar gibi temel göstergelerin kesin olarak belirlenmemesi, etkin ve doğru politikalar ile gerekli önlemlerin alınıp uygulanmasına yol açmaktadır.

Kayıt dışı ekonomi birçok olumsuzluklara neden olmaktadır. Bunların başında vergi gelirlerinin azalması, kayıtlı ve kayıt dışı kesim arasında oluşturduğu haksız rekabet, kayıt dışı istihdam gelmektedir. Kayıt dışı faaliyetlerin

yaygınlığı bir yandan da vergilemenin genellik ve adalet ilkesini ciddi bir biçimde zedelerken, diğer taraftan da, vergi yükünün adil dağılımını, vergi ahlakını ve vergi ödeme şevkini de etkilemektedir.

Kayıt dışı ekonomi, çok geniş bir alanı kapsayan faaliyetleri ifade ettiği için tanımlamasında güçlükler yaşanan kavramlardandır. Ölçmek ise daha zordur. Kesin olarak kayıt dışı ekonominin oranı belirlenmemektedir. Ekonomik faaliyetlerin bir kısmının ölçülmemesi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde önemli sorunlardan birisidir.

Bu makalede; kayıt dışı ekonominin tanımı, nedenleri, sonuçları ve kayıt dışı ekonomiyi önlemeye yönelik yapılan çalışmalar ve çözüm önerileri ele alınmıştır.

I KAYIT DIŞI EKONOMİNİN TANIMI VE NEDENLERİ

Kayıt dışı ekonomi; devletten gizlenen, kayda geçirilmeyen veya geçirelemeyen ve bu sebeple denetlenemeyen faaliyetler olarak tanımlanabilir. Kayıt dışı ekonominin nedenlerini genel olarak iki ana başlık altında toplayabiliriz.

1) Mali Sistemden Kaynaklanan Nedenler a) Vergi Sisteminden Kaynaklanan Nedenler;

- Vergi sisteminin karışık ve adil olmaması,
- Vergi mevzuatının sistematığının bozulmuş olması ve otokontrol sistemlerinin yetersizliği,
- Vergi yargı organlarının etkin ve hızlı çalışmaması,
- Vergilerin yerinde harcanmadığına yönelik genel kanaat,
- Vergi oranlarının ve SSK Primlerinin yüksekliği.

b) Denetim Sisteminden Kaynaklanan Nedenler

c) Muhasebe ve Müşavirlik Hizmetlerinin Yetersizliğinden Kaynaklanan Nedenler

2) Yapısal ve Ekonomik Nedenler Ekonominin Gelişmişlik Derecesinin Yetersizliği

- Enflasyon,
 - Milli gelirin ülke sınırları içerisinde firmalar ve bireyler arasında adil dağılmaması,
 - İstihdam politikası.
- Sosyolojik yapıdaki sorunlar ve psikolojik unsurlardaki olumsuzluklar

d) Demografik Yapı

- Hızlı nüfus artışı ve göçler.

e) Vergi mevzuatı dışındaki yasal düzenlemelerdeki yetersizlikler

e) Ulusal Veri Tabanının yetersizliği ve olandan da yeterince yararlanılamaması

II TÜRKİYE'DE KAYIT DIŞI EKONOMİYİ ÖNLEMeye YÖNELİK YAPILAN DÜZENLEMELER ve ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

1. Vergi Kanunlarında Yapılan ve Yapılması Öngörülen Düzenlemeler

- 2005 yılında 5281 Sayılı Kanunla eklenen GVK-Geçici 67 yasalaşmış, menkul sermaye iratlarının vergilemesi hususu ve uygulanacak

stopaj oranında düzenlemeler yapmıştır.

- Vergi tabanının genişletilmesi ve vergi oranının düşürülmesine yönelik olarak kurumlar vergisi oranı 2004 yılında %33 olan kurumlar vergisi 2006 yılında % 20'ye düşürülmüştür.
- 2006 yılında kabul edilen 5479 Sayılı Kanun ile (GVK'nun 103. madde) tarife dilimleri azaltılarak tutarlarının artırılması ile gelir vergisi oranları düşürülmüştür. Yapılan değişiklikle, 1.1.2006 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere gelir vergisinde iki ayrı tarife uygulamasına son verilmiş, ücret gelirleri ile diğer gelirler arasındaki ayırım kaldırılmış, tek tarife uygulamasına geçilmiştir. Söz konusu düzenlemede, ücret dışındaki gelirler için %20 olan başlangıç vergi oranı %15'e düşürülmüştür. KDV oranlarında indirim öngören, 2007/12143 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı 2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir.
- 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile Kanun, AB standartlarına göre yeniden yazılmış ve 13.06.2006 tarihinde de yürürlüğe girmiştir.
- 3568 Sayılı Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebecilik Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu 5786 Sayılı Kanun 2008 yılında yürürlüğe girmiş ve bu Kanun'la 3568 Sayılı Kanun'da değişiklikler yapılmıştır.
- Vergi mevzuatı ile uyumun sağlanması, gayrimenkul sektörünün kayıt altına alınması amacıyla 5582 sayılı Mortgage Kanunu 2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir.
- TFRS 1 Türkiye Finansal Raporlama Standartlarının İlk Uygulaması Standardı 31/12/2005 tarihinden sonra başlayan hesap dönemleri için uygulanmak üzere ilk olarak 2006 tarihinde yayımlanmıştır.
- 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe girecek olan Yeni Türk Ticaret Kanunu ile getirilen yeni düzenlemelerle de şirket yönetim kurullarına ilave sorumluluklar yüklenilmiş ve muhasebe kayıt düzeni ve prensipleri ile birlikte bağımsız denetim konusunda da yeni düzenlemeler getirilmiştir. Öte yandan, Yeni

Türk Ticaret Kanunu ile de Sermaye Piyasası Kanunu arasındaki uyumsuzluklar giderilmeye, vergi mevzuatı uluslararası ilişkilerde yeni durumlarla uyumlu hale getirilmeye çalışılmaktadır.

- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunun kurulması; 6/4/2011 tarihli ve 6223 sayılı Kanununun verdiği yetkiye dayanarak, Bakanlar Kurulu'nca 26/9/2011 tarihinde kararlaştırılmıştır.
- Vergi cezalarının oranları artırılarak kayıt dışı ekonominin önüne geçilmeye çalışılmaktadır.
- Torba Kanun olarak bilinen 6009 sayılı "Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" 23 Temmuz 2010 yasalaşarak Torba Yasa ile Gelir Vergisinde, Vergi Usul Kanununda ve Gider Kanunlarında önemli değişiklikler yapılmıştır.
- 5811 sayılı Bazı Varlıkların Milli Ekonomiye Kazandırılması Hakkında Kanun ve Cumhuriyet tarihinin en büyük mali yapılandırması olan 6111 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ve Diğer Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun 2011 tarihinde yürürlüğe girmiş ve çıkarılan bu vergi barışı Kanunları ile de kayıt altına alınmayan gelirler kayıt altına alınmaya çalışılmıştır.
- 76 ülke ile çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması yapılmıştır.
- Ekonomik faaliyetlerin kayıt altına alınarak vergi toplanması ve bu ekonomik büyüğün vergi, istihdam ve millî gelir boyutlarıyla da kavranmasına yönelik "Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008-2010)" ve "Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2011-2013)" oluşturulmuştur.
- Ekonominin kayıt altına alınmasında en önemli etkenlerden biri de kart kullanıcılarını nakit harcamalar yerine kartlı ödemeye yönlendirmektir. Kartlı ödeme sistemleri ile yapılan harcamalar ile her kuruş kayıt altına

alınabilmekte ve böylelikle vergi gelirleri yükselmektedir. Bakanlık, '2012 Yılı Performans Programı' kapsamında da ödemelerde nakit kullanımına yılsonuna kadar sınırlama getirmeyi planlamaktadır.

- Bununla birlikte 193. sayılı Gelir Vergisi Kanununun revizyonuna yönelik ciddi anlamda reform hazırlıkları da bulunmakta ve yıl sonuna kadar Gelir Vergisi Kanunu Taslağının da tamamlanması beklenmektedir. Gelir Vergisinin reformuna yönelik yapılan çalışmada verginin tabana yayılması, kayıt dışının mümkün olduğunca sınırlanması, bütçenin gelir-gider dengesinin daha sağlam bir zemine oturtulması amaçlanmaktadır. Vergi Mevzuatında yapılan reformlarla vergi gelirleri içerisinde gelir vergisi, kurumlar vergisi gibi doğrudan vergilerin payı arttırılmaya, ÖTV, KDV vergisi gibi dolaylı vergilerin payları ise azaltılmaya çalışılmaktadır. Aynı zamanda vergi istisna ve muafiyetlerinin gözden geçirilmesi ve kayıt ve belge düzeninin mutlaka yerleştirilmesi gerekmektedir. AB ülkelerinde gelir vergisi oranları ilk dönemleri; İngiltere'de %20, Hollanda'da %38, Yunanistan'da %5, İrlanda'da %27'den başlamaktadır. Kurumlar vergisi oranları ise genellikle %35-40 arasında değişmektedir. Bu göstergeler de Türkiye'de vergi oranlarının o kadar da yüksek olmadığını göstermektedir.

2. Mükellefin Gönüllü Uyumu ve Vergi Dairelerinin İş ve İşlemlerini Kolaylaştırmaya Yönelik Yapılan ve Yapılmakta Olan Düzenlemeler

Elektronik vergi hizmetleri uygulamaları gelmiş ve kapsamı yıllar itibarıyla genişletilmiştir. Bu kapsamda;

■ İnternet Vergi Dairesi:

1999 yılında başlatılan internet vergi dairesi (www.gib.gov.tr) uygulamaları, Türkiye'de kamu idarelerinin saydamlığı ve e-devlet uygulamaları konusunda atılan ilk ve önemli adımlardan birisini oluşturmaktadır.

Kayıt dışı ekonomi ülkemizin en önemli sorunlarından birisidir. Kayıt dışı ekonominin artmasının nedenlerinden bazıları; öncelikle vergi oranlarının yüksek olması, nüfusun hızla artması, bölgesel farklılıklar, iç göçler, kentleşme, işsizlik, bürokratik engeller sayılabilir.



■ VEDOP:

Vergi Dairesi Otomasyon Projesine (VEDOP), vergi dairesi işlemlerinin tümünün bilgisayarlarla yapılarak iş yükünün azaltılması, vergi dairesi çalışmalarında etkinlik ve verimliliğin artırılması ve bilgisayar ortamında toplanan bilgilerden sağlıklı bir karar, destek ve yönetim bilgi sisteminin oluşturulması amacıyla 1998 yılında başlanılmıştır. VEDOP-2 projesi ile de 1 Ekim 2004 tarihi itibarı ile e-beyanname uygulamasına geçilmiş olup sistemin üçüncü aşaması olan VEDOP-3.1 projesine 20 Ekim 2008 tarihinde başlanılmıştır.

■ E-Beyanname:

Elektronik ortamda alınan beyannameler, toplam beyannamelerin %98'ini kapsamaktadır.

■ Elektronik Defter Projesi (E-Defter):

E-Defter Uygulamasının hayata geçirilmesi için defterlerin veri standardı ve veri formatının tanımlanması ve defterlerin elektronik ortamda tutulması, aktarılması, arşivlenmesi ve onaylanmasına ilişkin teknik ve hukuki altyapının hazırlanması çalışmaları sürdürülmüştür.

■ E-Fatura Uygulaması:

Türkiye genelinde geçerli olacak elektronik fatura altyapısını oluşturmak için yürütülen çalışmalar sonucunda e-fatura uygulaması yazılımı geliştirilerek hizmete alınmıştır.

■ VİMER:

Vergi İletişim Merkezi (VİMER), mükelleflerin vergisel konularda güncel, doğru ve hızlı bilgiye telefon aracılığıyla ulaşmalarını sağlamak amacıyla kurulmuştur. 1 Mart 2008

tarihinden itibaren VİMER yurtdışı dâhil olmak üzere tüm Türkiye'den gelen danışmanlık soruları konusunda hizmet vermektedir. Merkez, 444 0 189 telefon numarasından hizmet vermektedir.

■ Veri Ambarı Projesi (VERİA)

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından iç ve dış kaynaklardan alınan veriler diğer kamu kuruluşları ve özel sektör kuruluşlarından sağlanan verilerin işlenmesi suretiyle kayıt dışı ekonomi ve vergi kaçakçılığı ile mücadele edilmesine yönelik bir sistem kurulması ve bunların kendi içlerinde çapraz kontrollerinin yapılması amacıyla VERİA Projesi hayata geçirilmiştir.

■ Özelge Otomasyon Sistemi

213 sayılı Vergi Usul Kanununun 413'üncü maddesi doğrultusunda Vergi Dairesi Başkanlıkları/Defterdarlıklarca mükelleflerden alınan özelge taleplerinin cevaplanmasına yönelik geliştirilmiş olan Özelge Otomasyon Sistemi, 16.01.2010 tarihinden itibaren Türkiye genelinde uygulanmaya başlanmıştır.

■ Elektronik Arşiv Projesi

Vergi Usul Kanununun Maliye Bakanlığına tanıdığı yetkilere istinaden gerekli şartları taşıyan mükelleflerin ikinci nüsha belgelerini elektronik ortamda muhafaza ve ibraz edebilmelerine imkan tanımak amacıyla "Elektronik Arşiv Projesi" çalışmaları sürdürülmektedir. Bunun yanı sıra, mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu arttırmak için, aile içinde ve eğitim kurumlarında vergi konusunda eğitim yapılarak toplumun zihniyet değişikliğinin sağlanmasına yönelik iletişim stratejisi oluş-

turulmalıdır. Türkiye'nin gerçeklerine uygun bir tanıtım kampanyası yapılmalıdır. Toplumun davranış biçimlerini değiştirmesine yönelik projeler geliştirilmelidir. Kayıtlı ekonomiye geçişin toplumsal yararları anlatılmalıdır. Bu konuda basın ve yayın organları aracılığı ile vergi konusunda halk bilinçlendirilmeye çalışılmaktadır.

3. Tahsilata Yönelik Yapılan ve Yapılmakta Olan Düzenlemeler

■ E-Haciz Projesi:

Kamu alacaklarının süratle tahsili, takip masraflarının (posta, kırtasiye v.b.) ve idare ile ilgili kurumların iş yükünün azaltılması, zaman tasarrufu sağlanması ve haciz uygulamalarının elektronik ortamda yapılması amacıyla elektronik haciz (e-haciz) projesi geliştirilmiştir.

■ Kredi Kartı ile Tahsilat:

Gelir İdaresi Başkanlığı resmi internet sitesi üzerinden motorlu taşıtlara ait vergi ve cezaların kredi kartı ile ödenmesi ile ilgili çalışmalar tamamlanmıştır.

■ Cari Hesap Projesi:

Proje, iade işlemlerinde standartların belirlenerek bürokratik işlem ve süreçlerin azaltılması, bu sayede vergi dairelerinin iş yükünün hafifletilmesi, vadesi geçmiş borçların bankalar tarafından doğru olarak tahsil edilmesine imkan sağlanması amacıyla hazırlanmıştır.

4. Denetime Yönelik Yapılan ve Yapılmakta Olan Düzenlemeler

■ Vergisel Uyum Analizi Modeli ve Mükellef Değerlendirme Sistemi:

Bu sistem ile vergisel uyumsuzluklarla ilgili

ön uyarı sistemini oluşturulmaktadır. Programla, Türkiye çapında bütün mükelleflerin çeşitli kriterler çerçevesinde değerlendirilmeye tabi tutulması öngörülmektedir. Yeni sistemde gelir ve kurumlar vergisi, katma değer vergisi, özel iletişim vergisi, banka ve sigorta muameleleri vergisi, özel işlem vergisi ile diğer vergi mükellefleri elektronik ortamda sürekli takibe alınacaktır.

■ Merkezi Risk Analizi ve Katmanlaştırma Modeli (MERAK)

Gelir İdaresi Başkanlığı, incelenecek mükelleflerin nesnel risk analizlerine dayalı olarak seçilmesi ve mükelleflerin bölgeler/veya sektörler itibarıyla kapsamlara ayrılması ve bu sayede mükellefleri belirlenen veriler çerçevesinde büyüklüklerine göre katmanlaştırıp katmanlara göre risk analizine tabi tutulması amacıyla bu projeyi geliştirmiştir.

■ KDVİRA:

Gelir İdaresi Başkanlığı'na mükelleflerce elektronik ortamda verilen Ba-Bs formlarının çapraz kontrolü, vergi dairesince mükellefler hakkında yapılan yoklamalar sonucu tespit edilen olumsuzlukların ve vergi inceleme elamanlarınca yapılan inceleme sonucu düzenlenen (Basit Rapor-Vergi Tekniği Raporu) vergi inceleme raporlarında mükelleflerle ilgili olarak tespit edilen olumsuzlukların ilgili Vergi Dairesi Başkanlıkları/Defterdarlıklarca KDVİRA sistemine girilmesi uygulamasına geçilmiştir.

■ Tütün ve Tütün Mamulleri Kaçakçılığı ile Mücadele Eylem Planı:

Tütün ve tütün mamulleri kaçakçılığı, kamu düzenini doğrudan etkilediği gibi vergi gelirlerinde de önemli miktarda kayba sebep olmaktadır. Bu kapsamda, Gelir İdaresi Başkanlığı ve ilgili kamu kurum ve kuruluşların katılımıyla "Tütün ve Tütün Mamulleri Kaçakçılığı ile Mücadele Eylem Planı (2011-2013)" hazırlanmıştır.

■ Sahte Belge Risk Analizi Projesi:

Risk Analiz Merkezi'nce yapılan risk analizleri kapsamında oluşturulan program çerçevesinde sahte belge düzenleyen mükellefler ile

uyumsuz mükellefler hızlı bir şekilde tespit edilmektedir. Bu amaçla risk kriterleri belirlenmiş ve 01.01.2009 tarihinden itibaren faal olan tüm KDV mükelleflerinin aylık bazda uyumsuzluk ve sahtecilik puanları tespit edilerek uyumsuz ve sahte belge düzenleyen mükellef kütüğü oluşturulmaya başlanmıştır.

■ Önceden Hazırlanmış Kira Beyanname Sistemi:

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından mükelleflerin kira geliri beyanlarını, teknolojinin sunduğu imkanları kullanarak vergi dairesine gitmeden, internet üzerinden hızlı, kolay ve masrafsız bir şekilde almak amacıyla tasarlanmış olan "Önceden Hazırlanmış Kira Beyanname Sistemi" 1 Mart 2012 tarihinden itibaren hayata geçirilmiştir. Bu sistem ile ilgili olarak ve aynı zamanda 1 Mart – 25 Mart tarihlerinin GMSİ Beyanname verme dönemi olmasından dolayı bilgilendirme ve beyanname doldurulmasına yardım etmek amacıyla İzmir'de de çeşitli alışveriş merkezlerinde stantlar açılmakta, engelli ve 60 yaş üstü mükelleflerin evlerine gidilmekte ve vergi dairelerinde de bu amaca yönelik olarak hizmetler verilmektedir.

■ Denetim Birimlerinin Tek Çatı Altında Toplanması:

Denetim birimleri tek çatı altında toplanmış ve Maliye Bakanlığı bünyesinde doğrudan Bakana bağlı olarak faaliyet gösterecek olan Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı, 10/07/2011 tarihinde kurulmuş ve denetim faaliyetleri artırılmıştır.

Kayıtlı ekonomiyi cazip kılmak için yaratılan yöntemlerin sağlıklı uygulanabilmesi açısından kayıt dışı ekonomik faaliyetlerde bulunanları saptama ve cezalandırma kapasitesinin de güçlendirilmesi gerekmektedir.

SONUÇ

Kayıt dışı ekonomi ülkemizin en önemli sorunlarından birisidir. Kayıt dışı ekonominin artmasının nedenlerinden bazıları; öncelikle vergi oranlarının yüksek olması, nüfusun hızla artması, bölgesel farklılıklar, iç göçler, kentleşme, işsizlik, bürokratik

engeller sayılabilir. Bu nedenler kayıtlı sektörden kayıt dışı sektöre kaçışı da ifade eden nedenlerdir. Ülkemizin en önemli sorunu işsizliktir. İşsizliğin giderilmesi için ekonomik istikrar ve ekonomik kalkınma tamamlanmalıdır. Bunun da ancak yatırımlarla yani yeni iş imkânlarının açılmasıyla mümkün olacağı unutulmamalıdır.

Kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınabilmesi için öncelikle siyasi iradenin bu konuda kararlı olması gerekir. Bölgesel kalkınmaların sağlanması için gerekli teşvik yasalarının çıkarılıp uygulanması gerekmektedir. Vergi sistemimizde değişiklik yapılarak vergi gelirleri içerisindeki doğrudan vergilerin payının artırılması gerekmektedir. Vergi sistemimizin uygulanmasının kolaylaştırılması için denetim ve ceza oranları tekrar gözden geçirilmelidir. Sosyal güvenlik sistemi ile ilgili değişiklik yapılarak kayıt dışı çalışanlar kayıtlı hale getirilmelidir. Ülkemiz açısından büyük boyutlara ulaşan kayıt dışı ekonominin azaltılmasında siyasi iktidardan başlayarak mükelleflere, vatandaşlara sorucuları herkese büyük görev ve sorumluluklar düşmektedir. Öncelikle vatandaşların vergiye gönüllü uyumunu artırılmalıdır. Unutulmamalı ki bu ülke hepimizin ve vergilendirilmiş kazanç daha iyi bir yaşam, daha iyi bir Türkiye demek... 🗣️

KAYNAKÇA

Gelir İdaresi Başkanlığı Faaliyet Raporu, Ankara,2010
Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008-2010), Ankara, Nisan 2009
Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2011-2013), Ankara, Nisan 2009
SETA | Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı | www.setav.org | Mart 2011



KAYIT DIŞI EKONOMİDE BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN ROLÜ

Mali İşler Yöneticisi-TEB Mali Yatırımlar A.Ő.
Seda ATEŞ

Türkiye'de kayıt dışı ekonominin önlenmesi sosyo-ekonomik yapının iyileştirilmesi ve çalışma düzeninde reformlar yapılması ile mümkün olabilecektir. Bu kapsamda somut olarak ortaya konulan önerilerin büyük bir kısmının çalışma hayatı düzenine yönelik yaptırımlardan oluşturulmaya çalışıldığı gözlenmektedir. Belirtildiği üzere ekonomideki gelişmelere paralel olarak ticari faaliyetlerin yürütülmesinde banka ve finans şirketlerinin işlevleri ve bu işlevlere bağlı olarak bankacılığın para hareketleri tespitinde üstlendiği rol artmaktadır. Bu anlamda mevcut yapıda banka ve finans sektörünün rolü ve izleyen dönemlerde kayıt dışı ekonomi ile mücadele anlamında üstlenebileceği rolleri değerlendirmek faydalı olacaktır.

Mevcut durumda belirli tutarı aşan ticari işlemlerin, kira ve ücret ödemelerinin bankalar aracılığı ile yapılması zorunluluğu Gelir İdaresi tarafından düzenlenmiş olup bunun yanı sıra yasadışı kayıt dışılığa yönelik karapara ile mücadelede bankaların şüpheli para hareketlerini bildirmeleri zorunluluğu MASAK bünyesinde yasal olarak düzenlenmiştir.

Bankalar aracılığı ile yapılmaya çalışılan diğer bir yasal zorunluluk ise sigortalı çalışanların bankalar aracılığı ile SSK'ya bildirimini hususudur. Ayrıca ticari hayatının geniş bir kesimini

kapsayacak e-Fatura çalışmalarının bankalar aracılığı ile yürütülmesine ilişkin görüşmeler de devam etmektedir. Bankalar aracılığı ile yapılması zorunlu hale getirilen ticari işlemler Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 257'nci maddesinin verdiği yetkiye dayanarak yayınladığı 320, 323, 324 ve 332 sayılı genel tebliğler çerçevesinde belirlenmiştir. Bu kapsamda birinci ve ikinci sınıf tüccarlara, kazancı basit usulde tespit edilenlere, defter tutmak zorunda olan çiftçilere, serbest meslek erbabı ile vergiden muaf esnafa, kendi aralarında yapacakları ticari işlemler ile nihai tüketicilerden (Türkiye'de mukim olmayan yabancılar hariç) mal veya hizmet bedeli olarak yapacakları 8 bin lirayı aşan tahsilat ve ödemelerini bankalar veya katılım bankaları yahut PTT aracılığıyla yapmaları ve bu kurumlarca düzenlenen hesap belgesi (dekont) veya hesap bildirim cetvelleri ile kanıtlamaları zorunluluğunu getirmiştir. Yapılan düzenlemenin 8.000 TL ile sınırlandırılmaması bu tutarın altındaki para hareketlerini de kapsayacak şekilde genişletilmesi bankacılık yolu ile izlenebilecek para hareketlerini ve dolayısı ile kayda alınması gereken işlemlerin hacmini de artıracaktır. Bunun yanı sıra kira ödemelerine ilişkin 268 no'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği ile işyeri ve konut kiralama işlemleri sebebiyle yapılacak tahsilat ve ödemelerinin 1 Kasım 2008'den itibaren banka veya posta idarelerince düzenlenen belgelerle tevsiki zorunlu hale getirmiştir. Böylece banka hesapları vasıtası ile yapılacak çapraz kontroller ile vergi denetimleri sonucu gelirin kayıt altına alınmasıyla gelir vergisi tahsilatlarında artış

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

beklenmektedir. İstihdamda kayıt dışılığı önleyebilmek amacıyla ücret ödemeleri için yapılan düzenleme ile ise 1 Ocak 2009'dan itibaren, Borçlar Kanunu, İş Kanunu, Basın İş Kanunu ve Deniz İş Kanunu kapsamında 10'dan fazla işçi çalıştıran işverenlere bankadan ödeme zorunluluğu getirilmiştir.

Yapılan yasal düzenlemelere ek olarak tüm harcamaların takip edilebilir şekilde banka ve finans sistemi içerisinde yer almasının sağlanması kayıt dışılığın önlenmesinde önemli bir yere sahip olacaktır. Bu kapsamda belirli tutarı aşan ödemelerin çek ve senet kullanılarak yapılması zorunluluğu getirilmesi ile nakit para akışlarının bankacılık sistemine kaydırılması ve izlenebilir bir hale getirilmesi sağlanabilir. Ayrıca kredi kartlarının üretim ve nihai tüketim aşamasında kullanımının yaygınlaştırılması kayıt dışılığın önlenmesinde üstlendiği işlevleri artıracaktır. Özellikle kayıt dışılığın yaygın olduğu küçük işletmelerde üretime yönelik alımların kredi kartı ile yapılması sağlandığı takdirde mal alımına veya dolayısı ile satımına dayalı para hareketinin bankalar aracılığı ile izlenmesi mümkün olacaktır. Harcamaların kredi kartı ile yapılması durumunda firmaların mecburi belge düzenine uyumu söz konusu olacaktır. Ayrıca vergi denetimlerinin kolaylıkla yapılabilmesi hususunda da etkilidir. Her ne kadar kayıt dışılığı ölçmenin tam ve herkes tarafından kabul görmüş bir yöntemi bulunmasa da yapılan araştırmalar göstermektedir ki kredi kartı harcamaları arttığında vergi gelirleri de artmakta, tersi durum için vergi gelirlerinde azalış meydana gelmektedir.

Yapılan analizler göstermektedir ki, 2005 yılından itibaren kredi kartı harcamalarına paralel olarak vergi gelirlerinin de benzer bir trend izlediği görülmektedir.

Bu verilere dayanarak kredi kartı kapsam alanının genişlemesi ile kayıt

Tablo 1: Banka ve Kredi Kartı ile Gerçekleştirilen İşlemlerin Ekonomi İçerisindeki Ağırlığı

Tutar (Milyon TL)	2003	2004	2005	2006	2007
Kredi kartı ile alışveriş cirosu (*)	36,065	59,035	78,042	99,082	128,787
Banka kartı ile alışveriş (**)	343	629	1,139	1,902	2,855
Banka kartı ile nakit çekme (**)	46,941	68,602	89,178	108,794	128,335
Özel nihai tüketim harcamaları (***)	239,586	284,631	328,561	382,757	425,795
GSYİH (****)	454,781	559,033	648,932	758,391	854,480
Oranlar	2003	2004	2005	2006	2007
Kredi kartı ile alışveriş/Özel nih. Tük.	15,1	20,7	23,8	25,9	30,2
Banka kartı ile alışveriş/Özel nih. Tük.	0,1	0,2	0,3	0,5	0,7
Banka kartı ile nakit çekme/Özel nih. Tük.	19,6	24,1	27,1	28,4	30,1
Kredi kartı ile alışveriş/GSYİH	7,9	10,6	12,0	13,1	15,0
Banka kartı ile alışveriş/GSYİH	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3
Banka kartı ile nakit çekme/GSYİH	10,3	12,3	13,7	14,3	14,9

* Visa/Master kart ve diğer kartların yurt içi kullanım cirosunu göstermekte olup, turistlerin kullanımı dahildir.

** Yerli ve yabancı kartların yurt içi kullanımıdır.

*** Cari fiyatlarla 1987 bazlı seridir. 2007 yılı rakamı ilk üç çeyrek için gerçekleşme, dördüncü çeyrek için tahmin rakamına dayanmaktadır.

**** Cari fiyatlarla 1988 bazlı seridir. 2007 yılı rakamı ilk üç çeyrek için gerçekleşme, dördüncü çeyrek için tahmin rakamına dayanmaktadır.

Kaynak: DPT Müsteşarlığı, TÜİK, Bankalararası Kart Merkezi (BKM)

altına alınan işlemlerin artacağı ve vergi gelirlerinin de bu kapsamda artış göstereceği sonucuna ulaşılmaktadır. Diğer bir araştırmada ise; banka ve kredi kartları sayısında görülen belirgin artışa paralel olarak söz konusu kartlar aracılığıyla gerçekleştirilen işlemlerin özel tüketim harcamaları içerisindeki payının ve gayri safi yurt içi hasılaya oranının giderek arttığına ilişkin veriler tabloda gösterilmeye çalışılmıştır.

Sonuç olarak bankaların gelişen ekonomik yapı içerisindeki işlevsel konumunun kayıt dışı ekonomi ile mücadelede olumlu gelişmeler sağladığı açıkça gözlenmektedir. Bu kapsamda işyeri ve konut kira ödemelerinin ve ticari işlemler açısından 8 bin lirayı aşan tutarlar ile kayıt dışı istihdamı önlemeye yönelik ücret ödemelerinin bankalar aracılığı ile ödenmesi zorunluluğu kayıt dışılığın

azaltılmasında bankacılığın rolünü göstermektedir. Ayrıca kredi kartı kullanımının ekonomi içerisindeki payı ve çek, senet kullanımının ticaret alanındaki yaygınlığı göz önüne alındığında bankacılığın kayıt dışı ekonominin izlenmesindeki etkinliği arttırdığını ifade etmek mümkündür. ①

KAYIT DIŞIYLA MÜCADELENİN YOL HARİTASI

"Kayıt dışı" konusu son 20 yılda hem IMF ve OECD gibi uluslararası kuruluşların gündeminde ve araştırmalarında yer almış, hem de tek tek Avrupa ülkeleri bu konuya eğilip çareler üretmişler. Bu çalışmalar hem kayıt dışılığın nedenleri, hem de mücadele yöntemlerinde ortak paydanın oluştuğunu gösteriyor, 2010 yılı kayıt dışılığı yüzde 43.3 olan ülkemiz Türkiye için de kayıt dışı ile mücadelede yol haritamızın ipuçlarını veriyor.

Son 20 yılda birçok ülkede kayıt dışılığın nedenleri saptanıp, mücadele yöntemleri geliştirilmiş. Avrupa ülkelerinde de kayıt dışılığı azaltmak için önce kaynaklarını tespit çalışmaları yapılmış, sonra da genel boyutlarıyla ortak paydada buluşup çözüm önerileri üretmiş. Ayrıca her ülke kendi şartlarına uygun bazı ek düzenlemeleri hayata geçirerek, kayıt dışılıkla mücadele edip, başarı elde etmişler.

İşte bu çalışmalar kayıt dışı ile mücadelede bizim yol haritamızı çizmemizin ipuçlarını da veriyor. Çünkü biliyoruz ki kayıt dışılık 2010 TÜİK verilerine göre bizde de yüzde 43.3 gibi çok yüksek bir oranda. Bu nedenle mutlaka mücadele edilmesi gereken bir konu. OECD 2002 yılında 110 ülkenin 2000 yılı verilerine dayanan bir çalışmada kayıt dışılığı oranlarını esas alarak üç kategoride toplamış. Gelişmekte olan ülkelerde kayıt dışı oranının ortalama yüzde 41, geçiş ekonomilerinde yüzde 38 ve OECD ülkelerinde yüzde 18 olduğu saptaması bu çalışmada yer almış. Bir OECD ülkesi olan Türkiye'deki kayıt dışılığın ise araştırmada bulunduğu kategorinin çok üzerinde yüzde



Dünya Gazetesi Başyazarı
Osman S. AROLAT

32.1 olduğu bilgisine de raporda yer verilmiş. IMF raporunda ise artan vergi ve sosyal güvenlik primlerinin yüksekliğinin kayıt dışılığı artırdığı belirtiliyor. IMF raporunda Avusturya, Almanya, Kanada Quebec bölgesi ve Amerika'da kayıt dışılığı artıran etmenlerden söz ediliyor. Amerika'da vergilerdeki yüzde 1'lik artışın, kayıt dışılığı yüzde 1.4 artırdığı bilgisi de raporda yer alıyor. Bu raporlarda ve Avrupa ülkelerinde yapılan çalışmalarda öncelikle kayıt dışılığa yol açan etkenler ele alınıyor. Sonra çözüm önerileri gündeme getiriliyor. Avrupa ülkelerinde de kayıt dışılıkla mücadeleye ağırlıklı olarak 1990 yılından sonra başladığını görüyoruz. Bu tespitlere ve uygulanan önlemlere baktığımızda ülkelere özel mücadele yöntemlerinde bazı farklı-

lıklar gözlense de ortak bir payda da birleşiyorlar.

Bu ortak payda içerisinde yüksek vergi yükleri, istihdam üzerindeki yükler, kayıtlı işgücü piyasasındaki eksiklikler, devletin topladığı vergileri doğru alanlarda harcamaması, bürokrasinin hantallığı, denetim mekanizmasının yetersizliği ve göçle gelen güvence ve kayıt istemeden çalışmaya hazır göçmenlerin varlığı gibi konular kayıt dışılığı artıran faktörler olarak yer alıyor.

Avrupalı ülkelerin mücadele yöntemlerinde de yine bir ortak payda söz konusu. Vergileri ve sosyal güvenlik üzerindeki yüklerin azaltılması, denetimlerin artırılması, kayda girişi özendirerek bilinçlendirme, bilgilendirme çalışmalarının yapılması gibi önlemlerde birleşiliyor.

“OECD 2002 yılında 110 ülkenin 2000 yılı verilerine dayanan bir çalışmada kayıt dışılığı oranlarını esas alarak üç kategoride toplamış. Gelişmekte olan ülkelerde kayıt dışı oranının ortalama yüzde 41, Geçiş ekonomilerinde yüzde 38 ve OECD ülkelerinde yüzde 18 olduğu saptaması bu çalışmada yer almış. Bir OECD ülkesi olan Türkiye'deki kayıt dışılığın ise araştırmada bulunduğu kategorinin çok üzerinde yüzde 32.1 olduğu bilgisine de raporda yer verilmiş.”

İtalya'da bu saptamalardan sonra “Kayıt Dışı Çalışma ile Mücadele Komisyonu” kurulup medya ve okullarda bilinçlendirme çalışmaları yapılmış. İşveren örgütleriyle işbirliği yapılarak asgari ücret altında işçi çalıştıranların sosyal güvenlik yardımları dışında bırakılma uygulaması hayata geçmiş. İngiltere'de “İstihdam Tedbir Paketi” açıklanmış, ardından kayıt dışı çalışmaları “gizli olarak duyurabilecek” bir telefon hattı ile, “sosyal yardımları suistimali” ihbar edilebileceği bir başka telefon hattı gündeme alınmış. Almanya'da 1990'dan başlayarak vergide indirim uygulamaları yapılmış, bürokrasi yalınlaştırılmış ve “Kayıt Dışıyla Mücadele Yasası” yenilenmiş. Fransa'da Gelir vergisi ve KDV indirimlerine gidilmiş. İşve-

renlere evde çalışanlar hariç,”Tek istihdam bildirim belgesi” zorunluluğu ile “ücret bordroları kopyalarını saklama” zorunluluğu getirilmiş. Bütün bu ülkelerde kayıt dışılığın azalması sonucuna ulaşılmış. Bütün bu deneyler bizim önümüze kayıt dışı ile mücadelede doğru yol haritasının ipuçlarını veriyor. Vergi yüklerinin azaltılması, emek maliyetinde kamu yüklerinin düşürülmesi bunun en önemli konuları. Yüzde 43,3'lük kayıt dışılığı OECD ve AB ülkeleri seviyesine yüzde 20'lere düşürmek için hiç vakit kaybetmeden yola çıkmalıyız. ①

OSMAN SAFFET AROLAT

Doğum Yeri ve Tarihi: 1942, ANKARA
Mezun Olduğu Okullar: İlk ve Orta Öğrenimini Ankara'da tamamladı. Yüksek Öğrenimini İ.Ü. İktisat Fakültesi Gazetecilik Enstitüsü'nde yaptı.

Görevi: Dünya Gazetesi Başyazar

Mesleki Tecrübe: 1962 yılında amatör olarak gazeteciliğe başladı. 1965 yılında profesyonel oldu. O günden bu yana gazetecilik mesleğini sürdürüyor. ANT ve Yeni Ortam Dergileri İSTA ve THA Ajansları, Milliyet, Sabah, Güneş ve Günaydın Gazeteleri'nde çalıştı. 15 yıl Dünya Gazetesi Genel Yönetmeliği yaptıktan sonra, aynı gazetede Başyazar olarak günlük yazılarına devam ediyor. Son on yıl içerisinde farklı televizyonlarda sürekli olarak programlar yaptı. NTV Televizyonunda Prof. Dr. Kenan Mortan ile 116 hafta süren “Kent ve Sanayi” ile “Dünya Gözüyle Anadolu” isimli Anadolu kentlerinde sanayi ele alan programları yönetti. Gazeteciler Cemiyeti'nin bir kez haber, bir kez köşe yazısı dallarında yılın gazetecisi ödülleri, ayrıca MÜSİAD'ın “2003 Yılı En İyi Ekonomi Yazarı” ödülünü, Milliyet Sanat “Senaryo Yarışması Mansiyon ödülünü aldı. Ayrıca TRT'den 1970'de “Türkiye'de Gençlik Hareketleri” çalışmasıyla Araştırma dalında bir ödül kazandı. 1980 yılından bu yana çeşitli yükseköğretim ve üniversitelerde 6 yılı aşkın süre öğretim verdi.

Sivil Toplum Çalışmaları: Son 4 yıl içerisinde Anadolu kentlerinde 200'ün üzerinde konferans ve panele konuşmacı ve yönetici olarak katıldı. Ağırıklı olarak KOBİ'lerin bölgesel sorunlarını, bölgesel kalkınma modellerini ele alıp çözüm arayışına yardımcı olmaya çalıştı. Dünya Şirketler Grubu Yönetim Kurulu dışında son yıllarda Koleksiyon Mobilya, Dardanel-Önentaş Şirketleri'nde yönetim kurulu üyeliği yaptı.

Kitapları: Yaşamımda Bir Gezinti -2003
Kültürlerin Kesiştiği Anadolu
(Prof.Metin Sözen, Prof.Dr. Ara Altun, Prof. Dr. Kenan Mortan ile birlikte)
KARS, KONYA, MARDİN, GAZİANTEP YKB Yayınları Ekonomi Bölümü Prof.Dr. Kenan Mortan ile birlikte.

Sümerbank ve Garanti Bankası Tarihçeleri
(Dr.Murat Koraltürk'ün çalışmalarında editör)

Medeni Durumu: Evli, bir çocuklu.

KAYIT DIŞI EKONOMİ VE ÖNLENMESİ



DEÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Öğretim Üyesi
Prof. Dr. Yaşar UYSAL

Kayıt dışı ekonomi ve yarattığı sonuçlar Türkiye ekonomisinin en önemli sorunlarının başında gelmektedir. Bu durum bir taraftan ekonomi politikalarının sağlıklı verilere dayalı olarak belirlenmesini engellemekte diğer taraftan da kamu harcamalarının temel finansman kaynağı olan vergi hasılatını azaltmaktadır.

Kamu yönetimini olumsuz etkileyen kayıt dışı ekonomi aynı zamanda özel ekonomik birimler açısından da yarattığı haksız rekabet ortamı ile önemli sorunlar yaratmaktadır. Dolayısıyla sınırlı sayıda insanın haksız kazanç elde etmesine imkan veren kayıt dışı işlemler

toplumun geniş kitleleri açısından hem yeterli ve kaliteli kamu hizmetine ulaşılmasını engellemesi hem de dürüst çalışan özel ekonomik birimlerin kazançlarını düşürmesi boyutlarından olumsuzluklar yaratmaktadır.

Böylesi olumsuz sonuçlar yaratan kayıt dışı ekonomi ile mücadele sadece devletin değil, dürüst ve duyarlı tüm vatandaşlar ile sivil toplum kuruluşlarının da görevidir.

A. KAYIT DIŞI EKONOMİNİN KAYNAKLARI

Konuya bilimsel ve bütünsel yaklaşıldığında kayıt dışı ekonominin kaynaklarını şöyle sıralamak mümkündür;

a) Mikro-bireysel nedenler

1. Ahlak anlayışı ve buna bağlı olarak vergi ahlak ve bilincindeki yetersizlikler.
 2. Daha çok kamusal mal (yol, su, elektrik vb.) ve hizmet (eğitim, sağlık, park, tiyatro vb.) talep ederken bunlarının finansmanının ancak yeterli vergi ödemekten geçtiğine ilişkin bilgi ve bilinç yetersizliği.
 3. Sürekli pompalanan tüketim anlayışının da etkisiyle firmalar ve bireylerin aşırı kar ve gelir arzusuna bağlı olarak vergi ödemek istememesi.
 4. Kayıt dışı işlem yapanların daha fazla kazanç elde ettiğini gören ve çoğu kez enayilikle suçlanan firma ve bireylerin de zamanla kayıt dışına yönelmesi.
 5. Kayıt dışı alım-satım yapanların daha düşük fiyatla mal-hizmet sunmaları sonucunda rekabet gücünü kaybeden diğer firmaların mecburen bu duruma uyum sağlamaları.
 6. Gelir dağılımının çok bozuk olması ve yoksul insan sayısının çokluğuna bağlı olarak alıcı cephesinden kayıt dışı alım-satım yönünde gelen talepler.
 7. Vatandaşlık ile vergi bilinci ve ahlakı konusunda okullarda verilen eğitimin yetersizliği.
 8. Bazı kritik girdileri üreten veya pazarlayan firmaların faturasız mal almayı zorunlu kılabilmesi.
- Kısaca ifade etmek gerekirse;
√ Satıcı yani arz cephesinden hem daha yüksek kazanç elde etmek hem de tüketici taleplerine uyum sağlamak,
√ Alıcı yani talep cephesinden ise düşük gelir ve yoksulluğa bağlı olarak daha düşük fiyattan ürün temin etmek arzusu kayıt dışı ekonomiyi körüklemektedir.

b) Makro-ulusal nedenler

Nasıl ki bir tohumun yeşermesi için sadece atıldığı toprağın nemi ve

Küreselleşme ile birlikte artan sermaye hareketleri, enflasyon ve dolayısıyla faiz oranları yüksek gelişmekte olan ülkelere sıcak para şeklinde yoğunlaşmış, bu ülkelerde bollaşan döviz kurları düşürmüş, ulusal paraların değerini yükselmiştir. Ulusal paraları bu şekilde değerli hale gelen başta Türkiye olmak üzere gelişmekte olan ülkeler gerek ülke içi gerekse uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini korumak için kayıt dışı işlemlere yönelmişlerdir.

ısı yeterli değil, dışsal faktör olarak güneş ışığı ve oksijen de gerekiyorsa kayıt dışı ekonomi de sadece bireylerin ve firmaların davranışlarından değil, faaliyette buldukları ortamı ifade eden makro koşullardan da etkilenmektedir. Nitekim;

1. Vergi oranlarının özellikle bazı alanlarda çok yüksek olması ve halkın psikolojik sınırlarını zorlamasına bağlı olarak kayıt dışına yönelme,
2. Uzun yıllar uygulanan yüksek faiz ve düşük kur politikası nedeniyle rekabet gücünü kaybetmek istemeyen firmaların maliyetini düşürmek amacıyla kayıt dışı girdi ve işgücü tedarikine yönelmesi,
3. Belli aralıklarla gündeme gelen vergi ve sigorta prim aflarının düzgün ödemede bulunanları hem psikolojik hem de maddi olarak yıpratması ve bu firmaların daha fazla dayanamayarak kayıt dışılığa yönelmesi,
4. Vergi sisteminin reel ve finans sistemi arasında tercihini finans sisteminden yana kullanması ve reel sektörün aşırı düzeyde vergilendirilmesinin kayıt dışılığın tetiklemesi,
5. Sınır güvenliğinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle bazı ürünlerde artan kaçakçılığa bağlı olarak ülkeye giren ucuz ürünler karşısında rekabet edebilmek amacıyla maliyet düşürücü bir yol olarak faturasız mal satışına yönelmesi,
6. Vergi ve istihdama ilişkin yeterli ve etkin denetimlerin yapılamaması sonucu "yapanın yanına kar kalır" anlayışının yerleşmesi,
7. Ekonominin bir bütün olarak envanterinin çıkarılmaması ve bu envanterdeki değişimlerin dinamik olarak takip edilememesi,
8. Özellikle üretime yönelik faaliyetlerin tamamının organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerine toplanamaması, bunu sağlayacak önlemlerin teşvik tedbirleri arasında yer almaması,
9. Vergi idaresinin erken sayılabilecek bir zamanda kaldırılması,
10. Kamunun vatandaştan alınan vergileri etkin olarak kullanmadığı, israf ettiği yönünde oluşan düşünceler ve kamu yöneticilerine duyulan güvensizliğin artması,
11. Gümrük kapıları ve sınırlardaki denetimlerin yetersizliği,

12. Çek, senet gibi ödeme araçlarına ilişkin yasal düzenlemeler ve denetimlerde yetersizlikler,
13. Büyük oranlara ulaşan işsizliğin kayıt dışı istihdam için uygun iklimi sağlaması,
14. İstihdam vergilerinin yüksekliği,
15. Firmaların özsermaye yapısının zayıflığı ve bunu güçlendirmek için kayıt dışılığın sunduğu avantajlardan yararlanma isteği,
16. Sık sık yaşanan ekonomik krizlerin kayıt dışılığın avantajlarını önemli hale getirmesi.

c) Küresel nedenler

Küreselleşme veya yeni ekonomik düzen ülkeler arasında işbirliği ve iş bölümünü artırmıştır. Mevcut fotoğrafa bakıldığında ise gelişmiş ülkelerin daha çok bilgi yoğun ve teknolojik açıdan gelişmiş ürünlerde uzmanlaştığı, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ise daha çok doğal kaynaklar ile emeğe dayalı ürünlerde uzmanlaşmaya zorlandığı görülmektedir. Rekabetin gelişmiş ülkeler arasında olduğu gibi yenilik değil de fiyatlarda yoğunlaşması ise kayıt dışılığa yol açmıştır. Zira gelişmekte olan ülkelerin daha çok emek yoğun ürünlerde fiyat bazlı rekabete girmeleri maliyetlerin aşağıya çekilmesini, bu da kayıtdışı istihdamı zorunlu kılmıştır. Bu bağlamda özellikle Çin ve Hindistan'ın sahip olduğu bol ve ucuz işgücü ile ürettiği malları ucuz fiyatlarla ihraç edebilmesi Türkiye'deki firmaları bu mallarda rekabet edebilmek için kayıt dışına itebilmektedir.

Öte yandan küreselleşme ile birlikte artan sermaye hareketleri, enflasyon ve dolayısıyla faiz oranları yüksek gelişmekte olan ülkelere sıcak para şeklinde yoğunlaşmış, bu ülkelerde bollaşan döviz kurları düşürmüştür, ulusal paraların değerini yükselmiştir. Ulusal paraları bu şekilde değerli hale gelen başta Türkiye olmak üzere gelişmekte olan ülkeler gerek ülke içi gerekse uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini korumak için kayıt dışı işlemlere yönelmişlerdir.

B. KAYIT DIŞI EKONOMİ VE VERGİ POLİTİKALARI

Kayıt dışı ekonomiyi besleyen kaynaklardan biri olarak vergi politikaları ve vergi sistemine ilişkin şu değerlendirmeleri yapmak mümkündür;

1. Türkiye'de vergi mükellefi sayısı çok yetersizdir. Devlet sınırlı bir gruptan vergi toplamaktadır
2. Bu durumda kayıtlı mükelleflerden yüksek oranda vergi alınmaya çalışılmaktadır.
3. Yetersiz vergi mükellefi sayısı devleti harcama vergilerine özellikle kontrolü kolay olanlara (otomobil, petrol, iletişim, sigara vb.) yöneltmektedir.
4. Bu sınırlı vergi tabanı nedeniyle vergi oranları yüksek tutulmaktadır.
5. Bu arada basit usulde vergilendirilen bazı kesimlerden kazanıp kazanmadığına bakılmaksızın vergi alınmaktadır.
6. Yüksek vergi oranları vergiden kaçınma ve kaçırma teşvik etmekte, böylece kayıt dışı faaliyetler genişlemektedir.
7. Böylesi bir yapı, haksız rekabet ortamı yaratmakta, adeta dürist çalışan, vergisini ödemek isteyenler cezalandırılmaktadır.
8. Bu sürece;
- √ Sık sık çıkarılan vergi aflarının vicdanları yaralaması,
- √ Elde edilen vergi gelirlerinin iyi kullanılmadığı (toplanan vergiler halka dönmemesi) yönündeki düşünceleri teyit eder gelişmelerin artması,
- √ Vergi sisteminin adaletsiz olduğu görüşü eklenmekte, böylece vergi ahlak ve bilincinde dejenerasyon yaşanmaktadır.

C. KAYIT DIŞI EKONOMİNİN SONUÇLARI-ETKİLERİ

Kayıt dışı ekonomi birçok olumsuzlukları da beraberinde getirmektedir. Nitekim, kayıt dışı ekonomi;

1. Ekonomiye ilişkin istatistik verilerin (istihdam, işsizlik, milli gelir gibi), doğru olarak hesaplanmasını engellemektedir. Yanlış hesaplanan verilerden hareketle dolaylı olarak hesaplanan bir çok veri de (vergi yükü, kişi başına düşen gelir vb.) gerçekleri yansıtmamaktadır.
2. Buna bağlı olarak doğru bilgi-istatistik

üretmeden başta para ve maliye politikaları olmak üzere gerçekçi ve etkin sonuçlar doğuracak ekonomi politikaları hazırlanması güçleşmektedir.

3. Kayıt dışı faaliyeti bulunan ve bundan avantajlar elde eden girişimciler büyümekte ve özellikle sermaye yapısını güçlendirmede bir araç olarak kullanabilecekleri sermaye piyasasına açılmakta isteksiz davranmakta, bu da gelişmeyi yavaşlatmaktadır.

4. Kayıt dışı ekonomi; istihdam üzerinden alınan vergilerden, mal ve hizmet satışlarından alınan dolaylı vergilerden ve de şirketlerin ödeyeceği kurumlar vergisi hasılatından kayıplara yol açmaktadır. Bu şekilde çok büyük miktarlara ulaşabilen vergi kayıpları kamu nun mal ve hizmet üretiminde de eksikliklere ve yetersizliklere neden olmaktadır.

5. Özellikle kayıt dışı istihdam sosyal güvenlik kuruluşlarının aktüeryal dengelerini bozmaktadır. Böylece prim ödeyen sayısı ile emekli maaşı alan sayısı arasında orantısızlık oluşmakta bu orantısızlık ise sosyal güvenlik kurumlarında açığa neden olarak bütçeye ilave yük getirmektedir.

5. Kayıtlı çalışan firmalar, kayıt dışı faaliyetlere yönelen firmalara oranla daha yüksek maliyetlere sahip olarak haksız rekabete uğramaktadır.

6. Sistemin özü itibarıyla kayıt dışılık kayıt dışılığı doğurmaktadır. Bu nedenle kayda alınmayan her faaliyet ilişkili olduğu alanlarda da kayıt dışılığa yol açmaktadır. Bu adeta bir tür bulaşma etkisi yaratarak kayıt dışı ekonomiyi genişletmektedir.

7. Bu şekilde geniş bir alanda iş ve ticari ahlak standartları zayıflamaktadır.

D. ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Türkiye’de kayıt dışılığın azaltılması için bir taraftan genel diğer taraftan da vergi politikaları olmak üzere iki alt boyuttan önerilerimiz aşağıda sunulmuştur;

1. Kayıt dışılığın azaltmada vizyon; kayıt dışılığın sonuçlarını değil nedenlerini ortadan kaldırmaya yönelik olmalıdır.

2. Üretim sürecinde girdi ve çıktılar iyi kontrol edilmeli, ürün ve mal hareketleri üretim-tüketim zinciri boyunca denetlenmelidir.

3. Kayıt dışı ile Mücadele Eylem Planı çerçevesinde sivil toplum örgütleri ile daha sıkı işbirliği yapılmalıdır.

4. İlkokuldan başlayarak vergi ahlak ve bilinci geliştirilmeli, kamusal mal ve hizmet üretimi ile ilgili harcamaların finansmanı tüm vatandaşları iyi anlatılmalıdır.

5. Kayıt Dışı İstihdama yönelik ciddi cezai müeyyideler içeren yasal düzenlemeler yapılmalı, denetimler artırılmalıdır.

6. Gerek merkezi hükümet gerekse yerel yönetimlerde kaynakların yanlış kullanıldığı imajı yaratan görüntüler ortadan kaldırılmalı, kamu harcamaları şeffaf olmalıdır.

7. Nakit kullanımı sınırlanmalı, bazı malların ve hizmetlerin nakit alımı yasaklanmalı, nakit kullanımı yerine kart özendirilmelidir. Ayrıca büyük banknotlar tedavülde (50 TL üzeri) olmamalıdır.

8. Sadece nama yazılı çek kullanılmalı, hamiline çek ve cirosu kaldırılmalıdır.

Bunların yanında kayıt dışılığın önlemek amacıyla vergi sistemi boyutundan önerilerimiz şöyle özetlenebilir;

1. Vergi sistemi harcama değil, gelir üzerine kurulmalıdır.

2. Finansal rantlar; yerli-yabancı ayrımı yapılmadan mutlaka vergilendirilmelidir.

3. Arazi rantları mutlaka vergilendirilmelidir.

4. İstisna ve muafiyet alanları yeniden belirlenmelidir.

5. Denetimler artırılmalıdır. Gönüllü vergi denetmenliğine genişlik kazandırılmalı, denetimlerde üniversite öğrencilerinden de yararlanılmalıdır.

6. Vergi iadesi uygulamasına yeniden geçilmelidir.

7. Vergi sistemi üretim ve istihdamı teşvik edecek şekilde dizayn edilmeli, istihdam vergileri azaltılmalıdır.

8. Vergi ödemesi için meslek ve gelir grubu bazında asgari eşikler belirlenmeli, bu eşiklerin altında gelir/kazanç elde edenlerden vergi alınmamalıdır.

9. Vergi affı kanunu çıkarılabilmesi için anayasal çoğunluk şartı getirilmeli, bir mükellefin aftan birden fazla defa yararlanmasını engellenmelidir.

10. Türkiye’yi kayıt dışılığa iten, ucuz emeğe dayalı ihracat ve büyüme stratejisi değiştirilmeli, inovasyona dayalı ihracat yönelimli büyüme stratejisi hazırlanmalıdır.

11. Kamu, vergi gelirlerini yanlış kullandığına ilişkin imajı değiştirecek şekilde etkin bir kaynak kullanım ve denetim mekanizması geliştirmelidir.

12. Sosyal sorumluluk, vergi ahlak ve bilinci konusunda nitelikli bireyler yetiştirilmesi için ilkokuldan başlayarak sistematik bir eğitim verilmelidir.

13. Yerel (il-ilçe) düzeyde Maliye-Belediyeler-Odalar arasında etkin bir işbirliği yapılmalıdır. Nitekim, bu kurumlardan herhangi birine kayıt olan mükellefi diğer kurumlar da dijital ortamda görebilmeli, veri tabanları birbirlerine açık olmalıdır. Bu hem kayıt dışılığın hem örgütsüzlüğünü önleyecek hem de vergi, resim ve harç tahsilatını artıracaktır.

SONUÇ

Türkiye’nin başta kayıt dışılığın azaltılması olmak üzere birçok sorununu çözmesi için; ben (ego), vicdan, ahlak ve hukuk dörtlemesinde yeniden bir denge kurması gereği bulunmaktadır. Eğitim sisteminin egosunu vicdanının kontrol ettiği bireyler yetiştirmesi, bu bireylerin yüksek standartlarda ahlaki değerlere sahip olmasına imkan verecek toplumsal yapının oluşturulması ve bunları destekleyip besleyecek çağdaş bir hukuk sistemine ihtiyaç bulunmaktadır. Zira ne sadece iyi insanlara, ne de sadece hukuk bu sorunları çözemeyecektir. ④

Son söz: Kayıt dışılığın anası da kayıt dışı işlemlerdir.



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

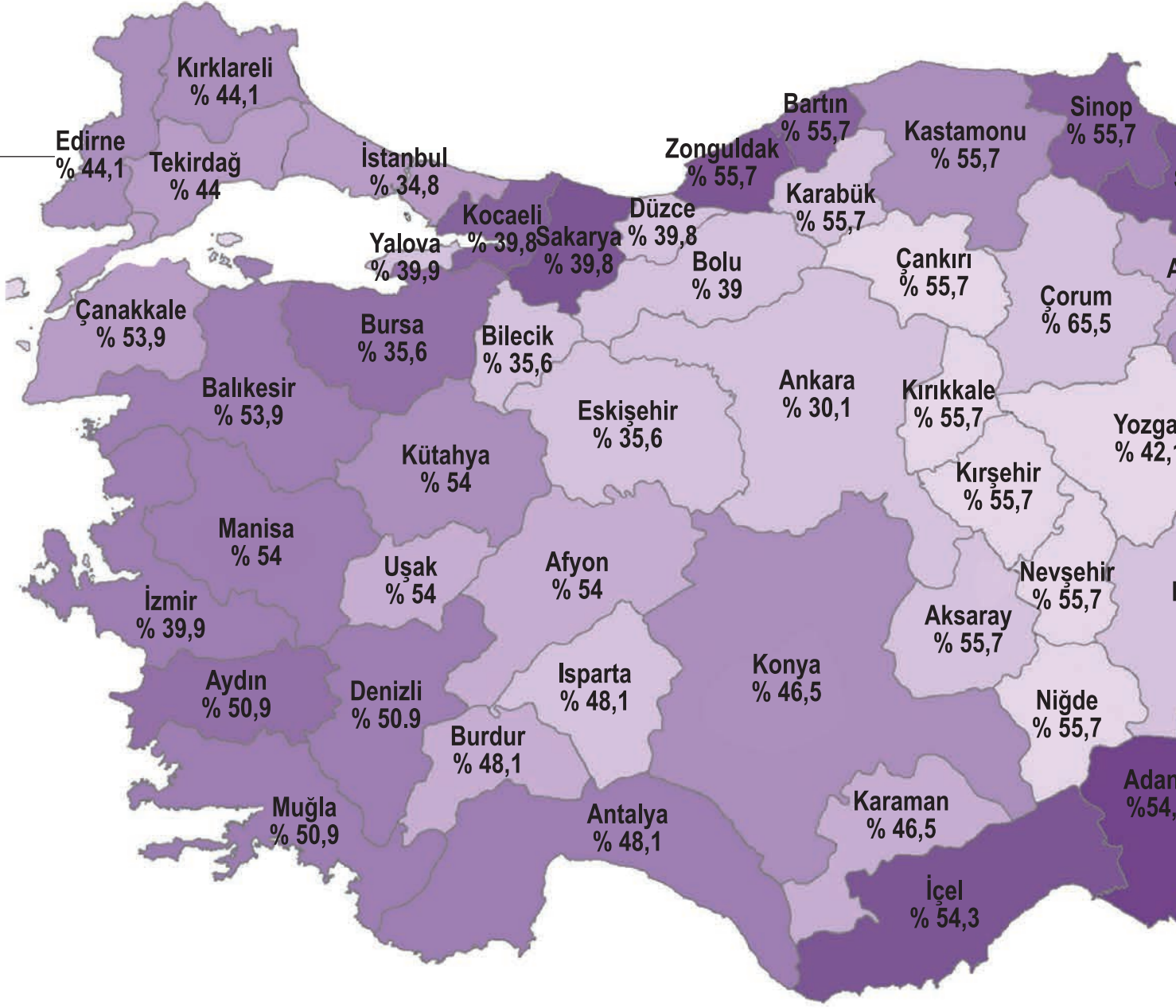
No:5 Pınarbaşı / İzmir

T: 0232 478 55 88 • F: 0232 478 55 99

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



TÜRKİYE'NİN İL İL KAYIT DIŞI HARİTASI



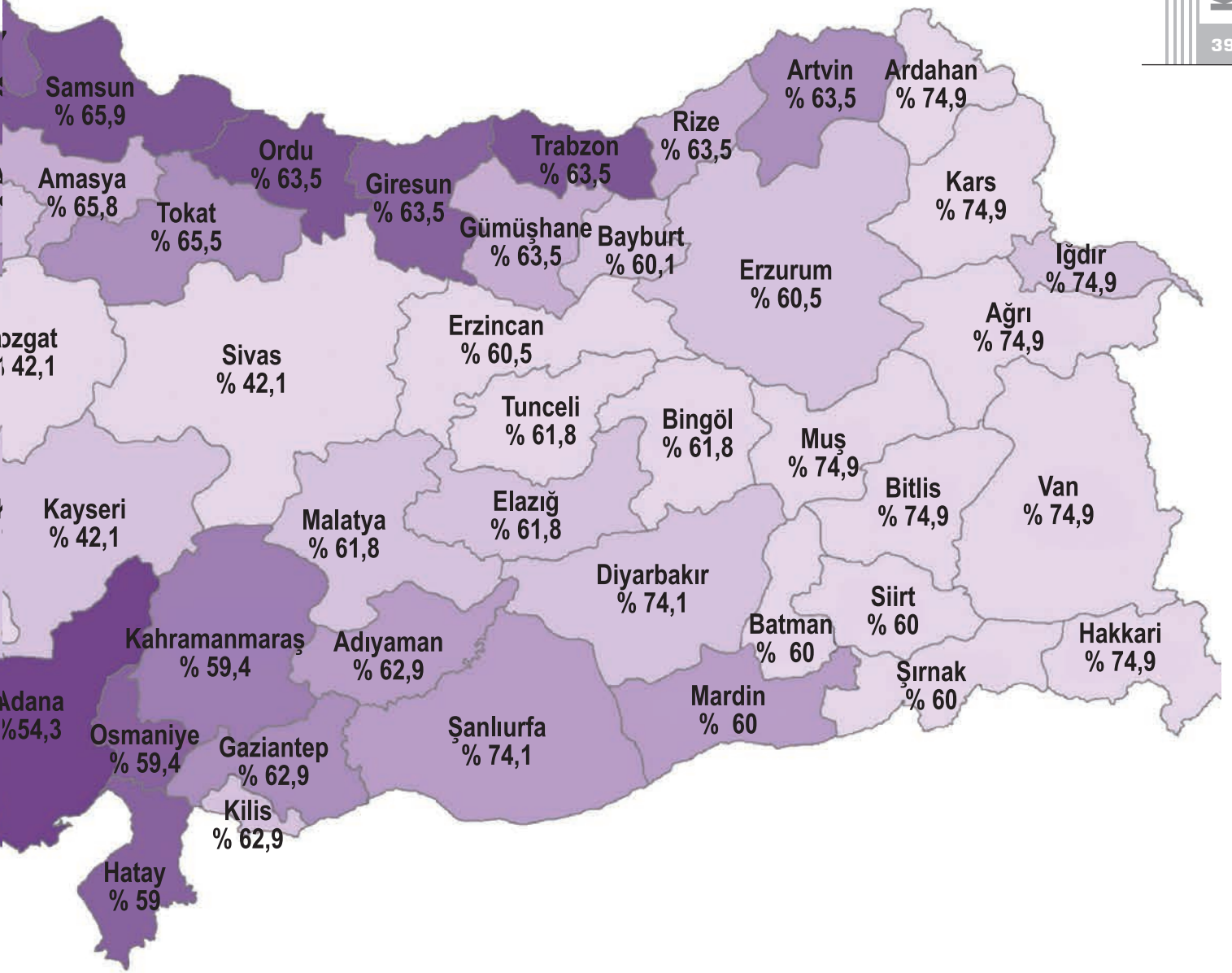
■ Kayıtlı ekonominin lideri Ankara oldu. Memur kenti Ankara, kayıtlı ekonominin de başkenti oldu. Ankara yüzde 30,1'lik oranla sigortasız çalışanların yüzde 35'inin altında olduğu tek il. Yüzde 35,5 ile Ankara'yı Eskişehir ve Bilecik izliyor. Kayıt dışı istihdamın en düşük olduğu ilin Ankara olmasının nedeni kamu çalışanlarından kaynaklanıyor.

■ Ege Bölgesi'nde kayıtlı istihdamda İzmir yüzde 39,9 oranıyla lider konumda. Ege Bölgesi'nin diğer illerine bakıldığında ise kayıt dışı istihdam oranının yüzde 50'yi geçtiği dikkati çekiyor.

■ En çok kayıt dışı istihdam Doğu illerinde görülüyor. Doğu'da her dört kişiden üçü sigortasız çalışıyor. 80 ilde kayıt dışı oranı % 35'i geçiyor.

■ Şanlıurfa, Diyarbakır, Bitlis, Muş, Ağrı, Kars, Hakkâri ve Ardahan gibi illerde kayıt dışı istihdam yüzde 75'e ulaşıyor.

■ Ekonomi yönetiminin yeni dönemdeki ana gündem maddesi kayıt dışı ile mücadele olacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, devlete maliyeti yıllık 26 milyar liraya ulaşan kayıt dışı istihdamın haritasını çıkardı.



■ Rize, Trabzon, Artvin gibi Karadeniz illerinde ise bu oran yüzde 55–70 arasında seyrediyor.

Yani her dört kişiden üçü sigortasız çalışıyor.

■ İstanbul ve civarındaki illerde bu oran yüzde 35–45 arasında değişiyor. Çalışmada sigortasız istihdam edilenler 5 gruba ayrıldı. Birinci grupta, kayıt dışılığın yüzde 35'in altında olduğu iller yer aldı. İkinci grubu ise yüzde 35 ile 45 arasındaki iller oluşturdu. Kayıt dışılığın yüzde 45 ile 55 arasında olduğu iller üçüncü grubu, yüzde 55–70 olduğu iller dördüncü grubu, yüzde 70'in üzerindeki iller ise beşinci grubu oluşturdu. 10 ilin, beşinci grupta yer alması dikkat çekti.

■ Kayıt dışılığın ikinci şekli ise kişilerin sosyal güvenliğe kayıtlı olmasına rağmen SGK'ya gerçek ücretin altında bildirilmesi. Çalışanların büyük bölümü ise en alt düzey olan asgari ücretten gösteriliyor. 10 milyon 400 bin civarındaki sigortalıdan 4 milyon 300 bini asgari ücretli olarak gösteriliyor. Ancak bu kişilerin gerçek maaşı asgari ücretin üzerinde. Primi asgari ücretten ödenenlerinin toplam prim ödenenlere oranı yüzde 44'e ulaşıyor.

KAYNAK: Çalışma Bakanlığı



EXPO 2020 Yürütme Kurulu Başkanı Mahmut Özgener:

“EXPO 2020’yi çocuklarımızın geleceği için istiyorum”

Futbol Federasyonu Başkanlığı gibi stresli bir görevden sonra yine büyük bir sorumluluk olan EXPO 2020 Yürütme Kurulu Başkanlığı’nı üstlenen Mahmut Özgener, şehir, şehre gelen yeni yatırımlar ve Ege’nin en önemli tarım ürünlerinden birisi olan tütün ile ilgili önemli satır başlarını bizlerle paylaştı.

RÖPORTAJ:

Seda GÖK / Cemal TÜKEL

Sayın Mahmut Özgener ile neler konuşabiliriz diye hazırlanırken; farklı şehirlerde farklı koltuklarda oturup, farklı kültürlerin insanlarıyla çalışmış birisi olarak İzmir’i en objektif değerlendirebilecek birisiyle konuşacağımı fark ettim. Öyle de oldu... Sayın Mahmut Özgener ile sohbet şehrin EXPO2020’ye adaylık sürecinin ötesine geçti. Çünkü spor adamı kimliğinin yanında tütün ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren işadami, sivil toplum kuruluşlarına yıllarını vermiş birisiydi. Mahmut Özgener, Ege İhracatçı Birlikleri’nde 1999 yılından beri tütün birliğinin başkanlığını yürütüyor. Aynı zamanda EİB ve TİM’de başkan vekilliği yaptı. 3 dönem Türkiye Futbol Federasyonu’nun yönetiminde görev alan Özgener, başkan vekilliği ve sonrasında başkanlık sürecini yaşadı. İşte bu görevler ona İstanbul’dan ve dünyadan İzmir’i görme şansını verdi. Futbol Federasyonu Başkanlığı gibi stresli bir görevden sonra yine büyük bir sorumluluk olan EXPO 2020 Yürütme Kurulu Başkanlığı’nı üstlenen Mahmut Özgener, şehir, şehre gelen yeni yatırımlar ve Ege’nin en önemli tarım ürünlerinden birisi olan tütün ile ilgili önemli satır başlarını bizlerle paylaştı. EXPO 2020’nin İzmir’in geleceğini şekillendirecek bir projesi olduğunu belirten Mahmut Özgener, bu nedenle de bugünün çocuklarına projeyi anlatmanın önemine dikkat çekiyor. Kendi çocuklarının da ona EXPO ile ilgili en çok “EXPO nedir, neden bu kadar çok çalışıyorsun ve bu kadar önemsiyorsun” diye sordüğünü öğreniyoruz. Mahmut Özgener, çocuklarına inandığı ve uğrunda yürüdüğü bu projeyi “2020’de genç olduğunuzda daha güzel bir şehirde yaşamanız, EXPO olursa İzmir’de çok büyük yatırımların yapılması, tüm dünyada şehrimizin tanınması için önemsiyorum. Aslında EXPO2020’yi çocukların geleceği için istiyorum” diye anlatıyor.

Siz sivil toplum kuruluşlarında etkin bir yönetici olmanızın dışında spor adamı, ihracatçı, otomotiv ve tütün sektörünün önde gelen temsilcilerinden birisiniz. İzmir’den çıkıp TİM’de, Türkiye Futbol Federasyonu Başkan vekilliği ve başkanlık görevlerini yürüttünüz. Dolayısıyla çok farklı zamanlarda farklı koltuklardan farklı şehirlerden

İzmir’i gördünüz. Nasıl bir şehirde yaşıyorsunuz?

Özellikle futbol ile ilgili olan süreci yerine getirirken 3 yıl boyunca İstanbul’da yaşadım. İstanbul dünyanın en önemli kentlerinden birisi... Pazartesi-Cuma günleri arasında İstanbul’da yaşıyordum. Hafta sonlarını İzmir’de ailem ile birlikte geçiriyordum. İşyerime 3-4 hafta gelmediğim zamanlar oldu.

Dünyanın en önemli kentlerinden birinde yaşarken, hep İzmir’i aradım. Tabii ki ailemin burada olması çok önemli bir faktör ama şehir olarak ve yaşam kalitesi olarak İzmir’i hiçbir yerle değiştirmek aklımın ucundan geçmedi. Hep hasret çektim. Hep geldiğimde ‘Şükürler olsun İzmir’e döndüm’ dedim. Federasyon başkanlığı görevimi bıraktığım zaman da şehri huzurla ve mutlulukla döndüm.

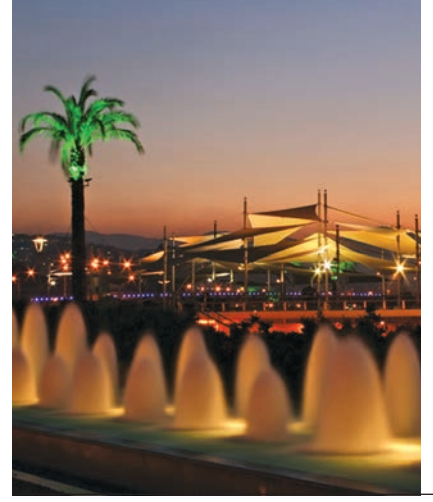


İzmir keyifli, geleceği açık, yeni şeylerin yapılabileceği bir şehir... İşin özü yaşamak için her zaman önceliğim İzmir'dir. Bu şehirde huzur buldum. Kordon'a gittiğimde, Narlıdere'de mutlu oldum, Çeşme'de balığa çıktığımda huzur buldum. Aslında İzmir için herkes aynı şeyi düşünüyor. Çok farklı kesimlerden ve şehirlerden arkadaşlarım var. Hepsinin ortak söylediği şey: "Çok şanslısın, İzmir gibi bir şehirde yaşıyorsun." Katılmak mümkün değil. Bu söylemler İzmir'in geleceği için daha çok şey yapılmayacak demek de değil.

İzmir'in marka değeri artıyor. İzmir dışından yatırımcılar kelimenin tam anlamıyla şehirde 'cirit' atıyor. Belki de İzmirilerden daha fazla etkin olmaya çalışıyorlar. Şu anda nasıl bir yatırım iklimi var?

Kesinlikle haklısınız. Bu konuda çok

önemli bir yatırım süreci yaşanıyor. Biz İzmir'in güzelliğinin farkındayız. Öte yandan şöyle bir gerçek var ki, İzmir Türkiye dışına çıkıldığında çok fazla bilinen bir şehir değil. Dolayısıyla bilinirliği açısından EXPO çok ama çok önemli. İzmir'e çok önemli yatırımlar geliyor. Bunlardan bir tanesi İstinye Park Projesi... Bu projenin sahipleri benim çok sevdiğim dostlarımdır. Zafer Yıldırım, federasyon başkanlığı dönemimde yönetim kurulunda yer alan bir isimdi. İlk İzmir'e gelme düşüncesini benimle paylaşmıştır. Yer konusunda fikir alışverişinde bulunmuşuzdur. 400 milyon dolarlık bir yatırım yapacak. Ayrıca Sayın Hamdi Akın, iç hatlar için 1 milyar Euro değerinde bir yatırım ile geliyor. Yapacakları yatırım tutarları çok ciddidir. İzmir'in geleceğine inanmayan hiç kimse bu kadar büyük paraları bu şehre yatırmaz. Dolayısıyla İzmir çok daha iyi yerlere



gelecek. İstinye Park, dünyanın sayılı AVM ödülleri toplamış bir çalışmadır. İstinye Park'a gittiğinizde farklı ülkelerden gelmiş turistleri görürsünüz. Cazibe merkezi haline gelmiş durumda. İzmir'deki de böyle olacak. Bizim İzmir olarak yapmamız gereken ilk önemli şeylerden birisi de şehrin dünyada da tanınırlığını ve bilinirliğini arttırabilmek.

İşte bu noktada EXPO2020 devreye giriyor ki çok önemli bir proje...

Evet, şehrin çehresini değiştirecek.

EXPO'nun 27 kişilik bir Yönlendirme Kurulu var, 9 kişilik Yürütme Kurulu var. İZKA var ki 100 kişilik bir ekipten bahsediyoruz. Her biri farklı kurumların temsilcileri... Yeterince çok sesli ve fikrin yer aldığı bir ortam oluşmadı mı? Siz burada nasıl bir dengeleyici olacaksınız?

EXPO sürecinde çok seslilikten çok hoşuma giden bir birliktelik var. Karşınızda bu kadar önemli rakipler var iken işbirliği içinde çalışmanız vazgeçilmezlerin önünde geliyor. Bunu rahatlıkla ifade edebilirim ki, İzmir'de çok seslilik ötesi çok iyi bir birliktelik var. Sürecin sonuna kadar bunun böyle gitmesi de en büyük arzum. Zaman zaman tabii ki eleştiriler olacaktır.

"Herkes iyi niyetle bir şeyler üretme peşinde. 'İzmir Süper Lig'de olmalı' deniliyor bu söylemlere karşılık yeterli desteğin verilmediğini düşünüyorum. Resim çok açık ortadadır. Henüz bir şehir için futbol takımı ve markasının ne kadar önemli olduğunun farkında değiliz. 1980'li yıllarda İzmir'de futbol neredeydi? 1980'li yıllarda Alsancak ve Atatürk Stadı Türkiye'nin en iyi statları arasında idi. Bugün ise miladını dolduruyor. Bu açıdan iyi yerlere gelen şehirlerimiz var. Futbol artık bir maç değil onun ötesi... Forma satışlarından stat gelirlerine kadar... İzmir olarak çok geride kaldık."



Geçtiğimiz günlerde Sayın Ekrem Demirtaş'ın "Vali Bey, takım kaptanı olsaydı ben de yer alırdım" ifadesi de oldu...

O konulara hiç girmem. Sayın Ekrem Demirtaş, İzmir'in gündemine EXPO'yu getirmiş birisidir. EXPO konusunda son derece iyi bir bilgisi var. Bize çok faydası olacaktır. Benim de sürekli görüşüp, fikir alışverişi yaptığım birisi olma özelliği taşıyor. 27 kişilik Yönlendirme Kurulunun içinde, daha önce EXPO sürecini son derece iyi bilen insanlar var. Onların fikirlerini de dinliyoruz. 16 Mart tarihinde bir toplantı yaptık. Bu toplantıda bugüne kadar neler yaptığımızı anlattım. Bize gelen bilgiler doğrultusunda gerektiğinde fikirlerimizi revize edip, yolumuza devam edeceğiz.

EXPO 2015 adaylık sürecinde tam anlamıyla bir lobi yapılamadığı, gidilmesi gereken ülkelere tam gidilemediği ve doğru heyetlerin götürülmediğine dair eleştiriler oldu. Bu eleştirilere karşı siz ne gibi tedbirler alıyorsunuz?

İzmir'in EXPO 2015 adaylığı sürecinde kim görev aldıysa onlara bir kere daha teşekkür etmek istiyorum. Bizim geçmiş döneme göre şansımız, daha geniş kadro ile daha iyi bir yapılanma ile götürüyor olmamızdır. Bu bize kanunun verdiği bir avantajdır. Bir dönem önceki arkadaşlar aslında büyük zorluklarla bu işi yaptılar. EXPO oylaması yapılmadan birkaç hafta önce ilgili kanunu çıktı. Bizde ise görev tanıtımı, yapılanmanın ne şekilde olacağı net olarak belliydi. Herkesin yetkisi net bir şekilde ortaya kondu. Sayın Valimiz, Yönlendirme Kurulu Başkanı oldu. Geçmiş döneme göre daha iyi ve daha işbirlikçi bir yapı var. Geçmiş dönemdeki arkadaşlar biraz yalnız kaldılar diye düşünüyorum. Çünkü daha dar kadrolarla çok daha ağır iş yüküyle çalıştılar. EXPO'nun

ne olduğunu bilen insan sayısı azdı. Ama ilk adaylık sürecinde EXPO artık şehrin gündemine geldi. Artık bizlerin EXPO'yu çok iyi anlatmamız gerekiyor. Bir yandan çok iyi bir lobi yapacaksınız, bir yandan şehri çok iyi tanıtacaksınız, bir yandan çok iyi bir adaylık dosyası hazırlayacaksınız, bir yandan şehrin desteğinin tam olduğunu BİE delegelerine hissettirmeniz gerekiyor. EXPO alanlarının nasıl organize edileceği ayrı bir başlıktır. EXPO'yu almak kadar EXPO konusunda ne yapacağınız ve bununla ilgili planlamaları yapmanız çok önemli. EXPO'nun imar sorunu çok kısa sürede çözülecek. Geçmiş dönemdeki arkadaşlarımızın karşılaştığı en önemli zorluklardan birisi gene bu imar sorunu idi. EXPO'yu yapmaya talipsiniz ama yapacağınız yer ile ilgili mahkemelik bir süreç yaşanıyor. Bundan daha büyük bir engel olamaz. Bana gittiğimde sorulacak ilk soru da bu olacak. 'Sen aynı yeri gösteriyorsun, aradan bunca zaman geçti yerin hazır mı?' sorusu gelecek. 'Yerim hazır değil' dersem olmaz. Haziran ayında BİE Genel Kurulu'nda bir sunum yapacağız. Oraya gidene kadar yani 3 ay içerisinde bu sorunun çözümlenmesi lazım.

Kim çözecek?

Bakanlarımız bu konuda çok desteği ve ilgili. Her iki Bakanımız ile geçen hafta Ankara'da birer saat süren toplantı yaptık. Belediye başkanımız istekli. Şehircilik Bakanımız ilgili. Ayrıca yapacağımız toplantıya Ulaştırma Bakanımız da gelecek. Ben çok kısa bir süre içerisinde özel bir yasa çıkarılarak, çözüleceğine inanıyorum.

EXPO'yu aldık diyelim, sonra ne olacak?

Benim görevim 2013 Aralık ayında bitiyor. Ondan sonrasını konuşmak için çok erken.

Pozitif düşünüp aldığımızı kabul edersek...

Takdir büyüklerindir.

'Afrika'yı ikna eden seçimi alır' tarzında bir yorumda var.

Afrika çok ciddi oy potansiyeli olan bir kıta. Geçen seçimlerde de hakikaten kilit rol oynamış. Afrika'nın oylarının önemli olduğunu söylemem lazım.

STK'ların ciddi desteğini aldınız. EXPO sürecine STK'ların gücünü nasıl dahil edeceksiniz? Örneğin, EGİAD üyelerine hangi görevler düşüyor?

EGİAD üyelerinin çok hevesli olduğunu görüyorum. Bu süreçte gençlerin desteği çok önemli. İzmir'de 9 tane üniversite var ve onların rektörleri ile bir toplantı yaptım. Şehirde 160 bin öğrenci var. Burada gençlerin yaratabileceği çok güzel fikirler olabilir. Gönüllüler bizim için çok önemli. EGİAD'a gelince, başarılı bir dernek. Bu arkadaşlarımızdan da bizlere önemli fikirler geleceğini düşünüyorum. Fikir alışverişlerimiz sürüyor.

EXPO2020'nin logosunu beğendiniz mi?

Çok beğendim. Ayrıca İzmir'de bazı şeyleri ben rica etmeden yapılmaya başlandığını görüyorum. Bunlardan birisi gazetelerin EXPO logosunu kullanmaya başlaması idi. Örneğin, 2016 Avrupa Şampiyonası'na aday olduğumuz zaman orada çok güzel bir logomuz vardı.

Haber Türk Gazetesi logoyu hemen kullanmaya başlamıştı. Bu destek organizasyona olan merak, bilinirlik ve heyecan anlamında önemliydi. Bu desteği şimdi ben talep etmeden görüyorum ve bundan dolayı da mutluyum.

Siz aynı zamanda tütün ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir işadamısınız. Tütün pazarında ciddi sıkıntılı bir süreç yaşıyor. Pazar eskisi gibi değil. Tütün pazarında nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz?

Günümün sabah kısmında tütünde, öğleden sonraki bölümünü otomotiv sektörüne ayırmaya çalışıyorum. Tütüne baktığımızda üretim ile ilgili son yıllarda ciddi sıkıntılar yaşadık. 2011, Türkiye'deki tütün üretiminin en düşük seviyesiyle dip yaptığı bir sene idi. Tütün zahmetli bir iştir. Genç nesil artık baba işini devam ettirmiyor. Geçim kaynağı olarak cazibesini kaybetmiş bir ürün. Verdiğiniz fiyat üreticiyi tatmin etmiyor. Bu nedenle de alternatif ürüne doğru bir kayış var. Bu sene alıcılardan gelen talebin de arttığını görüyoruz. Ama maalesef arz-talep dengesine baktığımızda arz kısmında ciddi sorununuz var. Bu sene üreticiye devlet 9 TL vermesine rağmen biz 10 TL ödedik. Önümüzdeki 2012 yılının kontratlarını yaparken de yaklaşık yarısını avans olarak ödedik. Yani daha dikilmemiş bir mahsulün parasının yarısını peşin olarak ödedik. Aslında bu bize önemli bir yük ve risk getiriyor. Buna karşılık da bu yıl ki üretim miktarında yaklaşık yüzde 15 artacağını görüyoruz. Tütünün tekrar cazip hale getirmek zorundayız. Şunu söyleyebilirim ki artık çiftçinin isteği artmış durumda. 2011 yılında üretici 2,5 mahsullük para aldı. Bir de bizim çok önemli bir projemiz var.

Proje hakkında bilgi verir misiniz?

Adıyaman ve Hatay Bölgesi'nde Yayladağ ve Adıyaman tipi dediğimiz tütünde hep TEKEL alıcı idi. TEKEL'in özelleşmesinden sonra oradaki üretici tütün ekimini bıraktı. Biz Adıyaman ve Hatay'da tütün ekimine başladık. İyi netice aldık ama geliştirilmesi gerekiyor. Oradaki üreticilere de ciddi iş kapısı açtık.

Birçok üretim alanımızı kaybettik. Bunlardan birisi Akhisar...

Zeytinciliğe döndü. Bir sürü sigara fabrikası da Türkiye'ye yatırım yaptı. Türk tütüncülüğü dünyadaki eski gücüne kavuşabilecek mi?

Geçmişte destekleme politikası ve TEKEL vardı. Üretici ne üretirse satın alacağı bir yer vardı. Planlama yoktu. Ne ekilirse satılıyordu. Bunun sonunda da ciddi stoklar oluşuyordu. Bugün Karadeniz'de tütüne dönüş var. Türk tütünü aromatik özelliğinden dolayı hiçbir zaman dünyadaki önemini kaybetmedi. Kaybetmediği için biz bu sene üreticiye ve üretimi arttırmak için çaba veriyoruz. İhtiyaç şu anda yukarı doğru gidiyor. Akhisar artık bir şehir haline geldi. Ben bu işe ilk başladığımda fabrikamızın olduğu yer tütün tarlaları idi. Şimdi ise buraları da sanayileşti ve şehirleşti. Güney hattı artık tütünün yeni merkezi oluyor. Ne kadar üretimi arttırma çabamız olsa da bu sene gene talebi karşılayamayacak diye düşünüyorum. Belli bir miktarda açık olacak.

Otomotiv sektöründe de faaliyet gösteriyorsunuz...

Otomotivden çok memnunuz. Son iki seneyi iyi geçirdik ve bu senede iyi geçecek diye tahmin ediyorum. Alsancak'ta Göneni alarak işe başladık. Daha sonra Doğu Holding'in İzmir'deki yerini aldık. Doğu kendisi İzmir pazarından çekildi. Dolayısıyla Volkswagen, Porsche ve Seat bize bağlandı. Gazemir'de güzel bir yer yaptık. Otomotiv sektörüne iyi ki girmişiz.

Volkswagen'nin Türkiye pazarına yatırım yapma kararı da var...

Böylesi güçlü bir markanın Türkiye'de yatırım yapma kararı muhakkak ki son derece iyi olacaktır.

İsterseniz birazda İzmir takımlarını ve spor hayatını konuşalım. Ne olacak bu takımlarımızın hali?

Bunu her zaman konuşuruz ama bir türlü de çıkış yönünü bulamadığımız konulardan birisidir.

Anadolu takımları çok hızlı ilerliyor. Biz niye başaramıyoruz?

Herkes iyi niyetle bir şeyler üretme peşinde. 'İzmir Süper Lig'de olmalı' deniliyor bu söylemlere karşılık yeterli desteğin verilmediğini düşünüyorum. Resim çok açık ortadadır. Henüz bir şehir için futbol takımı ve markasının ne kadar önemli olduğunun farkında değiliz. 1980'li yıllarda İzmir'de futbol neredeydi? 1980'li yıllarda Alsancak ve Atatürk Stadi Türkiye'nin en iyi statları arasında idi. Bugün ise miladını dolduruyor. Bu açıdan iyi yerlere gelen şehirlerimiz var. Futbol artık bir maç değil onun ötesi... Forma satışlarından stat gelirlerine kadar... İzmir olarak çok geride kaldık. İyi bir stada sahip olmadan iyi bir futbol şehri olamazsınız. Türkiye'de son yıllarda çok önemli statlar yapıldı. Bakan Bey'in son İzmir ziyaretindeki söylemleri beni heyecanlandırdı. Bu kadar sahiplenilmesinden mutlu oldum. Birincisi bu stat işinin çözülmesi lazım. Amaç sadece stat yapmak değil stadın ne şekilde yapılacağı, ne kadar gelir getirebileceği önemli. Biz UEFA kriterlerine göre takımlarımıza iyi bir gelir kaynağı olacak stat yapmak zorundayız. Trabzon, Kayseri, İstanbul, Sivas ve Bursa'da yapılıyor. Ama İzmir yerinde sayıyor. Artık şehrin içinde stat konsepti kalmadı. Alsancak şehrin içinde kaldı. Zaten şehri taşıyamıyor. İzmir'deki kulüplere bakıyorum hem belli insanların fedakârlıkları omzunda gidiyor. O kişilere teşekkür etmek lazım. Çok zor şartlarda çalışıyorlar. Ancak şehirden bir destek yok. Süper Lig'de takımımız yok demekle bu iş olmuyor. Şehirde bir destek yaratmak lazım. Başka türlü bu iş daha da kötüye gider. Göztepe kurumsal açıdan önemli bir modeldir. İyi yerlere gelebilir. Doğru bir yapıdır. Ama arkasında ciddi güçlü bir holding var. Gene kişiye bağlıydı. Altay'a bakıyorum şimdi, başkanı çabalıyor, yazık ki bir sürü borç var. Bucaspor, Karşıyaka öyle... Bu şekilde yaşanamaz. Ayrıca hangi takıma destek vereceğiz düşüncesine de katılmıyorum. Orada

Önem verdiğimiz ve üzerinde çalıştığımız bir konudur. EXPO ile ilgili çok ciddi sponsorluk görüşmelerimiz vardır. Hem ülke çapında hem de İzmir'deki çok önemli firmaların olması lazım. Yani bir paçal olmalı. Bunu maddiyat açısından değil bu projeyi anlatırken arkamızda hem şehrin hem ülkenin desteğini göstermek açısından önemsiyorum. O nedenle önemli kuruluşlarımızın yanımızda sponsor olarak yer almasını bekliyoruz. Sponsorlar sayesinde hem şehrin hem ülkenin desteğini göstermek gerekiyor. Örneğin Eczacıbaşı, Abdi İbrahim... Bu isimler sağlık konusunda en önemli Türkiye'nin şirketlerinden bazıları. Değişik alanlardan sponsorlar ile görüşüyoruz. Medical Grup, Opel gibi...



2. etap satışlar, çok özel koşullarla başladı!

Doğanın uyanışına Smyrna Park'ta tanıklık edin...

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



Eğer niyetiniz sadece bir ev değil, özel bir yaşam satın almaksa, İzmir'in en özel projesine davetlisiniz! Şimdi, 1. Etap'ta başlayan yaşamın ardından, **2. Etap satışları, Mart ayı teslim, avantajlı koşullarla sizleri bekliyor.**

- 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...

idea

www.ideayapi.com

Tel. 0 232 239 55 00

SMYRNA PARK
by idea



isterseniz ortaya bir model koyarsınız ve çözümü de bulunur.

İzmir'de futbolun dışında başka spor dalları da var. Örneğin, voleybol... İzmir'de voleybol bir kültürdür. Arkas bu konuda taşın altına elini koydu. Sadece futbol olarak değil de bir bütün olarak görmek gerekiyor mu?

Doğrusu bütün olarak görmek ama bizim ülkemizde ana spor dalı futbol. Heyecan da orada... Bugün tek çözüm sponsorluktur. Basketbola bakıyorsunuz ciddi sponsorluk desteği alıyor. Karşıyaka aslında yönetimi ve yaptıklarıyla bir modeldir. Takdir etmek lazım. Bazen basketbol ayağı futbola destek verdi. Ama burada doğru modelde yönetim önemlidir. Her şey para demek değildir. Servet harcarsınız ama hiçbir şey yapamazsınız. Doğru yönetim modelini benimsemek gerekiyor.

'Sporda sponsorluk önemli' dediniz. Sponsorluk kültürünü EXPO'ya nasıl monte edeceksiniz?

Önem verdiğimiz ve üzerinde çalıştığımız bir konudur. EXPO ile ilgili çok ciddi sponsorluk görüşmelerimiz vardır. Hem ülke çapında hem de İzmir'deki çok önemli firmaların olması lazım. Yani bir paçal olmalı. Bunu maddiyat açısından değil bu projeyi anlatırken arkamızda hem şehrin hem ülkenin desteğini göstermek açısından önemsiyorum. O nedenle önemli kuruluşlarımızın yanı sıra sponsor olarak yer almasını bekliyoruz. Sponsorlar sayesinde hem şehrin hem ülkenin desteğini göstermek gerekiyor. Örneğin Eczacıbaşı, Abdi İbrahim... Bu isimler sağlık konusunda en önemli Türkiye'nin şirketlerinden bazıları. Değişik alanlardan sponsorlar ile görüşüyoruz. Medical Grup, Opel gibi...

Denge nasıl olacak?

Aslında hiçbir denge olmayacak. Burada para ikinci planda... Mühim olan isimlerin bu projenin arkasında durmasıdır.

'Halka ulaşmak istiyoruz' dediniz. Halka ulaşmak için nasıl bir iletişim modeli kullanacaksınız?

Birincisi STK, ikinci üniversiteler,



üçüncüsü ise basın-medya... Nasıl olacağı konusundaki strateji ise ihale sonrasında belli olacak ajansımız ile yürüteceğiz.

Bu kadar yoğun tempo içinde boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?

Ailem ile birlikte ve oğullarımla birlikte oluyorum. Balık tutmayı seviyorum. Mümkün olduğunca Çeşme'de balığa çıkıyorum. Ailem ile Pazar günleri yediğimiz öğle yemeklerini kaçırmamaya özen gösteriyorum.

En son hangi filmi izlediniz, hangi kitabı okuyorsunuz?

Film olarak War Horse ve Fetih 1453'ü izledim. Kitap olarak da Mehmet Ali Birand'ın yazdığı 28 Şubat'ı okuyorum.

Oğullarınıza EXPO'yu nasıl anlattınız? Onlardan size nasıl sorular geldi?

Aslında herkes kendi çocuklarına anlatmalı. Aslında EXPO bizim çocuklarımızın geleceğidir. Bizim çocuklarımız EXPO 2020 genç delikanlılar, genç kızlar olacaklar. Bu şehrin geleceği için önemsiyoruz. 'EXPO nedir, neden bu kadar çalışıyorsun ve bu kadar önemsiyorsun?' diye soruyorlar. 2020'de genç olduklarında daha iyi bir şehirde yaşamaları için bu EXPO'yu kazanmamız lazım diyorum. Ayrıca EXPO'nun bir fuar olduğunu, EXPO olursa İzmir'de çok büyük yatırımlar yapılacağını ve aldığımız takdirde tüm dünyada şehrin tanınırlığının artacağını, yapılırsa İzmir'de değerli eserlerin kalacağını ve daha güzel şekilde yaşacaklarını anlatıyorum.

Ben EXPO'yu hepimizin çocuklarının

geleceği için istiyorum. Burada önemli olan EXPO'yu almak değil. EXPO almak düzenlemek demek değil. EXPO sonrası neler yapacağımız çok önemlidir. 6 ay boyunca gelip insanların ziyaret etmesi değil hedef, ondan sonra neler yapacağımızı planlamamız çok önemli.

Yoksa EXPO'ya çok insanın gelmesiyle bitmiyor. İnciraltı gibi bir bölgenin imar sorunu çözdükten sonra o bölgeyi nasıl geliştirebiliriz bunu düşmemiz lazım.

Geçtiğimiz günlerde İzmir Saint Joseph Lisesi'nden mezun bir büyüğümüz ile sohbet ederken "Biz Mahmut'un ateş böcekleri olacağız" dedi. Herkesten destek görüyorsunuz ve herkes size inanıyor. Bu omuzlarınızda büyük bir yük oluşturuyor mu? Sizi yormuyor mu?

Bu insanın sorumluluklarını tabii ki artırıyor. Stresli hale getiriyor. Bu tarz görevlerde bulunan insanların kaçınılmaz karşılaştığı bir durum. İnsanlar size güvendiği için bu görev getiriyor. Sizde bunu bilerek bu görevi kabul ediyorsunuz. Benim için bu sürpriz değildi. Tabii ki stres yaratıyor. İnsanın kendisinden beklenenlerin karşılığını vermek için buradayız. Bunun karşılığında verirsek büyük bir mutluluk yaşayacağım. Ateş böceklerini takım ruhuyla birleştireceğim.

YARIN'ın gençlerine öğütleriniz neler olacak?

EGİAD önemli bir kurum. Önemli işler yaptığı bir platform. Tek bir şey söylemek istiyorum. Böylesi organizasyonlarda en önemlisi birlikteliktir. Bir camiada tek yumruk olmak önemlidir. ①

Bu insanın sorumluluklarını tabii ki artırıyor. Stresli hale getiriyor. Bu tarz görevlerde bulunan insanların kaçınılmaz karşılaştığı bir durum. İnsanlar size güvendiği için bu görev getiriyor. Sizde bunu bilerek bu görevi kabul ediyorsunuz. Benim için bu sürpriz değildi. Tabii ki stres yaratıyor. İnsanın kendisinden beklenenlerin karşılığını vermek için buradayız. Bunun karşılığında verirsek büyük bir mutluluk yaşayacağım. Ateş böceklerini takım ruhuyla birleştireceğim.

İZMİR
ROOF GARDEN
RESTAURANT · CAFE · BAR

Şehrin Kalbinin Attığı Yerde...
Eksiksiz Bir Mekan...



Gürel Tower Residence, Gaziosmanpaşa Bulvarı No:26/6 İZMİR
0232 446 10 60 - 0532 116 00 50 - www.roofgardenizmir.com

İzmir



güçlü adaylara karşı rekabete hazırlanıyor

EXPO yarışında bir önceki dönemin deneyimiyle güçlü adımlar ile ilerleyen İzmir, geleceğini şekillendirecek proje için yoğun bir çalışma yürütüyor. Her zaman zorlu bir mücadeleye sahne olan EXPO yarışında İzmir'in rakipleri bilindiği gibi, Tayland'ın Ayutthaya, Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai, Rusya'nın Ekaterinburg ve Brezilya'nın Sao Paulo kentleri.

DOSYA HAZIRLIK:
Esra SEYİRDEN



İZMİR



EKATERINBURG



AYUTTHAYA



DUBAİ



SAO PAULO

Uluslararası Sergiler Bürosu (BİE)'ye ilk başvuruyu yaparak 2020 EXPO'su için adaylık sürecini başlatan İzmir'in organizasyonu kazanması halinde Asya kıtasının ve İzmir'in ilk büyük EXPO'sunu gerçekleştirmiş olacak. Geçtiğimiz dönem defalarca EXPO düzenlemiş bir ülke olan İtalya ile yarışmamıza karşın dönem ilklere karşı mücadele veriyoruz.

Tayland Uzak Doğu'nun, Sao Paulo Latin Amerika'nın, Rusya Asya'nın ve Dubai de Ortadoğu'nun oylarına talip

olarak bölgelerinin ve ülkelerinin ilk EXPO'sunu gerçekleştirmeye talipler. Tüm kentler geleceğini şekillendirecek ve ülkelerine yoğun bir yatırım hamlesi yaratacak olan organizasyon hazırlıklarını EGİAD Yarın için olarak değerlendirerek ülkeleri tüm yönleriyle araştırdık.

EKATERINBURG'UN OYLAMASINDA İZMİR BİRİNCİ SIRADA

Küresel Akıl ve Tüm İnsanlığı Tek

Bir Konuda Birleştirmek (Global Mind. Uniting All Humanity in a Single Conversation) teması ile 28 Aralık 2011 tarihinde EXPO 2020 için başvuran Ekaterinburg, Rusya Federasyonu'nun orta batı kesiminde, Sverdlovsk yönetim biriminin yönetim merkezi konumunda bulunuyor. Rusya'nın önde gelen ağır sanayi merkezlerinden biri olan Ekaterinburg, aynı zamanda Urallar'daki en büyük kültür merkezi durumunda. Ekaterinburg (Rusya) internet tanı-

ADAY ŞEHİR	EKATERINBURG
Ülke	Rusya
Tema	Global Mind. Uniting All Humanity in a Single Conversation (Küresel Akıl ve Tüm İnsanlığı Tek Bir Konuda Birleştirmek)
EXPO 2020 başvuru tarihi	28.10.2011
Ülke nüfusu	141.927.297 (9. sırada)
Şehir nüfusu	1 350 100 (2010)
Şehir turist sayısı	70 000
Ülke turist sayısı	20.2 milyon (2006)
Yönetim biçimi	Başkanlık Tipi Cumhuriyet - Federasyon
Resmi dil	Rusça
Din	%70 Ortodoks, %16 Herhangi bir dine inanmayanlar, %10 Müslüman, %4 Diğer: Protestan, Budist, Katolik, Yahudi, Paganist
Şehrin kuruluş dönemi (yaşı)	1723 (289 yaşında)
Gerçekleştirdiği uluslararası organizasyonlar	Winter Student Games POWER & ELECTRICAL TECHNOLOGY EXPOPODIUM 2012 Industry Expo URAL EXPO METAL CEMMS (Construction Expo)
Gelecek dönem talip olduğu uluslararası organizasyonlar	Uluslararası Havacılık Forumu CIS 2012 G20 Zirvesi 2013 Dünya Kupası Finali 2018

tımını <http://expo2020-ekaterinburg.blogspot.com> adresli blogspot sitesi üzerinden yürütüyor. Bu site, <http://expo2020vote.blogspot.com> linkinden de EXPO'da kimin kazanacağına dair bir anket yapıyor. 12 Mart tarihi itibarıyla oylama sonuçlarına bakıldığında 16 bin 506 kişinin oy kullandığı sitede yüzde 46 ile İzmir birinci sırada çıkıyor. İkinci sırada da Rusya'nın şehri yüzde 41 ile ikinci sırada yer alıyor. Rusya'nın oyları 6 bin 765'te kalırken, İzmir'e oy verenlerin sayısı 7 bin 442 olduğu gözleniyor. Diğer ülkelerin payları ise sırasıyla Tayland Ayutthaya yüzde 11, Brazilya Sao Paulo yüzde 2, Dubai de yüzde 1 olarak olduğu gözleniyor. Tanıtım ve yatırım için çalışmalarını sürdüren Rusya hükümeti kentten şu andaki yatırımlar ile EXPO'ya hazır olmadığını kabul ederken, organizasyonun kazanılması halinde yatırımlar için tam destek olacağını açıklıyor. EXPO 2020 için Ural-Interfax ajansına açıklama yapan EXPO Uygulama Komitesi Başkanı Eric Bugulov, fuar alanı için 400 hektarın üzerinde bir alan belirlediklerini açıkladı. 200'ü aşkın ülkenin davet edileceği fuarda hedeflenen ise bugüne kadar gerçekleştirilen en büyük alanını oluşturmak. Sverdlovsk Bölgesinin Yatırım ve Gelişme Bakanı Mikhail Maksimov, geçtiğimiz günlerde gerçekleştirilen Ekaterinburg Yatırım Safari Forumu'nda yaptığı konuşmasında şehrin EXPO'yu kazanması halinde, organizasyonu koordine etmek için federal bütçeden 20 milyar dolar bütçe aktarılacağını açıkladı. Organizasyonu

gerçekleştirmek için inka turlarına çıkan Rus hükümeti temsilcileri organizasyonu gerçekleştirmek için hükümetin arkasında durduğu mesajını veriyor. Projenin yabancı medyada tanıtımı için 7.1 milyon ruble ayrıldı. Proje tanıtım filmleri de 6.5 milyon Ruble'ye Pepsi, Reebook ve Walt Disney şirketi için daha önce çalışmış olan bir reklam şirketi tarafından hazırlandı.

TAYLAND'IN ESKİ BAŞKENTİ, SAZAN LOGOSU İLE YARIŞTA

Tayland'ın eski krallığı olan Siyam'a 400 yıl başkentlik yapmış olan Ayutthaya, EXPO 2020 ile Asya'nın en gözde şehri özelliğini ülkelere geri kazandırmak için yarışıyor. Tarihi sarayları, tapınakları ve antik ticaret merkezi ile her yıl yoğun bir şekilde turist çeken Ayutthaya, EXPO heyecanını hükümet ve halk desteği ile her alanda yaşayan bir kent görüntüsüyle dikkat çekiyor. Düzenlediği yarışma sonunda yerel bir sazan balık türü olan 'Cyprinidae'yi logo olarak belirleyen Ayutthaya, sazan balığı tasarımının, çarpıcı denge, çevre, su, hayat ve ruh zenginliği ile insan ve doğa arasında bir arada yaşamı simgelediğini ifade ediyor. Buna karşın Türkiye'deki anlamı ile "EXPO'nun sazanı" oldular diye espri konusu olmaktan da kaçamadılar. Şanghay 2010 EXPO'sunun 70 Milyon ziyaretçi ile yakaladığı başarıdan büyük ölçüde etkilenen Tayland, 2020 EXPO'suna hükümet olarak hazırlandı. EXPO 2020 için aday gösterilen, Ayutthaya, Chiang Mai, Chon Buri, Chant-



EKATERINBURG

haburi, Phetchaburi ve Phuket şehirleri arasından Ayutthaya şehri adaylık için tercih edildi. Küreselleşme - Dengeli Yaşam, Sürdürülebilir Yaşam teması ile hükümet projesi olarak ele alınan EXPO yarışında Ayutthaya'nın dünya tanıtımı Tayland ismini ön plana çıkararak yapıyor. EXPO'nun internete dünya tanıtımı www.thailandexpo2020.com adresi ile yapılmakta. Diğer tüm adaylar kent ismini ön planda tutmaktadır. Bu avantaj mı dezavantaj mı getirecek bilinmez. Çünkü tüm EXPO'lar yapıldığı kentin ismi ile anılıyor. Ayutthaya başkent Bangkok'un 70 km kuzeyinde yer almaktadır. Ayutthaya'da havalimanı bulunmadığından, en kolay ulaşım, Bangkok - Ayutthaya arasında yer alan otoban sayesinde karayolu ile gerçekleşmektedir. Bununla birlikte tren yolu da bir alternatif olmaktadır. TN Global Travel Industry News internet sitesinin haberine göre, Tayland hükümeti EXPO 2020 için, 240 Milyon Baht (1 Dolar = 40 Baht) ödeyerek şehrin Bang Sai Bölgesi'nde eski şehrin dışında, Bangkok yolunda, bir arazi belirledi. Söz konusu bölge halihazırda 256 hektar alan üzerine kurulmuş Kraliyet Halk Sanatları ve El Sanatları merkezini içerisinde barındırıyor. Hükümet, söz konusu merkeze ilave olarak 64 hektar alanın eklenmesiyle toplam 320 hektarlık bir EXPO alanı üzerinde çalışıyor. Aynı haberin devamında otel inşaatlarının da hızlandırılması için fonların verileceğinin altı çiziliyor. Halihazırda Ayutthaya'daki otellerde toplam 3 bin oda kapasitesi bulunmaktadır. Ancak



AYUTTHAYA

bu sayının günlük beklenen 200 bin ziyaretçi için yetersiz olduğu belirtiliyor. Alternatif olarak Ayutthaya – Bangkok arasında yapılacak hızlı tren inşaatı ile konaklama sorununun ortadan kalkması düşünülüyor.

SAO PAULO, ULUSLARARASI FUAR ORGANİZASYONLARINDA UZMAN

Çeşitliliğin gücü, büyüme için uyum (Power of Diversity, Harmony for Growth) temasıyla 28 Kasım 2011 tarihinde EXPO yarışına katılan Brezilya'nın Sao Paulo şehri 15 Mayıs 2020 tarihinde 6 aylık EXPO'nun startını vermek istiyor.

SAO PAULO



ADAY ŞEHİR	AYUTTHAYA
Ülke	Tayland
Tema	"Redefine Globalisation: Balanced Life, Sustainable Living." (Küreselleşmeyi Yeniden İfade Etmek ve Dengeli Hayat, Sürdürülebilir Yaşam)
Ülke nüfusu	66.720.153 (2011)
Şehir nüfusu	4,984.000 (2012)
Şehir turist sayısı	2.3 milyon (2010)
Ülke turist sayısı	19.098.323 milyon (2011)
Yönetim biçimi	Meşrutli Monarşi
Resmi dil	Thai Dili
Din	Budist %94,6, Müslüman %4,6, Hristiyan %0,7, Diğer %0,1
Şehrin kuruluş dönemi (yaşı)	1350 (662 yaşında)
Gerçekleştirdiği uluslararası organizasyonlar	International Simulation & Games Conference (2011) Reproductive Health Conference and FIGO Joint Meeting (2011) World Heritage and Red Cross Fair 2011 International Boat Racing Annual Thailand International Hot Air Balloon Festival.
Gelecek dönem talep olduğu uluslararası organizasyonlar	International Thai Martial Arts Festival and Congress (2012)



ADAY ŞEHİR	SAO PAULO
Ülke	Brezilya
Tema	Power of Diversity, Harmony for Growth (Çeşitliliğin gücü, Büyüme için uyum)
EXPO2020 başvuru tarihi	28.10.2011
Ülke nüfusu	194,946,470
Şehir nüfusu	19,889,559
Yönetim biçimi	Federal Cumhuriyet
Resmi dil	Portekizce
Din	Hristiyan Katolik(%68), Herhangi bir dine inanmayan (%15.4), Protestan(%12.4), Tinsclilik(%3.3), Afro-Brazilyan Dinler (%0.3), Diğer(%1.7)

Sao Paulo dünya uluslararası organizasyonlara ev sahipliği yapma sıralamasında 12. sırada bulunmaktadır. Şehirde Uluslararası São Paulo Moda Haftası, Formula 1 Grand Prix Interlagos Yarışı, São Silvestre gibi diğer motor yarışları, uluslararası Sao Paulo Film Festivali, Sao Paulo biennial ve Sao Paulo karnavalı her yıl

organize edilen etkinliklerden bazıları. 2016 Yaz Olimpiyatları da Brezilya'da (Rio) gerçekleşecek. Brezilya'da gerçekleşen fuar etkinliklerinin %75'i Sao Paulo'da yapılmaktadır. (Salão do Automóvel -Motor Show-, Courmoda, Franca, Hospitalar, Automec, Fenatec, Telexpo, Expofarma, Fenit bazı uluslararası Sao Paulo



ADAY ŞEHİR	DUBAİ
Ülke	Birleşik Arap Emirliği
Tema	Connecting Minds, Creating the Future (Akılları Birleştirmek ve Geleceği Yaratmak)
EXPO 2020 başvuru tarihi	24.11.2011
Ülke nüfusu	5,148,664
Şehir nüfusu	2,009,307
Yönetim biçimi	Federal Monarşi
Resmi dil	Arapça
Din	İslam %96 (Şii %16)
Şehrin kuruluş dönemi (yaşı)	1833 (179 yaşında)
Gerçekleştirdiği uluslararası organizasyonlar	Dubai Aqariya Expo International Education Fair-Dubai Dubai International Jazz Festival Dubai International Boat Show Dubai World Cup Dubai International Film Festival Dubai Tennis Championship gibi birçok uluslararası etkinlik yapılmaktadır.
Gelecek dönem talep olduğu uluslararası organizasyonlar	2020 Olimpiyatları ve Paralimpik Olimpiyatları (Adaylık başvurusu yaptı ama sonra iptal etti.)

fuvar örnekleri.) Dünya Kupası 12 Haziran-13 Temmuz 2014 tarihleri arasında Brezilya'da gerçekleşecek. Sao Paulo da açılış seremonisine ev sahipliği yapacak. EXPO alanı Pirituba Convention and Exhibition Centre olacak. Sao Paulo'nun kuzey batısında yer alan merkezin, 500 hektarlık bir alanı kapsaması planlanıyor. Bu alan bu şehrin şu andaki en büyük sergi merkezi olan Anhembi'nin dört katı büyüklüğünde olacak. EXPO Alanı bir konferans alanı, alışveriş merkezi, oteller vb. yapıları içinde barındıracak ve ana ulaşım hatlarına bağlantısı, yeni bir metro hattı ve metro durağı inşa edilecek.

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİĞİ, EXPO İLE GELECEĞİ YARATMAK İSTİYOR

Akılları Birleştirmek ve Geleceği Yaratmak (Connecting Minds, Creating the Future) temasıyla EXPO 2020 adayı olan Dubai, iklim olarak en elverişli olan 4 Ocak ile 30 Haziran aralığını serginin açık kalacağı günler olarak belirledi. Organizasyon komitesi EXPO alanının yatırımların büyük çoğunluğunun hazır olduğu bir alan seçtiklerini bu nedenle EXPO alanı yapılacak alt ve üst yapı yatırımları için 2 ile 4 milyar dolar harcama gerçekleştireceklerini

ifade ediyor. EXPO'yu düzenlemek için Dubai'nin güneybatı köşesinde 400 hektarlık alanda Exhibition City kurulacak. Altyapı projeleri arasında, EXPO alanının mevcut metro sistemi ile birleştirilmesi ve Al Maktoum Uluslararası Havaalanı'nın geliştirilmesi projeleri öne çıkıyor. Şu anda kargo uçuşlarına açık olan hava alanı tam kapasite ile geliştirildiği zaman yılda 160 milyon yolcu taşıma potansiyeline sahip olacak. Hava alanının Dubai Metro sistemi ile birleştirilmesi ile birlikte 2015 yılında dünyanın en büyük hava alanı olması bekleniyor. EXPO alanına 15 dakika uzaklıkta olan Jebel Ali Limanı'nda ise her bir dakikada 96 konteyner yükleme ve boşaltma yapılıyor. Dubai Trade Center'ın limana yakınlığı ile katılımcıların pavyon inşaa etmek üzere getirdikleri materyalleri hızlı bir şekilde EXPO alanına ulaştırma avantajları olacağı bildiriliyor. Komite başkanlığını yürüten Dubai Sivil Havacılık ve Emirates Havayolları Başkanı Şeyh Ahmed Bin Said El Maktoum, "Dubai'nin yeni fikirler için küresel bir üs olarak hizmet verecek" dedi. Bir çok organizasyona aday olan Dubai daha önce 2020 Olimpiyatları ve Paralimpik Olimpiyatlarına başvuruda bulunmuş daha sonra geri çekmişti. ①



ADAY TANITIM SİTELERİ

İzmir resmi sitesi – www.expoizmir.org.tr

Dubai resmi blog sitesi – <http://expo2020dubai.ae>

Ekaterinburg resmi blog sitesi –

<http://expo2020-ekaterinburg.blogspot.com>

Sao Paulo resmi sitesi – www.saopauloexpo2020.com.br

Tayland resmi sitesi - www.thailandexpo2020.com

Kaynaklar:

<http://expo2020dubai.ae>,

<http://ekaterinburg.blogspot.com>,

www.saopauloexpo2020.com.br,

www.thailandexpo2020.com,

www.expoizmir.org.tr,

İzmir Ticaret Odası (Expo 2020

Rakibimizi Tanıyalım: Tayland, Ayutthaya raporu),

Ural Bussiness Consulting websitesi



EXPO 2020, İzmir'in 'Sağlık Başkenti' olma hedefiyle örtüşüyor



EXPO 2020 daha sağlıklı bir yaşam için yeni teknolojiler açısından da ideal bir platform oluşturacak. Bu sayede yenilikçi teknolojiler hakkında bilgi edinmek, ortaklıklar oluşturmak ve tüm paydaşlarla evrensel anlamda bir bilgi paylaşımına girmek mümkün olacak. Altı ay sürecek sergi dönemi boyunca dünyanın dört bir yanından gelecek bilim adamları ve uzmanlar sempozyum, seminer, panel ve konferanslarda çok sayıda konuyu ele alıp görüş alışverişinde bulunacak.

Tarihi 160 yıl öncesine kadar uzanan EXPO (Uluslararası Dünya Sergisi), her beş yılda bir değişik ülke kentlerinde düzenlenen ve altı ay boyunca devam eden, dünyanın en eski ve en büyük uluslararası etkinliklerinden birisi. EXPO'nun en önemli farklılığı bir ürün fuarı değil fikirler, kültürler ve dünyanın geleceği için projelerin sergilendiği uluslararası bir platform olmasıdır. İzmir "Daha İyi Bir Dünya İçin Yeni Yollar/Herkes İçin Sağlık" temasıyla EXPO 2020'yi düzenlemek üzere Türkiye Cumhuriyeti tarafından aday gösterildi. Uluslararası Sergiler Bürosu'na (BIE) üye olan ülkelerin delegeleri Kasım 2013'te yapılması öngörülen oylamayla EXPO 2020'yi düzenleyecek şehri belirleyecekler. Bu oylamanın kazanılması halinde İzmir'de 30 Nisan-31 Ekim 2020 tarihleri arasında EXPO (*Dünya Sergisi*) düzenlenecek.

EXPO 2020 için diğer aday kentler ve temaları şöyle:

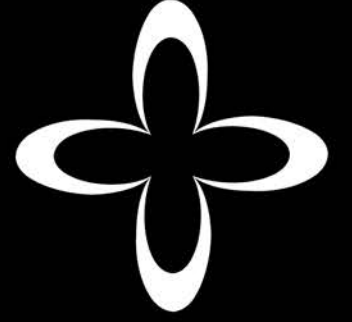
Brezilya (Sao Paulo) - Çeşitliliğin gücü, büyüme için uyum
Rusya (Ekaterinburg) - Küresel akıl ve tüm insanlığı tek bir konuda birleştirmek
Tayland (Ayutthaya) - Küreselleşmeyi yeniden tanımlamak, dengeli yaşam ve sürdürülebilir hayat
Birleşik Arap Emirlikleri (Dubai) - Akılları birleştirmek ve geleceği yaratmak
İzmir 2020 yılı EXPO'sunu yapmaya insanlık için hayati önem taşıyan "Daha İyi Bir Dünya İçin Yeni Yollar. Herkes İçin Sağlık." temasıyla aday. İzmir'in teması yalnızca bireyin vücut ve ruh sağlığı ile sınırlı değil. İzmir'in temasında doğumdan başlayarak



EXPO Genel Sekreteri
Ergüder CAN

uyumlu ve dengeli bir yaşam tarzında insanlığın mutluluğu için aranacak yeni yollar var. Bu yolları ararken sağlık sektöründeki son teknolojik gelişmeler, genetik mühendisliği, e-medicine, sağlıklı beslenme, çocuk bakımı, yaşlanma, hasta ve engelli olarak yaşama, organ nakli, kazalara ve felaketlere karşı hazırlıklı olma, çevre felaketleri, su kaynakları, kanalizasyon, ev, sanayi ve tarımsal atıklar, hava kirliliği, hijyenik besin, güvenli seks, uyuşturucu, alkol, sigara alışkanlıkları, trafik kazaları, stres, göçler ve göçmen kampları, savaş ve terör gibi insan yaşamını tehdit eden her türlü konu EXPO 2020'de tartışılacak. EXPO 2020 daha sağlıklı bir yaşam için yeni teknolojiler için de ideal bir platform oluşturacak. Bu sayede yenilikçi teknolojiler hakkında bilgi edinmek, ortaklıklar oluşturmak ve tüm paydaşlarla evrensel anlamda bir bilgi paylaşımına girmek mümkün

olacak. Altı ay sürecek sergi dönemi boyunca dünyanın dört bir yanından gelecek bilim adamları ve uzmanlar sempozyum, seminer, panel ve konferanslarda çok sayıda konuyu ele alıp görüş alışverişinde bulunacak. Türkiye ve özellikle İzmir iklimi, doğal kaynakları ve genç iş gücüyle sağlık yatırımları ve medikal turizm için de çok uygun. Eski çağlardan beri İzmir'in termal suları ve çamur banyolarının üst solunum yolu enfeksiyonları, kas ve yumuşak doku hastalıkları, romatizma ve cilt hastalığı gibi hastalıkları iyileştirdiği biliniyor. İzmir hem ucuz sağlık imkânları sunarken hem de çevresindeki zengin doğal, tarihi ve kültürel özellikleriyle tüm dünya özellikle Avrupalı sağlık turistlerinin dikkatlerini çekiyor. Organik tarım imkânları da hem sağlıklı beslenmede hem de sağlık turizminde önemli yer tutuyor. Türkiye organik tarım için en uygun ülkelerin başında gelir. Türkiye'deki organik ürün ticaret ve ihracatının hatırı sayılır bir bölümü İzmir üzerinden gerçekleştiriliyor. İzmir, gerek sağlık ve sporu içeren entegre yaklaşımı, gerek yüzyıllardır süregelen sağlıklı Akdenizli yaşam tarzı, gerekse gelişmekte olan sağlık ve biyomedikal teknoloji kümeleri ile tam anlamıyla bir sağlık şehrinde olması gereken bütün özellikleri bünyesinde bulunduruyor. EXPO 2020'yi düzenleme hakkını kazanması, İzmir'in gelecekte dünyanın en önemli sağlık başkentlerinden biri olma hedefiyle bire bir örtüşecek. Bu hedefe ulaşmak ise başta sivil toplum örgütleri olmak üzere İzmirililerin desteğiyle çok daha kolay olacaktır. ④





Turizm sektöründe dünya çapında tanınan Türkiye sağlık turizminde “Ben de varım” diyor. Son iki yılda bu sektörde hasta sayısının yüzde 48 oranında arttıran Türkiye, dünya ortalamasının da üzerinde büyüdü

Hedef; 2 Milyon Hasta, 20 Milyar \$ Gelir

Dünyada sağlık turizmi hızla büyüyor. 2007 yılında 20 milyar dolar civarında olduğu hesaplanan sektör büyüklüğünün en az iki kat artarak 40 milyar dolara çıkması beklenirken, 2010 yılında beş kat artarak 100 milyar dolara ulaştı. Daha önceleri sağlık için turist çeken ABD bile sağlık turizmi için maliyet düşüklüğü nedeniyle ülke dışına turist göndermeye başladı.

DOSYA HAZIRLIK:
Esra SEYİRDEN
Seda GÖK

Dünyada en fazla turist çeken 7. ülke konumunda olan Türkiye, diğer turizm çeşitlerinden 25 kat fazla getirisi olan sağlık turizminde de hak ettiği yeri almak istiyor. Modern tıbbın kurucusu Galen ile Hipokrat'ın ana vatanı olan Anadolu günümüzdeki anlamı ile olmasa da Truva Savaşı kahramanı Agamemnon'u tedavi ederek ilk sağlık turizmini gerçekleştiren Anadolu topraklarında kurulu bulunan Türkiye, bugün dünyada en iyi sağlık turizmi hizmeti sunan 10 ülke arasına girmeyi hedefliyor. Termal, medikal ve ileri yaş turizmini arttırmak üzerine yoğunlaşan Türkiye'nin 2023 sağlık turizmi vizyonu, 2 milyon hasta ve 20 milyar dolar sağlık turizmi geliri. Her yıl dünyada 22 milyon insan sağlık turizminden yararlanıyor. Türkiye'de ise 2011 yılında sağlık turizmi için gelen 500 bin kişiden, 250 bini termalden şifa bulmak için geliyor. Medikal turizmden faydalanan kişi sayısı da 130 bin civarında iken ileri yaş turizminden de 120 bin kadar turist yararlanıyor. Türkiye'de geleneksel turist ortalama 700 dolar harcarken, termal turist 4 bin dolar, medikal turist 8 bin dolar harcıyor. Bu rakamlar ışığında, termal su kaynakları bakımından zengin olan ve aynı zamanda EXPO 2020 teması sağlık olan kentin bu pastadan en az 6 milyar dolarlık pay alması gerektiği belirtiliyor.



Son yıllarda 'sağlıklı olmak' kavramı hiçbir zaman olmadığı kadar öne çıkarken, sağlık turizmi destinasyonları ve turistlerinin sayısı da hızla artıyor. Turizmde de eğlenceden çok iş ortamından uzaklaşmak ve sıcak iklimler ile sıcak sularla tekrar sağlığa kavuşmak teması ağırlığını koyuyor. İlk etapta insanların tatillerinde ılıcalar gibi sağlığa yönelik aktivitelere ilgi göstermesi sağlık turizmi kavramının gelişmesine neden oluyor. Genel olarak sağlık turizmi kavramı sağlıklı ve zinde kalmaya yönelik tüm kavramları kapsarken, son zamanlarda turizm kavramı medikal turizme çevrilerek, tıbbi müdahaleler ve tedavi maksatlı turizm anlayışı kendini hissettiriyor. Bu nedenle sağlık turizmi, günümüzde klasik kaplıca turizminin boyutları dışına çıkıyor. Bir yandan geleneksel tedavi olanaklarından yararlanılırken, diğer yandan bu tedavi yöntemlerinin verimini arttırmak için önleyici cerrahi ve rehabilitatif tıbbin olanakları da devreye sokuluyor. Sağlık turizminde 90'lı yıllardan itibaren hızlı artışın nedeninin tedavi kalitesinin artmasının yanı sıra farklı ülkelerdeki uygun tıbbi hizmet fiyatları olduğu gerçeğine de değinmek gerekiyor. Singapur ve Hindistan fiyatlarını aşığıya çekerek bu alanda rekabetçi konuma ulaşmayı hedefliyor. 90'lı yıllarda kaliteli sağlık hizmeti verdikleri için turist çeken ABD bile maliyet düşüklüğü nedeniyle ülke dışına turist gönderiyor. Dünya örneklerine baktığımızda Orta ve Güney Amerika ülkelerinden bazılarının kozmetik, obezite ve plastik cerrahi konusunda büyük tanınırlıkları var. Hindistan, Singapur ve Tayland kalp damar cerrahisi ve ortopedik cerrahi

konularıyla öne çıkıyor. Diğer yandan sağlık alanında oldukça ileri düzeyde olan Belçika, Kanada, Almanya, İsrail ve İtalya'da karmaşık ameliyat ve diğer ileri sağlık hizmetleriyle öne geçiyor. Hindistan Aravind Göz Hastanesi, fast food sektöründeki süreç tekniklerini benimseyerek, yılda 300 bini aşkın operasyon yapıyor ve bunları alışıldığı gibi 500 dolara değil, 50 dolara mal ediyor. Bu operasyonlardan Amerika ve Avrupa vatandaşları yoğun ilgi gösteriyor. Hindistan'da ayrıca Bangalor Kenti'nde 600 civarında kalp ameliyatını gerçekleştiriliyor. Hastane 20 bin liralık kalp operasyonunu ortalama 2 bin dolara mal ediyor. Süreci yakından izleyen Dubai özel hastaneler inşa ediyor. Bu alanda yatırım teşvikleri veriyor. Yapılan yatırımlar ile dünya tıp turizmi pazarının değerini 500 milyar dolara taşımayı hedefliyor.

SAĞLIK TURİZMİ MİLLATTAN ÖNCEYE DAYANIYOR

Aslında sağlık turizminin geçmişini milattan önceye kadar dayanıyor. Modern tıbbın doğduğu, Galen ve Hipokrat'ın ana vatanı Ege Bölgesi milattan öncesinin sağlık merkeziydi. Eski Yunan İmparatorluğu'nda hastalar Akdeniz ülkelerine termal su tedavileri almak için gitmekteydi. Bu kaplıcaların en bilineni İzmir sınırları içinde yer alan Aegemnon kaplıcalarıdır. 18. yüzyıldan sonra zengin Avrupalılar kaplıca tedavisi almak için Mısır'a gitmekteydi. Günümüzde ise göreceli olarak düşük maliyetli ve bekleme süresinin kısa olduğu yerlere tedavi amaçlı gidiliyor. Aynı zamanda yoga ve meditasyon yapabilmek için yolculuğa çıkan turistlere de rastlamak mümkün.

SAĞLIK TURİSTİ SAYISI 22 MİLYON'A ÇIKTI

Deloitte'un Global Sağlık Tüketicileri Araştırması'na göre 2010 yılında sağlık turizminin pasta büyüklüğünün 100 milyar dolara ulaştığı ifade ediliyor. Bu büyük pastayı yaklaşık 30'a yakın ülke paylaşırken yaklaşık 22 milyon insan yaşadığı yerden bir başka ülkeye sağlık amacıyla seyahat ediyor. Burada dikkat çekilmesi gereken bir başka nokta ise ilgili literatürün incelenmesiyle ortaya çıkıyor. Cornell (2006), Mugomba ve Danell (2007) tarafından yayınlanan araştırmalar da sağlık turizminin tüm dünyada büyüklüğünün yaklaşık 20 milyar \$ dolayında olduğu vurgulanıyor. Yazarlar farklı rakamların varlığını kabul etmekle birlikte, 2010 yılında bu rakamın ikiye katlanacağını belirtiyorlar. Hâlbuki bugün ulaşılan 100 milyar dolar sayısına bakıldığında, tahmin edilen artışın yaklaşık 2,5 katı bir büyüklüğe ulaşıldığı ortaya konuluyor. Dolayısıyla, son beş yıldaki artış beklentilerin oldukça ötesindedir. Bu rakamlar sağlık turizminin 2020 yılındaki 500 milyar dolar olarak hedeflenen sektördeki artış potansiyelinin tahmin edilenden daha büyük olduğu sonucunu akıllara getiriyor.

SAĞLIK TURİZMİ 25 KAT FAZLA GELİR GETİRİYOR

Diğer taraftan sağlık turizminin diğer turizm çeşitlerine göre önemli bir üstünlüğü de ülkeye kazandırdığı katma değer, ortalama diğer turizm çeşitlerine göre 25 kat fazla getirisinin olması. Bu çarpıcı rakam, ilerleyen dönemde bu alandaki rekabetinde habercisi olmakta. Sağlık turizmi literatürü sağlık amaçlı seyahatleri; Termal ve SPA-Wellness

Turizmi, İleri Yaş ve Engelli Turizmi ile Medikal Turizm olmak üzere üç başlık altında topluyor.

Kültür ve Turizm Bakanlığı kaynakları Termal Turizmi; termal suların, çamurların, kaynağın çevresindeki iklim ve doğa şartlarının beraberinde getirdiği faktörlerin, uzman hekimler eşliğinde, fizik tedavi, rehabilitasyon ve egzersiz, psikoterapi, diyet gibi tedavilerle koordineli yapılan kür uygulamalarını kapsayan turizm hareketi olarak tanımlıyor. İleri Yaş ve Engelli Turizmi ise özellikle 65 yaş ve üzeri insanların son 20-30 yılda artan yaş ortalamalarına paralel olarak bakım gerektiren tedavileri kapsayan bir sağlık turizmi çeşidi.

Özellikle Batı Avrupa ülkelerinde görülebilecek yaşlı nüfusun toplam nüfusa oranındaki artış bu turizm çeşidi açısından dikkat çekici. Öyle ki, bazı ülkelerde 65 yaş üstü grubun toplam nüfusa oranı yüzde 25'lerin üzerine çıkmakta.

Bu gelişme, ileri yaş gurubu insanların farklı sağlık harcamalarını ve farklı tedavi süreçlerini beraberinde getiriyor. İleri Yaş Turizmi için de gezi turları, rehabilitasyon hizmetleri, çeşitli terapiler, bakım evlerinde yaşlıların bakımı ve engelliler için özel geziler ve bakıma dönük tedaviler bu sağlık turizmi çeşidinin alt başlıkları...

TÜRKİYE'DE SAĞLIK TURİZMİNE GENEL BAKIŞ

Türkiye, sağlık turizminin tüm türlerinde oldukça ileri ve gelişmiş bir yapıya sahip bulunmaktadır. Özellikle son 8 yılda gerek kamu hastaneleri gerekse özel hastane ve sağlık kuruluşları, fiziki ortamlarının iyiliğinin yanı sıra yetişmiş doktor ve diğer sağlık personeli açısından da ileri ülkeler seviyesine ulaşmış ve hatta Medikal Turizm'de bazı konularda daha da ileri geçmiş bulunmaktadır. Aynı durumu Termal SPA Wellness ve İleri Yaş ve Engelli Turizmi'nde de görmekteyiz. Gerek doğal kaynakları gerekse bunların üzerinde kurulan altyapı ve tesisler açısından ülkemizin potansiyeli oldukça yüküktür. Mevcut

kapasite ve altyapımızın ileri yaş ve engelliler için fevkalade imkânlar sunduğu gerçeği önümüze çıkmaktadır.

TÜRKİYE'NİN TERMAL SAĞLIK TURİZMİ MERKEZİ İZMİR

Sağlık Bakanlığı verilerine göre 2010 yılında Türkiye kaplıcalarını yurtdışından 130 bin 651 turist ağırladı. Türkiye kaplıcalarından tedavi amaçlı olarak ise 59 ülkeden 23 bin 223 turist yararlandı. 23 bin turist yaklaşık 19 bini ise 18 ilde tedavi gördü. Bu iller arasında en fazla turist ağırlayan kent 9 bin 612 kişi ile İzmir oldu. İzmir ağırlıklı olarak Japonya, Norveç, Fransa, İtalya, İsveç ve Kanadalı turistleri ağırladı.

Türkiye'de kaplıcalarda tedavi olmak amacıyla en çok turist Suriye'den gelirken, bu turistlerin tek tercihi Hatay ili oldu. Hatay toplam 5 bin 113 hastayı kaplıcalarda tedavi etti. Sağlık Bakanlığı verilerine göre ikinci sırada yer alan Japon turistlerin ve beşinci sırada yer alan Norveçli turistlerin tamamının tedavileri İzmir ilinde gerçekleştirildi. Malezya'dan gelen turistler Denizli'de tedavi oluyorlar. Makedonya'dan gelen hastaların tercihi ise Balıkesir ili oldu.

EGE BÖLGESİ'NİN PAYI % 73

Türkiye'nin şifalı termal sularının en yoğun olduğu bölgelerden biri Ege Bölgesi... Gelişmiş yatırımlar ile Ege Bölgesi Türkiye'nin toplam termal sağlık hastalarının yüzde 73'ünü ağırlıyor.

Ege Bölgesi illeri arasında İzmir ve Denizli termal sağlık alanında başı çeken iller arasında yer alıyor. Ege Bölgesi illeri yaklaşık 17 bin hasta ile en fazla termal sağlık turisti çeken bölgelerin başında yer alıyor. Termal turistin ortalama kalış süresi 7-10 gün olduğuna da dikkat çekmek gerekirse 7 günün altındaki kişileri sağlık turisti olarak nitelendirmek doğru olmamaktadır.

Ege Bölgesi'nin 7 günden fazla kalan turist sayısına baktığımızda bu sayının 4 bin 106'da kaldığını görmekteyiz.

SAĞLIK TURİZMİ

İkamet edilen yerden başka bir yere herhangi bir sebeple sağlık hizmeti almak için yapılan planlı seyahate "Sağlık Turizmi", seyahat edene de "sağlık turisti" denir.

TURİSTİN SAĞLIĞI

İkamet edilen yerden başka bir ülkeye tatil amaçlı giden turistlerin seyahat halindeyken acil ve ani olarak gelişen hastalıklarda sağlık hizmeti almak zorunda kalmasına "Turistin Sağlığı" denir.

TURİZM SAĞLIĞI

Turistin konakladığı ve gezdiği çevrenin sağlığı ve sağlıklı bir ortam olması, (havuz suları, sağlıklı gıda ve içme suyu vb.) turistin çevreye, çevrenin turiste sağlık açısından etkisini kapsar. Çevre sağlığının konusudur.

SAĞLIK TURİZMİ ÇEŞİTLERİ

• **Tıp (Medikal) Turizmi:** Belirli bir hastalığı olan turistlere genellikle 2. ve 3. basamak sağlık kurum ve kuruluşlarında hekimler tarafından planlı olarak yapılan tedavi amaçlı uygulamalardır. (İleri tedaviler – Kardiyovasküler Cerrahi, Radyoterapi, Cyberknife, Transplantasyon, İnfertilite - Tüp Bebek İVF Uygulamaları, Estetik Cerrahi, Göz, Diş, Diyaliz Tedavileri vb.)

• **Termal Turizm ve SPA Wellness:** Hastalık sonrası rehabilitasyon dönemlerinde veya kalıcı hasar bırakan rahatsızlıkların kısmen iyileştirilmesi amacıyla kaplıca ve SPA merkezlerinde yardımcı sağlık personeli veya diğer yetkili personel tarafından yapılan tedavi destekleyici veya rehabilite edici uygulamalardır. (Kaplıca Tedavileri, Fizyoterapiler, Talosoterapiler, Hidroterapiler, Balneoterapi, Peloidoterapi, Klimaterapi vb.)

• **İleri Yaş ve Engelli Turizmi:** Yaşlı ve engelli turistlerin bakım ve rehabilitasyonu amacıyla Klinik Konukevleri – Geriatrik Tedavi Merkezleri - Bakım evlerinde eğitim almış sertifikalı personel tarafından yapılan uygulamalardır. (Gezi Turları, Meşguliyet Terapileri, Engelli Aktiviteleri vb.)

EGE BÖLGESİ SAĞLIK TURİZMİ İSTATİSTİKLERİ (KİŞİ)

İLLER	TATİL AMAÇLI	TEDAVİ AMAÇLI	7 GÜNDEN FAZLA KALANLAR
İzmir	22.062	9.612	3.313
Denizli	141.990	4.503	482
Balıkesir	16.568	1.707	147
Afyonkarahisar	1.596	908	104
Manisa	1.150	274	7
Aydın	118	46	53
Ege Bölgesi Toplamı	183.484	17.050	4.106

ÜLKELER BAZINDA 2010 YILI TÜRKİYE KAPLICA TURİZMİ İSTATİSTİKLERİ

SIRA NO	ÜLKELER	TATİL AMAÇLI	TEDAVİ AMAÇLI
1	SURİYE	5.646	3.728
2	JAPONYA	40.300	3.537
3	MALEZYA	7.245	2.895
4	ALMANYA	72.584	1.511
5	NORVEÇ	435	1.034
--6	MAKEDONYA	45	858
7	KKTC	805	801
8	FRANSA	6.565	780
9	HOLLANDA	981	737
10	İTALYA	6.131	706
Genel toplam		130.651	23.225

Kaynak: Sağlık Bakanlığı Sağlık Turizmi Koordinatörlüğü



TERMAL TURİZM'DEKİ BAŞARIYI İZMİR'İN SAĞLIK SEKTÖRÜ GÖSTEREMİYOR

Türkiye'nin termal turizm alanında bir numarada yer alan İzmir ili medikal turizm alanında yurtiçinde aynı başarıyı sergileyemiyor. Gerek direkt uçuşların olmaması gerekse de yatırım alanlarının kısıtlı olması nedeniyle İzmir'in medikal turizm alanında Türkiye'de 7. sırada yer aldığı görülüyor. Dünyada ve Türkiye genelinde özel sektör eli ile ivme kazandırılan bu sektörde, kentin özel sektörünün olmadığı görülmekte. 3 yılda İzmir'e gelen 7 bin 888 hasta içinde özel sektörün ağırladığı hasta sayısı sadece 802'de kalmış durumda bulunuyor. 2010 yılında bu rakamlar ışığında İzmir'de sağlık turizminin değil de turist sağlığına yönelik olan hasta sayılarından oluştuğu izlenimini bırakıyor. Türkiye'nin sağlık turizminde hedef olarak gördüğü medikal dallarda İzmir'in ağırladığı turist sayısına kısaca göz attığımızda, özel sektör hastaneleri göz tedavisinde 35, diş tedavisinde 4, ortopedi kliniğinde 10, kardiyoloji alanında 16, onkoloji alanında 1, plastik cerrahi alanında 20, beyin cerrahisi alanında 45 ve diğer alanlarda 218 hastayı tedavi ettikleri görülüyor. İzmir 2010 yılında toplam 2 bin 719 hasta tedavi ederek İstanbul, Kayseri, Ankara, Antalya ve

Adana tarafından geçilerek 6. sıraya gerilemiş durumda bulunuyor. Devlet hastaneleri sıralamasında İstanbul ve Ankara'dan sonra 3. sırada yer almasına rağmen, İzmir'in özel sektör hastanelerinin ağırladığı hasta sayısı açısından sıralama yapıldığı takdirde çok gerilerde olduğu göze çarpıyor. 2010 yılında İzmir'in tedavi ettiği 302 hasta ile 18 il içinde 14. sırada yer aldığı görülüyor. İzmir'in gerisinde sadece Mardin, Manisa, Edirne ve Muş yer alıyor. Bu anlamda İzmir'in sağlık turizmi alanında özel sektör yatırımlarına destek vermesi gerektiği bir kez daha öne çıkıyor.

3 YILDA 243 BİN YABANCI HASTA

Türkiye'de Sağlık Bakanlığı istatistiklerine göre 2008 ile 2010 yılları arasında 203 bin 798'i özel hastanelerde 71 bini devlet hastanelerinde tedavi olmak üzere toplam 275 bin 732 hasta başvurdu. İzmir sıralamada 6. sırada yer alıyor. İlk beş il ise sırasıyla İstanbul, Kayseri, Adana, Gaziantep, Ankara ve Antalya oluşturuyor. 2008 yılında sağlık turizminde kamunun aldığı pay yüzde 6 civarında bulunmaktaydı. Kamu küçük de olsa kardiyoloji ve ortopedi hastaları alanında aldığı hastalar ile payını yüzde 8 civarına yükseltmiş bulunuyor. 2008 yılı rakamları ile 2009 yılını karşılaştığımızda,

2008 yılında 74 bin 93 olan hasta sayısı 2010 yılında 109 bin 678'e ulaşmıştır. Bu artış yüzde 48'lik bir artış ifade etmektedir. Bu artış diğer turizminin çeşitlerinin tümünden fazla bir oranı temsil ettiği gibi dünya sağlık turizminin artış oranlarından da fazladır. Medikal turizmde başı ağırlıklı olarak İstanbul'da yer alan özel sektör hastaneleri çekiyor. Özel sektör hastanelerine gelen yabancılardaki artış ise iki yıl içinde yüzde 700 oldu. Bu artış kamuda yüzde 400 civarında bulunuyor. Her iki sektör açısından da onkoloji servisi taleplerinde yüksek artış gözleniyor. Medikal turizmin merkezi olarak konumlanan İstanbul'un tedavi ettiği 31 bin 714 hastanın 26 bini de özel sektör hastaneleri tarafından ülkeye getirilmiş durumda bulunuyor. Devlet hastanelerinin de 3 yılda bu pastadan 5 bin 345 kişilik pay aldığı gözleniyor. Özel hastanelerde tedavi olanların 17 bin 353'ü göz tedavisi için, 854'ü de kardiyoloji operasyonları için gelmiş durumda.

KAMUNUN 2010 YILI SAĞLIK TURİZMİ GELİRİ 5.1 MİLYON TL

2010 yılında Türkiye'de bulunan tüm kamu hastanelerine başvuru yapan yabancı uyruklu 132 bin hastadan 89 bini poliklinik hizmeti almış, 5 bininin

YILLAR İTİBARIYLA TÜRKİYE'YE GELEN SAĞLIK TURİSTLERİNİN DAĞILIMI

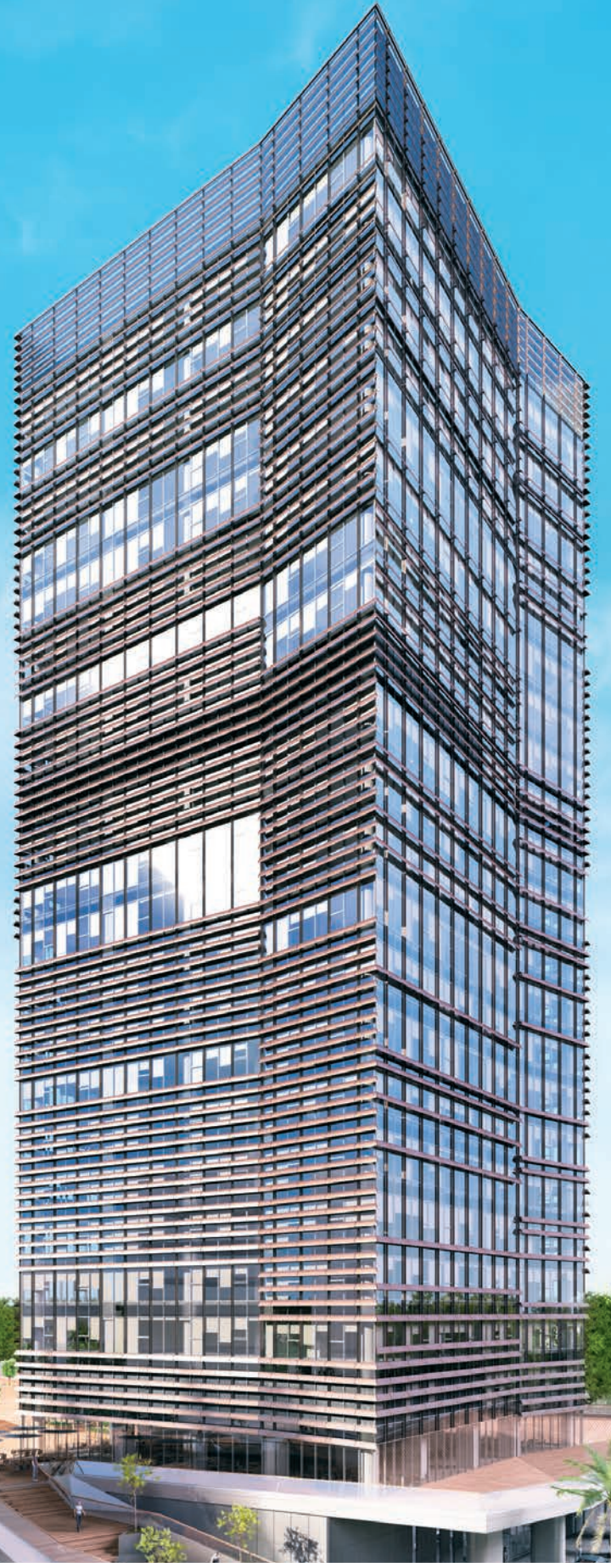
	2008	2009	2010	TOPLAM
ÖZEL	56.276	70.519	77.003	203.798
KAMU	17.817	21.442	32.675	71.934
TOPLAM	74.093	91.952	109.678	275.732

Kaynak: Sağlık Bakanlığı Türkiye'de Sağlık Turizminin geleceği araştırması

İZMİR'E BÖYLESİ YAKIŞIR

Bayraklı Tower ile Yeni İzmir
sembol bir yapıya kavuşuyor.
Home - office konseptiyle
çalışma alanlarında standartlar
yeniden yaratılıyor.

İş hayatının yıldızlarını
Bayraklı Tower'a bekliyoruz.



Satış Ofisi: (0232) 435 46 46
www.bayraklitower.com.tr

BAYRAKLI  **TOWER®**



Ankara Cad. No: 85 Bayraklı / İzmir (Kavuklar Plaza yanı, Turkecell Ege Bölge Müdürlüğü karşısı)



yatarak tedavileri gerçekleştirilmiş, 7.5 bin kişi de ameliyat olmuştur. Bu hizmetler karşılığında Sağlık Bakanlığı verilerine göre kamunun sağlık turizmi alanından elde ettiği gelir 5 milyon 155 bin lira olarak hesaplanıyor. Türkiye sağlık alanında daha fazla turiste hitap etmek için yaptığı çalışmalarının bir başkası da yurtdışı hasta çağrı merkezi 184 Sabim hattı Temmuz 2011 tarihinden itibaren Türkiye'ye turist olarak gelen insanların hastalanması halinde hizmet veriyor. Çağrı merkezinde İngilizce, Almanca, Arapça ve Rusça tercümanlık hizmeti verilmekte. 112 Acil hattını arayan yabancı hastaların aramaları da bu hatta bağlanarak 3'lü konferans sistemi ile tercümanlık hizmeti veriliyor.

SİGORTALI BAŞVURU ORANI YÜZDE 60

Türkiye'ye gelen sağlık turistlerinin hakları incelendiğinde, Sağlık Bakanlığı'nın yaptığı istatistiklere göre Türkiye'ye gelen turistlerin yüzde 10'unu kendi ülkelerinin sosyal sigor-

talari tedavi için göndermekte, yüzde 50'si seyahat acentesi ve aracı kurum vasıtasıyla, yüzde 30'u konsolosluk aracılığı ile ve yüzde 10'u da kendi imkânları ile gelmektedir. Bu hesaplama göre hastaların yüzde 60'ının tıbbi bilgileri ve tedavi ücreti belli olarak gelmektedir. Türkiye'ye gelen turistlerin yüzde 90'ı kanunen zorunlu olarak sağlık sigortası yapmak durumunda bulunuyor. Özellikle, gelişmiş batı ülkelerinde sigortaları sınırlı ve geniş kapsamlı olurken, Rusya ve Ukrayna civarının sigortaları dar kapsamlı olmaktadır. Sınır, komşu ve Ortadoğu ülkelerinden gelenlerin sigortalı olmayabilmektedir. Komşu ülkelerde genelde problem olurken, zengin Ortadoğu ülkelerinde sigortasız nakit ödemede problem gerçekleştiği tespit edilmiştir. Türkiye'ye 40 farklı ülkeden sağlık turisti geliyor. 2008 yılında ilk sıralarda yer alan Almanya, Hollanda, Fransa, Avusturya ve Kıbrıs'ın gelenlerin yüzde 67'sini ifade ettiği görülmekle beraber, Almanya tek başına yüzde 43'ünü oluşturmaktadır.

ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETLERİ

Yurtdışı sigortalıların büyük bir çoğunluğunun Türkiye'de temsilciliği ve asistanı bulunmakta. Türkiye'de bulunan sigorta şirketi veya asistan firmalar Marm Assistance, ABC Health Service, Remed Assistance, Euro-Center, Interpartner Assistance, Europ Assistance, Coris, AGİS ve Medikal Assist olarak sıralanabilir. Aynı zamanda 2011 yılı itibarıyla Türkiye'nin 53 ülkede 40 anlaşma, 9 protokol, 13 mütabakat zaptı ve 26 diğer anlaşmalar olmak üzere 87 sağlık alanında ikili anlaşması bulunmaktadır.

Ülkemizin Almanya, Arnavutluk, Avusturya, Azerbaycan, Belçika, Bosna-Hersek, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Gürcistan, Fransa, Hollanda, İngiltere, İsveç, İsviçre, K.K.T.C, Kanada, Kebek, Libya, Lüksemburg, Makedonya, Norveç ve Romanya arasında sosyal güvenlik sözleşmeleri bulunmaktadır. Bu ülkelerden gelen yabancılar Türkiye'de sosyal güvenlik merkezlerine müracaat ederek sosyal güvenlik kapsamında tedavi olmaktadır.

Ülkelere göre medikal turizm gelirlerimizin ve gelen hasta sayılarının dağılımına bakıldığında öne çıkan Almanya ile yetinmeyerek 185 milyonluk bir pazarı oluşturan Batı Avrupa ülkelerine yoğunlaşmak hedefleniyor. Türkiye, İstanbul merkezli, "göz" alanında önemli bir pay sahibi olan bir "medikal turizm" sürecini yönetmekte. Özellikle göz tedavi ve operasyonlarının sosyal güvenlik kurumları ve özel sağlık sigortalılarınca ödenmemesi nedeniyle önemli bir büyüme potansiyeline sahip göz tedavisi amaçlı gelen sağlık turistlerinin önemini

Tablo 13: 2010 Yılı Kamu Hastanelerinde Ücretli Gelen Yabancı Uyruklu Hasta İstatistiği

2010 YILI KAMU HASTANELERİNE ÜCRETLİ GELEN YABANCI UYUKLU HASTA İSTATİSTİĞİ							
SIRA	İLLER	KATEGORİLER				TOPLAM	TOPLAM TAHSİL EDİLEN TUTAR(TL)
		ACİLE BAŞVURAN HASTA	POLİKLİNİK HİZMETİ ALAN HASTA	YATARAK TEDAVİ OLAN HASTA	AMELİYAT OLAN HASTA		
1	İSTANBUL	3456	5097	811	365	9929	1264336,92
2	İZMİR	1237	4310	171	172	5370	626643,16
3	BURSA	1387	3096	316	182	4850	513539,2
4	ANTALYA	2973	6234	117	426	9233	435977,14
5	ANKARA	493	1127	114	106	1840	434774,54
6	GAZİANTEP	1379	4545	283	140	5732	434186,42
7	AFYONKARAHİSAR	1832	2488	174	30	4524	186266,32
8	MUĞLA	1551	911	50		2501	158245,46
9	TRABZON	604	450	54	13	1302	95515,34
10	AYDIN	1019	832	37	5	1890	93316,76
GENEL TOPLAM TL		34189	68946	4958	7538	132327	5155058,82

gözden kaçırmamak gerekmektedir. Ülkemizde de sadece Dünya Göz Hastanesi son üç yıl içinde 67 binin üzerinde sağlık turisti getirerek, hem göz branşının diğer branşlar karşısında öne çıkmasına olanak sağlamış, hem de toplam gelen sağlık turisti içinde oranını yüzde 60'ların üzerine çıkarmıştır. Yukarıda bahsedilen mevcut potansiyellerimizin sürece dahil olması ve etkin bir tutundurma çalışmalarıyla farklılaştırılmış bir medikal turizm ortamının ortaya çıkarılması gerekmektedir. Ancak göz tedavisinin kişi başı getirisi bin doların altındadır. Onkoloji, kardiyovasküler cerrahi, ortopedi ve beyin cerrahisinin 15 bin doların üstünde olup Transplantasyon hastalarında 50 bin dolar olması da önemli değildir. Netice olarak diğer hastaların sayısı az olsa da döviz getirisi daha çoktur.

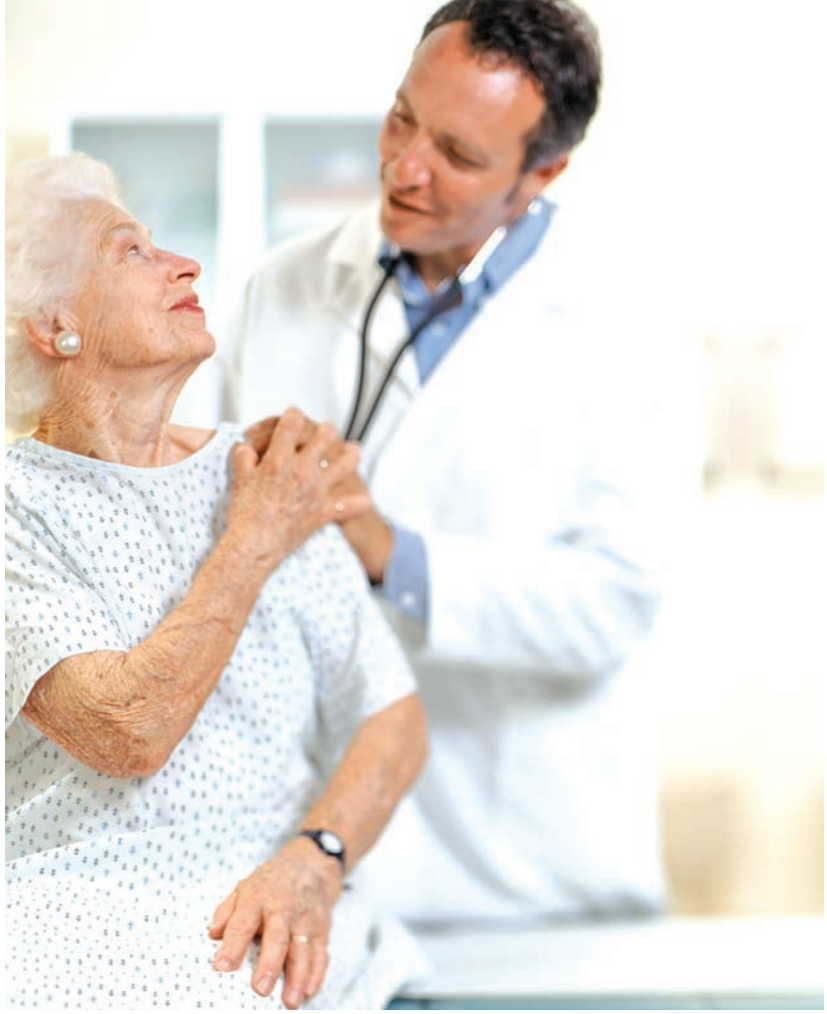
DÜNYADA MEDİKAL SAĞLIK TURİZMİ

Medikal turizmin ilk çıkış noktası ise Tayland olmuştur. 1970'lerde cinsiyet değiştirme konusunda isim yapan Tayland sonrasında estetik operasyonlar konusunda da uzmanlaşmaya başlamıştır. Malezya bu gruba ekonomik krizden sonra, yerli hastalarının fiyatları ödeyemez olmaya başladıkları 1998 yılında katılmıştır. Tayland ve Malezya'dan sonra bu alana giren Singapur da rekabet edebilmek için fiyatları aşığıya çekmiştir.

Medikal turizm potansiyelini ve gelirlerini artırmak isteyen ülkeler olarak Singapur, Filipinler, BAE ve Hindistan dikkat çekmektedir. Singapur 2012 yılında 1 milyon hasta çekmeyi ve 1,8 milyar dolar gelir elde etmeyi planlamaktadır. Dubai, Asyalı hastalar için yeni bir "sağlık kenti" kurmuştur. Medikal turizm kapsamında, ülke dışına hasta gönderen Nijerya vatandaşları ülke dışındaki sağlık giderleri için yılda 2 milyar dolar harcamaktadır. Japonya ise çalışanlarını en küçük sağlık problemleri için bile yurt dışına göndermekte ve yaşlılarını da yurt dışındaki huzurevlerine yönlendirmektedir

Medikal turizm; genel olarak cerrahi veya özel uzmanlık gerektiren diğer tıbbi müdahaleleri içeren uygulamalara ihtiyaç gösteren hastalara "maliyet etkin" özel tıbbi bakım verilmesi maksadıyla turizm endüstrisi ile işbirliği yapılmasıdır. Bu süreçte hem sağlık sektörü hem de turizm sektörü rol almaktadır.

Batıdaki yüksek tedavi ücretleri, uzun bekleme listeleri veya az geliş-



miş ülkelerdeki tedavi imkânlarının yetersizliği gibi sebeplerle insanlar farklı ülkelere seyahat etmektedirler. Türkiye, kaliteli tedavi standartları, olağanüstü zengin tarihi, kültürü, güzel kumsalları, manzarası ve konuksever insanları ile birleşince, ülkeyi rakiplerinden ayıran bir pazar haline gelmekte ve Türkiye'ye uluslararası alanda rekabet etmek için güçlü bir temel sağlamaktadır.

Medikal turizm işini etkili ve verimli bir biçimde gerçekleştirebilmek için temelde üç unsurun varlığı gerekli olmaktadır. Bu üç unsurun varlığı, uyumu ve işletilmesi, var olan potansiyelin etkili kullanımını da beraberinde getirmektedir. Bu unsurlardan birisi turizm olanakları (iklim, doğa, tarih, vb), diğeri sağlık hizmetleri olanakları (hastaneler, personel, teknolojik imkânlar, uzmanlıklar, uygun fiyatlar, vb) ve üçüncüsü de müşteri ile sağlık turizmi sektörünü buluşturacak profesyonel organizasyonların varlığıdır. Orta ve Güney Amerika ülkelerinden bazıları kozmetik, obezite ve plastik cerrahi konusunda büyük tanınırlığa sahip hale gelmişlerdir. Hindistan, Singapur ve Tayland kalp damar cer-



rahisi ve ortopedik cerrahi konularıyla öne çıkmakta. Hindistan'daki fiyatların diğeri rakiplerine nazaran daha düşük olması ülkeyi sağlık turistinin gözünde daha cazip hale getirmektedir. Diğeri yandan sağlık alanında oldukça ileri düzeyde olan Belçika, Kanada, Almanya, İsrail ve İtalyada karmaşık ameliyat ve diğeri ileri sağlık hizmetleriyle öne çıkmakta.

İTO'DAN MEDİKAL KAMPÜS PROJESİ

İzmir Ticaret Odası, İzmir'i sağlık turizminde bir marka haline getirmek amacıyla "Medikal Kampüs Projesi" üzerinde çalışıyor. Kruvaziyer turizmi, kongre turizminin ardından İzmir'i



sağlık turizminde zirveye taşımak için İzmir Ticaret Odası öncülüğünde bir çalışma komitesi oluşturuluyor. Komite'de sağlık sektörü temsilcileri, İl Sağlık Müdürlüğü, Sosyal Güvenlik Kurumu, Meslek Odaları, Sağlık Derneklerinin temsilcileri ve doktorlar yer alacak.

Kampüs projesi ile ilgili avan proje çalışması yaptıklarını belirten İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş, "Kentimiz için belirlediğimiz vizyonda turizmin büyük payı var. Sloganımız yıl 12 ay turizm. Kruvaziyer turizmde sıfır noktadan geldiğimiz nokta ortada. Kongre turizminde de yeni bir hareket başlattık. Turizmi çeşitlendirmek, tüm yıla yaymak için tüm imkânlarımızı kullanıyoruz. Sağlık turizmi de bu hedefe en uygun turizm alanlarından birisi. Amacımız hem sektöre hem de İzmir'e kazandırmak" diye konuştu.

İZMİR'DE SAĞLIK TURİZMİNİ ZİRVEYE TAŞIMAK İÇİN GEREKEN HERŞEY VAR

Sağlık turizmindeki turistlerin hem tedavi hem de tatil amacı olduğu için beklentilerinin son derece yüksek olduğunu söyleyen Demirtaş, "Aynı zamanda yarattığı katma değer de yüksek. Kitle turizmi amacıyla ülkemize gelen bir turist ortalama 700 dolar harcama yaparken bir sağlık turisti ortalama 2500 dolar harcama yapıyor. Ülkemiz de sağlık turizminde bölgenin en önemli ülkelerinden birisi haline geldi. Bunda başarılı doktorlarımızın ve çok iyi hastanelerimizin büyük payı var. Türk Cumhuriyetleri, Afganistan, Irak, Suriye ve Orta Doğu gibi ülkelerde, sağlık sisteminin ileri düzeyde olmaması ve ülkemize



kültürel olarak yakın olmaları Avrupa ülkelerinde ise sağlık hizmetlerinin pahalı olması, nüfusunun yaşlı olması ve coğrafi yakınlık, ülkemizi sağlık turizmi açısından cazip kılıyor" dedi.

İZMİR'İN TURİZM SEKTÖR ANALİZİ ÇIKIYOR

İzmir Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen "İzmir Sağlık Turizmi Sektör Analizi Projesi" ile İzmir'deki sağlık kuruluşlarının medikal turizm hizmetinin resmi çekildi. Proje ile İzmir'deki sağlık kuruluşlarının medikal turizm hizmetini nasıl sundukları hakkında bir araştırma yaptıklarını söyleyen İzmir Medikal Turizm Sektör Analizi Proje Koordinatörü Dr. M. Tuğrul Şahbaz, İzmir'in turizmde marka kent haline gelmesi gerektiğini vurguladı. Sektör analizi ile İzmir'deki sağlık kuruluşlarının bu alanda kendilerini geliştirmeleri için hangi stratejiyi uygulayacağını ortaya çıktığını söyleyen Şahbaz, "Araştırma sırasında İzmir'de sağlık hizmeti alan yabancı

hastalarla görüşerek, memnuniyet durumunu ve İzmir'i neden tercih ettiklerini sorduk. Elde ettiğimiz verilerden yararlanarak İzmir Sağlık Sektörü Analiz Raporu'nu hazırlayarak İzmir Kalkınma Ajansı'na sunduk. Proje bitiminde elimizde İzmir Sağlık Turizmi Rehberi ve İzmir Sağlık Turizmi Web Portalı hazırlandı" dedi.

ŞEHİRİN SAĞLIK PROFİLİ ÇIKARILDI

İzmir'in sağlık merkezlerinin sayısının bilindiğini ancak bu hastanelerin sağlık turizmi için kendisini tanıtmaması gerektiğini söyleyen Şahbaz, "İzmir, sağlık turizmi alanında iyi olanaklara sahip, diyoruz ama neyi iyi, onu bilmiyoruz. Sağlık turizmi envanteri ile İzmir'in toplam kapasitesini ortaya koyduk bundan sonra pazarlama imkânları ortaya serilecek" dedi. Türkiye'ye yılda 30 milyon turistin geldiğini ancak en özel turistlerin 25 katı harcama yapan medikal turist olduğunu vurgulayan Şahbaz şunları kaydetti:

"Bu potansiyelden İzmir yararlanmalı. Bugün İzmir'de bazı kuruluşlara tesadüfi hastalar geliyor. İzmir'de devlet hastanesi dışında 12 tane özel göz dalı merkezi var. Biz bunları yurtdışında tanıtmadığımız için hasta çekemiyoruz. Bakanlık düzeyinde 3 tane devlet hastanesi belirlenmiş durumda, kuzeyde Menemen, güneyde Tire ve merkezde Kâtip Çelebi Hastanesi var. Geri kalan üniversite hastaneleri, devlet hastaneleri ve özel hastanelerin kendisini tanıtmaması lazım. Bunlar yurtdışından ne kadar hasta getirilebileceğini ortaya çıkaracak. İzmir'in kapasitesini toplamda ortaya koyduk."



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

İZMİR'DE TERMAL TURİZM PLANLAMALARI

İzmir; Efes, Bergama gibi zengin tarihi alanlarının yanı sıra, önemli termal kaynakları da bünyesinde barındırmaktadır.

Öyle ki; Agamemnon, AllianoI, Asklepion, Karakoç, Çeşme-Şifne vb. gibi pek çok kaplıcasıyla antik dönemlerden beri şifa dağıtmış olan kent, günümüzde de aynı işlevini devam ettirmektedir. Halen, Balçova İlçesi'nde, uluslararası standartlardaki modern konaklama ve fizik tedavi merkezi ile Agamemnon kaplıcaları, özellikle İskandinav ülkelerinden gelen yoğun talepleri karşılayarak, yıl boyunca yüksek doluluk oranı ile faaliyet göstermektedir.

Yaşadığımız yüzyılda gittikçe yaşlanan dünya nüfusunu göz önüne alırsak, sağlık ve termal turizmin de buna paralel öneminin arttığını ifade edebiliriz. Bu gerçekten hareketle, termal ve medikal potansiyeli ile İzmir "Sağlıklı Yaşam Kenti" olma yolunda hızla ilerlemektedir. Buna bir vurgu olarak, EXPO 2020 Resmi Adayı İzmir'in, ana teması "Sağlık" olarak belirlenmiştir. İl genelinde; değişik sıcaklık aralıklarında (27 – 153 °C) ve yüksek debiye sahip termal kaynaklar mevcuttur. Bu özelliklerinin yanı sıra, termal suların yüzeye yakın olması, diğer termal alanlara karşı büyük rekabet avantajı sağlamaktadır. Termal turizmdeki en önemli hedefimiz; İzmir'in tüm dünyada bir sağlık ve termal turizm destinasyonu olarak



Abdülaziz EDİZ
İl Kültür ve Turizm Müdürü

algılanmasını ve bu alanda ilk sıralarda yer almasını sağlamaktır. Türkiye genelinde; sağlık turizmi için belirlenen vizyon ve devletin resmi bakış açısını ortaya koyan çalışmalara yönelik 9. Beş Yıllık Kalkınma Planı (2007–2013) içerisinde termal turizm planlamasına önemli bir yer verilmiştir. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın, Türkiye Turizm Stratejisi 2023 -Sağlık Turizmi ve Termal Turizm (2007-2013) Eylem Planı'nda, turizmin çeşitlendirilerek ülke geneline yayılması politikası içinde, sağlık ve termal turizme yönelik çalışmalar önemli yer tutmaktadır. Şöyle ki; "Termal Turizm Kentleri Projesi" kapsamında ülkemizdeki jeotermal potansiyeller dikkate alınarak, bölgesel olarak yeni alanlar tespit edilmiş ve 16 ilimizi kapsayan proje ile Türkiye başlıca 4 termal destinasyona ayrılmıştır:

- 1-Çanakkale, Balıkesir ve Yalova'yı içeren **Güney Marmara Termal Turizm Bölgesi**,
- 2-Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak, Eskişehir ve Ankara'yı kapsayan **Frigya Termal Turizm Bölgesi**,
- 3-İzmir, Manisa, Aydın ve Denizli'yi içine alan **Güney Ege Termal Turizm Bölgesi**,
- 4-Yozgat, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde'yi kapsayan **Orta Anadolu Termal Turizm Bölgesi**,

Bu proje ile, İzmir'deki termal alanlar, termal destinasyon planlama kriterlerine uygun olarak planlanmıştır. İl genelinde ilan edilen 19 adet Kültür ve Turizm Koruma ve Gelişim Bölgesi/ Turizm Merkezi'nden 5'i Termal Turizm Alanı olarak planlanmıştır.

Söz konusu planlama çalışmalarını tamlandığında, termal turizm alanları içinde ulaşılmaya hedeflenen 60.000 termal yatak kapasitesi de dahil olmak üzere, il genelinde, toplam 165.000 yatak kapasitesine ulaşılmış olacaktır. Halen, İzmir merkezde 3 otel, Çeşme İlçesi'nde ise 28 otel termal su kullanılarak hizmet vermektedir. Bunlardan, Sağlık Bakanlığı'nca ruhsatlandırılmış ve Turizm İşletme Belgeli 5 termal tesisin toplam yatak kapasitesi 3614'tür. Planlamalar sonucu hedeflenen kapasite artışıyla, bu alandaki potansiyel talebin de ilimize yönlendirilmesini sağlanacak; dolayısıyla, Sağlık ve Termal Turizm, İzmir turizminin lokomotif olacaktır. ❶

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın, Türkiye Turizm Stratejisi 2023 -Sağlık Turizmi ve Termal Turizm (2007-2013) Eylem Planı'nda, turizmin çeşitlendirilerek ülke geneline yayılması politikası içinde, sağlık ve termal turizme yönelik çalışmalar önemli yer tutmaktadır.



MURAT ÇAY
LOJİSTİK

61 Adet Özmal Araç
Kapalı - Açık 10 Teker Kamyon
Açık 40 Ayak ve Tır Bazında Araçlar
Profesyonel Hizmet



www.muratcaylojistik.com.tr

İzmir Tabipler Odası Başkanı Erdener Özer:

“SAĞLIK TURİZMİNDE ODA OLARAK PAYDAŞ OLMAK İSTİYORUZ”

İzmir’de sağlık turizmi düşünülecekse hastaya bir adres göstermeniz gerekiyor. Yurtdışından gelen hastayı Kahramanlar’da veya Basmane’de dolaştıramazsınız. Bu nedenle bir kampüs içinde organize olarak aynı zamanda da doktorların ve hastaların hakları korunarak bu iş gerçekleştirilmeli



Erdener ÖZER
İzmir Tabipler Odası Başkanı

İzmir’de yoğun olarak turist sağlığı üzerine hizmet verildiğini söyleyen İzmir Tabipler Odası Başkanı Erdener Özer, “Sağlık turizmini sağlayan hekimlere ‘turizm hekimleri’ diyoruz ve bu konuya turizm hekimliği çerçevesinde bakıyoruz. Doktor, hemşire ve teknikerler bu alanda çalışıyorlar. Sağlık turizmine sıcak bakıyoruz ve turizm sağlığı hekimlerinin haklarının korunmasında söz sahibi olmak istiyoruz” dedi. İzmir’in sağlık turizmine EXPO’nun önemli bir vizyon sağlayacağını ifade eden Özer, EXPO konusunda tabipler olarak daha fazla söz

şahibi olmak istediklerini belirtiyor. Özer, “EXPO şehirleşme ve ticarete avantajlar getirecek. Biz EXPO’da özellikle sağlık ve hekimlik alanında paydaşız. Fakat baktığımız zaman İzmirli hekimlerin tek ve alternatifsiz temsilcisi olan İzmir Tabip Odası ne yürütme ne de yönlendirme kurulunda bulunmuyor. Bunun bazı nedenleri olabilir fakat EXPO’dan başarı ile çıkmak istiyorsanız mutlaka sağlık sisteminin en önemli meslek odasına sahip çıkmanız gerekiyor.

Baktığınız zaman çeşitli esnaf kollarından odalar kurullara girdi, Tabip Odası yine giremedi. Sağlık turizminde Tabipler Odası olarak paydaş olmak istiyoruz” dedi. Sağlık ticareti canlandırmak anlamında hem bölgesel hem de ulusal açıdan son derece önemli bir sektör olduğunun altını çizen Özer, “Ticaret adamlarımızın sağlık alanına yatırım yapmaları çok cazip. Sağlık alanı tüketicinin kendini baskılamadan tükettiği bir alan. Sağlık söz konusu olduğunda normal insanları bile çok rahat bir şekilde sağlıklarında risk olduğuna inandırabilirsiniz. Bir örnek vermek gerekirse, normal kabul edilen kolesterol seviyelerini aşağıya çekildiğinde yani 240 kolesterol seviyesini 200’e indirdiğiniz zaman

normal bir insan kendini hasta kabul ediyor. Sadece bu şekilde dünya kolesterol ilaçları için 5 milyon dolarlık hacim yaratılabiliyor” dedi. İzmir’in sağlık turizmi anlamında ileri yaş turizmi avantajını da kullanması gerektiğini vurgulayan Özer, “Yaşlı nüfusun sağlık hizmetleri pahalı. Türkiye cennet gibi bir yer. Coğrafi olarak da yaşlanan Avrupa’ya mesafesi yakın. Ticaret ve ekonomi mantığı ile İzmir bu küresel pastadan iyi bir dilim koparmaya çalışmalı” şeklindeki söylemlerine Tabipler Odası olarak nasıl bakıyoruz dersiniz; hekimlik değerleri açısından bir sorun yok ve iyi hizmet veriyorsanız olumlu bakıyoruz. Hekimlik kutsal bir meslek. Biz manastırda yaşayan keşiş değiliz, sanatımız var bunun da bir değeri var. Patron baskısı olmadan serbest piyasada yapmak istiyoruz. Biz bu konuda söz sahibi olmak istiyoruz.” diye konuştu. Turizm hekimliğine ticari faaliyet olarak uzak durur isek bu alanları başka kurumların ellerine alacağını ve hekimler açısından olumsuzlukların yaşanabileceğine dikkat çeken Özer, “Turizm hekimliğinde İzmir Tabip Odası paydaş olmalı. Tabip Odası’nın eksikliği olursa şirketler türer ve istihdam ile hizmetler konusunda sıkıntı yaşarız. Mevzuat ve yönetmelikle sağlık turizminde istihdamın ve hekimlerin haklarının korunması gibi alanlarda söz sahibi olmak istiyoruz. Tabip Odası’nı bir yere iterek sağlık turizminde başarı elde etmek mümkün değil. Herkes masa başında toplanırken Tabip

Odası da olmalı. Bu iş hekimleri zorlayarak ve baskılayarak bir enstrüman olarak göremek olmaz. Siz karşınıza hekimleri mutsuz, köle gibi çıkarırsanız iş yürümez. O zaman ticaretin ve patronajın farklı bir şekilde yapılması gerekiyor” şeklinde görüşlerini ilettiler. Turizm hekimliğine otellerin hazırlıklı olması gerektiğini ifade eden Özer şunları kaydetti: “Türk Tabipler Birliği'nin buna uygun bir fiyat listesi çıkarması gerekiyor. Gerekli sağlık hizmetini vermek amaçlı olarak planlı bir çalışma gerçekleştirilebilir. Turistler en çok hastanede kalmayacakları ufak tefek operasyonlar için geliyor, göz,

katarakt, ufak tefek operasyonlar ve diş gibi alanlarda geliyorlar. İzmir'de üç büyük üniversite hastanesi ve üç tane de çok büyük eğitim ve araştırma hastanesi var. 20 küsur küçük hastane ve Kahramanlar'da sıkışmış poliklinikler, dal merkezleri ve muayeneleri de sağlık kurumlarını oluşturuyor. Ancak sağlık turizmi düşünülecekse hastaya bir adres göstermeniz gerekiyor. Medikal kampüs projesini destekliyoruz. Yurtdışından gelen hastayı Kahramanlar'da veya Basmane'de dolaştıramazsınız. Bu nedenle bir kampüs içinde organize bir şekilde doktorların ve hastaların hakları

korunarak bu iş gerçekleştirilmeli.” Sağlık turizmi yapılırken, doktorların transferi ya da sağlık serbest bölgelerinin kurulmasına karşı olduklarının altını çizen Özer, sağlık turizmi yapılacak ise de ulusal sermaye ile yerli hekimlerin emeklerinin değerlendirilmesi gerektiğinin önemle üstünde durdu. Özer, “Sağlık serbest bölge yasası çıktı. Bunun inanılmaz sakıncaları var. Böyle bir örnek üçüncü dünya ülkelerinde yoktur. Herhalde hukukta okutsalar, 4 yıl boyunca bu dersi okutup bitiremezsiniz. Bu durum sağlık sistemine ve sermayeye büyük risk getirir” şeklinde sözlerini noktaladı. ①

DEİK Sağlık Turizmi İş Konseyi (SAİK) Başkanı,
İzmir Özel Kent Hastanesi Genel Müdürü Dr. Ruşen Yıldırım:

“TÜRKİYE, AVRUPA’NIN VE ORTA DOĞU’NUN SAĞLIK MERKEZİ OLACAK”

DEİK Sağlık Turizmi İş Konseyi (SAİK) Başkanı, İzmir Özel Kent Hastanesi Genel Müdürü Dr. Ruşen Yıldırım, ülkemizde son dönemlerde öne çıkan sektörlerin başını sağlık sektörünün çektiğini söyledi. Gerek kamunun sağlık hizmetlerine yönelik atılımlarının, gerekse özel sektörün son yıllardaki büyük yatırımlarıyla sağlık sektörünün kalite, hizmet ve yaygınlık açısından büyük bir gelişim gösterdiğini belirten SAİK Başkanı Dr. Yıldırım, “Hastanelerin hizmet kalitesi, personelin deneyimi ve son teknoloji cihazlarının kullanımı, Türkiye'nin sağlık turizminde cazibe merkezi haline gelmesinde önemli rol oynuyor” dedi. Dr. Yıldırım, Türkiye'nin hem Avrupa'nın hem de Orta Doğu'nun sağlık merkezi olacağını, yatırımlar kadar tanıtımın da çok önemli olduğunu vurguladı. Dünyada sağlık harcamalarının ülkelerin ekonomilerinde önemli yer tuttuğunu, yüksek maliyetli sağlık hizmetlerinin, insanları nitelikli ve uygun fiyatlı tıbbi tedavi alabilmek için ülkelerarası seyahate yönelttiğini kaydeden Dr. Yıldırım, şunları söyledi: “Bu ihtiyaç da sağlık turizmini gündeme getiriyor. Sağlık turizmi, dünyada son yıllarda çok ilgi gösterilen, hızla büyüyen bir sektör haline gelirken, Türkiye de konumu, kaliteli ve uygun fiyatlı hizmet sunumu



Dr. Ruşen YILDIRIM
SAİK Başkanı,
İzmir Özel Kent Hastanesi Genel Müdürü

ile uluslararası arenada ön plana çıkıyor. Türkiye, henüz tıp turizminde uluslararası pazarda ilk akla gelen ülkelerden biri değil ancak en önemli adaylardan birisi konumunda. Geniş sektörel katılımı sektörün yolunu açacak stratejiler oluşturmak üzere 2010'da kurulan SAİK, ülkemizin sağlık turizmi potansiyelini küresel piyasalara tanıtmayı amaçlıyor. Hükümet organları, sivil toplum kuruluşları ve hizmet sunucuları tarafından sahiplenilen sağlık turizmi konusunda önemli çabalar ve girişimler var. Komşu ülkelerden ve Avrupa'nın bazı ülkelerinden sayıları az da olsa bazı medikal işlemler için

hastalar ülkemize geliyor.” Türkiye'nin sağlık turizmi pastasından payına düşeni almadığını ancak daha çok hastanın gelmesi için başlatılan girişimler ve sürdürülen çabalarla bu payın artacağını da ifade eden Yıldırım, “Genelde görme kusurlarını giderici girişim ve operasyonlar, estetik cerrahi uygulamaları ve kanser tedavisi için Türkiye tercih ediliyor. SAİK, ülkelerin mevcut sağlık politikalarını göz önüne alarak belirli bölgelerden Türkiye'deki sağlık kuruluşlarına turist çekebileceği öngörüyor. Ülkesinde sigortası olmayan ve/veya sigortalı olsa da düşük fiyatlı tedaviye eğilimli olan hastalar grubu. Bu grupta en önemle örnek ABD'dir. İkinci grubumuz; ülkesinde sigortalı olan ancak sistemin yoğunluğu, kapasite yetersizliği gibi nedenlerle basit işlemler için bile uzun süre beklemek istemeyen hastalar. Bu gruba Hollanda, İngiltere, Danimarka gibi Batı Avrupa ülkelerini örnek verebiliriz. Üçüncü grubumuz ise; yeni bir yöntem ve /veya teknoloji gerektiren tedaviye ülkesinde ulaşamayan, sağlık sistemin gelişmekte olduğu ülkelerdeki hastalar. Bu gruba İran, Irak, Suriye gibi Orta Doğu ülkeleri, Balkan ülkeleri ve Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Rusya gibi ülkeleri dahil edebiliriz” diye konuştu. ①

Ege Sağlık Kuruluşları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ruşen Aydın:

“SAĞLIK TURİZMİ'NDE SIFIR NOKTASINA YAKINIZ”



Ruşen AYDIN
Ege Sağlık Kuruluşları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

İzmir'in sağlık turizminde bugün başlangıç düzeyinde bulunduğunu söyleyen Ege Sağlık Kuruluşları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ruşen Aydın, kentte sağlık turizmine yönelmek için niyetlerin bulunduğunu ancak ciddi bir atılımın çeşitli nedenlerle gerçekleştirilemediğini kaydetti. İzmir'deki sağlık turizminin turist sağlığına hizmet etmek şeklinde faaliyet gösterdiğini ancak kendi hedeflerinin turist sağlığı olmadığını altını çizen Aydın, hedeflerinin insanların sağlık bulmak amacıyla İzmir'e seyahat etmeleri ve burada sağlıklarına kavuşup ülkelerine dönmelerini sağlamak olduğunu ifade etti. İzmir'de sözü edilen gerçek sağlık turizmi örneklerinin büyük çoğunluğunun hastanelerinin birkaç hasta bulması, arkadaş dost

ilişkileri ya da internet üzerinden hasta müracaatı şeklinde olduğunu ve henüz sistemli olarak başarılmış bir şeyin olmadığını belirten Aydın, şunları kaydetti:

“Zamanında Balçova Termal'in Norveç ile kurduğu ilişki sayesinde Balçova ciddi bir deneyim yaşıyor. Bu da sadece sağlık turizminin bir ayağı olan termal sağlık turizminin içine giriyor. Bunun dışında ileri yaş ve medikal turizm alanında İzmir'in alınacak çok yolu var.”

SAĞLIK TURİZMİ KAMPUSÜ

Hedeflere ulaşmak için “Medikal Kampüs” projesinin kentte ortaya atıldığını ve bunu desteklediklerini söyleyen Aydın, “Sağlık turizmi yapılacaksa mutlaka sistemli olarak bir kampüsün içinde yapılmalı. O kampüste hastanın barınmadan sağlığa tüm ihtiyaçlarını giderildiği bir model oluşturulmalı. Kampüs içinde otel, hastane, tıp merkezi, röntgen

birimi, otel ve kafeteryaların bulunduğu alan olmalı. Bu kampüsü oluşturmak için kentte en az 4 bin dönümlük sağlık alanlarına ihtiyaç var. İzmir'in 1/5 binlik alanlarında böyle bir sağlık turizmi alanı işlenmiş durumda değil. Sağlık kampüsü oluşturmak için arazi bulunması için belediyenin öncülüğünde iyi niyet çerçevesinde alanların ayrılması gerekiyor” dedi.

Mevcut durum ile İzmir'de ancak turist sağlığı hizmeti verilebileceğini de sözlerine ekleyen Aydın, bir an önce yola çıkılmaz ise önce İzmir, sonra bölge, sonra da Türkiye'nin kaybedeceğinin altını çizen ve rakip ülkelerin sağlık turizmi politikaları hakkında şunları kaydetti:

“Yaklaşık 1 ay önce Dubai'nin sağlık turizmi merkezi olması için Dubai Belediyesi'nin verdiği teşvikler açıklandı. Büyük bir alanı sağlık turizmine ayırıyor ve yüzde 70 yatırım teşviki verirken vergilerden de muaf tutuyor. Böyle teşvikler ile Dubai'ye dünyadan pek çok yatırımcının gelerek yatırım yapmalarını mümkün değil. Teşviğimiz yok, engelimiz var. İzmir Büyükşehir Belediyesi, bulmuş olduğumuz alanlara, burası tarım, konut veya da ticaret alanıdır şeklinde karşı çıkması sağlık alanlarını ayırmaması gibi sorunlar yaşıyoruz. Örneğin, bizim üyelerimizden Özel Gazi Hastanesi belediye engeline takıldı. 2 bin kişinin istihdamı engellenmiş oldu. Umarız belediye bu tür yatırımcılara yeni engeller koymaz. Ama böyle giderse sektörün sağlık turizmi yatırımı yapması mümkün değil. İzmir'de sağlık turizmine açılacak çok alan var. Bu planlar da ulaşım alanlarına yakınlığı doğal ve tabiat alanlarına yakınlığı öne çıkarılmalı. Cuma Ovası ve Seferihisar yöresi bir de Karaburun

Aydın, “Sağlık turizmi yapılacaksa mutlaka sistemli olarak bir kampüsün içinde yapılmalı. O kampüste hastanın barınmadan sağlığa tüm ihtiyaçlarını giderildiği bir model oluşturulmalı” dedi.

çevresi uygun. Yeni ulaşım yollarının açılması ile Karaburun, Mordoğan ve Urla da sağlık turizmi açısından gelecek vaad eden yerler arasında düşünülüyor.”

İzmir'e yurtdışından değil Türkiye'den de rakiplerin çıktığını ve İzmir'i geçtikleri istatistikler ile sabit olduğunu söyleyen Aydın sözlerini şu şekilde sürdürdü:

“İzmir sağlık turizminde altıncı sırada yer alıyor. Gaziantep, Kayseri ve Antalya İzmir'in ciddi rakipleri. Antalya ve Kayseri Ortadoğu pazarını hedefledi. Kayseri'de sağlık turizmini belediye ciddi bir biçimde destekleyerek, bir kampüs alanı ayırdı. Bu kampüste Ortadoğu hastalarını ağırlıyor. Gaziantep ili de Suriye ve Irak'taki hastalara bakmak için özel hastane kurdu. İzmir'in hem hasta hem de sağlık kadrosunu Gaziantep'e kaptırdı. Altınordu Tıp Merkezi kadrosunu Gaziantep'e sattı ve Suriye hastalarına İzmirli ekip bakıyor. İzmir'de hedefimiz Avrupa ve Balkan ülkeleri olmalı. Çevre Yunan adaları önemli. Sakız adasında ciddi bir sağlık hizmeti yok. Köprüler oluşturularak, Rodos olsun, Midilli olsun buralardan hasta getirilebilir.”

İzmir'in potansiyel olarak sağlık turizmi için çok uygun ve altyapısının mevcut olduğunu ifade eden Aydın, “İzmir, yetişmiş elemanın en bol olduğu illerden biri. Dört tane tıp fakültesi var. Mevcut tıp fakültelerinin istifa etmiş öğretim görevlileri boştalar ve çalışacak yer arıyorlar. Yeter ki kadroların önünü açacak şeyler yapılsın. Sağlık Bakanlığı birçok konuda özel sektörün önünü kestiği halde sağlık turizmi konusunda ortaklık teklif ediyor. Sağlık kampüsü projelerini belli oranda teşvik ediyor ve ortak olmaya hazırlar. Yeter ki arazi engeli aşılsın diye belirtiyorlar.”

Ege Sağlık Kuruluşları Derneği olarak bir döküm çıkardıklarını ve bunun sonucunda İzmir'de sağlık turizminin yol haritasının belirleneceğini söyleyen Aydın sözlerini şu şekilde noktaladı: “Sağlık turizmi açısından Türkiye gerçekten ucuz ve kaliteli hizmet sunuyor. Bizim bunu dünyaya satabilmemiz mümkün. Dünyada birçok sağlık turizmi merkezinden bu hizmeti çok ucuza üretiyoruz ve gelecekte de üretmemiz mümkün. EXPO alanında tema sağlık ama sağlık turizmi değil, sağlık olması sağlık turizminde pazarlama alanı yaratacak. Birçok konuda sağlık turizmi yatırımlarını hazırlamamız ve EXPO'da bunları gerçekleştirmemiz lazım.”

Dr. Bülent CİNEL
İzmir Sağlık Turizm Derneği (İZSATU)

İZMİR'DE SAĞLIK TURİZMİ



Dr. Bülent CİNEL
İzmir Sağlık Turizm Derneği (İZSATU)

Son yıllarda Türkiye'de sağlık turizmi terimi sıkça gündemde yerini almaktadır. Türkiye için çok önemli bir turizm kolu olduğu aşikârdır. İstanbul, Ankara, Adana hata Diyarbakır sağlık turizmi açısından çok ciddi atılımlar gerçekleştirmişlerdir. İzmir olarak bu konuda birçok kurum ve kuruluşlar bir şeyler üretmeye çalışmaktadırlar. Fakat bu İzmir için maalesef yeterli olamamaktadır. İzmir en başta bir kültür kentidir. Turistik potansiyeli çok yüksek bir kenttir. Elimizde Efes, Meryem Ana, Asklepeion gibi uluslararası üne sahip değerler vardır. İzmir turizmi iyi bilen bir kenttir.

2011 yılında 1 milyon 400 bin yabancı, ilimizi ziyaret etmiştir. Bunun yanı sıra İzmir termal bir kenttir. Termal değerlerimiz çok önemli bir yer teşkil etmektedir. Turizm için alt yapısı hazır olan ilimiz son yıllarda sağlıkta da atılım yaptığını görmekteyiz. Uluslararası rekabet edecek seviyede donanım ve ekipmana sahip özel sağlık kuruluşlarımız ile son yıllarda sağlıkta dönüşüm politikalarının başarılı olması ile yeniden yapılanan kamu hastanelerimizdeki başarılı çalışmalar yadsınamaz. Kısacası turizmde daha erken hazırlanan ilimiz, sağlık alanında da hazır olduğu görülmektedir.

Ülkemize 2011 yılında sağlık turizmi için ülkemize 500 bin kişi gelmiştir. Bu sayının 250 bin kişisi termal turizmden, 130 bin kişisi tıp turizminden geriye kalan 120 bin ise yaşlı ve engelli turizmden ülkemize gelmiştir. 2012 yılında %30-40

oranında artış olması beklenmektedir. İzmir Sağlık Turizm Derneği (İZSATU), sağlık ve turizm alanlarında faaliyet gösteren STK'lar, tüm kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarını bir araya getirerek İzmir için bir sinerji oluşturmak, İzmir'i planlı medikal turizm, Termal turizm, ileri yaş ve engelliler turizmi yönünde markalaştırmak, yurt dışında lobi ve tanıtım faaliyetleri yapmak ve bu alanlarda stratejiler geliştirmek ve sektörde dayanışmayı sağlamak amacıyla kurulmuştur.

Derneğimizin en önemli hedefi Sağlık, Turizm ve ilgili olabilecek diğer alanlarda faaliyet gösteren kamu ve özel sektör temsilcilerini Sağlık Turizminin gelişmesi adına etkili ve verimli çalışmalar yapmaları için ortak bir çatı altında toplamak. Her türlü katkıyı koyarak İzmir ve Türkiye'yi bu alanda ileriye taşımaktır. İZSATU yeni oluşturulmuş bir yapıdır. Tüm İzmir'i kucaklaması amacıyla sağlık, turizm veya her ikisiyle de uğraşan kamu kurum ve kuruluşlardan, özel sektörden ve STK'larda çalışan kişilerin bir araya gelmesiyle kurulmuştur. 28 kişilik bir kurucu üye mevcuttur. Amaçlarımızdan biri de diğer illerde kurulan sağlık turizm dernekleriyle önce federasyon, sonra konfederasyon oluşturarak, bu alanda daha güçlü ve daha üretken bir yapı altında ülkemize hizmet etmeyi planlamaktayız.

Dernek olarak 2012 hedefimiz öncelikle alanımızla ilgili kongre, sempozyum, çalıştayların İzmir ilinde yapılmasıdır. Ne kadar uluslararası katılımlı kongreyi İzmir'e taşıyabilirsek hem sağlık turizmi yönünden hem EXPO yönünden verimli olunacağını düşünmekteyiz.

Bu amaçla ilk olarak nisan ayında Dünya 3. Yaş turizmi zirvesi ve EXPO adı altında bir çalıştay planlanmaktadır. Kasım ayında ise Uluslararası 2. Bakım Kongresi'ni İzmir'e getireceğiz. Eş zamanlı olarak kurulan İstanbul Sağlık Turizm Derneği, DÜNYAK(Dünya Yaşlılar Konseyi) ile ortaklaşa hazırlayacağımız bu kongre ilimiz için çok önemlidir. Yaklaşık 150 ülkeden 1000 civarında katılımcıyla gerçekleştirmeyi planladığımız bu etkinlik ile hem ilimizin tanıtımı yapılacak, hem de sağlık turizmi alanında İzmir yeni yatırım ve yatırımcılarla tanışacaktır.

Son olarak İzmir'de faaliyette bulunan ve sağlık veya turizm ile ilgilenen STK, kamu ve özel sektör temsilcilerine seslenmek istiyorum. Sadece kuruluş amacı sağlık turizmi olan derneğimize destek verilmesi, ortaklaşa iş birliği yapılması İzmir'i başarıya taşıyacaktır. ④

Sağlık turizmi konusunda hedef ülkeler olarak Almanya, İskandinav ülkeleri ve Kuzey Avrupa pazarlarını gösteren Gençay, "Türkiye için şu anda talep o ülkelere geliyor. Ama siz iyi bir hizmeti uygun fiyata verirsiniz ABD'den de talep gelir. Önemli olan ürününüzün iyi olması. Ondan sonra pazarlama ve satış geliyor" dedi.

TÜRSAB İzmir Bölgesel Yürütme Kurulu Başkanı Rıza Gençay:

SAĞLIK TURİZMİNDE TEMELLER DOĞRU ATILMALI"

TÜRSAB İzmir Bölgesel Yürütme Kurulu Başkanı Rıza Gençay, sağlık turizminin hata affetmeyen bir branş olduğunu belirterek, "Bu iş turizmin diğer branşlarına benzemez. Risklidir ve hata affetmez. Burada insana sağlık hizmetinden bahsediyoruz.

O nedenle de temellerini iyi atmamız lazım. Doğruyla başlarsak doğru gideriz" dedi.

Sağlık turizmi konusunda öncelikle bölgenin potansiyelinin ön plana çıkarılması gerektiğini belirten Gençay, "Şu anda kör dövüşü yaparsak daha çıkmadan batarız. Bence başarılı olduğumuz medikal alanlar neler önce bunları belirlemeyiz.

Ondan sonra pazara çıkmalıyız. Kalp naklini 30 bin dolara yapıyorsak ve dünyanın her yerinde aynı rakama yapıyorsa, şansımız pek olmaz. Ancak kalp nakli 68 bin dolar yapıyor ve bizde 30 bin dolar ise o zaman şanslıyız. Elimizdeki ürüne göre pazar belirlememiz gerekiyor. Kim gelirse gelsin diyemezsiniz. Doğru ürünü doğru hedef kitleyle buluşturmak son derece önemli" diye konuştu.

SAĞLIK TURİZMİ, YÜKSEK GELİR SEVİYELİ TURİST....

Sağlık turizminin en üst gelir seviyesindeki turizm hareketlerinden biri olduğuna değinen Gençay, "Bugün bir turistin Türkiye'ye bıraktığı döviz kişi başına ortalama 750-800 dolar civarında. Bu sağlık turizminde 8 bin dolar. 2023 yılında 50 milyon turist 50 milyar dolar turizm geliri hedefimiz var. Yeni yatağa ihtiyacımız olacak. Mersin çevresinde yeni bir Alanya oluşturulmaya çalışılıyor.

Elimizde bakir bir Ege Bölgesi var. 2023 yılında 50 milyon turist gelecekte İzmir-Ege Bölgesi bundan payını almalı. Burada sağlık, kültür, kongre, inanç turizmini birlikte yapacaksınız. Bu turizm çeşitlerinin hepsi de gelir seviyesi yüksek turist grubuna hitap ediyor" diye konuştu.



Rıza GENÇAY
TÜRSAB İzmir Bölgesel Yürütme Kurulu Başkanı

"ARTIK YEMEK YAPMA ZAMANI"

Ege Bölgesi'nde önümüzdeki dönemde yapılacak yatırımlarda sağlık turizmi hareketinin dikkate alınması gerektiğine değinen Gençay, "Turizm politikalarının da Ege Bölgesi üzerine kurulması gerekiyor. Bundan sonra yapılacak tesis yatırımlarında da sağlık turizmine yönelik olanlarda planlanmalı. Türkiye'de sağlık turizmi kavramı yeni yeni oluşmaya başlıyor. Hukuki altyapısı dahi yeni oluşuyor. İzmir için Bakanımızın İzmir Milletvekili olması büyük avantaj. Aziz Bey ve STK'ların bu konuda turizme odaklanmasını önemsiyorum. 2012 yılında konuya ciddi olarak eğilmeye başladılar. İzmir o atıl yapısını üzerinden atacak. Malzeme var ama bir türlü ortaya yemek çıkaramıyor" dedi.

MEDİKAL MERKEZLERİNİN ENVANTERİ ÇIKARILMALI

İzmir ve çevresindeki sağlık merkezlerine yönelik olarak ayrıntılı bir envanter çıkarılması gerektiğini değinen Gençay, bu konuda İEKKK bünyesinde bir çalışma yapıldığını kaydetti. Gençay, "İzmir Ekonomik Kalkınma Kurulu kapsamında komite olarak bir çalışma

yaptık. İzmir'deki özel hastanelerin verilerini çıkardık. Bu verilere göre ne noktada olduğumuzu gördük. Önümüzdeki dönemde elimizdeki kapasitemizi de ölçmemiz lazım. Hangi hastanede kaç kişiyi, hangi branşlarda ağırlayabiliriz, işte bunlara yönelik bir çalışmalar yapılmalı" dedi.

TÜRKİYE'DE SAĞLIK TURİZMİ TAM BİLİNİYOR

Türkiye'de sağlık turizmi kavramının tam bilinmediğini vurgulayan Gençay, "Sağlıklı yaşam turizmi yapabileceğimiz bir altyapıya yönelik oteller var. Bu ne demek, özellikle Avrupa'da yaşlanan bir kesim var. Bu insanların gelip burada 20 gün süreyle sağlıklı bir ortamda termalden yararlanıp, kaldığı zaman diliminde de ülkemizin diğer turistik değerlerinden yararlanabileceği bir yapıdan bahsediyoruz. Bu şu anda belli bir seviyede Balçova Termal'de yapılıyor. Ancak çok küçük ölçekli bir çalışmadan bahsediyoruz" dedi.

"GELECEK TALEBİ GÖRMEK GEREKİYOR"

İzmir'in sağlık turizmi konusunda ciddi fırsatları buna karşı eksikleri olduğunu belirten Gençay, bu konuda yapılması gerekenler hakkında şu bilgileri verdi: "Hastaneler şu anda genel talebi karşılayabiliyor. Birde bunun üzerinde kapasitesi yüksek bir turist gelirse bu kapasiteyle karşılayamaz. Önce pazardan gelecek talebi görmek lazım. Arz talep dengesini oluşturmak gerekiyor. Kervan yolda düzülür misali olacak. Turist geliyor şu anda ama sayısı çok az. Yeni tesislere ihtiyaç olacaktır. Ancak gelişme sürecinde bu sağlık merkezleri yapılır. Öncelikle pazar oluşsun.

Sağlık turizmi kapsamında ülkemize gelenlerin mutlaka mutlu dönmesi gerekiyor. Hem kişisel anlamda hem de hem tedavi anlamında hem de hukuksal anlamda güvence altında olması gerekiyor. Bu işi de her acente yapmayacak. O işi yapacak olan acentenin de ayrı bir sertifikalandırma süreci olacak." ④

Avcılığınza sözümüz yok...



Yine de eliniz
boş dönmeyin diye
önlem aldık...



More, lezzetli balık...

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

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

EGE BÖLGESİ VE İZMİR'DE SAĞLIK TURİZMİ

Bilindiği gibi 19. yüzyıl sanayi yüzyılı olarak yaşanırken, 20. yüzyıl çevre ve insan odaklı bir yüzyıl olarak gelişti. Özellikle yaşadığımız son dönemde insanoğlu çevre sorunlarına daha duyarlı olurken teknoloji, bilim, yaşam koşulları, mimari, gastronomi, ulaşım herşey sağlıklı çevreye endeksli olarak gelişimini sürdürdü. Ekonomiler temiz çevrede yaşamak isteyen, sağlığına özen gösteren insanlar etrafında büyüdü. İş insanı olan turizm sektörü de bu konseptten doğal olarak etkilendi.

Sağlık ve çevre temasının yanında SPA, termal turizm, sağlık turizmi, eko turizm, gurme turizmi alternatif turizm çeşitleri olarak yaşamımıza girdi. Dünyanın en önemli fuar organizasyonu EXPO'ya ev sahipliği yapmak için aday olan İzmir'in de bu doğrultuda ana temasını sağlık olarak belirlemesi son derece doğru bir yaklaşım oldu. İzmir, 8 bin 500 yıla dayanan geçmişinden gelen kültürüyle de bu temayla son derece iyi uyum sağladı.

Bugün EXPO nedeniyle gündemimizde daha çok yer alan sağlık turizmi aslında Ege'de yüzyıllardır varolan bir turizm çeşidi. Ege Agamemnon Kaplıcaları, Bergama'daki Asklepios Tapınağı, Alliano Sağlık Merkezi, bölgenin birçok yerindeki Roma hamamlarıyla yüzyıllar boyunca şifa arayanların, suyun gücüyle rahatlamak isteyenlerin ilk tercih ettiği destinasyonlar arasında yer almış. Sağlık Tanrısı Asklepios'a ait yılanlı asa tıp biliminin sembolü olarak dünyaya Bergama'dan armağan edilmiş... İşin özü yüzyıllar boyu sağlık dağıtan bölgemiz, şifa arayanlara ev sahipliği yapmış, belki de farkında olmadan sağlık turizminin tohumları dikilmiş.



Mehmet İŞLER
Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) Yönetim Kurulu Başkanı

Bugün de bizler EXPO adayı bir kent olarak ile sağlık turizmindeki zenginliğimizi, modern tesislerimizde, gelişmiş tıp insanlarımızın yönetiminde ev sahipliği yaparak yüzyıllar öncesinde dikilen tohumları yeşertip, büyütme hedefliyoruz. Sağlık turizmindeki kültürel mirasımızı, Dikili, Çeşme, Doğanbey, Salihli, Pamukkale, Karahayit gibi merkezlerdeki termal kaynakların, kaplıcaların, şifalı suların üzerinde kurulu modern termal tesislerimizle harmanlayıp dünyaya sunuyoruz.

Ege Bölgesi termal zenginliğinin yanısıra sunduğu medikal turizm olanaklarıyla da bugün yaşanan Avrupalı turist için çok önemli bir destinasyon haline gelmiş durumda. Bugün kentimize gelen turiste, ülkesine göre çok daha ekonomik ama en az ülkesindeki kadar iyi ve yüksek teknoloji olanağıyla sağlık hizmeti sunan tesislerimiz var Ege Bölgesi'nde. Kruvaziyer, hava yolu ve çok yakında yüksek hızlı trenle daha da gelişecek olan ulaşım olanakları bölgemizin sağlık turizmindeki cazibesini arttıracak.

Ege Bölgesi'nin sağlıklı beslenme konusunda sunduğu seçenekler de sağlık turizmindeki gelişimi destekleyen önemli bir unsur. Zeytinyağlı, ot ağırlıklı, sebze ve meyva açısından zengin seçenekler sunan Ege mutfağı da sağlık turizminin çok önemli bir parçası. Bunları doğru bir stratejiyle pazarlayabildiğimiz noktada sağlık turizmi daha hızlı yol alacak bölgemizde.

ÇÖZÜM BEKLEYEN SORUNLAR

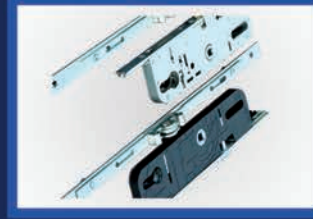
Sahip olduğumuz bu eşsiz olanakların yanısıra işletmecilik ve yönetmelik anlamında yaşadığımız sorunlardan da söz etmek gerekiyor. Termal turizm konusunda yaşadığımız en önemli sorun yönetmelikler. 2007'de çıkan Doğal Mineralli Sular Kanunu Uygulama Yönetmeliği nedeniyle, termal su kullanan tesisler ekonomik olarak ciddi sorun yaşıyor. Çünkü yönetmelik gereği bu tesisler devlete yıllık cirolarının yüzde 1'ini ödemek zorunda kalıyorlar. Oysa sözü edilen genel ciroda otelin tüm gelirleri söz konusu. Bu yönetmeliğin çok acil olarak değişmesi gerekiyor. Bu sorun nedeniyle bölgeden yatırımcının kaçtığını görüyoruz. Bu sorun çözüldüğü an, termal yatırım alanında ciddi bir patlama olacak.

Öte yandan havuz ve SPA Yönetmeliğinde de engel teşkil eden noktalar var. Bu merkezlerde çalışan yabancı işçilere ilişkin sorunlar var.

Gerek Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) gerekse üst birliğimiz Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) olarak sürekli işbirliği içinde çalışarak sorunu gündemde tutuyoruz. Konunun muhataplarıyla görüşerek projeler üretiyoruz, çözüm için çaba harcıyoruz.

Bu konuları aştığımızda bölgemizde termal turizm alanında hem yatırımlar çoğalacak, hem bu alanda istihdam edilen kişi sayısı artacak. Bölgemiz sağlık turizminde de yüzyıllar öncesinde olduğu gibi yine çekim merkezi haline gelecek. İzmir de bölgemiz de bunu fazlasıyla hak ediyor. ④

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



PENCERENİN KİMLİĞİ

T&T®

PENCERE VE KAPI SİSTEMLERİ

Kazım Karabekir Cad. No.82 Ulucak / Kemalpaşa İZMİR
Tel: +90 232 877 09 94 (pbx) • Fax: +90 232 877 09 95



SGS

Çeşme Turistik Otelciler Birliği (ÇEŞTOB) ve aynı zamanda TETUSA Yönetim Kurulu Başkanı Veysi Öncel:

ÇEŞME'DEKİ KÜR MERKEZİ İÇİN GÖZLER BAKANLIKTA

İzmir'in sağlık turizmi konusunda ciddi adımlar atması gerektiğine inandığını belirten Öncel, şehrin özellikle göz, diş ve dermatoloji branşlarında potansiyelinin yüksek olduğunu vurguladı. Öncel, "İstanbul sağlık turizminden nasibini alabiliyor. İzmir'in de pazardan hak ettiği payı alması gerektiğine inanıyorum. EXPO2020 bu konuda önemli bir adım olacak. İnciraltı'ndaki bölgede önemli sağlık merkezleri yapılacaktır" dedi.



Veysi ÖNCEL
Çeşme Turistik Otelciler Birliği (ÇEŞTOB) ve aynı zamanda TETUSA Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin en şifalı suyuna sahip Çeşme, bu potansiyelini kullanamıyor. İlçedeki otellerin havuzlarında kullanılan termal sudan, tedavi amaçlı yararlanılmıyor. Kür merkezi yapabilmek için kolları sıvayan ve 5 yıl önce TETUSA'yı kuran İzmirli girişimcilerin gözü ise Sağlık Bakanlığı'ndan çıkacak kararda. Yer tahsisi yapılması halinde TETUSA ilk aşamada 25- 30 milyon dolar mal olacak yatırım için çalışmaya başlayacak.

Çeşme Turistik Otelciler Birliği(ÇEŞTOB) ve aynı zamanda TETUSA Yönetim Kurulu Başkanı

Veysi Öncel, "Termal su kaynakları Çeşme için önem taşıyor. Fakat bu kaynakları yeterli şekilde tanıtıyoruz ve yararlanamıyoruz. Yerli ve yabancı turist bu sudan ne derece yararlanıyor diye baktığımızda çok net veriler yok. Termal suyu ancak otellerdeki havuzlarda kullanabiliyoruz. Su tedavi amaçlı kullanılmıyor. Su fazla tanınmıyor ve değerlendirilmiyor. Turizmimize de bu nedenle katkısı çok fazla değil" dedi. Kür merkezi yapmak için 5 sene önce 60 ortaklı TETUSA'yı kurduklarını hatırlatan Öncel, "Yatırım konusunda yer arayışımız hala sürüyor. İhtiyacımız ölçüsünde olan yer temin edemedik. 100 bin metrekare alanın termal kaynağa yakın olması gerekiyor. Bununla ilgili bulduğumuz yer Alaçatı Belediyesi ile ortak bir Hazine arazinin kiralanması hususu. Sağlık Bakanlığı'nda pürüz çıktı. Şu anda Sayın Bakanımız ile görüşme için bekliyoruz. Yer tahsisinden sonra hemen yatırıma geçeceğiz. İlk aşaması 30 milyon dolara mal olacak bir projeden bahsediyoruz" dedi.

KÜR MERKEZİ İLE 12 AY TURİZM İMKÂNI

Kür merkezi yatırımının bölgede 12 ay turizm hareketi için son derece önemli olduğunu anlatan Öncel,

"Çeşme'nin kısa süren turizm sezonunu uzatmak için büyük fırsattır. Ayrıca şehrin ve Çeşme'nin değerini ortaya koymak anlamında da önemlidir. Yatırım için kaynak sıkıntımız yok. Ayrıca yabancı ortaklıklar dahi talep ediliyor. Yer tahsisi yapıldığı anda projeye başlayacak.

İki yıl içinde de yatırımı bitirebilecek durumdayız. Sağlık turizmi yerli ve yabancı turist için gerek kalış süreci açısından gerekse bıraktığı para açısından önemli. Son dönemde ciddi bir turist ağırıyoruz ama bıraktığı döviz miktarı aynı oranda değil. Termal ve kongre turizmi, bu konuda gerçekten en iyi ilaç durumunda. Çeşme'de yapacağımız yatırım ile İzmir'e yeni bir soluk getireceğimizi düşünüyoruz" diye konuştu. Çeşme'de planlanan kür merkezi bünyesinde sağlıklı yaşam alanları, otel, diş ünitesi, yüzme havuzu, bisiklet yolları ve aktivite merkezlerinin bulunacağını da belirten Öncel, "Türkiye'de eşi benzeri olmayacak. Dünya da konuşulan bir tesis olacak. Çeşme'nin geleceği açısından önemli bir projedir. Biz yer tahsisi yapılması halinde EXPO2020 sürecinden önce yatırımı bitirmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki 2 yıl içinde tesisi bitirmek istiyoruz. Ortaklarımız bu konuda kararlı ve kaynak sıkıntısı yaşanmıyor" dedi. ④

"ELİMİZİ TAŞIN ALTINA KOYDUK"

Yer sıkıntısını çözmek için Sağlık Bakanlığı'ndan randevu talep ettiklerini anlatan Öncel, "Yatırımı Bakanlık ile ortak da yapabiliriz. Yeter ki, Çeşme'ye yatırım yapılsın. Buradaki yatırımcı işadamlarımız para kazanmaktan çok Çeşme aşığı olmalarından dolayı bu projeyi önemsiyorlar. Elimizi taşın altına koymaya hazırız. Bu girişimin destekleneceğine inanıyoruz" dedi.

i s t a n b u l l o n d r a



beş çayına londra'ya bekleriz.

5 Mayıs'tan itibaren İstanbul - Londra arasında karşılıklı uçmaya başlayacağımızı duyan Londralı dostlarımız çok sevindiler. Hatta bunu kutlamak için bizi beş çayına davet ettiler.

Çayımızı yudumlarırken, EkonomiPlus'ın ne demek olduğunu sordular. Hemen anlattık.

Özel olarak 77 santime çıkarılmış ferah koltuk aralıkları, ücretsiz nefis ikramlar, tam 20 kilo bagaj hakkı ve daha pek çok güzellik olduğunu öğrenince... Doldurdular bi' fincan çay daha.

Hatta Business Class seçeneğimizin de olduğunu duyunca daha da hoşlarına gitti. Birer çay daha içtik, sohbete muhabbete devam ettik.

İster "I love you" deyin, "ister seni seviyorum", sevginin dili evrenseldir. Madem biz yolcusunu en çok seven havayoluyuz. O zaman sizi Londra'ya da, Antalya'ya da seve seve uçururuz.

Çünkü biz ikinciyiz*, bu yüzden daha çok çalışıyoruz.

İstanbul (AHL) - Londra (Stansted)
Cumartesi Hariç Her gün
Kalkış: 10.10 Varış: 12.05
Londra (Stansted) - İstanbul (AHL)
Cumartesi Hariç Her gün
Kalkış: 14.10 Varış: 19.50

Antalya (AYT) - Londra (Stansted)
Her Cumartesi
Kalkış: 10.00 Varış: 12.25
Londra (Stansted) - Antalya (AYT)
Her Cumartesi
Kalkış: 13.45 Varış: 19.35

Ercan - İstanbul - Londra
Cumartesi Hariç Her gün
Ercan - İstanbul (AHL)
Kalkış: 07.45 Varış: 09.15
İstanbul (AHL) - Londra (Stansted)
Kalkış: 10.10 Varış: 12.05

Lonra - İstanbul - Ercan
Cumartesi Hariç Her gün
Londra (Stansted) - İstanbul (AHL)
Kalkış: 14.10 Varış: 19.50
İstanbul (AHL) - Ercan
Kalkış: 20.50 Varış: 22.20

Ercan - Antalya - Londra
Her Cumartesi
Ercan - Antalya (AYT)
Kalkış: 08.30 Varış: 09.15
Antalya (AYT) - Londra (Stansted)
Kalkış: 10.10 Varış: 12.25

Lonra - Antalya - Ercan
Her Cumartesi
Londra (Stansted) - Antalya (AYT)
Kalkış: 13.45 Varış: 19.35
Antalya (AYT) - Ercan
Kalkış: 20.30 Varış: 21.15

atlasjet

atlasjet.com
0850 222 00 00

facebook.com/atlasjet
twitter.com/atlasjet



Destination İzmir Başkanı ve ETİK Başkan Vekili
Bülent Tercan:

SAĞLIK TURİZMİNE YÖNELİK YATIRIMLAR ARTIRILMALI

EXPO 2020 adaylık sürecinin şehrin tanıtımı için önemli bir görev üstlendiğine vurgu yapan Bülent Tercan, "Kaybetsek de kazanmak yolunda atacağımız her adım aslında faydalı olacak. Ciddi rakiplerimiz var ama onların arasında anılmaz dahi bir reklâmdır. Her şey bir tanıtım. Her tanıtım şehir için bir artıdır. Biz tempomuzu bozmadan çalışmamıza devam etmeliyiz" dedi.



Bülent TERCAN
Destination İzmir Başkanı ve Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) Başkan Vekili

Destination İzmir Başkanı ve ETİK Başkan Vekili Bülent Tercan, İzmir'in sağlık turizmi konusunda güçlü bir potansiyeli olduğunu ancak tam yararlanılmadığını söyledi. Termal turizme yönelik gücün pazarlanamadığına dikkat çeken Tercan, "Balçova Termal Tesisleri, Vali Hüseyin Ögütçen zamanında yapılmış. 30 yıldır oraya bir yatak ilave edemediğimiz. Bu hepimizin ayıbıdır. Burada Romalı askerler tedavi görürlermiş. Agememnon'u kullanamamışız. Var olan odalarda Norveçlileri ağırırıyoruz ama sayıyı arttıramamışız.

Balçova'da sıra sıra alışveriş merkezi yatırımı yapıldı. Bu yatırımlar yapılırken "Yatırım yap ama bir bölümüne 200 odalı otel yapacaksın" şartı getirilebilirlerdi. İmarını verirken de bunu zorunlu kılabilirdi. Servis-

ler ile de insanlar kür merkezi- ne giderdi. Ama bundan sonra yapılanlarda bu zorunluluk getirilebilir. Bu bölgede 5-6 tane otel zincirleri olsaydı, şehir uçardı" dedi.

Bu konuda yol alınamamasının nedenini "İzmir'de turizm gözlüğü yok" diye anlatan Tercan, şehri doğru anlamda pazarlamak gerektiğini vurguladı. Tercan, bunun için yapılması gerekenler hakkında şu bilgileri verdi: "Agememnon'u çok iyi duyurulmalı. Kemeraltı'nı tanıtmalıyız. Kimi gezdirdiysek hayran kaldı. Bir yanlış anlama var. Restore edilmesi için projeler var, yürüsün. Tanıtım için o projelerin bitmesini beklemeye gerek yok. Bu haliyle tanıtmak bile doğru bir hamledir. Değerlerine sahip çıkıyorlar ve restore ediyor dedirtebiliriz. Tanıtımın durmaması gerekiyor. Kemeraltı turisti tutabileceğiniz ve para harcamasını sağlayabileceğiniz bir nokta."

ŞEHİRİN TURİZM ETÜDLERİ ÇIKARILSIN

Bergama, Salihli, Çeşme'deki termal su kaynaklarının doğru değerlendirilmesi ve bunun turizme kazandırılması gerektiğinin altını çizen Tercan, bu sayede gelir seviyesi yüksek turisti bölgeye daha fazla çekebileceğimizi vurguladı. Tercan, "Bu değerlerimizi tanıtırsak kaliteli kültür seviyesi yüksek ve para harcamasını bilen turist gelir. Yoksa "Hababam" turist gelmeye devam eder ve şehir çok şey kazanmaz. Bölgemizin mitolojik hikayelerini anlatarak tanıtım yapılmalı. Şehrin turizm etüdleri çıkarılsın. Toplantıları azaltıp, sahaya çıkalım. Sahalarda fuarlardır" diye konuştu.

'CITY MARKETING' ÇALIŞMASI YAPILMALI

İzmir için 'City Marketing' çalışması yapılması gerektiğinin altını çizen Tercan, "Kemeraltı'nı görmemeyi ayıp boyutuna taşımamız. Nasıl ki insanlar biri Paris'e gidip Şanzelize gitmeyince ayıplarlar ve 'Ne yaptın o zaman Paris'te' derler. Aynısını Kemeraltı tanıtımında düşünmeliyiz. City Marketing dediğimiz bir kavram var. Bu kavrama hayat vermek belediyelerin işidir. Belediyelerde temizlik daire başkanlığı gibi City Marketing Müdürlüğü yani Şehir Marka Müdürü olması gerekiyor. I Love Newyork'u (I love NY) bulmuşlar. Biz de bir slogan bulmalıyız" dedi.

2015'TE HEDEF HAVAYOLUYLA 5 MİLYON TURİST

Destination İzmir olarak son 6 yılda şehrin tanıtımı için etkin çalışmalar yaptıklarına değinen Tercan, bu kapsamda 2015 yılında havayolu ile 5 milyon turist İzmir Atatürk Havalimanı'ndan giriş yapmasını hedeflediklerini kaydetti.

Tercan, yurtdışında düzenlenen turizm fuarlarında şehrin tanıtımı için etkin çalışmalar yaptıklarını belirterek, "Bu 5 milyon turist yarıya şehre girecek. Yarıya da resort dediğim sahil kesimine gidecek.

İzmir'de 20'nin üzerinde yeni yapılan otel yatırımı var. Pamucak'ta artık İzmir ili sınırlarında. Pamucak'ta 10 bin yatak var.

Ayrıca 5 bin yeni yatak geliyor. Seferihisar Bölgesi'ne 5 bin yeni yatak gelecek. Çeşme'ye 5 bin yataktan bahsediyoruz. İzmir merkeze 3 bin yatak geliyor. Bu oteller genelde 4 ve 5 yıldızlı oteller olacak. Bunlar açıldığında hedefe ulaşmamıza katkı koyacak" diye konuştu. ①

ONLAR BİZE, BİZ GELECEĞE GÜVENLE BAKIYORUZ.

Çocuklarımızın bize duyduğu haklı güvenin farkındayız. Öncü, lider ve yenilikçi kimliğimizle, daha sağlıklı, daha temiz ve daha güvenli bir hayat için çalışıyoruz.

İleri teknoloji ile ürettiğimiz ve geliştirdiğimiz; itfaiye, çöp, kurtarma, kanal açma, yol süpürme, tanker, damper gibi 30 farklı tipte araç üstü ekipmanımızın, dünyanın 41 ülkesinde birer kahraman gibi çalışmasının gururunu taşıyoruz.

Uluslararası bir marka olma hedefimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz.

İnanıyoruz, başarıyoruz
ve geleceğe
güvenle bakıyoruz.

Hidrolik
Merdivenli
İtfaiye Aracı
Fire Truck



Kombine
Kanal Açma
Aracı
*Combined
Jetting
Vehicle*



Toplumsal
Olaylara
Müdahale
Aracı
*Anti Riot
Vehicle*



Hidrolik
Sıkıştırılmalı
Çöp Aracı
*Garbage
Truck*



Kurtarma
Aracı
*Recovery
Truck*



www.katmerciler.com.tr | +90 (232) 376 75 75

KATMERCİLER
ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Dokuz Eylül Üniversitesi Reha Midilli Foça Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu, Yrd. Doç. Dr. İlkay Taş:

SAĞLIK TURİZMİ: ÇOK AKTÖRLÜ BİR OYUN

Eurobarometer araştırmasına göre AB vatandaşlarının yaklaşık yarısı (%54'ü) bir başka AB ülkesine sağlık bakımı almak amacıyla seyahat etme fikrine olumlu yaklaşmaktadır ancak istek düzeyi AB ülkeleri arasında farklılık göstermektedir.

Sağlık turizmi, sağlık ve turizm gibi birbirinden farklı sektörleri bir araya getirmektedir. Sağlık turizminde, seyahatin asıl amacı sağlık hizmeti alımı olsa da, sağlık bakımından arta kalan serbest zamanın nasıl değerlendirildiği de hasta açısından önemlidir. Serbest zamanın değerlendirilmesine atfedilen önem, hastalığının türüne göre değişebilir. Tedavi amacıyla gelen yabancı hastaya rehberlik etmek, turist rehberinin farklı bilgi ve becerilere sahip olmasını gerektirir. Bu nedenle terapötik rekreasyon (tedaviye yönelik serbest zaman faaliyetleri) konusunda uzmanlaşmaya önem verilmelidir.

Sağlık turizmine yönelik talebi etkileyen temel faktörlerden ilki, gelirdir. Sağlık turizmine katılan hastanın gelirinin yüksek olması, gerek sağlık bakımına yönelik gerekse serbest zamanın değerlendirilmesine yönelik ürün ve hizmetlerin alımına ayrılacağı payın yüksek olması demektir. Kişisel tercihler bir diğer faktördür. Sağlıklı ve uzun yaşama isteği, seyahat etmekten ve yeni yerler görmekten hoşlanma, tedavinin gizliliğini koruyabilme gibi kişisel tercihler sağlık turizmine katılma



Yrd. Doç. Dr. İlkay TAŞ
Dokuz Eylül Üniversitesi Reha Midilli Foça
Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu

isteğini etkilemektedir. Göç, turizmin ve seyahatin yaygınlaşması, internet gibi faktörler kişilerin yurt dışında hizmet alımı konusunda ulusal sınırları aşarak, küresel düşüncelerini kolaylaştırmaktadır. Gidilen ülkenin kültürel ve coğrafi yakınlığı, sağlık turizmde uzman olduğu alanlar, güvenilirliği ve alanındaki başarısıyla ilgili ünü de talebi etkileyen faktörler arasındadır¹. İzmir'deki sağlık kuruluşlarının akredite olması güven

ve tanınırlık sorununa çözüm sunacaktır. ABD'de Joint Commission International (JCI), İngiltere'de QHA Trent sağlık alanındaki akreditasyon kuruluşlarına örnek olarak verilebilir. Eurobarometer araştırmasına² göre AB vatandaşlarının yaklaşık yarısı (%54'ü) bir başka AB ülkesine sağlık bakımı almak amacıyla seyahat etme fikrine olumlu yaklaşmaktadır ancak istek düzeyi AB ülkeleri arasında farklılık göstermektedir. Güney Kıbrıs, Malta, İrlanda isteğin yoğunluğu açısından ilk üç sırayı alırken, en az istek gösteren üç ülke Finlandiya, Yunanistan, Litvanya'dır. Araştırmaya göre, kişileri sağlık turizmine yönelten birinci neden, ihtiyaç duyulan sağlık bakımının kendi sağlık sisteminde sunulmuyor olmasıdır. Diğer nedenler talep üzerindeki belirleyicilik sırasıyla, daha kaliteli sağlık bakımına erişim, ihtiyaç duyulan tedaviye daha kısa sürede erişim, tedavinin daha ucuz olmasıdır. Görülmektedir ki yurt dışında tedavi kararının alınmasında, tedavinin kaliteli olması, ucuz olmasından daha belirleyici rol oynamaktadır. Bir destinasyonun sağlık turizmi açısından çekim merkezi olabilmesi için piyasadaki rakiplerine nazaran düşük fiyatlarla hizmet sunabiliyor olması bir etken ancak iyi yetişmiş insan gücü olmaksızın bu yeterli değildir. Söz konusu sağlık olunca

Sağlık turizmi alanındaki adımlarına 2002 yılında başlayan Hindistan bugün 13 tane uluslararası ofis açmıştır. Hindistan, hastaların sorunsuz ve zamanında gelip gidebilmeleri için havayolu ile ulaşım altyapısına önem vermektedir.



kalite, fiyatın önüne geçmektedir. Sağlık çalışanlarının sayısı ve niteliği, dünya çapında ortak dil olarak kullanılan dilleri tıp bilimiyle ilgili olarak da kullanabilme, Türkiye'den beyin göçünün önlenmesi hatta göç etmiş olanların sağlık turizminde hizmet vermek üzere tekrar ülkeye/İzmir'e çağırılması, Türkiye'nin ve İzmir'in sağlık alanındaki Ar-Ge faaliyetlerinin artması ve bu alanda uluslararası tanınırlık kazanılması ve fiziksel altyapının iyileştirilmesi, gerek yerli gerekse yabancı hastaların İzmir'e yönelik algılarını etkileyecektir. Tedavide kullanılan ekipmanın teknolojik yönden üstün olması ya da nitelikli insan gücünün olması da tek başına yeterli değildir. Türkiye'nin turizm tecrübesi altyapı sorununun önemini göstermiştir. Karayolu, demiryolu, havayolu ve diğer ulaşım şekilleri, iletişim, su kaynakları, elektrik, bankalar, sağlık ve eğitim gibi kamu hizmetlerinin kesintisiz sunumu hem yabancı sermayeyi bölgeye çekmesi hem de hasta açısından sağlık hizmeti alacağı şehre yönelik bir imaj göstergesi olması açısından önemlidir³.

Sağlık hizmeti almak için ülkesinden ayrılan bir kişi neticede, normalde yaşadığı, bildiği çevreden ayrılarak, bilinmezlerin daha çok olduğu bir yere gitmektedir. Söz konusu bilinmezleri en aza indirmek, onun tedavi öncesinde karar alırken daha rahat olmasını sağlayacaktır. Süreçler konusunda şeffaflık kadar kişiye özgü hizmet sunumu da önemlidir. Hastanın tedavi öncesinde, tedavi sürecinde ve tedavi sonrasında seyahatin organize edilmesine kadar ona destek olacak rehberlere ihtiyacı olabilir. Bu rehber, ilgili hastanenin sorumlu kişisi olabildiği gibi, İzmir İl Turizm Müdürlüğü'nün ve Büyükşehir belediyesinin internet sayfalarında yer alan ve sağlık ile serbest zaman faaliyetleri hakkında bilgi veren interaktif bir platform da olabilir. Diğer yandan sağlık turizmiyle ilgili hukuki çerçevenin iyileştirilmesi ve bu konuda bir uluslararası platformun



kurulması⁴, dünyada sağlık turizminin gelişmesi için önemli adımlardır. İzmir'deki sağlık turizm olanaklarının tanıtılması için uluslararası iletişim noktaları kurulmalı ve buralarda idari prosedürler ve sağlık paketleri hakkında bilgi verilmelidir. Ayrıca bu iletişim noktaları, kurumsal ya da ulusal işbirliği anlaşmaları için aracı rolü üstlenebilir. Örneğin, Malta, çoğunlukla yüksek maliyetli, uzmanlık gerektiren ve az sayıdaki hasta grubuna yönelik (organ nakli gibi) sağlık hizmetleri için İngiltere'ye hasta göndermektedir⁵. Diğer yandan, İngiliz Ulusal Sağlık Hizmetleri, çoğunlukla eklem ve göz rahatsızlıkları olan hastalarının Fransa ve Almanya'da tedavi görmesi amacıyla anlaşmalar yapmıştır. Alman hastalık sigortası

fonunun yaptığı işbirliği anlaşmaları, sağlık bakımının yanı sıra Almanca konuşan personel temini, hastaların bilgilendirilmesi gibi detayları da düzenlemektedir. Hindistan'dan örnek verecek olursak, sağlık turizmi alanındaki adımlarına 2002 yılında başlayan Hindistan bugün 13 tane uluslararası ofis açmıştır. Hindistan, hastaların sorunsuz ve zamanında gelip gidebilmeleri için havayolu ile ulaşım altyapısına önem vermektedir. 45 tane hastane mükemmellik merkezi haline gelmiştir⁶. Sağlık turizmi için ayrı bir vize prosedürü uygulamaktadır. M-vizeleri (M-visa; Medical Visa), hem hastalar hem de hasta yakınları için verilmektedir⁷. Görülmektedir ki sağlık turizmi, sağlık ve turizm sektörlerini birbirine bağlarken çok boyutlu ve çok aktörlü bir ilişkiler ağı yaratmaktadır. Bu ağın başarılı uluslararası, ulusal ve yerel düzeylerde atılan adımların birbirleriyle uyumundan kaynaklanmaktadır. ①

Faydalanılan Kaynaklar

(Endnotes)

- 1 Milica Z. Bookman ve Karla Bookman. Medical Tourism in Developing Countries, Palgrave Macmillan, New York, 2007. ss.53-56.
- 2 Eurobarometer, Cross-border health services in the EU, Flash Eurobarometer, No. 210, 2007, s.11
- 3 Bookman ve Bookman, ss. 95-113.
- 4 Melisa Martínez Álvarez, Rupa Chanda ve Richard D. Smith, "The potential for bi-lateral agreements in medical tourism: A qualitative study of stakeholder perspectives from the UK and India", Globalization and Health Vol. 7, No.11, 2011, s.2.
- 5 Irene A. Glinos ve Rita Baeten, A Literature Review of Cross-Border Patient Mobility in the European Union, Observatoire Social Européen, Brussels, 2006, s. 65-66.
- 6 "Medical visas mark growth of Indian medical tourism", <http://www.scielosp.org/pdf/bwho/v85n3/v85n3a04.pdf> (19.02.2012).
- 7 "Indian Visa", <http://www.indiavisaheadoffice.co.uk/indian-visas/india-visa-other-category/other-indian-visa-categories.html>(11.07.2011).

Türkiye'nin en gelişmiş termal turizm tesisi Balçova Termal, yılda 6 bin hasta ağırlıyor

ÇELEBİ: SAĞLIK TURİZMİ, ÖNÜMÜZDEKİ 20 YILIN TURİZMİ OLACAK

Türkiye'de 30 yıllık geçmişi ile termal alanında sağlık turizminde öncülük yapan Balçova Termal tesisleri yurtiçi ve yurtdışından binlerce turist ağırlıyor. Sağlık turizmi alanında sadece termal turizme hizmet etmekle kalmayan Balçova Termal tesisleri dış kliniği ile de dış tedavisi alanında da ülkeye en fazla turist getiren merkezlerden birini de içinde barındırıyor. Balçova Termal tesisleri Norveç ve İsveç ağırlıklı olmak üzere Hollanda, Danimarka ve Almanya'dan yılda 6 bin Medikal SPA ve dış alanında turist ağırlıyor.



Balçova Termal Turizm ve Otelcilik Tic. A.Ş.
Genel Müdürü Turabi ÇELEBİ

Termal turizm alanında Türkiye'nin göz bebeği konumunda bulunan Balçova Termal Tesislerinin 30 yıllık geçmişi içinde 20 yıldır termal turizm alanında hizmet verdiğini söyleyen Balçova Termal Turizm ve Otelcilik Tic. A.Ş. Genel Müdürü Turabi Çelebi, "Tesisimiz 204 odası ve 408 yatağı ile her yıl yurt içi ve yurtdışından gelen binlerce turist ağırlıyor. Tesisimizde yedi uzman hekim, 25 fizyoterapist, 16 masöz - masör var.

Hidroterapist ve laboratuvar teknisyenimiz, acil hemşirelerimiz var. Termal turizm dışında pek gündemde yer almayan dış kliniğimiz ile de sağlık turizmine katkıda bulunuyoruz. Tesisimiz Norveç ve İsveç ağırlıklı olmak üzere Hollanda, Danimarka ve Almanya'dan yılda 5 bin termal turist ağırlıyor. Bunların 2 bin

kadarı Norveç hükümetinin açtığı ihale ile Norveç'ten gelen hastalardan oluşuyor. İsveç ile bir turizm acentesi vasıtası ile hasta getiriyoruz. Bunun dışında dış kliniğimize de sadece dış tedavisi olmak için gelen bin civarında turisti ağırlıyoruz" dedi.

Türkiye'de tam teşekküllü kaplıca tesisi sayısının bir elin parmaklarını bile geçmediğini söyleyen Çelebi "Balçova Termal tesisleri ülkenin tek medikal SPA tesisi değil ama en gelişmişidir. Türkiye'de Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan belgeli 30-35 bin termal turizm nitelikli yatak var. Ancak bunların 11 bin yatağı medikal SPA'ya daha uygun. Bizim dışımızda medikal SPA özelliği taşıyan iki tesis var bunlar da Afyon ve Denizli Sarayköy'de bulunuyor" diye konuştu.

2050 yılına kadar bulunduğumuz coğrafyadaki gelişmelere baktığımızda önümüzdeki 20 yılın turizminin sağlık turizmi olacağını söyleyen Çelebi, "Medikal SPA alanında yurtdışından gelen hastaların bıraktığı gelir kişi başı 3 bin 500 ve 4 bin dolara ulaşıyor. Ortalama bir turist ülkeye 700 dolar gelir bırakıyor. Termal turizmde hasta minimum iki hafta kalmak durumunda. Bu nedenle geliri de yüksek oluyor" diye konuştu. Türkiye'nin termal turizm potansiyeli-

2050 yılına kadar bulunduğumuz coğrafyadaki gelişmelere baktığımızda önümüzdeki 20 yılın turizminin sağlık turizmi olacağı kesindir...



nin tam olarak değerlendirilemediğini dile getiren Turabi Çelebi, “2006 yılında Almanya’nın 300 civarındaki kür merkezleri ile ağırladığı turist sayısı 16 milyondur. Türkiye’de ise bin 600 tane kayıtlı kaplıca var. Türkiye yılda sadece 200 bin sağlık turisti ağırlıyor. Bunun içinde kardiolojiden, diş tedavisine, termalden estetik cerrahiye kadar tüm dallardaki turist var. Sadece Türkiye’deki termal potansiyeli değerlendirdiğimizde Türkiye’nin hedefi orta vadede 150 bin civarında termal turizm yatağı ile Almanya’daki turist sayısının birkaç katını ağırlamak olmalı” diye konuştu. Sağlık turizmini geliştirmek için medikal köylerin yaratılması gerektiğini vurgulayan Çelebi, “Bu tesislerin niteliği de çok önemli. Yerli ve yabancı ayrımı yapmadan turiste kaliteli hizmet sunacak kapasitede olması sağlanmalı. Bunlarında sadece termal turizmin yapıldığı yer değil ortopedik tedavilerin yapıldığı, ameliyat sonrası iyileşme merkezleri ile de bir bütünün oluşturulduğu köylerin yapılması gerekli. Medikal turizm ve termal turizmin bir arada gerçekleştirildiği merkezler yaratılırsa ülkeye daha büyük getiri sağlanır. Bunun

yanında yaşlanan Avrupa insanına ve Türkiye’deki insana nitelikli yaşam sağlayacak merkezlere yönelik yatırımların da yapılması gerekiyor” dedi. Bu alanda yatırımların yapılması için yasaların da uygunlaştırılması gerektiğini ifade eden Çelebi, “Türkiye bir çok konuda yolun başındayız. Birçok konuda önemli bir noktadayız. Kamunun ilgisi var herkes bunu konuşuyor. İyi kötü bazı düzenlemeler yapılıyor ama dünyadaki gelişmelere paralel olarak yavaş gidiyoruz. Sadece turizm değil, kendi insanımızın sağlıklı yaşlanmasını da düşünerek tesislerimizi ve altyapımızı geliştirmeliyiz. Bunun için teşvik edici yasaların bir an önce yapılması lazım. Yasalar elverişli olmadığı yeni yatırımlar gelmiyor. Gelecek yatırımların da betonlaşma olmadan çevreye ve çevre yönetimine sahip çıkan kür merkezleri şeklinde yapılması bir gerekliliktir” diye konuştu. İzmir’deki potansiyele rağmen yurtdışından direkt uçuş olmaması nedeniyle sorun yaşandığını belirten Çelebi, “Termal turizm açısından önemli olan kış aylarında direkt uçuş olmaması daha fazla turist çekmemize sekte vuruyor. Hedef ülkelerimiz

olan Türk Cumhuriyetlerinden tutun, Ortadoğu ve Rusya’ya kadar önemli potansiyeli olan ülkelere ulaşım sıkıntısı yaşıyoruz. Rusya’dan Gazprom şirketi ile 4-5 sene önce görüşmüştük ancak direkt uçak olmadığı için bunu başaramadık” dedi. Türkiye’nin her bölgesinin termal zenginlik içinde bulunduğunu söyleyen Çelebi, Ege Bölgesinde değerlendirilebilecek alanlar hakkında şu bilgileri verdi: “İzmir ve Ege’de değerlendirilebilecek çok sayıda potansiyel var. İl bazında bakıldığında Seferihisar ve Çeşme başta olmak üzere, Bergama, Dikili ve Foça bu alanda yatırım yapılabilecek alanlar arasında yer alıyor. Kuzeye doğru çıktığımızda Balıkesir’in Güre bölgesi, Güneye inildiğinde Muğla, Fethiye, doğuya doğru Manisa, Salihli, Balıkesir, Uşak, Afyon ve Denizli bölgeleri de termal suları ile ünlü. Bu alanlarda özel destinasyon projeleri yaratılabilir. Tüm bunlar varken, insan kaynağı eksikliğine de geliyoruz. Kaplıca mimarından tutun, kür oteli yöneticisine, hidroterapistten yaşlı bakıcısına alanlarına kadar fakültelerde eğitim veren birimler kurulmalı.”



Kaya İzmir Thermal& Convention Genel Müdürü
Muzaffer Tağıl:

İZMİR THERMAL & CONVENTION, 10 ÜLKEDEN SAĞLIK TURİSTİ AĞIRLADI

Agememnon kaplıcaları yüzyıllardan beri sağlık turizminde hizmet veriyor. Bu alanda kurulu bulunan tesisler de modern sağlık turizmi alanında 5 yıldızlı medikal SPA alanında turist çekmeye devam ediyor.



Muzaffer TAĞIL
Kaya İzmir Thermal& Convention Genel Müdürü

Kaya İzmir Thermal & Convention'ın hizmete açıldığı günden bu yana sağlık turizmi alanında müşterilerini ağırladığını söyleyen Kaya İzmir Thermal& Convention Genel Müdürü Muzaffer Tağıl, "Bugüne kadar Bakü, Almanya, Ortadoğu, Kuvveyt, Bahreyn, Katar, Umman, Norveç, Danimarka ve Hollanda'da hastalar ağırladık. Bu hastalar doktorlarımız ve fizik tedavi terapistlerimiz tarafından tedaviye alınmaktadır.

Uygun görülen program dahilinde Elektroterapi, Parafin, Medikal Masaj, Fizyoterapi (bir fizyoterapist ile çalışma),

Hidroterapi, termal havuz içi tedavi yöntemleri (Watsu, Aichi, Aquafitness) ve iş uğraşı tedavisi uygulanmaktadır. Merkezimizde uzman doktorlarımız, hemşire, laborant, fizyoterapistlerimiz, medikal masör ve masözlerimiz, hidroterapist ve elektroterapistlerimizle hizmet vermekteyiz" dedi.

Balçova'da kurulu bulunan Kaya İzmir Thermal & Convention'ın doğa ile iç içe olması ve şehir merkezine yakınlı nedeniyle bir cazibe merkezi oluşturduğunu söyleyen Tağıl, "Otelimizin konumu itibari ile konuklarımız, tedavilerini aldıktan sonra İzmir merkezine gidip, kültür turu yapabildikleri gibi doğa da vakit geçirmek isteyen konuklarımız yürüyüş parkurumuzdan faydalanarak Balçova dağında doğa yürüyüşlerine katılabiliyorlar" diye konuştu. Dış turizm olduğu kadar iç turizm alanında da faaliyetleri olduğunu söyleyen Tağıl, SGK'lı fizik tedavi hastaları 5 yıldızlı Kaya Termal Otel'de hizmet almaya başladığını söyledi.

Anlaşma ile Ekim 2011 tarihinden itibaren Fizik Tedavi Merkezi'ne hasta kabul ettiklerini belirten Tağıl, "Tedavi merkezimizde her gün ortalama 80 hastayı tedaviye alıyoruz. SGK'lı hastalar burada otel müşterisi gibi karşılanıyor. Bütün romatizmal hastalıkların (Ankilozan spondilit, reumatoid artrit), omurga rahatsızlıkları (bel fıtığı, boyun fıtığı, bel ağrıları, boyun

ağrıları vs.), nöro-vegetatif bozukluklar (Fibromiyalji, miyofasyal ağrı sendromu), ortopedik rahatsızlıklar (kireçlenme vs.) gibi hastalıkların tedavisi yapılabiliyor. Spor sakatlanma gibi rehabilite edilmesi gereken rahatsızlıkların rehabilitasyonu merkezimizde gerçekleştiriliyor" şeklinde konuştu.



Muzaffer Tağıl, "Bugüne kadar Bakü, Almanya, Ortadoğu, Kuvveyt, Bahreyn, Katar, Umman, Norveç, Danimarka ve Hollanda'da hastalar ağırladık.

VITELLO^R

garden concept

ŞİMDİ
YENİLİK

ZAMANI

Ege Üniversitesi Hastanesi Başhekim Yardımcısı
Doç. Dr. Kubilay Demirağ:

SAĞLIK KURULUŞLARI MEVCUT POTANSİYELİN FARKINA YENİ YENİ VARMAKTA

Ege Üniversitesi Hastanesi'nin sağlık turizmi girişiminin başlangıcından beri İzmir'de sağlık turizmi ile ilgili faaliyetlerin içerisinde olmaya gayret gösterdiğini söyleyen Ege Üniversitesi Hastanesi Başhekim Yardımcısı Doç. Dr. Kubilay Demirağ, hem İzmir'in potansiyelinin ortaya çıkartılabilmesi hem de Ege Üniversitesi Hastanesi'nin sağlık turizmi faaliyetleri içerisinde olabildiği için çaba göstermeye devam edeceklerini söyledi.



Doç. Dr. Kubilay DEMİRAĞ
Ege Üniversitesi Hastanesi Başhekim Yardımcısı

Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi olarak Sağlık Turizmi ile ilgili ilk girişimlerinin 2011 yılı başlarında Sağlık Turizmi Platformu'na davet edilmeleri ile başladıklarını söyleyen Doç. Dr. Kubilay Demirağ, İzmir'deki konuyla ilgili üst düzey bürokratlar ve sağlık sektörü temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen ilk toplantı sonrasında çekirdek çalışma grubu oluşturulduğunu ve düzenli aralıklarla bu grup çalışmalarına devam ettiğini söyledi. Başlangıçta ön plana çıkarmak istedikleri ve sağlık turizmi hizmeti vermeyi planladıkları dalları Kalp Damar Cerrahisi, Göz Hastalıkları, Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi ve Tüp Bebek olarak sıralayan Doç. Dr. Demirağ, "Hastanemizde sağlığın her alanında konusunda deneyimli sağlık personeli bulunmaktadır. Dolayısıyla gelecekte bu branşların sayısında ar-

tış olacağını tahmin ediyorum. Henüz hastanemizde sağlık turizmi ile ilgili belirli sayıda yatak tahsis edilmesine başlanmadı ancak hasta sayısında artış meydana geldiğinde bu konu gündeme gelebilir" dedi.

Sağlık Turizminin ana başlıkları belirlendikten sonra sağlık turizmi ile ilgili İzmir'in potansiyelinin ortaya konması açısından envanter çalışması yapılmasına ağırlık verildiğini söyleyen Demirağ, "2011 yılı sonunda sağlık kuruluşlarına gönderilmesi planlanan anket çalışmaları tamamlandı. Bu arada EXPO 2020 ana temasının sağlık olarak belirlenmesi ve bu konuda çalışmaların başlamasıyla farklı yapılanma ve çalışmalar başladı. Son olarak da İzmir Sağlık Turizmi Derneği kuruluş aşamasına geldi" dedi.

Son bir yıl içerisindeki bu gelişmelerin İzmir'de sağlık turizminin öneminin yakından kavrandığını ve konuyla ilgili tüm ilgili kişiler ve kurumların belirgin çaba içerisinde olduğunu göstermekte olduğunu belirten Demirağ, "Bu durum ilimiz açısından son derece mutluluk uyandırıcıdır. Zira tüm dünyada değeri yıllar öncesinden anlaşılmiş olan ve ülkemiz için de oldukça önemli kaynak yaratma potansiyeline sahip bir konunun gündemde olması bile çok önemli" diye konuştu. İzmir'in yalnız termal turizm açısından belirli bir konuma gelmiş durumda olduğunu ancak sayı olarak oldukça yetersiz bulunduğunu ifade eden Demirağ, "Sağlık turizmi açısından ise hastanelerin ayrı ayrı çabaları

haricinde organize bir yaklaşım mevcut değil. Sağlık kuruluşları mevcut potansiyelin farkına yeni yeni varmaktadır ve konuyla ilgili çabalarını artırmaktalar. Sağlık turizmi için yurtdışına çıkan hastalar aynı zamanda gittikleri ülkede turistik ziyaretler de yapmak istediklerinden İzmir'in çevresi, tarihi ve kültürüyle bu konuda çok büyük şans olduğuna inanıyorum. Turizm ile ilgilenen kuruluşların da desteğiyle gelecekte bu potansiyelin eyleme dönüştürülebileceği inancındayım" şeklinde konuştu. Sağlık Bakanlığının Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü bünyesinde kurulan Sağlık Turizmi Koordinatörlüğüne bağlı çalışan yurtdışı hasta koordinasyon merkezlerinden birisinin de ilimiz İl Sağlık Müdürlüğünde yer almakta olduğunu ifade eden Demirağ, şunları kaydetti: "Aylık olarak hastanemize başvuran yabancı hastaların bu merkeze bildirim zorunluluğu olduğundan biz de hastanemizde sağlık turizmi ile ilgili konularda faaliyet göstermek üzere bir birim kurduk. Birimimiz hem hastanemize başvuran yabancı hastaların takibini yapmakta hem de sağlık turizmi ile ilgili girişimlerde bulunmaktadır. Çeşitli turizm kuruluşlarıyla irtibata geçip hastanemize yabancı hastaların yönlendirilmesiyle ilgili çabalarımız sürmektedir. Ayrıca çeşitli web sayfalarına konulmak üzere hastanemizi, çeşitli anabilim dallarımızı ve hizmet veren hekimlerimizi tanıtan İngilizce tanıtım sayfaları hazırlıyoruz. Yine uluslararası sağlık fuarlarında dağıtılmak üzere broşür hazırlanması çalışmalarını da devam ettirmekte. Yurtdışındaki fuarlara katılım hastanemizin tanıtımının yapılması da planlarımızın arasında yer almaktadır." ①

4+1 evinizin kaç köşesi var?



Net 186 m² 'deki köşeler



- [Çok acıktım] (14,85 m²) deniz manzaralı bir mutfakta
- [Manzara] 3 cephede (27,1 m²) 4 balkon
- [Dinleneyim] (29,86 m²) ebeveyn yatak odası, giyinme ve banyo
- [Sohbetler, Eğlenceler] (42,60 m²)'lik salonunuzda
- [Duşta sesim güzeldir] (7,17 m²) banyo
- [Özgürlük] (14,19 m²) çocuk yatak odası
- [Hobim var] (12,90 m²)'lik geniş çalışma odası
- [Anne ben geldim] (19,11m²) antre ve koridor
- [Önce kapıyı tıklat] (14,85 m²) genç odası
- [Çok titizim] (3,91 m²) çamaşır odası



22.000 m² 'deki köşeler

- Güvenlik benden sorulur köşesi
- Forehand'im iyidir köşesi
- Tahterevalli köşesi
- 2 arabama özel otopark köşesi
- Spor yaparım çok fit'im köşesi
- Güneş toplayayım köşesi
- Bu yürüyüş nefesimi açıyor köşesi
- Havuz başında kahve keyfi köşesi
- Dört mevsim açan çiçekler köşesi

Kaya Prestige Konutları'nda "Mükemmelin Ötesi" ile tanışmanız, uygun fiyatları görmemiz için sizi bekliyoruz.

Dokuz Eylül Üniversitesi (DEÜ) Sağlık Turizmi ve Turist Sağlığı Hizmetlerinden Sorumlu Başhekim Yardımcısı Prof. Dr. Mustafa Seçil:

“İZMİR’İN ÖNE ÇIKMASI İÇİN SİSTEMLİ BİR AĞ KURULMALI”

Dokuz Eylül Üniversitesi Hastanesi'nin yüksek marka değeri ile sağlık turizminde de öne çıkmayı hedeflediğini söyleyen Dokuz Eylül Üniversitesi Hastanesi Sağlık Turizmi ve Turist Sağlığı Hizmetlerinden Sorumlu Başhekim Yardımcısı Prof. Dr. Mustafa Seçil, “Estetik, göz, onkolojik cerrahi ve fizik tedavi dallarında rekabetçi olacağız” dedi.



Prof. Dr. Mustafa SEÇİL
Dokuz Eylül Üniversitesi (DEÜ) Sağlık Turizmi ve Turist Sağlığı
Hizmetlerinden Sorumlu Başhekim Yardımcısı

İzmir’de sağlık turizmi için Dokuz Eylül Üniversitesi’nin altyapı ve hizmet anlamında sağlık turizmi hastası kabul etmeye tamamen hazır olduğunu söyleyen Dokuz Eylül Üniversitesi (DEÜ) Sağlık Turizmi ve Turist Sağlığı Hizmetlerinden Sorumlu Başhekim Yardımcısı Prof. Dr. Mustafa Seçil, Dokuz Eylül Üniversitesi Hastanesi’nin estetik, göz, onkolojik cerrahi ve fizik tedavi alanlarında rekabetçi olmayı hedeflediğini söyledi. YARIN Dergisi için Dünya, Türkiye ve İzmir’deki sağlık turizmi gelişimine yönelik ayrıca da kentte turizmi geliştirmek için yapılması gerekenler hakkındaki sorularımıza samimi bir dil ile yanıtlayan DEÜ Başhekim Yardımcısı Prof. Dr. Seçil, pek çok alanda olduğu gibi sağlık turizmi alanında da İstanbul’un özel sağlık kuruluşlarının önemli mesafeler kat ettiğini bu ne-

denle de İzmir’in en büyük rakibinin İstanbul olduğunu altını çizdi. İzmir’in sağlık turizminde henüz sistemli bir yaklaşımı olmadığını ve medikal turizm odaklı yapılanmayı yeni keşfettiğini söyleyen Prof. Dr. Mustafa Seçil, 2012 yılından itibaren hem Sağlık Bakanlığı’nın hem de İzmir’de özel ve kamu kuruluşlarının bu konuya ilgisinin artmasının sonucunda İzmir’in sistemli bir yapıya kavuşmasını arzu ettiklerini söyledi. Sağlık turizmini alanında Türkiye’de de ciddi ve derin bir boşluğun bulunduğunu ve bu nedenle Sağlık Bakanlığı’nın Kamu Hastanelerinde Sağlık Turizmi ve Turist Sağlığı Uygulama Rehberi hazırlayarak bu alandaki açığı doldurmayı hedeflediğini belirten Prof. Dr. Seçil, İzmir’de özel sağlık kuruluşları, devlet hastaneleri, üniversite hastaneleri ve turizm

temsilcilerinden oluşan bir yapının da dernekleşerek sağlık turizminde gelişmeyi tetikleyeceğini vurguladı. Bursa, Samsun, Aydın ve İstanbul gibi pek çok ilde sağlık turizmi derneklerinin kurulu bulunduğunu İzmir’in sağlık turizmi alanındaki ilk derneğin kuruluş imzalarının ancak 17 Şubat 2012 itibarıyla atılmış olmasını, kentin bu alanı yeni yeni keşfetmesinin bir göstergesi olarak nitelendiren Prof. Dr. Seçil, biraz geç kalınsa da dernekleşme ve özel kuruluşların yatırım planları ile birlikte hızlı bir şekilde yol alınacağına inandığını belirtti. D.E.Ü. Hastanesi özelinde yapılan çalışmaları özetleyen Prof. Dr. Seçil, “Benim görev alanım dışardan gelecek hastaların uluslararası standartlarda hizmet görmesini sağlayan yapılanmayı oluşturmak.

Sağlık turizminde bugün yapılmayana yapmak yani sistemli olarak hasta getirmek üzere, sağlık alanına ağırlık vermiş birkaç turizm firması ile anlaşma imzaladık. Onların saha çalışması devam ediyor. Kış mevsimi ardından turizm sezonunun açılması ile hareketlenme bekliyoruz. İlk hasta gruplarını baharda almaya başlayacağız. Hastaları özel katımızda ağırlayacağız. Onun dışında tedavi hizmetimiz standart zaten. Biz bu alanda hazırız, sistemin yapılmasını bekliyoruz. Fiyatlandırma konusunda bazı sıkıntılar var. Bunun birkaç ay içinde üst ve alt sınırları net olarak ortaya konulması ardından kamu ve üniversite hastaneleri de bu alanda yol alacak” diye konuştu. Medikal turizmin bir diğer sacayağını



oluşturan medikal SPA turizminde Balçova Termal Tesislerinin deneyimlerinden yararlanmak istediklerini belirten Seçil şunları kaydetti: “Şu anda Kaya Termal Otel ile anlaşmamız var. SGK kapsamında D.E.Ü. hastanesinde fizik tedavi gören Türk hastaların Kaya İzmir Termal Otel’de ücretsiz sağlık hizmeti alabilmesi için anlaşma sağladık. Yabancı hastaların da bu imkandan yararlanmaması için bir kısıt yok. Sağlık turizmi pazarlamasında Agamemnon kaplıcaları, çeşme kaplıcaları, Çeşme ve Alaçatı’da deniz ve sörf imkanı ile Kuşadası’nda Hıristiyanlar için hacı olma imkanları şeklindeki olanakların turizmciler tarafından öne çıkarılması gerekiyor. Bu şekilde sadece bunları parlak bir şekilde sunarak rakip illerden öne çıkabiliriz.” Estetik, göz, onkolojik cerrahi ve fizik tedavi dallarında D.E.Ü.’nün rekabetçi olmasını planladıklarını ifade eden Prof. Dr. Seçil sözlerini şu şekilde sürdürdü: “DEÜ olarak tıbbi anlamda yapamayacağımız iş yok. Özellikle hızlı, uzun süreli yatış gerektirmeyen alanlar olan göz ameliyatları, örneğin katarakt ameliyatı gibi alanlar öne çıkıyor. D.E.Ü. yabancı hastaları kataraktan kurtarıp İzmir ve çevresinin güzelliklerini göstermeyi planlıyor. Bir diğer alan estetik cerrahide, bu alanda hedef kitle estetiğin yapılmasının kısıtlı olduğu ülkelerden gelebilir. Bu alanlarda tabii ki en büyük rakibimiz bizden daha önce yola çıkan ve bugün ilk sırada olan İstanbul. İstanbul varken İzmir’e hastayı getirebilmek için sistemli çalışmalıyız. Herkes hangi alanda iyi ise onu ön plana koyacak. İzmir’de yıllardır bu işin nasıl yapıldığını bilen Balçova Termal yapısı var. Norveç’li hastalara hizmet sunuyor. Bu işin sağlam yapıldığında

sistem iyi bir şekilde yürüdüğünü gösteren güzel bir rol model. Bu ve benzeri rol modeller incelenerek deneyimlerden çok şey öğrenebiliriz. Ancak esas olarak inanıyorum ki işimizi hatasız ve iyi yaptık ve sonra hasta memnun ayrılacak ve bunun arkası gelecektir.” Sağlık turistinin sadece sağlığa olan harcamasının Türkiye’de SGK hastası için ayrılan harcamaya kıyasla en az 3-4 kat daha yüksek olduğunu belirten Seçil, toplam olarak ülkeye getireceği döviz miktarının bilinmeyeceğini ancak örnekler ile ifade edilebileceğini açıklayan Seçil, “İstanbul’da sadece bir hastanenin yıllık sağlık turisti sayısının beş bin olduğunu biliyoruz. İzmir’de de mevcut hastaneler başına bunu ölçeklendirdiğinzinde rakam ortaya çıkacaktır. Örneğin açık veya kapalı safra kesesi ameliyatı fiyatları sağlık turisti hastası için 4-6 bin lira arasında değişen oranlarda açıklanmış durumda. Normalde bu rakam SGK’lı bir hasta için yaklaşık 1,5 bin lira alınıyor. Bu da en az 3-4 kat yüksek gelir demek. Özel hastanelerin çok önce ele almış olduğu bu alanda Sağlık Bakanlığı da politika belirlemeye başladı. Sağlık turizmi koordinatörlüğü kuruldu ve Türkiye’de 7 ilde koordinasyon merkezi belirlendi. İzmir de bunlardan bir tanesi.”

ULUSAL VERİ TABANI İLE HASTA SAYISI KAYIT ALTINA ALINACAK

Sağlık Bakanlığı bugüne kadar hastanelerin veri tabanlarına dayanarak tuttuğu sağlık turisti ve turist sağlığı rakamlarına ulaşmak için ulusal bir veri tabanına geçtiğini bildiren Seçil, “Sağlık Bakanlığı, gelen bütün hastaların ulusal veri tabanı aracılığı ile bildirilmesi yükümlülüğünü koydu. Sağlık Turizmi Koordinatörlükleri

tarafından kurulacak veri tabanı sistemi ile sistematik olarak sağlık turizmi veri tabanına ulaşılacak. Bu şekilde sağlık turizmi hastaları ile ilgili daha net bilgiler ortaya konulabilecek” dedi. İzmir’e yönelik hedef Pazar değerlendirilmesinin yapılması ve bu alanlara yönelik çalışma gruplarının oluşturulması gerektiğini anlatan Seçil, ilk etapta araştırmalar sonucunda hedef pazarlar hakkında şu bilgileri verdi: “Türkiye’nin hedef pazar olarak hızlıca yaşanan Avrupa nüfusunu hedefleyen termal ve ileri yaş turizmini ele alınabilir. Bazı batı ülkelerinde olan sağlık sisteminin geç randevu vermesi ve sağlık sistemindeki aksaklıkları değerlendirebiliriz. Bunun dışında Azerbaycan, Irak ve Körfez ülkeleri önemli bir pazar. Özellikle Azerbaycan konusunda özellikle eğilmek gerekiyor. Azerbaycan’da sağlık güvenlik sistemi henüz yolun çok başında. Azerbaycan’dan sağlık için Hindistan’a uçuluyor. Bakü’den İzmir’e direk uçuşların olduğu düşünüldüğünde bu potansiyelin İzmir’e çekilmesi lazım. Biz aynı dili konuşurken, aynı kültürü paylaşıyoruz neden Hindistan’a gitsinler ki? İzmir’de hem daha ucuz ulaşım hem de daha ucuz, üstelik eminim ki daha nitelikli sağlık hizmeti alabilirler.” İzmir’in EXPO 2020 adaylığında ana temanın sağlık olmasının önemli bir açılım olduğunu dile getiren Prof. Dr. Seçil, “EXPO açılışında İzmir’in oturmuş iki büyük üniversitesi sağlayacakları vizyonla önemli rol oynayacaklardır. Var olan, yeni kurulan ve kurulacak olan hastaneler de bu vizyona destek verecektir. EXPO sağlık alanında da güzel bir dinamizm olacaktır. Sadece organizasyona ihtiyaç var. Odaklanıp çalışmalar yapacağız” diye konuştu. ①

DEÜ olarak tıbbi anlamda yapamayacağımız iş yok. Özellikle hızlı, uzun süreli yatış gerektirmeyen alanlar olan göz ameliyatları, örneğin katarakt ameliyatı gibi alanlar öne çıkıyor.

Gazi Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanı Op. Dr. Selim Amato, sağlık turizmi konusunda pazarın mevcut durumunu “Konuşma aşamasındayız” diye değerlendiriyor.

TÜRKİYE, SAĞLIK TURİZMİNDE UYUYAN BİR DEV



Op. Dr. Selim AMATO
Gazi Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanı

Dünyada sağlık turizmi denildiğinde 100 milyar dolarlık pazardan bahsediyoruz. Bu pazarın önümüzdeki 20 yıl içinde 1 trilyon dolar büyüklüğe ulaşacağı tahmin ediliyor. Türkiye bu pazarda önemli bir avantaja sahip iken Malta, Hindistan ve Tayland gibi ülkelerin gerisinde kalıyor. Türkiye'deki pazarı 'Uyuyan bir dev' diye nitelendiren Özel Gazi Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanı Op. Dr. Selim Amato, bu alanda sağlık ihtisas bölgelerinin oluşturulması gerektiğini söylüyor. Son dönemde konuyla ilgili olarak farkındalık yaratıldığını ancak pazarın gelişim hızının düşük olduğunu belirten Amato ile Türkiye ve İzmir'in sağlık turizmi konusundaki gelişimi, yaşadığı sorunlar ve yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

Türkiye'deki sağlık turizminin gelişim sürecini değerlendir misiniz?

Türkiye ve İzmir'de sağlık turizminin ne olduğu konusunda kafalar çok karışık. Henüz kimse sağlık turizminin ne olduğu, ne olması gerektiği ve nereye varacağı konusunda net değil. Son dönemde Sağlık Bakanlığı'nda farkındalık arttı ve sağlık turizmi konusunda komisyon kurdu. Artık konu güncel hale geldi. Herkes bunu tartışmaya başladı. Biz de 10 sene önce tartışmaya başladık. "Her şeyi çok iyi biliyoruz" demiyorum ama bilgi birikimimiz var.

Su ana kadar Türkiye'de sağlık turizmi adı altında yapılan çalışmalar emekleme aşamasında bile değil konuşma aşamasında. Örneğin; İzmir, Ege Bölgesi ve Akdeniz Bölgesi sağlık turizmi konusunda inanılmaz bir potansiyele sahip. Sağlık turizmi için öncelikle sağlık turizmi tesisi yapmak gerekiyor. Örneğin, Özel Gazi Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanım. Ben bu hastaneye yabancı alamam. Çünkü ne Gazi Hastanesi ne de diğer hastanelerin hiçbiri sağlık turizmi organizasyonuna göre yapılandırılmamıştır. Altyapılarımız buna göre belirlenmedi. Bir yabancı hastayı yatırıp ameliyat ediyorum, ama bu sadece olta ile balık avlamak gibi.

Sağlık turizmi dediğimiz büyük ölçekli bir balık avlamaktan bahsediyoruz. Biz artık pansiyon değil otelden bahsetmemiz lazım. Büyük alanlarda bu amaca yönelik tesisler yapılmalı.

Örneğin...

Bin yataklı tesis yapacaksınız. Fransız hastalar için Fransız ya da Fransızca bilen hemşire görevlendireceksin. Esas hizmetliler Türk doktorlar olacak ama yabancıya hizmet ettiğinizde onların dilinden ve kültüründen anlayan insanlar istihdam edeceksiniz. Sağlık turizmi denilince "Oradan hasta gelecek bizde onu tedavi edeceğiz" olarak algılanmamalı. Direkt olarak o müesseseye hastalar gelecek, tesisin ve şehrin ismi ön plana çıkacak. Ancak burada devletin ve belediyelerin ortak olumlu tavır olmadığı sürece siz sağlık turizmini gerçekleştiremezsiniz. Sağlık turizmi konusundaki en büyük engel Bakanlık ve İzmir'deki belediyelerin bu konudaki bakış açısıdır.

Belediye derken neyi kastediyorsunuz?

Belediyelerin yapmış oldukları 25 binlik planlarda sağlığa ayrılan hemen hemen hiçbir yer yok. Siz herhangi bir alanı kafanıza göre yatırım yapamazsınız. Sağlık tesisi için olması gereken alan en az 100 dönümdür. Küçük parsellerde bu tarz yatırımlar yapamazsınız. Kapalı alanlara ihtiyaç var. Ayrıca şehrin dışındaki bu tesislerin yapılması daha doğru. Hastaları şehrin o trafiğine sokmanıza da gerek yok. İzmir'de sağlık turizmi konusunda faaliyet gösteren tek yer vardır o da Balçova Termal Tesisleri'dir. Kitlesele olarak Kuzey Avrupa ülkelerinden direkt hastaneler geliyor ve tedavi olup gidiyorlar. Her tarafımız termal bu tesislerin sayısının artması sağlanmalı.

Sağlık turizmi sadece termal değil. Yaşlı bakımı, branş tedavileri boyutu alanları var. İzmir olarak hangi alana öncelik verip uzmanlaşmalıyız?

İzmir'in eli her açıdan çok güçlü. Ege



Bölgesi'nin en gelişmiş ili İzmir... Sağlık konusunda her branşta potansiyelimiz var. En iyi hekimlerimiz, hemşirelerimiz, teçhizatımız var. Sadece altyapı sıkıntısı var. Onun içinde yere ihtiyaç var. Şöyle bir yasa çıkmalı; Sağlık turizmi yapılacak olan yerlerde arazi alan işadamlarına yüzde 5-10 arasında imar hakkı verilmeli. Sağlık turizmi konusunda büyük alanların belirlenmesi gerekiyor. Bu konuda ilgili yasalar çıkmalı. Eğer bu yasa çıkmazsa ne İzmir'de ne de Türkiye'nin başka bir yerinde sağlık turizmi yapılamaz. Siz gidip Balçova'da ya da Çeşme'de 100 dönüm bir arazi aldığınızda hiçbir şekilde sağlık turizmi-ne yönelik yatırım yapamıyorsunuz.

Organize sanayi bölgeleri gibi sağlık ihtisas bölgeleri mi oluşturulmalı?

Olabilir. Görüşüm İzmir'in yurtdışında sağlığa ihtiyacı olan yaşlıları buraya getirmeyi sağlamalıyız. Kronik hastalıkları olanları buraya getirip tedavi etmeliyiz. Tedaviye muhtaç olanları sağlık kamp-larına alınmasıyla başlanabilir. Bu büyük alanlarda bu iş için oluşturulmuş özel binalar ve yollar ve tesisler organize edilmeli. Bugün Türkiye'de sizin ailenizden birisi Alzheimer olsa kim bakacak? Kendiniz bakacaksınız, ya da bir bakıcı tutacaksınız. Bu bakıcı profesyonel mi? Sadece bakacak. Profesyonel bir bakım hizmeti veremez. İzmir'deki hiç hastane bugün bir hastayı 5-6 ay bakamaz. Ameliyat yapıp göndeririz. Çünkü buradaki hastanelerin sistemi buna göre kurulmuş durumda. Sağlık

turizmi dediğimiz zaman ise sağlık kentlerinde yerli ve yabancı kronik hastalara bakmaktan bahsediyoruz.

Ekonomik olarak baktığımızda getirisi ne düzeyde?

Bizim amacımız burada zengin ya da fakir hastaya hizmet vermek değil. Orta halli Avrupalı'ya bakmalıyız. Orta halli Arap ülkelerinden gelecek hastanelere bakmalıyız. Herkese bakabiliriz. Büyük pazara göz dikmemiz gerekiyor. Bir İngiliz, sosyal sigortalarında kalp ameliyatı olmak için 6 ay beklemek zorunda kalıyor. Bugün İSPANYA'da bir safra kesesi ameliyatı için 6 ay beklemek zorundasınız. Bugün bize bir hasta gelse bugün anjiyo çekilir, ertesi gün tetkikler biter ve ameliyata girer. 4 gün sonra da taburcu edilir. Türkiye bu konuda çok hızlı bir hizmet kalitesine sahip. Bu aşamaya geldik. Türkiye hızlı ve ekonomik çalışıyor. Burada Sağlık Bakanlığı'nı eleştirek de çağ atlattığını da kabul etmemiz gereken çalışmalarını olmuştur.

Türkiye sağlık turizmi konusunda uyuyan bir dev durumunda diyebilir miyiz?

Evet, aynen öyle. Türkiye'de her şey var. Ama aşçı yok. Şimdi artık aşçılar oluşmaya başladı. Farkındalık oluşmaya başladı. 10 sene sonra sağlık turizmi konusunda geldiğimiz noktaya baktığımızda Türkiye'nin turizmden kazandığı para kadar sağlık turizminden para kazanmaya başlar. Eğer devlet desteği olursa sağlık turizminden turizm kadar

para kazanabiliriz. 25 milyar dolar para kazanacak bir potansiyele sahibiz.

Her şehir ayrı bir konuda mı uzmanlaşmalı mı?

Bunu belirleyecek olarak serbest piyasa koşulları. Doğada nasıl her şey çok çeşitli ise burada da her şey çok çeşitli olabilir. Bu alandaki çalışmalar konusunda ABD zaten bir takım çalışmalar yapıyor ve bu konuda etkin bir şekilde yol aldığını görüyoruz.

Çok değişik tesisler yapılabilir ama aynı kampuslar içinde yapılmalı. Bugün dünyanın her yerinden İsviçre'ye ortopedi hastaları gidiyor. Global dünyada bakıp, düşünüp yatırım yapmamız gerekiyor. Gerekirse yabancı doktor bile çalıştırabiliriz. Yüzde 90 Türk doktor, yüzde 10 yabancı doktor çalıştırabiliriz. Onlarda buraya gelsinler bizde onlardan yararlanalım. Sağlık kentleri ve büyük alanlar gerekiyor.

Gazi Hastanesi'nin bu konudaki yatırımları neler olacak?

Menderes'te 500 dönüm arazi aldık. Bu alan ile ilgili gerekli izinleri aldık. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nden sağlık alanına dönüştürülmesi için izin istedik ama belediye için verdi. Oraya planlama yapmadıkları ve örnek teşkil edeceği için izin verilmedi. 5 yıldır dava süreci devam ediyor. 15 yıldır daha sürer. Bürokratik engeller bu yatırımların önünü kapatıyor. 30 milyon Euro ile başlayıp, 100 milyon Euro'ya kadar ulaşacak bir yatırım bütçesinden bahsediyoruz. ④

EXPO2020 adaylığımızda sağlık ana tema olarak belirlendi. Bu süreçte özellikle hangi başlıklara dikkat etmeliyiz?

EXPO2020'yi almak için belli bir tecrübeyi yakaladık. EXPO'yu aldığımızda ne olacak? Biz Türkler haldur huldur işler yapıyoruz. İş yaparken planlıyoruz. Çok hırslıyız. Sağlık çok geniş bir kavram. Bu nedenle EXPO denilince her şey işin içine girer. Sağlık ile ilgili bir cihazda, diş, estetik, kalp de işin içine girer. Yerli ve yabancı kaynak İzmir'e akacak. Konunun uzmanları bir araya gelecek ve birlikte çalışacak. Bu konuda halay oynamamız gerekiyor.

MEDICAL PARK İzmir Hastanesi
Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Zafer Beken:

TURİZM VE SAĞLIK



Dr.Zafer BEKEN
Medical Park İzmir Hastanesi Yönetim
Kurulu Başkanı

Turizm, çağlar öncesinden günümüze, insan toplumunun olduğu her zaman diliminde var olmuş, ancak endüstriyel ve kitlesel boyutlara, ikinci dünya savaşı sonrası, özellikle de 1970'li yıllarda kavuşmuştur. Ülkemizde ise, konu, 80'li yıllarda gündemdeki yerini almıştır. Özellikle, Ozal dönemi sonrası, turizm bölgeleri yaratılarak muazzam alt yapı çalışmaları yapılmış, günümüzde Dünya çapında ilk 10 destinasyondan

biri olması ve 30 milyona yaklaşan turist sayısı, o dönemlerdeki çalışmaların devamının bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Ülkemizin 2011 yılı turizm gelirinin 24 milyar dolar olacağı hesaplanmaktadır.

Dünya genelinde, 1960-1970 yılları arası ortalama yıllık turist sayısı 55 milyon iken günümüzde 1 milyara yaklaşmıştır. Yıllar boyunca, milli ekonomiler içinde turizm gelirleri yükselirken bireysel tüketim içindeki payları da katlanarak artmıştır. Nitekim, yıl sonu itibari ile turistik amaçlı olarak 900 milyonu aşkın insan 1 trilyon dolara yakın harcama yapmış olacak.

Dünya turizm pastasından %2.7'lik bir pay alan Ülkemiz, baş döndürücü bir rekabetin yaşandığı potansiyel turistleri çekme konusunda yoğun çalışmalar yapmakta, güneş-deniz-kum rutininden ayrılarak alternatif, kongre, yat, spor ya da kültür temalı turizme ek olarak sağlık turizmini de gündemine almak ve turizm faaliyetlerini çeşitlendirmek amacındadır. Sağlık Turizmi 3 ana başlık halinde değerlendirilmektedir: Medikal, Termal, Yaşlı ve Engelli Turizmi. Medikal turizm, kendi ülkesinde almış olduğu tıbbi taniya istinaden bir başka ülkede ameliyat da dahil olmak üzere tedavi görülmesini kapsar. Termal/SPA turizmi ise daha sofistike ve dinlenme ile yenilenmeyi de kapsayan yüksek konfor özellikli kaplıca/otel seyahatlerini betimler. Yaşlı ve engelli turizmi ise, Dünyada aklen ve fiziken engelli olarak kabul edilen 500 milyon kişi ile Dünya nüfusunun %7,5'ünü oluşturan yaşlılara yönelik daha pahalı ve özellikli turizm çeşidini tanımlamaktadır. Her ne kadar Dünya oranı %7,5 olsa da, yaşlı nüfus, gelişmiş Avrupa Ülkelerinde %20 seviyesindedir. Bu gruplara ek olarak, normal turizm faaliyetleri için gelen ve Ülkemizde iken sağlık problemi yaşayıp tedavi gören insanları da sağlık turizmi kapsamında değerlendirmeliyiz.

Dünyada hâlihazırda 60 milyon kişi sağlık turizmi için 90 milyar dolar para harcamaktadır. 2012 yılında bu miktarın 100 milyar doları aşacağı hesaplanmıştır. Normal bir turistin ortalama harcaması 700 doları civarında iken tedavi amaçlı bir kişinin yaptığı ortalama harcama 2500 doları aşmakta 8000 dolara ulaşmaktadır. Sağlık turizminde en çok turist çeken Ülkeler Hindistan, Tayland, Macaristan, Malezya ve Küba'dır. Bir by-pass operasyonu ABD'de 200 bin dolarları bulurken Ülkemizde 15 bin doları geçmemekte, bu yüzden de her yıl 15 milyon Amerikalı tedavi amaçlı seyahatlere çıkmaktadır. Genelde kendi ülkelerindeki pahalı faturalar ya da tedavi için uzun süreli beklemler bir başka ülkeye yönelik tercihlerde belirleyici olmaktadır.

SAĞLIK TURİZMİNDE MEDICAL PARK İZMİR HASTANESİ
Medikal Park Hastanesi, halihazırda yüksek standartları ve tıbbi donanımı ile, İzmir'de Sağlık Turizmine hazır durumdadır. Nitekim 3 ay içinde Hastanemizde baktığımız Yabancı Hasta sayısı 500'ü aşmıştır. 45609 metrekare kapalı alanı, 7 Ameliyathane salonu, 78 yoğun bakım yatağı ve toplam 244 hasta yatağı ile İzmir ve Ege Bölgesinin en büyük Özel

Dünyada hâlihazırda 60 milyon kişi sağlık turizmi için 90 milyar dolar para harcamaktadır. 2012 yılında bu miktarın 100 milyar Doları aşacağı hesaplanmıştır.



Hastanelerinden biri olan Kuruluşumuz yıllık 10.000 sağlık turizmi hastasının bakım ve tedavisini yapacak kapasitededir. Ülkemizin ve özellikle İzmir'in Balkanlar, Ortadoğu ve Yakın Doğu'daki 720.000.000'lük nüfus hinterlandı gözönüne alındığında Medikal Park Hastaneler Grubunun 2020'li yıllarda Ülkemiz yıllık GSMH'sinin %10'una ulaşabilecek Sağlık Turizm cirosunu gerçekleştirmek işten bile olmayacaktır.

Bilindiği gibi Sağlık Turizminin Medikal turizm alt başlığında Radyoterapi, Cyberknife, Kalp-Damar Cerrahisi gibi ileri tedaviler ile transplantasyon, infertilite, estetik cerrahi, göz ve diş gibi bölümleri kapsar. Hastanemiz bu hizmetleri verebilmektedir, ayrıca 1-2 aylık bir resmi prosedür sonrası İzmir Üniversitesinin Tıp Fakültesi Hastanesi olarak işlev görecektir.

İzmir ve Hastanemiz sağlık turizminde çok avantajlıdır, Çünkü:

- Coğrafi yakınlığı ve iklim özellikleri,
- Rakip ülkelere göre yeni ve nitelikli Sağlık tesisleri,
- Çevre Ülkelerde ileri teknoloji ve kalifiye insan kaynağı olmayışı,
- Modern Ulaşım sistemleri ve Uluslararası organizasyon kuruluşlarının olması,
- Gelişmiş Ülkelerde sağlık hizmeti için uzun bekleme süreleri,
- Yine gelişmiş ülkelerde giderek artan yaşlı nüfus ve kronik hasta sayısının artması
- Daha ucuz sağlık hizmeti üretebilmesi Sağlık Turizmi potansiyelini arttırmaktadır.

Türkiye 2011 yılında 40 bin hasta ile bu pastadan oldukça küçük bir pay almıştır. 2020 hedefi 500 bin hasta ve 10 milyar dolar gelir şeklindedir. Bu hedefi tutturmak, ancak, Özel bir model ile Ülkemize özgü sağlık turizm politikaları oluşturarak, sigorta /finansman, insan gücü, fiziksel, teknolojik alt yapı standartifikasyonu ve yasal mevzuat değişikliği süreçlerinin tamamlanması akabinde mümkün olacaktır... 1

Şifa Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı
Şifa Sağlık Grup Başkanı Doç. Dr. Mehmet Ateş:

İZMİR'DE SAĞLIK TURİZMİ

Ülkemizin coğrafi konumu birçok dünya devletlerine yakın olması ve fiyatların çok makul olması da bizim için büyük avantaj olarak değerlendiriyorum.



Ülkemiz ve ilimiz İzmir için yaptığımız çalışmalar yazılı ve görsel basından duyuyor ve çalışmalarınızı takdirle karşılıyorum. EXPO'nun sağlık temasıyla yola çıktığı şu günlerde Şifa Sağlık Grubu da üzerine düşen görevi yapmaya hazırdır. Şifa Sağlık Grubu bölgede sağlıkla ilgili ilk yatırım yapan kuruluşlardan birisidir. 1983 yılında hayata geçirilen ilk nüve Basmane polikliniği ile başlamıştır. Şartların olabildiğince zor olduğu o yıllarda bir araya gelen müteşebbis ruhlu yedi doktor hayata geçirdiği polikliniğini Basmane Şifa Hastanesi, Bornova Şifa Hastanesi ve Erzurum Şifa Hastanesi takip etmiştir. Yurtdışından ve bölgeden gelen yoğun talebi karşılamakta zorlanan Şifa Sağlık Grubu merkezdeki yoğunluğu azaltmak için çevre il ve ilçelerde tıp merkezleri açma kararı almış ve Gaziemir, Göztepe, Menderes ve Karşıyaka da açtığı tıp merkezleriyle 1560 personelin istihdam edildiği bir sağlık grubu haline gelmiştir. Teknolojinin hızla ilerlediği buna bağlı olarak tıpta her gün yeni buluşların ve tedavi yöntemlerinin ortaya çıktığı günümüzde, Şifa Sağlık Grubu olarak dünyaya entegre olmada geç kalmamak İzmir ve Türkiye'yi sağlıkta cazibe merkezi haline getirmek için bir sağlık

üniversitesi açma kararı alınmıştır. Türkiye'nin ilk sağlık temalı üniversitesi olan Şifa Üniversitesi 246 öğrenciyle eğitim hayatına ilk yılında tavan puanlarda Türkiye birinciliği ve ikinciliği ile başlamıştır. Sağlıkta insan gücünde Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa ile farkımız olmadığını söyleyebiliriz. Teknolojide de artık arayı kapattığımız söylenebilir. Dünyada bir kısım tıp teknolojilerini ilk kullananlardan olan grubumuz ülkemizde teknoloji transferinin de öncüsü olmuştur.

Yurtdışından hasta kabul etmenin bütün şartlarını yerine getirmiş olan grubumuz Joint Commission International (uluslararası kalite) belgesini de almıştır. Methodist Grubu'yla sağlık ve eğitimde anlaşma yaparak karşılıklı hasta tedavileri ve sonuçların birlikte değerlendirilmesi yapılmaktadır.

İzmir'in sağlıktaki gelişim süreci iyi olmakla birlikte yeterli seviyede değildir. Dezavantajlarımızdan birisi direk uçuşların sayıca az olması ve belli merkezlerle sınırlı kalmasıdır.

Avantajlarımız ise saymakla bitmez iklim, doğa, deniz bunlardan birkaçı. Türkiye'de ve dünyada insanlar tedavi amaçlı Amerika'ya uzun mesafeleri kat ederek gidiyorlar. Ülkemizin coğrafi konumu birçok dünya devletlerine yakın olması ve fiyatların çok makul olması da bizim için büyük avantaj olarak değerlendiriyorum.

Şifa Sağlık Grubu olarak 2012 yılında üniversite, 3 hastane ve 4 merkeze ilaveten dış hastanesi, diyaliz merkezi ve merkezi araştırma laboratuvar projeleri de bitirilecektir. 2012 yılında 11 kurumla hizmet veren Şifa Sağlık Grubu Türkiye'nin en büyük vakıf üniversitesi hastanesini 500 yataklı olarak hayata 3 yıl içinde geçirecektir. 2

Prof. Dr. Mahmut Kaşkaloğlu:

EXPO 2020, İZMİR’İ SAĞLIĞIN BAŞKENTİ YAPAR



Prof. Dr. Mahmut Kaşkaloğlu ve Op. Dr. Selma Kaşkaloğlu tarafından 2000 yılında kurulan Kaşkaloğlu Göz Hastanesi, dünya standartlarında tanı ve tedavi hizmetleriyle binlerce kişiye ışık oldu. Göz hastalıkları konusunda sürekli yükselen bir kaliteyle hastalara hizmet sunmayı ilke edinen Kaşkaloğlu, 12’nci kuruluş yılında deneyimli kadrosu ve son teknoloji birimleriyle sağlık sektörüne de birçok konuda öncülük yaptı.

Yurtiçi ve yurtdışından binlerce hastayı sağlığına kavuşturmanın mutluluğunu yaşadıklarını kaydeden Prof. Dr. Mahmut Kaşkaloğlu, modern tıbbın tüm olanaklarını kullandıklarını ve dünyada göz sağlığı alanında-

ki tüm gelişmeleri aynı anda Türkiye’de uygulamaya geçirdiklerine dikkat çekiyor.

Lasik ve katarakt ameliyatları konusunda elede ettikleri başarılı sonuçların kendileri için en önemli referans olduğunu belirten Kaşkaloğlu, “Hastanemizde tıbbi donanımın en iyisini kullanmak, en iyi doktorlarla çalışmak ve bunları en iyi şekilde hastalara sunmak başlıca hedefimizdir. Türkiye’de göz hastalıkları branşında kabul gören saygın ve aranan isimler arasındayız” diye konuştu. İzmir’in EXPO 2020 adaylığı üzerine de değerlendirmelerde bulunan Prof. Dr. Mahmut Kaşkaloğlu, EXPO projesini kent kimliğiyle tek vücut olarak sahiplenmenin başarıda anahtar rol oynayacağını söyledi.

EXPO 2020’nin, İzmir’i sağlığın başkenti konumuna yükselteceğini dile getiren Kaşkaloğlu, “İzmir, son yıllarda sağlık yatırımları açısından da hızlı bir gelişmeye sahne oldu. EXPO 2020 konusunda son derece ciddi hedeflerimiz var. Bu büyük organizasyon, kentin geleceği için her alanda belirleyici olacak. İzmir’de sağlık konusunda yapılması gereken çok şey var. EXPO 2020’nin temasının da “Daha İyi Bir Dünya İçin Yeni Yollar / Herkes için Sağlık” olmasından son derece memnunuz. Birçok ülkeye birkaç saatlik uçuş mesafesinde olan İzmir’de EXPO 2020, kentimizi adeta bir sağlık başkenti konumuna yükseltecektir” ifadesini kullandı. ①

İzmir’de sağlık konusunda yapılması gereken çok şey var. EXPO 2020’nin temasının da “Daha İyi Bir Dünya İçin Yeni Yollar / Herkes için Sağlık” olmasından son derece memnunuz. Birçok ülkeye birkaç saatlik uçuş mesafesinde olan İzmir’de EXPO 2020, kentimizi adeta bir sağlık başkenti konumuna yükseltecektir”

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.**



ATEN A.Ş. Manisa-Muradiye Tesisi



Tehlikeli atıklarınızı;

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

Batıgöz Gurubu Yönetim Kurulu Başkanı
Op. Dr. Mehmet Söyler:

DIYARBAKIR'DAN BAŞLAYAN VE İZMİR'DE NOKTALANAN BATIĞÖZ SERÜVENİ HIZLA DEVAM EDİYOR...

Mehmet Söyler Diyarbakır doğumlu bir doktor. Üniversiteyi okumak için Ankara'ya giden ve mezuniyetinden sonra önce İzmir Hava Hastanesi'nde görev yapan ve emekli olduktan sonra kendi muayenehanesini açan Söyler, 2004 yılında İzmir'e Batıgöz adında bir sağlık kuruluşu açmaya karar veriyor. İzmir Çankaya'da başlayan yatırımlar kısa sürede Şirinyer ve Hatay'a ve oradan da kendi memleketi Diyarbakır'a ulaşıyor. İzmir'in ilk göz merkezlerinden biri olan Batıgöz, 2004 yılından beri Türkiye'de İzmir ve Diyarbakır'da ; 2010 yılından beri de West Eye Hospital adı altında hem Romanya'nın başkenti Bükreş, hem de Irak'ın kalbi Erbil'de hizmet vermeye devam etmektedir.

İzmir'de, Çankaya merkez olmak üzere Şirinyer ve Hatay'da 2 ayrı polikliniği olan Batıgöz Özel Dal Merkezi'nde göz ameliyatlarının yanı sıra, son yıllarda ülkemizde ve dünyada bilinirliği hızla artan laser ile göz kusurlarını düzeltmeye yarayan tedaviler de yapılmaktadır. Batıgöz Gurubu Yönetim Kurulu Başkanı Op. Dr. Mehmet Söyler, yaklaşık 8 yıldır devam eden haklı başarısının ardında, deneyimli ve konusunda tam uzman bir medikal kadro ve tabii ki, kullanılan kaliteli ve gelişmiş teknolojik ekipmandan kaynaklandığını açıkladı. "Biz 2004 yılında başladığımız Türk hastalara en iyi hizmeti verme yarışına, 2010 yılında Avrupa ve Asya'yı da katarak yolumuza devam ediyoruz. Avrupa ve Irak'ta sağlık konusundaki yetersizlik ve talebin karşısında önemli bir karar alarak önce Bükreş'e sonra da Irak'a birer tam teşekküllü hastane kurmanın ne kadar doğru bir karar olduğunu, bugün çok daha net olarak görebiliyor ve tabii bu gururu hep birlikte yaşıyoruz" diyerek sözlerine devam eden Yön. Kur. Bşk. Mehmet Söyler, Türkiye'de sağlık konusunda özellikle İzmir'in ve İzmir'deki sağlık kuruluşlarının çok başarılı olduğunu ve son yıllarda, yerli hastalar kadar yabancı hastaların da ilk tercihi olduklarını da sözlerine eklemekten geçemiyor.

"Uzman kadro, gelişmiş teknoloji ve kaliteli sağlık hizmeti" ile yola çıkan Batıgöz Gurubu'nun şu sıralar öncelikli hedefi ise yurtdışı hastalarına İzmir'de bekledikleri güvenli hizmeti sunmak... Her yıl özellikle bahar aylarında başlayan



Op. Dr. Mehmet SÖYLER
Batıgöz Gurubu Yönetim Kurulu Başkanı

turizm hareketlerinde günümüzde, sağlık turizmi genel turizm sayısı içinde % 2-5 arası değiştiğine dikkat çekiyor Sayın Söyler. Her ne kadar yabancı hastaların öncelikle İstanbul'u seçiyor gibi görünse de, gerçekte gelen turist sayısına göre baktığımızda İzmir'in, medikal turizmden ciddi bir pay aldığı altını çiziyor. Özellikle 2011 yılında ayda 25-40 arası yabancı hastanın tedavi olduğu Batıgöz'de, hastalar için özel yatılıklar, 2 ayrı ameliyathane, Laser odası, 10 ayrı muayenehane, şubeler dahil yaklaşık 100 personel hizmet vermeye devam ediyor.

Peki Sayın Söyler, Yabancılar neden sizi tercih ediyor?

"Yabancı hastalar, kendi ülkelerinde göz hastanesi veya kliniğine gittiğinde, Türkiye'deki gibi önce randevu almaları daha sonra da tedaviye başlamaları gerekiyor. İngiltere, Almanya, Belçika, Hollanda ve daha birçok Avrupa ülkesinde bu süreç 30 gün ile 180 gün arası değişebiliyor. Dünya'da 50 yaşından sonra her 3 kişiden birinde görülebilen katarakt ameliyatı sadece 15-20 dk sürmesine rağmen, bu ülkelerde bu ameliyat için hastalar aylarca beklemek istemiyor. Ayrıca son zamanlarda Tüm dünyada güvenle kullanılan laser teknolojisi sayesinde de dakikalar içinde gözlüklerinizden de kurtulabiliyorsunuz. Bu işleme değişik isimler veriyorlar. Lasik, I-Lasik, Lasek , femtosecond laser

vs gibi. İşte bu işlemler için de hastalar sadece aylarca beklemek zorunda kalmayıp, aynı zamanda Türkiye'de ödeyecekleri bedelin 3 veya 4 katını ödemek durumunda da kalıyorlar. Biz kendilerine hem tedavi hizmeti verirken, aynı zamanda isteyenlere de küçük paketler düzenleyip, bir nevi onların tur operatörlüğünü de üstleniyoruz." Diyor.

Yabancı Hastalar Size nerden Tanıyor, Yurtdışında tanıtımlarınız veya reklamlarınız var mı?

Tabii, gerek Avrupa kanallarında gerekse zaman zaman katıldığımız medikal fuarlarda bu hastalar ve acenteler ile görüşme imkanımız, kendimizi tanıtmaya imkanımız oluyor. Sizin de bildiğiniz gibi sosyal medya da artık bu konuda çok güçlü ve etkin bir tanıtım aracı. Hastalar Web sayfamızdan bizimle iletişime geçiyorlar ve daha sonra yurt dışı hasta bölümü ile detaylı olarak görüşerek, merkezimize geliyorlar.

İstanbul kadar İzmir ünlü ve yeterli dediniz değil mi? Hastaları İzmir'e çeken neler var?

İzmir'de sağlık konusunda her türlü imkan, uzman hekim, gelişmiş teknoloji ve bunun yanında turistik olanaklar mevcut. Bakın dünyada turizm hareketlerinde en büyük pay her zaman sahil kesimlerindir. İzmir öyle bir coğrafya da bulunuyor ki, sadece 30 dk uzakta dünyaca ünlü muhteşem ve temiz plajlarına ulaşmak mümkün. Ayrıca yurtdışından gelenlerin en çok gitmek istedikleri gerek Meryem Ana Evi veya dünyaca ünlü Efes Harabeleri de gün içinde rahatlıkla gidip gelinebilecek mesafededir. İzmir'e gelen hastalarımıza sadece operasyon gününü tatilden saymayacaklar, geri kalan günlerin de keyfini gözlüksüz çıkaracaklardır.

Ayrıca bizim hastalarımıza sunduğumuz bir başka avantaj ise, özellikle İzmir'de tedavi olan herhangi bir hasta, sonuçta bizim hastamız olduğu için, isterse Romanya'da veya Irak'ta da kontrollerini yaptırabiliyor. Yakın gelecekte Avrupa , Asya ve hatta Afrika'da göz sağlığı konusunda yatırımlarımıza devam ederek, dünyanın gözüne girmeye çalışacağız. Öyle görünüyor ki, Batıgöz kısa sürede geldiği bu başarısını daha birçok ülkede devam ettirecek. ①

Diğer ısıtma sistemlerine göre
%40-70 tasarruf!



Neden Midori Isı Pompası?



Maliyet



Soğutma İmkânı



Tek Kaynak
Kullanımı



Güvenlik



Kolay Kullanımı ve
Düşük Bakım Onarım
Maliyetleri



Kolay Montaj ve
Depolama
Alanlarına İhtiyaç
Olmaması



Çevre Dostu
Olmaları ve
Yeşil Enerji
kullanmaları

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
Tal & Fax: 0232 422 52 57 - 463 17 55 • Gsm: 0532 353 41 70
www.midori.com.tr • info@midori.com.tr

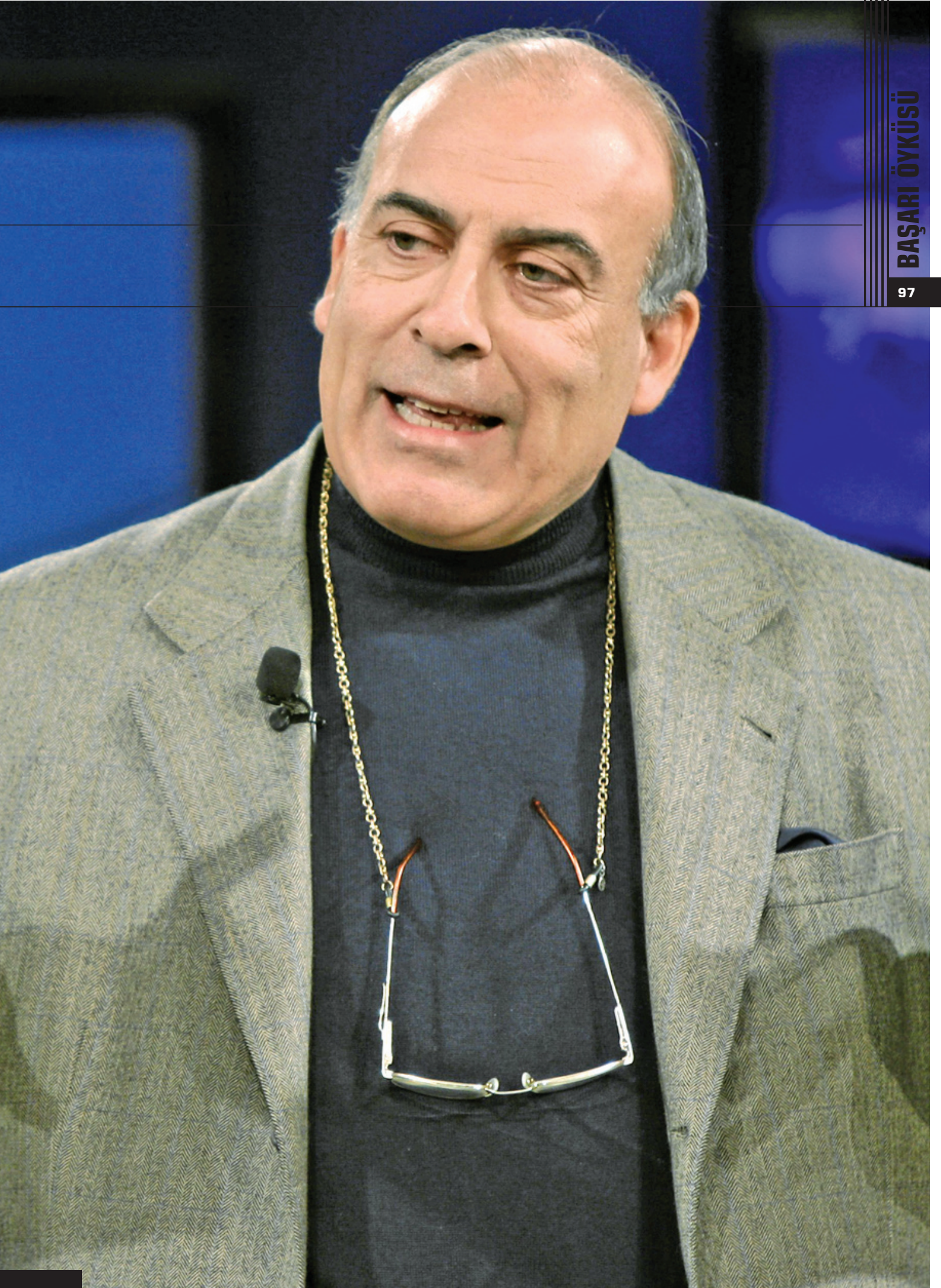
“Hepimizin Türkiye markasının geliştirilmesi konusunda oynayabileceği önemli roller var. Birçok ülkenin aksine bizim kötü küresel itibar sorunumuz yok... Biz daha çok farkındalık konusundaki yetersizlikten mustaribiz... Bu konumdan ötürü şu anda markamızın değeri normalin altında. Ama bunu giderek düzelterekimize eminim.”

DOSYA HAZIRLIK:
Seda GÖK

Coca-Cola Yönetim Kurulu Başkanı ve Üst Düzey Yöneticisi (CEO) Muhtar Kent:

İzmir'in İstanbul kadar gelişerek onun omuzlarındaki yükü paylaşmasını bekliyorum

Coca-Cola Yönetim Kurulu Başkanı ve Üst Düzey Yöneticisi (CEO) Muhtar Kent, İstanbul ve daha sonra Atlanta'da görev yapmış bir üst düzey yönetici olarak İzmir'e baktığında çok önemli ticaret, endüstri, enerji ve turizm potansiyeline sahip olduğunu ve sürekli gelişen bir şehir gördüğünü söylüyor. İzmir Limanı'nın Türkiye'nin dış ticaretinde oynadığı önemli role dikkat çeken Kent, şehrin geleceğini “Yakın gelecekte İzmir'in İstanbul kadar gelişerek onun omuzlarındaki yükü paylaşmasını bekliyorum” diye anlatıyor. İzmir'in sanayisinin yakın gelecek de hızlı gelişeceğini gördüğünü vurgulayan Kent, “Bence ulaşım üzerinde de çok durulmalı. Bildiğim kadarıyla uluslararası deniz yolu firmaları için bir liman yapılıyor. Bunun yanında demiryolu geliştirilip yolcu ve yük taşımalarında bu alanın da yaygınlaşması sağlanmalıdır. Hava yolunda da İzmir'den yurt dışına olan seferlerin artırılması İzmir'e uluslararası platformda büyük yarar sağlayacaktır” diyor. Muhtar Kent, İzmir başta olmak üzere Türkiye ve Coca-Cola'ya dair tespitleri ile iş dünyasının genç temsilcilerine tavsiyelerini EGIAD Yarın Dergisi aracılığıyla paylaştı.





1978 yılından beri Coca-Cola bünyesinde görev yapıyorsunuz. Bu serüveni genç işadamlarımız ile bir kere daha paylaşır mısınız?

Üniversitenin ardından 1978 yılında master eğitimini de tamamlamıştım. 26 yaşındayım, artık iyi bir şirkete girip gerçek iş hayatını öğrenmek ve hayata atılmaya hazır durumdayım. Bütün gençler gibi özgeçmişimi birkaç şirkete gönderip bir taraftan da hangi şirketin genç yönetici adayları aradığına bakarken Coca-Cola'yla görüşmek üzere Atlanta'ya gittim. Burası Coca-Cola'nın doğduğu kent, her yerde karşınıza Coca-Cola çıkıyor. Hem konuştuğumuz iş fırsatını, hem de şehri sevdim ve çalışmaya başladım. Okuduğunuz okul ne kadar iyi olursa olsun, gerçekten piyasaya çıkmadıkça kitaplardan öğrendiğimizin yetmediğini anladım. Coca-Cola kamyonlarında, müşterilerle doğrudan temas kurarak dolaştığım o dönem, hem piyasayı tanımamı sağladı hem de satış ve pazarlamanın gerçek hayattaki

prensiplerini öğrenmek açısından en iyi okul oldu. Zaten Coca-Cola çok dinamik bir şirket, çalışkan ve girişimci iseniz sizi bir şekilde fark ediyorlar ve fırsat tanıyorlar. Bir yönetici olarak pazarlama alanında ilerliyordum ama bir taraftan da daha büyük çerçevede, üretimden satışa kadar işin nasıl geliştiğini anlamaya çalışıyordum. Sonra Türkiye faaliyetlerinin başına geçtim, Coca-Cola'nın Doğu Avrupa'daki eski sosyalist ülkelerde faaliyete başladığı dönemde yöneticilik yaptım. 1999-2005 yılları arasında, Türkiye'de Coca-Cola İçecek'in en büyük hissedarı Efes İçecek Grubu'nun Başkan ve Murahhas Azalığını yapmıştım ve Coca-Cola İçecek Yönetim Kurulu üyesiydim. Coca-Cola Şirketi'ne 2005 yılı Mayıs ayında Kuzey Asya, Avrasya ve Orta Doğu Bölgeleri Grup Başkanı olarak geri döndüm. 2006 Ocak ayında şirketin Kuzey Amerika dışındaki tüm ülkelerdeki faaliyetlerini yönetmek üzere Coca-Cola International Başkanı olarak atandım.

Muhtar Kent göreve geldiğinde neyi farklı yaptı, neye farklı dokunma ihtiyacı duydu?

Bildiğiniz gibi sürdürülebilir büyüme hem şirketlerin hem de ülkelerin bir numaralı konusu. Şirketinizi genel

büyüme eğiliminin üzerinde kalacak şekilde büyütemezseniz, yatırımcılar başka seçeneklere yönelmeye başlarlar.

Bundan sadece beş yıl önce, ben ve ekibimdeki arkadaşlarım devraldığımız dünyanın bir sene öncesinden bile farklı olduğunu gördük. İşimizin doğasını temelden ve dramatik bir şekilde yeniden şekillendirecek değişiklikler oluyordu. Bu yüzden küresel sistemimizin üst düzey yöneticilerinin bir araya geldiği iki günlük sıkı bir toplantı yaptık. On yılı aşkın bir süredir ilk defa, 80 milyar dolarlık cirosuyla Coca-Cola sistemini oluşturan şirketimiz ve büyük işşileyici ortaklarımızla bir araya geliyorduk. Toplantının amacı Coca-Cola Sistemi'nin geleceği için ortak bir vizyon oluşturmaya başlamaktı. O toplantı ve sonrasında çalışanlarımızla yaptığımız birçok görüşmenin sonucunda adını "2020 Vizyonu ve Beraberce Kazanmanın Yol Haritası" koyduğumuz ve tüm sistemimizi kapsayan güçlendirilmiş bir vizyon oluştu. Vizyonumuzun ana hatlarını altı kritik kategoride oluşturduk: Çalışanlarımız, ürün yelpazemiz, ortaklarımız, karlılık, gezegenimiz, verimlilik... Tüketime hazır alkolsüz içecekler sektöründe en iyi ürünlere, en büyük tecrübeye sahibiz. Çok yaratıcı bir ekibimiz, çok yetenekli yöneticilerimiz

var. Bizim işimizin vazgeçilmez bir unsuru olan, üretim ve satış faaliyetlerini yürüten çok başarılı işseverleri ortaklarımız var. Onlarla uyum içinde, "2020 vizyonunu" başarıyla hayata geçireceğiz.

Gazete ilanıyla başladığınız bir kurumun bugün en üst düzey yöneticisi durumundasınız. Bu süreçte pes ettiğiniz, 'bırakıyorum' dediğiniz anlar yaşamadınız mı? Önünüzdeki engelleri aşmak için hangi yolları kullandınız?

Her bir sıkıntıya ve fırsata aynı heyecanla çözüm bulmaya çalışmak, sahadaki arkadaşlarla birlikte samimi bir çaba sarf etmek, kalıcı ilişkiler kurabilmek ve de fedakârlıkları paylaşmaya hazır olabilmek çok önemli. Karar verebilmek ve yönetilebilir hatalar yapmaktan korkmamak ve risk alabilmek ama aynı zamanda öğrenerek aynı hataları tekrarlamamak gerekir.

Coca-Cola için hayal edip de başaramadığınız işler oldu mu? Görevinizi daha ne kadar devam ettireceksiniz? Bu kurumdan ayrıldıktan sonra neler yapmayı düşünüyorsunuz?

Ben şahsen hep bana verilen görevi gerektiği şekilde yapmaya gayret ettim ve asla bir sonra ne olacağım diye düşünmedim. Zaten verilen sorumlulukları başarılı bir şekilde yerine getirirseniz arkası kendiliğinden geliyor.

TÜRKİYE VE İZMİR'E DAİR...

Dünyada krize rağmen Türkiye krizin yükselen yıldızları arasında yer alıyor. Geçtiğimiz Davos Ekonomik Forumu'nda da Türkiye'nin uyguladığı ekonomik program övgü aldı. Sizce, uygulanan politikalar geçici bir iyileşme ortamı mı yaratıyor? Yoksa bu politikalar gerçek anlamda pazar dinamiklerini etkileyerek ekonominin büyümesini ve Türkiye'yi yatırım yapılabilir ülkeler arasında tutmayı başarıyor mu?

Bugün dünyada herkes bir markayı temsil ediyor. İşletmeler, hükümetler ve gönüllü kuruluşlar hepsi bir marka imajını ve itibarını yansıtıyor. Türkiye de bir ülke olarak, bir marka imajını yansıtıyor. Ülkeler ve şirketler, bir anlamda aynı kurallarla çalışıyorlar: Rekabet etmek zorundadırlar, büyümek zorundadırlar, insanlarına fırsatlar sunmak zorundadırlar ve markalarını dinamik bir şekilde korumak ve değerini artırmak zorundadırlar.

Hepimizin Türkiye markasının geliştirilmesi konusunda oynayabileceği önemli roller var. Birçok ülkenin aksine kötü küresel itibar sorunumuz yok... Biz daha çok farkındalık konusundaki yetersizlikten muzdaribiz... Bu konudan ötürü şu anda markamızın değeri normalin altında. Ama bunu giderek düzelterek eminim.

O nedenle, önümüzde yapmamız gereken bir iş var. Ve açıkçası bu işi hiç birimiz tek başına yapamayız. Çözüm bulmak için sistematik ve bütünsel düşünmek zorundayız. Sosyal, ekonomik ve çevresel kazanımlarımızı geliştirmek için şirketler, hükümetler, sivil toplum kuruluşları ve de eğitim kurumları bir araya gelmek zorunda. Böyle bir işbirliği daha fazla ticaret, yatırım ve büyümeyi sağlayacaktır. Çok kutuplu bir dünyada ticareti geliştirmek için beraberce daha etkin ve yakın çalışmak zorundayız. Uluslararası ticaret ve yatırımın etrafındaki insanlara getirdiği yararları göstermek ve de kendimizi anlaşılır kılmak adına kolektif olarak sesimizin daha kuvvetli çıkması gerekiyor. Türkiye, hedeflediği Avrupa Birliği standartlarına ulaşmak için daha da hızlı büyümek ve bunu da sürdürülebilir bir strateji çerçevesinde yapabilmek zorunda. Son beş yıldır sürekli olarak yüzde 6 ortalama büyüme rakamlarını tutturabilmek büyük başarı. Ama rehavete kapılmamak lazım. Türkiye son beş yıldır gösterdiği başarıyı tekrarlayabilmek için her türlü olanağa sahip olan bir ülke. Ben kötümser değilim.

Sayın Kent, mobilite çağında yaşıyoruz ve çok az insan doğduğu yerde yaşamaya devam ediyor. Birçok kişi şanslarını başka yerlerde arıyor. Geçtiğimiz yıllarda genellikle Türkler işçi olarak çalışmak için yurtdışına gidiyorlardı. Önümüzdeki yıllarda gelişen ekonomimiz ile birlikte sizce yabancılar Türkiye'de çalışma imkânlarını ne kadar zorlayacak?

Türk girişimcilerin son yıllarda yeni pazarlara açılma konusunda elde ettiği başarıları bir bakın; 2002'den bu yana ihracat rakamları hemen hemen dört kat arttı. Üstelik ihracat ürünlerimizin yüzde 80'i gelişmiş ülkelere ihracat edilen sanayi ürünleri. Gerek ihracatın daha da gelişmesi gerekse de Türkiye'ye direkt yabancı sermaye akışının hızlanması için önümüzde çok büyük fırsatlar var. Dünyayı saran ticari ve diplomatik ilişkilerimiz, yenilikçi ruhumuz ve Türkiye'ye olan sevdamız ülkemizin büyümesi ve gelişmesi adına harikalar yaratabilir.



EGİAD bildiğiniz gibi gençlerden oluşan bir organizasyon... Gelecek nesillere iş hayatında başarılı olmaları için aktarmak istediğiniz öğütleriniz ve önerileriniz neler?

Kendilerini hayata hazırlamaya önem versinler. Eğitim şart ama bu sadece okulla olacak bir şey değil. Çok iyi dil öğrensinler, insan ilişkilerine önem versinler. Hem kendi yakın çevrelerinde, hem de genel anlamda ülke politikası, dünya politikası, trendlerin ne yönde geliştiği gibi konulara ilgi gösterebilirler. Böyle bir altyapıyla gelişen gençlerin, kendilerine güven ve iyi çalışarak başarı kazanmaları çok daha kolay olacaktır.



Bugün dünyanın neresine gidersem gideyim, muhakkak müteşebbis bir Türk vatandaşı ile karşılaşırım. Geçtiğimiz aylarda Çin'de bir perakendeci ile, Şili'de bir bayii ile, Almanya'da bir lokanta sahibi ile, Dubai'de bir müteahhit ile, Amerika'da bir ithalatçı ile... Dünyanın her bir köşesinde daha birçok tüccar, girişimci ve sanayici vatandaşlarımız ile görüşme şansı buluyorum. Bildiğim kadıyla yurtdışında 1 milyondan fazla Türk girişimci var. Bu çalışan toplam nüfusumuzun yüzde 4'ünü oluşturmaktadır. Bu geliştirilmesi, koordine edilmesi ve bağlantılı olması gereken müthiş bir ekonomik, entelektüel ve yeniliğe açık bir gücün varlığı demektir. Nerdeyse tüm dünya bunun farkında. Önümüzdeki yıllarda yabancıların Türkiye ile çalışma taleplerini arttıracaklarını düşünüyorum.

Dünyada ve Avrupa pazarında büyük bir kriz süreci yaşanıyor. Bu kriz süreci içerisinde Türk işadamlarına önerileriniz neler?

Kriz sürecinde gerekli önlemlerin alınması ve planların değişen sosyoekonomik standartlara uygun olması gerekir. İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilmek, iyi ve yaratıcı fikirler getirebilmek, hızlı karar alabilmek, işin diğer unsurlarını kavrayabilmek, çevredeki sosyal ve siyasal gelişmeleri doğru okuyup ona göre stratejiler geliştirmek çok önemli.

Coca-Cola Şirketi'nin dört yılda bir yapılan Yaz Olimpiyatları'nın nerede yapılacağı konusunda etkin bir rol oynadığı iddia edilir.

Coca-Cola'nın İstanbul'un 2020 Olimpiyat adaylığı konusunda bir desteği var mı?

Coca-Cola küresel bir şirket. Biz şehirlerle değil tüm dünya ile çalışıyoruz. Yaz Olimpiyatları için seçilecek ülkelerin belirlenmesinde rol oynamamız mümkün değil. Bizim rolümüz ülkeler ve şehirler belli olduktan sonra onlara elimizden geldiğince destek verip olimpiyat sürecinde iyi bir ortak olmaktır.

İstanbul ve daha sonra Atlanta'da görev yapmış bir üst düzey yönetici olarak İzmir'e baktığınızda nasıl bir şehir, nasıl bir iş dünyası ve nasıl bir gelecek görüyorsunuz?

İzmir çok önemli ticaret, endüstri, enerji ve turizm potansiyeline sahip, sürekli gelişen bir şehir. Ayrıca İzmir limanının Türkiye'nin dış ticaretinde oynadığı önemli rol ve konteyner ticaretindeki önemi İzmir'in değerini kat ve kat arttırmakta. Yakın gelecekte İzmir'in İstanbul kadar gelişerek onun omuzlarındaki yükü paylaşmasını bekliyorum.

Gerek ulaşım konusunda, gerek limanlar konusunda İzmir arka arkaya yeni projelerin ve kapasite artırımına yönelik yatırımların merkezi konumunda. Başta petrokimya sanayi olmak üzere birçok alanda da yeni ve büyük yatırımları çekiyor. Özellikle Bayraklı bölgesi'nin gökdelen yatırımları için özel bölge olarak ilan edilmesi sonrasında birçok

yerli ve yabancı yatırımcı İzmir'e gözünü dikti. Bütün bu gelişmeler ışığında şehrin 19. yüzyılda olduğu gibi uluslararası arenada tekrar bir oyuncu olabileceğine inanıyor musunuz? Bunun oluşması için sizce gerekenler nelerdir?

Takip ettiğim kadıyla 2011 ve önümüzdeki birkaç sene içinde İran'dan, Çin'den bazı firmalar İzmir'e 20 milyon Euro yatırım yapacakmış. Bu ciddi bir rakam ve beraberinde İzmir'e yenilikler getirerek onun gelişme düzeyini arttıracak. İzmir'in Yatırım Destek Ofisi'ni bu alandaki çalışmalarını için tebrik etmek gerekir. Yabancıları İzmir'in sahip olduğu potansiyeller hakkında daha fazla bilgilendirmenin büyük yararı olacaktır. İzmir'in limanı, eğitilmiş iş gücü, tarım ve enerji alanındaki zenginliği iyi tanıtılırsa köklü sosyal, kültürel ve ekonomik geleneğiyle bu güzel şehrin büyük potansiyeli ortaya çıkartılabilir.

İzmir bir süredir Uluslararası Sergiler Bürosu (BİE) tarafından organize edilen EXPO Uluslararası Fuarlarına aday oluyor. Sizce EXPO 2020 İzmir için yeni bir gelişim aracı olabilir mi?

EXPO 2020 çok büyük ve önemli bir organizasyon. Eğer İzmir bu organizasyona ev sahipliği yaparsa eminim UNIVERSIADE 2005'te olduğu gibi çok başarılı olacaktır. Dünya'nın çeşitli yerlerinden şirketlerin ve sivil toplum örgütlerinin İzmir'e gelmesi, İzmir'in tanıtımına büyük hız kazandıracaktır.



50 yıldır;

tecrübemiz ve kalite anlayışımızla hizmetinizdeyiz...





Bu da İzmir'e yapılan yabancı yatırımı arttırır. Diğer taraftan EXPO 2020'nin İzmir'e verilmesi kesinleşirse İzmir'in kalkınma planları da hız kazanacak ve gelişim projeleri kısa zamanda bitirilecektir. EXPO 2020'nin İzmir'e çok önemli bir motivasyon kaynağı olacağını düşünüyorum.

Dünya teknoloji üretmek için çok farklı noktalarda çok farklı yöntemler kullanmakta. Özellikle Çeşme Karaburun Yarımadası'nın iklimsel ve topoğrafik yapısının bölgedeki insan gücüyle birleşmesi halinde bu konuda ideal bir nokta olduğu iddia ediliyor. Uluslararası iş tecrübenize dayanarak bu bölgede böyle bir yatırımın geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Çeşme Karaburun, yüksek enerji potansiyeline sahip bir bölge... Rüzgâr enerjisinden elektrik üretmek sürdürülebilir kalkınma için çok önemli. Son zamanlarda gerek devlet gerekse enerji sektöründeki şirketler bunun farkında ve Çeşme'de milyon dolarlık yatırımlar yapabilmek için sıraya girmiş durumdadır. İkliminin elverişliliği, yüksek iş gücü potansiyeli, stratejik konumu, ulaşım kolaylığı Çeşme için çok önemli avantajlar.

Özellikle ulaşım ve veri iletişim bakımından basamakları hızla tırmanan İzmir'e yabancı yatırımcıların ilgisinin arttığını görüyoruz. Şehirde ve çevresinde özellikle arazi toplamaya odaklı bir süreç yaşandığını görüyoruz. İlerde yatırıma dönüşecek olan şehirde öncelikleri ve hedefleri neler olmalı? Siz bir yatırımcı olsaydınız bu şehre hangi alanlarda yatırım yapılmasına öncelik ederdiniz?

İzmir'de faal olan veya halen yapımı devam eden birçok organize sanayi bölgesi var. Görüldüğü gibi sanayisi yakın zamanda çok gelişecek. Bençe ulaşım üzerinde de çok durulmalı. Bildiğim kadarıyla uluslararası deniz yolu firmaları için bir liman yapılıyor. Bunun

yanında demiryolu geliştirilip yolcu ve yük taşımalarında bu alanın da yaygınlaşması sağlanmalıdır. Hava yolunda da İzmir'den yurt dışına olan seferlerin artırılması İzmir'e uluslararası platformda büyük yarar sağlayacaktır.

ÖZEL HAYATA DAİR...

Büyük bir bilgi birikimine sahipsiniz. Bu birikimleri ileride nasıl değerlendirmeyi düşünüyorsunuz? Sizi bir 'bestseller' yazarı olarak görecekmiz miyiz?

Daha önce de söylediğim gibi ben, hep bana verilen görevi gerektiği şekilde yapmaya gayret ettim ve asla bir sonra ne olacağım diye düşünmedim. Şu anda da yaptığım işe odaklanmış durumdayım ve ileriye dönük kişisel planlar yapmaktan kaçınıyorum.

İş yaşamınızı rölanتيye almayı düşünmenizin halinde Türkiye'ye geri dönecek misiniz?

Yoksa yurtdışında mı kalmayı planlıyorsunuz?

Önce babamın görevi sebebiyle sonra da hem eğitimim hem de kariyerim yüzünden dünyanın farklı noktalarında bulunma şansını buldum.

New York, Ankara, Ayvalık, Bangkok, Yeni Delhi, Tahran, İstanbul, Tarsus, Roma, Londra, Atlanta, Amsterdam, Viyana, Hong Kong gibi birbirinden çok farklı şehirlerde yaşama şansını elde ettim. Kültürel ve sosyal anlamda her birinden parçalar taşıyorum. Her birinde anılarım var. Tabii ki eşimle tanıştığım ve kişiliğimin geliştiği yılları geçirdiğim İstanbul'un yeri ayrı.

Emekli olduktan sonra en çok yapmak istediğiniz şey nedir?

Henüz bir emeklilik planından bahsetmek çok doğru olmaz. Benim daha yapacağım çok şey var. Ayvalık'ta ailemden kalan zeytin ağaçlarıyla ilgilenmeyi çok seviyorum ve Ayvalık ve zeytin ağaçları bir süre daha enerji depolamaya, yorgunluklardan arınmaya gideceğim bir sığınak olacak. ④

Her bir sıkıntıya ve fırsata aynı heyecanla çözüm bulmaya çalışmak, sahadaki arkadaşlarla birlikte samimi bir çaba sarf etmek, kalıcı ilişkiler kurabilmek ve de fedakârlıkları paylaşmaya hazır olabilmek çok önemli. Karar verebilmek ve yönetilebilir hatalar yapmaktan korkmamak ve risk alabilmek ama aynı zamanda öğrenerek aynı hataları tekrarlamamak gerekir.



“Hedefi olmayan gemiye hiçbir rüzgar yardım edemez”

Montaigne



0232 489 45 30

EGEMEN
MENKUL KIYMETLER A.Ş.

www.egemen.com



Slow Food® Türkiye

Dünyanın yeni yükselen değeri Slow Food Hareketi...

Dünyayı kurtarabilecek 50 kişiden birinin peşinde



Nedim Atilla
Gazeteci-Yazar

Bugün 132 ülkeden 120 binden fazla üyeye sahip olan Slow Food hareketinin 2007 yılından beri Türkiye’de de etkin hareketleri görülüyor. Bunlar içinde en dikkat çeken Slow Food Fikir Sahibi Damaklar tarafından düzenlenen Lüfer Kampanyası.

Carlo Petrini’nin 1980’li yılların başında temellerini attığı Arcigola derneği 1989 yılında Slow Food hareketine dönüştü. Elde ettiği başarılar arasında Gastronomi Bilimleri Üniversitesi’nin kurulması öne çıkıyor. Buono pulito e giusto. Principi di nuova gastronomia (*iyi, temiz ve adil; Yeni Gastronominin Prensipleri*) adlı kitabı 2005 yılında İtalya’nın saygın yayınevi Einaudi tarafından basılmış ve çok sayıda dile tercüme edilmiştir. Petrini 2008’de saygın İngiliz gazetesi The Guardian’ın “Dünyayı Kurtarabilecek 50 kişi” listesinde yer alan tek İtalyan olmuştur. Bugün 132 ülkeden 120 binden fazla üyeye sahip olan Slow Food hare-

ketinin 2007 yılından beri Türkiye’de de etkin hareketleri görülüyor. Bunlar içinde en dikkat çeken Slow Food Fikir Sahibi Damaklar tarafından düzenlenen Lüfer Kampanyası. Slow Food hareketi kendine sembol olarak ‘Salyangoz’u seçer. Hayat içinde sürekli yiyerek ağır ağır ilerleyen salyangoz bir anlamda insanoğlunun yolculuğunu da temsil eder. Yavaş, temkinli ancak kararlı ilerleyen ‘Salyangoz’ cüssesinden beklenmeyecek mesafeler aşar, aynı zamanda geçtiği yerlerde iz bırakır. Slow Food hareketi de aynı sembolü salyangoz gibi çıkış noktasından bugüne inanılmaz mesafeler kat eder, izini takip edenleri yanıltmaz.

'Slow Food' adı kimi zaman yanlış ya da eksik anlaşılmaktadır. İngilizce 'Slow/Yavaş' ve 'Food/Yemek, Yiyecek' kelimelerinin birleşmesinden doğan kelimenin sadece Fast Food yemeği protesto eden bir hareket olduğu zannedilir. Bu hareket, uluslar ötesi endüstriyel Fast Food zincirlerine karşı çıkmak olarak özetlenemez.

ANADOLU, SLOW FOOD COĞRAFYASIDIR

Aslında Anadolu toprakları onca kargaşaya, onca savaşa karşın, hala bozulmamış, hala omurgasını koruyan, o kadar güzel ve iyi insanlarla dolu ki... Adil bir coğrafyadır Anadolu... *"İnsanın alını açık ve cesur dolaşması için her şeyden önce adaletli olması gerektiğini"* kendilerine yüzyıllardır düstur edinmiş insanların ülkesidir öte yandan...

Uygarlıklar beşiği Anadolu'nun zengin kültür mozaiğini, bozmadan; parçalamadan; farklılıklarıyla; sevgi ve hoşgörü temelinde biraraya getirerek ve tasavvufu yoğurarak öğretisini yayan Hacı Bektaş Veli gibi düşünenlerin sayısının hiç de azımsanmayacak durumda olduğunu bilenler için Slow Food'un evrensel felsefesi tam da gelip Anadolu'ya yakışmaktadır...

Anadolu öte yandan Carlo Petrini'nin **'lezzet insan hakkıdır'** düşüncesine de uygun bir coğrafya... Tam bir Lezzet Yelpazesi... Unutulmuş yiyecekleri gün yüzüne çıkarmak, kataloglamak, tanımlamak ve tanıtmak için 1996 yılında, Slow Food tarafından başlatılan proje bugün hâlâ varlığını sürdürmekle birlikte endüstriyel tarım, çevresel bozulma ve standartlaşmanın tehdidi altında bulunan lezzetleri kataloglamayı da hedefliyor. İzmir'de çoğu bugün SF İzmir Bardacık üyeleri arasında yer alan Ege Mutfağını Yaşatma Derneği de 1992'den beri tam 7 bin yemek reçetesi derledi. Şimdi bu birikim Slow Food'un içinde... Anadolu'nun lonca geleneğinin zaten içinde olan 'Üretim ortağı' prensibi Slow Food'un Anadolu'da yaygınlaşmasıyla güvence altına alınacak. SF ilkelerine inananlar, doğru insanlar, tüketicilerin tercihi besinlerin yetiştirilme ve üretimi üzerinde büyük değişikliklere neden olabileceğine de inanıyorlar. Slow Food, **"üretim ortağı"** kavramını ortaya sürmüştü... Tam da Anadolu Pazarlarına uygun bir anlayış... Üretim ortağı, tüketicinin edilgen rolünden çıkıp soframıza gelen ürünleri üretenlerin işlerini nasıl yaptıklarını ve bu süreçteki problemlerini merak eden kişiye denir. Bizler de gıda üreticilerini aktif olarak destekleyerek de üretim sürecinin bir parçası haline geliyoruz.

Günlük besin alımı ile ilgili Anadolu'nun anlayışı da örtüşüyor: Slow Food, çevresel ve sosyal bilince sahip üreticilerce üretilmiş gıdaların günlük gıda tüketimimizde önemli bir yer kazanması için çaba gösteriyor. Gelin Ödemiş Pazarı'na, Bergama'ya, Denizli Çarşısı'na, bakın Muğla Pazarı'ndaki Aykaka-lı daha doğrusu Kariyalı kadınların yüzüne, onların kendilerini korumakla çevrelerini korumak arasındaki ilişkiyi nasıl da kendiliğinden anladıklarını görebilirsiniz... Cânım Gökova'ya termik santral dikmek isteyenlere öyle bir bakmıştı ki o Kariyalı kadınlar... Sadece bakışlarından ürkmüş ve nereye kaçacaklarını bilememişti doğa katilleri...

SLOW FOOD'UN EVRENSEL KİMLİĞİ

Slow Food sanıldığı gibi ağır ağır pişirilmiş bir yemeği, tadına vara vara, yavaş yavaş yemekten ibaret bir keyif anlayışı da değildir. Gelip geçici 'zevk' odaklı bir akım olmanın çok ötesindedir. Elbette Slow Food'un amaçları arasında giderek hızlanan hayatı normal ritmine döndürerek yavaşlatmak bulunur. Toprağın sunduğu, insanoğlunun asırlar boyunca damıttığı lezzetlerin zevkine varmak, eşsiz lezzetlerin doya doya tadını çıkarmak doğal olarak bu hareketin tam da kalbinde yatar. İnsanoğlunun tarih boyunca oluşturduğu lezzet dünyasını hiçe sayarak tat zevkini aynılaştıran, yerel lezzetlerin giderek yok olmasına yol açan çokuluslu şirketlerin **'Hızlı Yemek'** zincirleriyle mücadele etmek elbette hareketin başlıca hedefleri arasındadır. Bu yolda çocukları tat ve gıda konusunda bilinçlendirmek ve onları **'Fast Food'** bağımlısı nesiller olmaktan alıkoymak çok önemli bir çıkış noktasıdır. Ancak Slow Food uluslararası bir Sivil Toplum Hareketi olarak bunların da çok ötesinde bir misyon yüklenir. Slow Food her şeyden önce ciddi anlamda bir insan hakları hareketi niteliği taşır. Kurucu ve lider Carlo Petrini sadece doymanın değil lezzet almanın da bir insan hakkı olduğunu savunur. Üretici haklarının korunmasının ve yaşam koşullarının iyileştirilmesinin gastronominin bir parçası olduğunu vurgular. Bu bağlamda soframızdaki her tabak doğrudan dünya sorunlarıyla ilintilidir. Bir tabak



Carlo Petrini ve Nedim Atilla



yiyecek sanıldığından çok daha fazla bilimsel ve sosyal alan ile bağlantılıdır. Ziraat başta olmak üzere fizik, kimya, biyoloji, botanik, zooloji, genetik, tıp, ekoloji ve çevre bilimleri yiyeceğimiz her lokma ile ilgilidir. Politika, ekonomi, jeo-politika kadar tarih, sosyoloji, antropoloji de tabağımıza koyduklarımızı yönlendirir. 🌱

Derginin gelecek sayısında, Slow Food Hareketinin günümüz dünyasına bakışına yer vereceğiz.

Gelecek Tarım ve Gıdada



İsmail UĞURAL

Tarım ve gıda sektörlerinin küresel açıdan ekonomik değeri her geçen gün daha iyi anlaşılıyor. İşte bu yüzden başta ABD olmak üzere bütün zengin ülkeler çiftçisine daha fazla destek vererek, tarım ve gıda sektörlerini teşvik ediyor.

Aslında çiftçilik çok önemli bir meslek...En azından ABD, İngiltere ve Almanya gibi çok gelişmiş ülkelerde bu böyle. Ancak biz daha çiftçi-köylü ikilemini çözemedik. Yani alacağımız daha çok yol var. Türkiye'de 5,4 milyon çiftçinin mesleki örgütü ise kısaca TZOB olarak bilinen Türkiye Ziraat Odaları Birliği...TZOB Genel Başkanı Şemsi Bayraktar ile Türk tarımının güncel sorunları ve çözüm arayışlarını görüştük.

GİRDİ FİYATLARI ÇOK YÜKSEK - TZOB Genel Başkanı Şemsi Bayraktar, üretimde çiftçiye en fazla zorlayan konulardan birinin girdi fiyatları olduğunu söylüyor. Gerçekten de Türk çiftçisi dünyadaki rakiplerine göre çok yüksek fiyattan girdi kullanmak zorunda. Bayraktar, "Tarımsal girdi fiyatlarının, kontrol edilerek, tarımın sürdürülebilirliği ve rekabetçi bir yapıya kavuşturulabilmesini sağlayacak makul bir düzeyde tutulması sağlanmalı" diyor. Tarımın iki önemli konusunun girdi fiyatları ve desteklemeler olduğunu belirten TZOB Genel Başkanı, önemli girdilerden gübrede fiyatların, özellikle gübreleme döneminde ciddi oranlarda arttığını vurguluyor. "Gübre fiyatlarındaki artışlar sebebiyle çiftçi gübre kullanımından kaçıyor, bu da kaçınılmaz biçimde üründe verim ve kalite düşüklüğüne yol açıyor" diyor Bayraktar, şöyle devam ediyor: "Fiyat artışları gübre kullanımını olumsuz etkiledi. Kullanılan gübre

miktarları 2009'da 5,3 milyon ton iken, 2010'da 4,9 milyon tona ve 2011 yılında da 4,8 milyon tona geriledi. Diğer yandan Türkiye, uygulanan yüksek özel tüketim vergisi (ÖTV) ve katma değer vergisinden (KDV) dolayı dünyanın en pahalı mazotunu kullanan ülkelerden biri konumunda. Mazottaki fiyat artışları ürün fiyatlarından daha fazla artıyor. Tarımda kullanılacak mazotta ÖTV ve KDV'nin düşürülmesi şart."

PRİM UYGULAMASI - Prim uygulamasının, 1993 yılında başladığını, 1998 yılından itibaren de belli ürünlerde (pamuk, soya, yağlık ayçiçeği, zeytinyağı, kanola) düzenli olarak devam ettiğini anlatan Bayraktar, prim miktarlarının amaca uygun ve bu amacı gerçekleştirmeye yeterli miktarda olması zorunluluğu bulunduğunu kaydediyor. Yağlı tohum ithalatının artarak sürdüğü günümüzde yağlı tohumlara, özellikle ayçiçeğine verilen primin oldukça önem kazandığını bildiren Bayraktar, prim uygulamasının amacına ulaşması için prim miktarlarının, üretim maliyetleri göz önüne alınarak belirlenmesi ve rakip ürünlere göre daha fazla gelir sağlama, prim ödemelerinin de satıştan hemen sonra yapılması gerektiğinin altını çiziyor.

HAYVANCILIK DESTEKLENMELİ - Bugün Türkiye'de kırmızı et açığı ile karşı karşıyayız. Dolayısıyla bu alana yönelik destekler hayati önem

arz ediyor. Bu önemli konuda Şemsi Bayraktar'ın değerlendirmesi şöyle: "Kırmızı et ve kasaplık hayvan ithalatının sona ermesi ve kırmızı et açığının kapanması için özellikle küçükbaş hayvancılık canlandırılmalı. Koyun sayısı yeniden 40-50 milyon baş düzeyine çıkarılmalı. Tabii bununla ilgili hayvancılığa verilen destekler de artarak devam etmeli. Ziraat Bankası ve Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığıyla çiftçilerimize düşük faizli kredi kullanılmasına yönelik Bakanlar Kurulu Kararı, talep ve çabalarımız sonucu gecikmeli olarak, 22 Şubat 2012 tarihinde yayımlandı. Bununla ilgili Tebliğ de 7 Mart 2012 tarihinde çıkmış bulunuyor. Yarım kalmış yatırımların tamamlanabilmesi, hayvancılığımız ve tarımsal üretimimiz için fevkalade önemli bulduğumuz bir konunun sonuçlanması çiftçimiz için çok yararlı olacak. Çünkü üretime veya yatırıma başlamış çiftçilerimiz nakit ihtiyacı için ne yazık ki fazla bekleyemiyor ve yüksek faiz oranları ile başka bankalara yönelmek zorunda kalıyor."

ET VE SÜT MÜDAHALE KURUMU

- Bayraktar, hayvancılık sektöründe müdahale kurumları oluşturulmasının birçok sorunu çözeceğini düşünüyor. Son dönemde süt hayvancılığında ciddi gelişmeler ve süt üretiminde büyük artış olduğunu söyleyen TZOB Genel Başkanı, "Et Balık Kurumu'nun müdahale kurumu haline getirilmesi planını son derece yerinde buluyoruz. Ancak



Şemsi BAYRAKTAR, TZOB Genel Başkanı

Kurum mutlaka et, süt ve damızlığa müdahale edecek şekilde planlanmalı" diye konuşuyor.

ÇİFTÇİ KAYIT SİSTEMİ - 5,4 milyon TZOB üyesinden 2,8 milyonunun Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) dahil olduğu açıklamasını yapan Bayraktar, kayıtlı olmayan çiftçilerin, uygulanan mazot ve gübre desteği ile diğer desteklerden yararlanmadığını ifade ediyor. Söz konusu üreticilerin de desteklerden yararlanabilmesi için mutlak surette ÇKS içine girmeleri gerekiyor.

UCUZ İHRACAT KREDİSİ - TZOB Genel Başkanı Bayraktar'ın üzerinde durduğu hususlardan biri de, ABD'nin çiftçilerine sunduğu ucuz ihracat kredisi GSM'nin benzerinin, yeni teşvik politikasıyla Türk çiftçisine de sağlanması... Çünkü özellikle gelişmiş ülkeler tarım ve tarımsal sanayinin giderek kazandığı stratejik önemin farkında. Tarım ve gıda sektörlerinin küresel açıdan ekonomik değeri her geçen gün daha iyi anlaşılıyor. İşte bu yüzden başta ABD olmak üzere bütün zengin ülkeler çiftçisine daha fazla destek vererek, tarım ve gıda sektörlerini teşvik ediyor. Bayraktar, bu çerçevede ABD Tarım Bakanlığı'na bağlı Ürün Kredi Kurumu'nun (CCC) ABD'nin tarımsal ürün ihracatını satışlar, ödemeler, ihracat kredileri ve diğer ilgili faaliyetler yoluyla geliştirme-ye çalıştığını kaydediyor. Uygulanan sistemin esası şöyle: ABD, çiftçilerine İhracat Kredi Garanti Programı içinde ucuz ihracat kredisi (GSM) sağlıyor. Bu kredilerden GSM-102 3 aydan 3 yıla; GSM-103 ise 3 yıldan 10 yıla kadar vadeli olarak uygulanıyor. Söz konusu programlar, Ürün Kredi Kuruluşu (CCC) tarafından kredi ihtiyacı olan ülkelerde ABD menşeli tarımsal ürünlerin tüketiminde devamlılığı sağlamak amacıyla yürütülüyor. Bayraktar, şu örnekleri veriyor: "ABD menşeli tarım ürünlerinin yabancı ülkelere teşvikli

ihracatını öngören bahsi geçen program kapsamında, ABD'den ülkemize de pamuk gibi çeşitli bitkisel ürünler yanında damızlık hayvan gibi üretim materyalleri de ithal edilmekte. ABD ve AB üyeleri gibi gelişmiş ülkelere başvuru ihracatın sübvansiyonu ve selektif finansmanı, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kararlarına rağmen haksız rekabet unsuru olarak özellikle soya, soya küspesi, pamuk, beyaz et gibi ürünlerde devam ediyor. Doğal olarak bu durum, ithalatçı ülkelerin tarımsal üretim ve ticareti üzerinde bozucu etkiler yaratıyor. Bazı gelişmekte olan ülkeler tarımsal ürünlerde önemli boyutlara ulaşan sübvansiyon uygulamalarıyla pazarı bozdukları ve dünya fiyatlarında düşüşe sebebiyet vererek ilgili ihracatçı ülkelerin gelir kaybına yol açtıklarından bahisle ABD, Çin, Avrupa Birliği'nden Dünya Ticaret Örgütü nezdinde şikayetçi olmuşlarsa da, sonuç alamamışlardır."

PAMUK ÇOK ÖNEMLİ - Pamuğun sıradan bir tarımsal ürün olmadığını vurgulayan Şemsi Bayraktar, Türkiye'de beyaz altın olarak bilinen ve katma değeri çok yüksek bir ürün olan pamuk üretiminde önemli ölçüde destekleme primi verildiğini söylüyor. Ancak söz konusu destek miktarlarının, girdi maliyetlerini karşılayarak pamuk üretimini kârlı hale getirme ve teşvik etme yönlerinden rakip ülkelere göre yetersiz kaldığını da hatırlatıyor. Bunun sonucu olarak, son yıllarda pamuk üretimine elverişli alanlarda başka ürünlerin tercih edilmesinin, üretimdeki düşüşün en önemli sebepleri arasında olduğunu ifade eden Bayraktar, buna ek olarak, pamuk prim hak edişlerinde, çiftçilerden istenen evrakin tamamlanmasındaki güçlükler ve son dönem haricinde prim miktarlarının ekimden önce açıklanmaması gibi sorunların da üreticileri olumsuz etkilediğini anlatıyor. "Türkiye'de pamuk üretimi azalmamalı tam aksine tam

artmalı" diyen Bayraktar, yaşanan süreçte pamuk çiftçisinin beklentilerinin karşılanmasının önemine vurgu yapıyor.

KURAKLIK TEHLİKESİ GEÇTİ - Tarımda özellikle hububatta iyi bir sezon geçirileceğini tahmin ettiklerini bildiren Bayraktar, "Hava koşulları beklentilerimiz çerçevesinde seyrederse, bu yıl rekor yüksek seyredecek" diyor. Gerçekten de son yağışlar ve yoğun kar, tarımdaki kuraklık tehlikesini ortadan kaldırmış durumda. Bayraktar, şöyle devam ediyor: "Kar yağışı topraktaki yetersiz nemi gideriyor, bitkinin gelişimine katkı yapıyor. İlkbaharda ekilecek olan şeker pancarı, mısır, pamuk, ayçiçeği gibi ürünlerin tohumlarına da çimlenme ve gelişimi için uygun toprak nemini sağlaması açısından da önem arz ediyor. Toprak nemi sağlıklı bitki gelişiminin sağlanması, daha kaliteli, verimli ürünün elde edilmesi açısından çok etkili. Bu arada bazı bölgelerimizde aşırı yağışlar sonucu meydana gelen seller ile zirai don olayları da görüldü. Ege Bölgesi'nde Büyükmen-deres, Küçükmen-deres, Hatay'da Asi nehirlerindeki taşkın ve baraj kapaklarının açılması önemli hasara sebep oldu. Binlerce dönüm tarım arazisi sular altında kaldı. Yine de bu afetlerin etkisi ülke çapında sınırlı oldu."

TARIM VE GIDAYA YATIRIM YAP- PIN - Şemsi Bayraktar, son olarak, bir yandan EĞİAD'ın etkili ve prestijli dergisi "Yarın"da böyle bir değerlendirme yapma fırsatı verdikleri için EĞİAD yönetimine teşekkür ederken, bir yandan da, "Egeli genç iş insanlarının girişimci ruhunu çok iyi biliyor ve takdir ediyorum. Ve sizleri tarım ve gıda sektörlerine yatırım yapmaya davet ediyorum. Artık Türk tarımı dünyada 7'nci sıraya yükselmiş durumda. Tabii ciddi sorunlarımız da var ama herşeye rağmen bu alanda büyük fırsatlar bizleri bekliyor" diye konuşuyor. ①



Adem ERDÖLEK
Egemen Menkul Kıymetler
Yönetim Kurulu Başkanı

2012 'de paranın yönü ve yatırım araçları



Yatırım kararı alınırken karşı karşıya kalınan en büyük risk, geleceği tahmin etmekteki zorluk, yani belirsizliktir. Ülkemizde faaliyet gösteren firmalar, global ekonomik dalgalanmalara karşı daha hassas hale gelmektedir. Bu nedenle risk yönetimi araçlarına duyulan ihtiyaç artmıştır. Gelecekteki fiyatların bugünden belirlenebildiği Vadeli İşlemler Piyasası, bu yönüyle risk yönetimi ve yatırım alanında ekonomik birimlerin ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir görev üstlenmektedir.

Geçtiğimiz yıl tüm dünyaya yansıyan Avrupa ülkelerindeki borç krizinin etkilerini üzerinden atmaya başlayan piyasalar, kriz öncesindeki duruma dönmeye başladılar. Nitekim 2012 yılı başından itibaren sermaye piyasalarında ve emtia fiyatlarında yaşanan artışlar, bunun en açık göstergesi. Gerçekten de önümüzdeki süreçte paranın yönü ne olacağı cevabını aradığımız bir soru. Hisse senetleri ve emtia fiyatları daha da yükselecek mi? Bu soruya cevabımız, parasal sıkılaştırmalar başlayana dek, evet olacaktır. Herkesin bildiği gibi ekonomideki para arzı arttıkça insanların ürün ve hizmetlere talepleri de artar. Gelecek döneme ilişkin tahminlere bakıldığında, geçen yıl yapılan katı öngörülerin yerini daha yumuşak ifadeler, ekonomik büyüme beklediği kadar daralmayacağı yönündeki yorumlar almaya başladı. Geçtiğimiz yıl borç krizi nedeniyle oldukça kötü bir yıl geçiren sermaye piyasaları bu yılın ilk ayından itibaren daha farklı bir görünüm sergilemeye başladı.

Zaman zaman gözden kaçan bir nokta var, finansal piyasalar geçmişi değil geleceği satın alırlar. 2011 yılında finansal piyasalarda yaşanan düşüşler 2012 ve sonrasında dair beklentilerin kötü olmasından kaynaklanıyordu. Bu yılın ilk günlerinden itibaren finans sektörü ekonomik daralmanın yerini büyümeye

birakacağı beklentilerini satın almayı sürdürüyor. Artan şirket karları hissedarlara daha fazla kar payı anlamına geleceğinden, yüksek temettü ödeme potansiyeli bulunan şirketlerin hisselerine talep diğerlerine oranla daha yüksek olacaktır.

Diğer yandan yatırım araçlarını çeşitlendiren finansal piyasalar yatırımcıların daha düşük maliyetten yatırım yapabilmesini sağlamak amacıyla yeni finansal ürünler oluşturmaktadır. Finansal ürünler sabit varlıklardan daha çabuk satılabilir yada transfer edilebilir olduğundan finansal ürünleri elde tutmak yatırımcılara, fiziki varlık tutmaktan daha uygun imkanlar sunar. Finansal ürünlerde varlık portföyleri çeşitlendirildiğinden risk dağıtılmakta ve önemli vergi avantajları bulunmaktadır. Yatırım kararı alınırken karşı karşıya kalınan en büyük risk, geleceği tahmin etmekteki zorluk, yani belirsizliktir. Ülkemizde faaliyet gösteren firmalar, global ekonomik dalgalanmalara karşı daha hassas hale gelmektedir. Bu nedenle risk yönetimi araçlarına duyulan ihtiyaç artmıştır. Gelecekteki fiyatların bugünden belirlenebildiği Vadeli İşlemler Piyasası, bu yönüyle risk yönetimi ve yatırım alanında ekonomik birimlerin ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir görev üstlenmektedir.

Yeni nesil finansal araçlardan olan

vadeli işlemler; yatırımcılara etkin bir yatırım alternatifi sunmakta ve geleneksel yatırım araçlarının sunmadığı bazı özellikleri barındırmaktadır. Vadeli işlemler araçları; yatırımcılara daha etkin bir çeşitlendirme imkanı, etkin korunma şansı ve düşük işlem maliyeti sunar. Küçük bir teminatla büyük miktarda pozisyonun alınabildiği ve bu sayede düşük maliyetli yatırım ve risk yönetimi imkanının sunulduğu vadeli işlemler piyasası, bireysel veya kurumsal yatırımcılar açısından oldukça avantajlıdır. Geleneksel yatırım araçlarında genellikle fiyatların yükselmesi beklentisiyle yatırım yapılabılırken, vadeli işlemlerde fiyatların düşmesi olasılığı dikkate alınarak, bu yönde pozisyon açıp yatırım yapabileme imkanı bulunmaktadır. Bu kadar çok enstrümanın olduğu bir ortamda işletmeler ve yatırımcılar; başta korunma olmak üzere, daha fazla kar sağlama amaçlarıyla yeni enstrümanları yoğun bir şekilde kullanmaya başladılar. Kriz dönemlerinde bile doğru seçimlerle yüksek karların elde edilebildiği yatırım araçlarının mevcut ve artacak çeşitliliği, cazibesini arttırmak devam edecektir. ①

Mobotix Ordusu



Bir **Mobotix**, her ne kadar diğerleri ile koordineli çalışsa da, aynı zamanda tamamen bağımsız hareket edebilecek yeteneklere sahiptir. İç ya da dış ortamda, -30° soğukta, ya da +60° sıcakta, performansında hiçbir değişiklik olmadan görevini yapmaya devam eder.

Çok güçlü darbelerle karşı son derece dayanıklıdır. Bir kısmı 360° görüş açısına sahiptir.

Daha birçok rakipsiz yetenekleri ile Mobotix kameraları, dünyanın en güçlü güvenlik ordusu ünvanını hak etmektedir.



IP Video Door Station T24



DualNight M12



DualDome D14



Allround M24



MonoDome D24



Hemispheric Q24

Security-Vision-Systems



HiRes ELEKTRONİK GÜVENLİK SİSTEMLERİ

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

Cumhuriyet'in kurulmasıyla birlikte ülkemizin dört bir yanında çakan futbol kıvılcımları, kısa süre sonra Buca'da yaşayan gençlerin de kalbini tutuşturdu...

'Fırtına'

Bucaspor, esmeye başlıyor



HAZIRLAYAN:
Gençer ÇETİNKAYA



Cumhuriyet'in kurulmasıyla birlikte ülkemizin dört bir yanında çakan futbol kıvılcımları, kısa süre sonra Buca'da yaşayan gençlerin de kalbini tutuşturdu. Aradan geçen 5 yıl gibi kısa bir sürede yapılanmasını tamamlayarak hedeflerini belirleyen Bucalı gençler, Süleyman Atakan, Bekir Eromat, Niyazi Gökgönül, Hasan Yalçınkaya ve Niyazi Aktaş tarafından, Karşıyaka (1912), Altay (1914), Altınordu (1923) ve Göztepe'den (1925) sonra, Bucaspor 1928 yılında İzmir'in 5. spor kulübü olarak kuruldu.

O yıllarda asıl adı Buca İdmanyurdu olan Bucaspor'un ilk başkanlığını, dönemin Belediye Reisi Muzaffer Ersezgin üstlenmiştir.

Kulübün o tarihteki renkleri de bugünkü gibi sarı ve laciverttir. Bu renklerin yanına, eski başkanlarımızdan Yusuf Muhafız'ın döneminde eklenen "kırmızı" ise, daha sonra genel kurul kararıyla iptal edilmiştir. 1928'den 1984'e kadar 56 yıl boyunca futbolun yanı sıra güreş, masa tenisi, atletizm gibi çeşitli spor branşlarında da faaliyet göstererek, daima ilçede sporun gelişmesinde öncülük yapmış ve ilçeye kök salmıştır.

Türkiye Profesyonel Üçüncü Ligi'nin kurulduğu 1984 yılında, Federasyon'a son başvuru tarihine iki gün kala Akın Gökse ve İsmet Çiftçi'nin girişi mi ve



Buca'nın yetiştirmiş olduğu değerli insanlardan sayın İshay Saygın hanımefend'nin özel çabalarıyla, İsmet Çiftçi ve S.Mehmet Özkan'ın son gününde verdiği banka teminat mektuplarıyla Türkiye Profesyonel Futbol Üçüncü Ligi'ne katılmıştır.

İsmet Çiftçi başkanlığındaki Cemil Şeboy, Akın Göksu, Şükrü Kayagüney, Salih Büyükdemirel, Tanık Vardar, Münir Günduru, Ertan Erdek ve S.Mehmet Özkan'dan oluşan yönetimle profesyonelliğe geçiş yapan Bucaspor, burada geçirdiği 6 yılda bir taraftan futbol okulları açıp geleceğe yatırım yapmış, diğer taraftan profesyonel bir kulüp olmanın tüm gereklerini yerine getirmiştir. Binali Sarıçam, bu dönemde 2 sezon başkanlık yapan ve önemli katkı sağlayan isimlerin başında gelir.

Akın Göksu'nun Başkan, S.Mehmet Özkan'ın Profesyonel Şube Sorumluluğu'nda Bucaspor 6 Mayıs 1990 tarihinde Edremitspor'u deplasmanda 1-0 yenerek, tarihinde ilk kez 2. Lig'e yükselmeyi başarmıştır. İkinci Lig'deki ilk sezonuna, Teknik Direktör Erkan Veliöğlu yönetiminde, sezona 5'te 5 yaparak giren Bucaspor, yakaladığı bu büyük çıkışla "Fırtına" lakabını da almıştır.

1990-1994 yıllarında Belediye Başkanı Ertan Erdek'in katkıları, Soner Duran ve Eser Cihan'ın başkanlık dönemleri ve bu dönemde öne çıkan Veli Veliöğlu ve Ali Timur gibi yöneticilerin katkıları önemlidir.

1995 yılında Şükrü Kayagüney'in başkan, S.Mehmet Özkan'ın Profesyonel Şube Sorumluluğu'nda ve 1997 yılında S.Mehmet Özkan'ın başkan, Adnan Dolma'nın Profesyonel Şube Sorumluluğu'nda olmak üzere iki kez Ekstra Play-Off'larda Süper Lig'in kapısından dönen Bucaspor, tarihinde hiç küme düşme acısı yaşamamıştır. 1994 ile 2009 yılları arasında 15 yıl ilçenin belediye başkanlık görevini yürüten Cemil Şeboy, Bucaspor tarihinde iki defa başkanlık yapmış ve

Bucaspor'un gelişmesinde her zaman destek olarak, 1996 yılında şimdiki Bucaspor Tesisleri'nin bulunduğu arazide tesisleşme hamlesini başlatmıştır. 1997 sezon sonunda kendi isteğiyle başkanlığı bırakarak, altyapı ve tesisleşme işlerinin başına geçen S.Mehmet Özkan, kulüp başkanlığına geçen Adnan Dolma ile birlikte, iki yıl içinde şimdiki Bucaspor Tesisleri'nin kuruluşuna ve B Genç Türkiye Şampiyonu olan bir takım yaratılmasına öncülük olmuştur.

1999 ile 2005 yılları arasında, en uzun dönem başkanlık yapan Yusuf Muhafız döneminde de üçüncü çim saha ve profesyonel takım binası tamamlanmış ve kulüp önündeki toprak sahaya 5 adet suni çim halı saha yapılmıştır. Bu dönemde, bir Bucalı olan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Piriştina'nın da Bucaspor'a önemli katkıları olmuştur.

2005 yılında Ufuk Akgün'ün başkanlığında, takım ilk defa direkt olarak Play-Off grubunda oynamaya hak kazanmıştır.

2006-2007 ile 2007-2008 sezonları, tekrar İsmet Çiftçi'nin başkanlık yıllarıdır. Bucaspor 2007 yılında Türkiye kupasında iki tur atlayarak gruplara kalma başarısı göstermiş ve Süper Lig takımları ile başa baş maçlar oynamıştır.

Başkan İsmet Çiftçi, Belediye Başkanı Cemil Şeboy ve sarı-lacivertli camianın ısrarlarıyla S.Mehmet Özkan, 2007 yılbaşından itibaren tekrar yuvaya dönerek, Türkiye'nin en büyük altyapı organizasyonu olan Bucaspor Futbol Akademisi'ni kurmuştur. Akademik'in kuruluşunda ve yönetiminde ikinci isim olarak Adem Turgut'un katkıları çok önemlidir. Bucaspor Futbol Akademisi kurulduğu yıldan itibaren, değişik yaş gruplarında, Türkiye çapında üçüncülük, ikincilik ve şampiyonluklar almış, genç milli takımlarda Bucasporlu gençler yer almaya başlamıştır. Buca Belediye Başkanı Cemil Şeboy, son döneminde 6.100 kişilik yeni Buca

Arena Stadı'nı yaptırarak, Bucaspor'un maçlarını gerçek bir stadyumunda oynamasına olanak sağlamış ve ateşli taraftarıyla "Fırtına Bucaspor" mücadele ettiği liglerde esmeye başlamıştır. Böylece en önemli sportif başarılar, her kulübe nasip olmayacak şekilde arka arkaya yaşanmıştır.

Şeref Üstündağ başkanlığında 2008-2009 sezonunda 2.Lig Şampiyonluğu yaşayan Bucaspor, 2009-2010 sezonunda da Dr.Mehmet Bektur başkanlığında Bank Asya 1. Lig'de mücadele ettiği ilk yılında mütevazî bütçe ve kadrosuyla sezonu ikinci tamamlayarak, tarihinde ilk kez adını Spor-Toto Süper Ligi'ne yazdırmayı başarmıştır.

Buca Belediye Başkanları her dönemde Bucaspor'a destek olmalar ve onursal başkanlık yapmışlardır. Yaşanan bu şampiyonluk yıllarında da Belediye Başkanı Ercan Tatı'nın önemli katkıları olmuştur. 19 yıl aralıksız kulüp müdürlüğü görevini yapan Fevzi Karagöz ile 12 yıldır tesisler amirliği görevini yürüten Necati Çoban'ın kulübümüze verdiği emekleri de hatırlamakta yarar vardır.

İsmi taşıdığı ilçenin tanıtımına en önemli katkıyı sağlayan, yurt içi ve yurt dışında yaşayan tüm Bucalıların göğsünü kabartan, yediden yetmişe tüm futbolseverlerin haklı takdirini kazanan, herkese Buca'nın haritadaki yerini öğretiren Bucasporumuz'un başarıları daim olsun, sonsuz dek yaşasın, yaşatılsın. 📍



Sporcunun zeki, çevik ve ahlaklısını yetiştiren Bucaspor, kadrosunda altyapıdan yetişen birçok futbolcu bulunuyor

Bucaspor'un hedefi; Türkiye'ye ve dünyaya futbolcu pazarlamak

Atatürk'ün sporcu için söylemiş olduğu söz ile başlıyor Bucaspor Kulüp Eski Başkanı Hüsnü Kaya, "Biz Sporcunun zeki, çevik ve ahlaklısını yetiştiriyoruz. Bizim futbol akademimizde sadece futbolu iyi olduğu için kalan sporcu yok. Bunun yanında eğitimi ve kişiliği de bizim futbol akademimizde kalabilmesi için oldukça önemli." Buca ilçesi özüm bağları ile ünlü bir ilçedir. Şimdi özümnden pek eser yok ama bunu yaşatan iki önemli kuruluş var. Biri Buca Belediyesi, bir diğeri ise Bucaspor... Salkım özümü armasına taşıyan Bucaspor, İzmir ve Türkiye'nin dört bir yanından getirdiği gençlerin tüm masraflarını karşılıyor. Maddi olarak zor durumda olduklarına dikkat çeken Kulüp Başkanı Hüsnü Kaya, "Buca halkının ve Bucalı işadamlarının Bucaspor'a sahip çıkmasını bekliyoruz. Alex'i Brezilyalı diye dünya tanıyor, siz destek verin, bizden yetişecek çocuklarımızı da dünya tanısin. Bunlar Bucaspor'dan yetişmiş densin" diyor. EĞİAD Yarın Dergisi için Bucaspor'un geçmişini, geleceğini ve gençlere verdiği önemi Bucaspor Kulüp Başkanı Hüsnü Kaya ile konuştuk.

Bucaspor'un tarihçesinden bahsedebilir misiniz?

Bucaspor futbol takımı olarak 1928'de kurulmuştur. Bucaspor, Buca'da kurulduğu günden bu yana hem yönetim tarzıyla hem yönetilişiyile hem de bir futbol camiasındaki varoluşu ile doğru bir örnek olmuştur. Bankasya 1. Lige çıkışımız, ardından Süperlig'e çıkışımızda o dönemdeki arkadaşlarımızın ve takımımızın tecrübesi olmayışı nedeniyle düştük. Bugünkü geldiğimiz aslolan noktamız yanlış hocalar tarafından yönlendirilme sonucudur. Bununla birlikte 2006 yılında kurulmuş futbol akademisi şu anda Türkiye'de ve dünyada bir modeldir. Mehmet Seyfi Özkan'ın emekleri ile oluşan bu akademi rast gele bir model değil dünyadaki modelleri incelenerek uygulanmış bir modeldir. Bucaspor başka branşlarda da faaliyet göstermektedir. Bayan futbol takımımız vardı ancak ekonomik çıkmazlar ve Türkiye'deki bayan futbolunun fazla etkili olmayışından dolayı bu branş bırakılmıştır. Salon sporlarımızdan voleybol ve alt jimnastik var ancak bunlarda amatör düzeydedir.

Bucaspor, Türkiye'de kurulan ilk 18 kulüpten bir tanesi. Bucaspor'un gelecek ile ilgili projeleri nelerdir?

Önümüzdeki yıllarda uygulanacak UEFA kriterlerinde Bucaspor olarak altyapıda en önde kulüplerden bir tanesiyiz. Bu kriterler içindeki tek sıkıntı ekonomik boyut olacaktır. Bunun için çalışmalarımız var. Bir önceki sezonda yaşadığımız Süperlig'ten düşüş ile borç yumağı içine kaldık. Burada nasıl ve niçin düştüğümüz ortaya çıkıyor. 24 tane futbolcu transfer edilmiştir. Bu bir yana o dönemde en iyi futbol oynayan takım Bucaspor'dur. Skor elde edememiştir,



ama skor elde etme şansı da yok edildiği görülüyor. Türk futbolunun bu kadar kirlenmişliğinde en hızlı ve en derine çekilen kulübüüz. Diğer il kulüpleri karşısında bize o şans tanınmadı. Sahada çok iyi futbol mücadelesi vermemize rağmen o ligde kalma şansımız elimizden alınmıştır. Yeni seçilen Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) Başkanı Yıldırım Demirören bu onur iademizi yapacağını açıkladı. Çünkü hedeflerimiz öncelikle futbol olarak ilerlemek. Futbolda altyapı yatırımını en üst düzeyde yapmış kulübüz. Bugün Süperlig'de olan kulüplerin birçoğunda olmayan altyapıya sahibiz. Onun için bizim ilkelerimiz Bucaspor'u futbolda Süperlig'de, borçsuz, hedefleri olan, futbol fabrikası olan, Türkiye ve dünyaya futbolcu pazarlayan kulüp

yapmak. Kendi öz kaynağı ile kendini ayakta tutabilen ve ürettiğini satabilen bir kulüp noktasına ulaşmak.

Kaos ortamından söz açılmışken, o süreçten biraz bahsedebilir misiniz? Bucaspor'a ne kadar haksızlık yapıldığını düşünüyorsunuz?

Bunu biz değil Etik Kurulu Raporu söylüyor. Bizim yaşadığımız Sivasspor maçı var. Bunlar irdelensin ama adaletli irdelensin. TFF, 'Türk futbolunda böyle bir sıkıntı var' demiştir. Bunun çözümü artık TFF'nin elindedir. Biz bu hakkımızı istediğimiz de TFF eski Başkanı Mehmet Ali Aydınlar, haklı olduğumuzu, fakat güçlerinin yetmeyeceğini söyledi. Bunları duymak çok acıydı. Adaletin tescilli mahkemelerimiz ise bu konuda federasyonun vereceği hakkaniyeti göstermesi gerekiyordu. Ancak Aydınlar, Etik Kurulu Raporu'nu uygulayamayacağını bunu uygulaması halinde bir baskı altında kalacağını belirtti. Bizde Aydınlar'a, UEFA'dan nasıl bir uygulama kriteri alınacağını, kimin düşülüp düşürülmeyeceğini değil iadei itibar istediğimizi bildirdik. Bu yıl düşecek takımlar düşer, çıkacak takımlar çıkar. 'Biz 2010-2011 sezonu için hakkımızı istiyoruz. Bu sezonda yapılan hatanın bedelini takım düşürerek sağlanamayacağını düşünüyorsanız düşenleri geri almalısınız' dedik. Mehmet Ali Aydınlar, bunu yapamayacağını söyledi. Fakat Sayın Yıldırım Demirören bize bu güvenceyi vermiştir. Maddi ve manevi uğradığınız tüm haksızlıkların karşılanacağını aktardı. Demirören, yayıncı kuruluşun fazla maç istediğini ve play-off sistemini kaldırarak takım sayısını çoğaltacağını söyledi. Bu bizi bağlamıyor bizi ilgilendiren kısım bu değil. Biz hakkımızı arıyoruz. Biz bu ülkede uğradığımız mağduriyetimizin

ÇİMENTO



MADEN VE MİNERAL



ENERJİ



SU & ATIK YÖNETİMİ



YEM VE TAVUKÇULUK



VERİMLİ VE EKONOMİK ÜRETİM İÇİN
ENTEĞRE OTOMASYON SİSTEMLERİ
VE ENDÜSTRİYEL IT ÇÖZÜMLERİ

T: 0232 435 42 77 info@piotomasyon.com.tr
F: 0232 435 42 71 www.piotomasyon.com.tr

PI OTOMASYON



ve inandığımız adaletin yerine gelmesini istiyoruz. Başka hiçbir isteğimiz yoktur. Bucaspor'un haklarını korumak bizim görevimizdir. Buca halkı bunu bizden bekliyor.

Bir şekilde Bucaspor düştü. Bu da Bucaspor'un ilk defa küme düşme tecrübesiydi. Bu Bucaspor'a ne gibi bir yük getirdi?

Kulüpte örnek gösterilecek bir yönetim vasfı sergilenmiştir küme düşme sürecinde. Bizde bir dönem başkanlık yapmış arkadaşlarımız bir sonraki dönemde yönetici olarak görev almışlardır. Akademik yönetim tarzı olan bir kulübüz. Bugün ekonomik çıkarlarımız bizim en büyük sıkıntılarımızdan biridir. Çok zengin işadamlarımız yoktur. Bu süreçte bu ekonomik sıkıntıyı kaldırmakta sıkıntı çekiyor. Bu yüzden ilçemizin ileride gelenleri yeni bir yönetim seçme ihtiyacı doğmuştur.

Bucaspor'da Başkanlık seçimleri ne zaman?

Evet 16 Mart'ta Yönetim Kurulu var, çoğunluk sağlanmazsa 21 Mart'a ertelenecek.

Tekrar aday olacak mısınız?

Başka adaylarımızın ve camiamızın eski yöneticilerinin burada taşın altına ellerini koymalarını bekliyoruz. Bu işin içinden çıkacağız. Herkesi toplayacak ve biraraya getirecek, içimizden bu işe emek harcamış büyüklüğümüzü bekliyoruz. Bu görevi düşünen herkes görevi layıktır. Herkes burada görev yapmaya ve Bucaspor'u daha iyi konuma taşıma için çabalayacaktır.

Bir demeciniz de Bucaspor'un yalnız bırakıldığından bahsetmişsiniz. Bucaspor'u kimler niçin yalnız bıraktı?

Yalnız bırakıldı derken Buca'daki çok az işadamlarımız Bucaspor'a sırtını döndü. Sonuçta Bucaspor, Buca'nın bir değeridir. Ülkemizi bırakın, dünyaya açılacak elimizdeki tek kapıdır Bucaspor. İsmimizi etiketimizi taşıyacak bir markamızdır. Bu markayı daha yükseltmek daha yüceltmek gerekir. Süreç içinde sıkıntılar olabilir ama burada var olanların destek olması gerektiğini düşündük. Bu arkadaşlarımıza her çağrımız karşılıksız

kaldı. Camialar kolay oluşmuyor ve bu oluşan camialar içinde gelecek kurgulamaları ve sağlam zeminler kurmak kolay olmuyor. Bucaspor 1928'den bu yana bu sağlam zemin içinde geldi. Hedeflerin büyüdüğü bir dönemde bunların yaşanmaması gerekirdi. Türkiye'nin futbolda en üst hedefi olan Süperlig'de var olduk. Şu anda Bank Asya 1. Lig'deyiz. Sorunlar ve sıkıntılar artık daha da büyüdü. Fakat bu sorunları ve sıkıntıları kaldırabilen bir camiyiz. Herkes buraya yüzünü döndükten sonra hiçbir sıkıntıya kalmayacaktır. Öncelikle işadamları meşaleyi yakmalıdır. Bundan sonrada bütün ilçenin destek vereceğinden şüphem yok. İşadamları, 'Bucaspor bizimdir, bizim ilçemizin takımımızdır. İlçemizin markasını bu halde görmek istemiyoruz' demeliler ve yardım etmeliler. Buca'da okumaya gelen öğrencilerin bile buna katkı koyacağına, Türkiye'nin sempatisini kazanmış Bucaspor'a her ilden ve bölgeden destek geleceğine inanıyorum.

Maddi açıdan Bucaspor'un sıkıntıda olduğu görülüyor. Yönetimden de şirketleşme sözü çıktı. Bu aşamada Bucaspor'un şirketleşme modeli hangi aşamada?

Yönetim kurulunda böyle bir söz çıktı ancak önerge olarak verildi. Bu önergenin yeterli olmadığı, sadece önerge olarak verildiği belirlendi. Ama yeni yönetim kurulunda şirketleşme kararını birlikte alacağız. Bucaspor şirketleşecek derken en iyi model araştırılacak, Buca halkının sahipleneceği, kamuoyunda da gerçekten değer bulacağı bir model gelecek. Şirketleşme ile ticari ve maddi anlamda ciddi gelirler elde ediliyor. Bu anlamda maddiyatın da ciddi şekilde sağlanması gerekiyor. Şirketleşme ise şirketleşme başka model ise o model noktasında hareket ederiz. Bizim yönetimde hiçbir arkadaşımız şirketleşmeye karşı çıkmadı. Fakat içinde bulunduğumuz ekonomik sıkıntı neticesinde bu işe eğilecek noktaya gelemedik. Çünkü kulübü şirketleştirdiğinizde bu kadar borç içindeyken değerlerimizi kaybedebiliriz. Aceleye getirip de daha sonra 'pardon' deme gibi hakkımız da olamaz. Buca halkı bizden maddiyatı beklemiyor. Çünkü biz kişi şirketi kurmuyoruz. Bütün Buca halkının hakkı olan bir yapıyı şirketleştiri-

yoruz ki bunu yaparken Buca halkını da soyutlamamalıyız.

Bucaspor büyük yatırımlarla futbol akademisini kurdu. Futbol akademisi ile hedefler nelerdir? Futbol akademisinden bahsederseniz?

Şu anda 150'ye yakın sporcu futbol akademisinde oynuyor. Bunların okul, yeme-içme tüm masrafları karşılanıyor. Spor okulları olarak da bin 500'e yakın sporcumuz var. Ama 150 akademi sporcusunun tüm giderleri karşılanmaktadır. Bunların 21 tanesi de genç milli takımlarında oynamaktadır. Futbol akademimizde Türkiye'nin ve dünyanın her yerinden gençleri izliyoruz. Mahalle maçlarını okul maçlarını izliyoruz. Akademimizde oynayan tüm sporcularımız en az binlerce kişi arasında seçilerek gelmiştir. Türkiye'deki tüm amatör çalışmalarını takip ediyoruz. Akademi de sadece iyi top oynuyor diye tuttuğumuz bir kişi yoktur. Ahlaki eğitim ve eğitimdeki başarısının tamamını oluşturduğunuz zaman çocuklarımızın üzerine düşerek onları ileriye taşıyoruz. Atatürk'ün dediği gibi hem zeki hem ahlaklı hem de çevik olan sporcu seçiyoruz. Bunlar bir arada olmadığı zaman o sporcunun bir tarafı eksiktir ve o kişi sporcu olmuyor. Bu futbol akademisindeki emeğin en büyüğünü yapan Mehmet Seyfi Özkan'dır. Bu futbol okulundaki tüm çocukları kendi çocuğu gibi seviyor. Bucaspor'a çok büyük gelecek yatırımdır. Bugün de maddi ve manevi olarak akademiyeye destek çıkmaktadır.

Bucaspor ve İzmir için önemli bir stat yapıldı. Şu anda İzmir'de futbol oynanabilecek belki de tek stat Buca Arena?

Buca Arena doğarken sakat doğmuş bir çocuk gibidir. Güzel bir stat ama bizim göreve geldiğimizde ruhsatının olmaması yani prosedürün sonraya bırakılarak yapılmasından dolayı doğan sıkıntılarımız hala devam etmekte. Bu stadin zemini ile birlikte 49 yıllığına Bucaspor'a bağışlanmasını Spor Bakanı'ndan talep ettik. Bunlar tamamlandığında stat sorunumuz ortadan tamamen kalkacaktır. Sıkıntımız yok fakat üzeri bizim altı bizim olmayan bir yapı var. Bunun çözüm noktası Ankara. Bizim her şeyimiz hazır, sadece prosedür yerine getirilecektir.

Biz Bucaspor olarak her kapıyı aşındırıyoruz.

Buca ilçesi ve Bucaspor taraftarını değerlendirir misiniz? Bu taraftarı Bucaspor'a ne katıyor, Bucaspor İzmir sporuna ne katıyor?

Bucaspor taraftarı İzmir sporuna değer katıyor ve Bucaspor marka oldu. En sıkıntılı anında bile spor ve altyapı yatırımlarına Bucaspor en ciddi şekilde eğilim gösteriyor. Bucaspor şu anda altyapıdan gelen sporcularıyla yol alıyor. Bu başarıyı gösteren başka takım

yok. Taraftarımız bize sırtını dönmeyen tek kişidir. Her yerde vefalı bir taraftarımız var. Bu konuda çok şanslıyız. Buca ve Bucaspor sevgisi söz konusu ise gerisi teferruatır. Bu dönemde belli bir sıkıntı yaşandı bunu da aştılar, Bucaspor taraftarı bu kadar erdemlidir. İlçemizin de bu duyarlılığı göstermesini bekliyorum.

Bucaspor'un armasından bahsedebilir misiniz?

Bucaspor'un armasında üzüm salkımı vardır. Buca ilçesinde eskiden tama-

men üzüm bağları varmış ve ilçe üzümleri ile ünlüymüş. Bucaspor'da üzüm salkımı sembolünü armaya taşımış.

Ekleme istedikleriniz...

Buca halkının ve Bucalı işadamlarının Buca'ya sahip çıkmalarını bekliyoruz. Bir Alex'i Brezilyalı diye tüm dünya tanıyor, siz destek verin bizden yetişecek çocuklarımızı da tüm dünya tanısın. Bunlar Bucaspor'dan yetişmiş densin. 📌

Bucaspor Kulübü Başkanı Mehmet Bektur:

“Buca'ya karşı sorumluluğumu yerine getirdim”

Bucaspor Kulübü Başkanı Mehmet Bektur, Buca'da yaşadıklarına ve burada geçimlerini sağladıklarına dikkat çekerek, ilçedeki topluma karşı sorumluluğunu yerine getirmek için Bucaspor Başkanlığı yaptığını söyledi.

İnsan örgütlenmesinde kendinin iyi olduğunu belirten Bektur, “Buca'da yaşamımızı sürdürüyoruz, paramızı burada kazandık ve mesleğimizde de burada büyüyoruz. Dolayısıyla buradaki topluma karşı sorumluluklarımız var. Bu sorumluluklarımızı da iyi yapabileceğimizi hissettiğimiz alanlarda ödemek isteriz. Kimisi siyaset ile borcunu öder, kimisi gönüllü sivil toplum örgütleri ile. Ben insanın örgütlenmesinde iyi olduğumu düşünüyorum. O yüzden de sporda Buca'ya ve Buca halkına yardımcı olabileceğimi hissettim. Buca adını taşıyan spor kulübüne de doğal taraftarım. Taraftar olarak kalmamak için ve katkı koymak içinde çabaladım” dedi.

“BUCA ARENA İÇİN 5 ÖNEMLİ İSMİ BİRARAYA GETİRDİK”

Bucaspor'un son 3-4 yılda başarılı olmasındaki sihirlerden bir tanesi belki de en önemlisinin Buca Arena Stadı olduğuna dikkat çeken Bektur, statta atmosferin çok iyi olduğunu, futbolcunun, taraftarın ve yöneticinin çok iyi bir enerji oluşturduğunu vurguladı. Bektur, bu unsurların başarıyı getirdiğini anlattı. Buca Arena'yı Buca Belediyesi'nin yaptığını değinen Bektur, kullanım hakkının nasıl alındığını şöyle anlattı: “Belediye bu stadı yaptığı için hukuksal sıkıntı yaşadı ve sıkıntı kördüğümüne dönüştü. Ama bu stadı kamu kurumu olan belediye kamunun kullanımına için yaptı. Ancak hukuksal bazı sorunlarla karşılaştı. Hukuk ile ilgili suç var mıdır, yok mudur bunun araştırmasını mahkemeler yaptı. Fakat stadyumun boş durması kabul edilebilir değildi. Biz Buca Arena'yı kullanmak istedik ancak kullanım içinde kamunun örgütlenmedeki bütün ayakla-

rının ikna edilmesi gerekiyordu. İkna için İzmir Vali'sine gittik. Stadın kamuya açık olduğunu, destek olunmasını gerektiğini söyledik. Bu görüşmeyi İzmir Büyükşehir Belediyesi, Gençlik Spor İl Müdürlüğü, Spor Bakanlığı ve Türkiye Futbol Federasyonu ile de gerçekleştirdik. Stat için kamuoyu oluşturduk. Emniyet ayağından hukuk ayağındaki herkesi ikna ettik, sonra da stadı kullanıma açtık. Buca Arena'da Süperlig maçı oynanabilmek için finansman bölümünü de hallettik. Şu anda Süperlig maçı oynanabilecek İzmir'in tek stadı. İzmir'de 11 bin kişinin maç izleyebileceği tek stat. Biz üzerimize düşeni yaptık. Ben yaptığım işten memnunum. Buca sınırları içinde herkes birbirlerini şikayet ediyor. Burada da devasa bir stat yapıldı. İzmir Valisi Cahit Kıracı, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nu Faruk Özak'ı, ve dönemin Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı Mahmut Özgener'i ve Buca Belediye Başkanı Ercan Tat'ı sürekli yan yana tuttuk. Bu 5 ismi yan yana getirebilmek kolay birşey değil. Biz bu kişileri 4 defa biraraya getirdik.”

BATI'DA BARÇA, DOĞU'DA BUCA

Süperlige çıkarken söylediği sözü hatırlatan Bektur, sloganın altyapı ile ilişkili bir slogan olduğunun altını çizdi. Bucaspor'a ait bir ekol ve kendi teknik direktörünü yetiştirmek isteyen bir kulüp olmak istediklerini dile getiren Bektur, bu misyonun 2007 yılında başladığını söyledi. Misyonun bu yıldan 2010 yılına kadar ‘Buca Genç’ olarak hareket ettiğini ifade eden Bektur, bu akademinin daha sonra Bucaspor'a devrinin olduğunu belirtti. Bektur, “Real Madrid, yıldız futbolcu transfer ederek büyük kulüp olmayı seçti. Barcelona ise bir iki tane transferi kurarak, geri kalanı altyapıdan oluşturmak ister. Bizde Barcelona'daki gibi ne sadece dışa bağımlılık ne de sadece altyapı ruhu ile hareket etmeyeceğiz. Dolayısıyla

Batıda Barça Doğuda Buca diye sloganımız oldu. Madem akademi kuruyorsun Süperlig'de olmakta fayda var. Çünkü ligler arasında oyuncu transferinde ciddi farklar var. Bucaspor içinde akademi lazımdı, akademi için de süper lig gerekliliği ancak çabuk bitti” diye konuştu. Kulüp başkanı olduğu dönemde güzel bir uyum yakaladıklarını belirten Bektur, tartışmaları çatışmaları olan bir kulüp olduklarını fakat bunların hepsini yönetim kurulunda çözdüklerini vurguladı. Bektur, farklı düşünceleri olan herkesin yönetim kuruluna geldiğini ve düşüncesini açıkça ifade ettiğini ve orada kaldığını kaydetti. İmparatorluğun büyüdüktan sonra tahta sahip çıkanların sayısının arttığını savunan Bektur, “Kavga büyüyünce her kulüpte olan seyirciye oynama ve basına taşımak olaylarını yaşar olduk. Kendi çatışmalarımızı yönetim kurulunda çözmeye alışkanlığı olan Bucaspor birden basın önünde ve taraftarın önünde çatışmaya başladı. Son olay da Beşiktaş maçındaki bilet fiyatları oldu.70 lira olarak belirlenen bilet fiyatları ile yönetimden birileri taraftara ‘Oha Mehmet Bektur, 70'e bilet olur mu?’ dedirtti. Bizimde kafamızda var olan istifa netleşti ve istifa ettik. Taraftara değil ama taraftarı yönlendirenlere ve taraftar liderlerine çok kızgınım. Çünkü taraftar dediğimiz kişiler 15-20 yaşlarında çocuklar. 📌





(Soldan) Levent Ürkmez, Özge Ürkmez Yeşilpınar, Orkun Ürkmez

Levent Ürkmez geleceğe dair çocuklarıyla ortak hayaller kurmaktan duyduğu sevinci ve bundan sonra onlardan istediklerini “İdealim ismimizi yaşatmak. Bunu ilk olarak babam için gerçekleştirdim. Çocuklarımın da benim için bunu yapmalarını istiyorum” diye anlattı

Ürkmez Ailesi'nin DNA şifresi 'Girişimcilik'

RÖPORTAJ:
Seda GÖK

Levent Ürkmez ismini inşaat sektörü ve spor dünyası yakından bilir. Türkiye'de yalıtım konusunda ilklere imza atan Levent Ürkmez'e 'Bu işi yapmasaydınız, ne iş yapardınız' diye sorduğumda "Modacı olurdum, tekstilde iyi bir marka olurdum" diye cevapladı. İyi giyinmeyi seven Ürkmez'in zarif tercihlerini bizi ağırladığı gün de görmek mümkündü. Ortaokul yıllarından itibaren girişimci olan Ürkmez, Tommiks Teksas dergileri kiralayıp, İzmir Fuarı döneminde sigara, sonrasında ayran ve gazete sattığını anlatırken hala o günleri yaşıyordu. Bu coşkusunu röportaj boyunca hissettiğimiz Levent Ürkmez, kızı Özge ve oğlu Orkun'un şirket bünyesinde görev alarak işe sahip çıkmalarından duyduğu mutluluğu da bizlerle paylaştı. Türkiye'nin geleceğinin bilişim ve pazarlama alanında olduğuna inanan ve eğitimini bu alanda gören Orkun Ürkmez de babası gibi girişimci. . . Kendi işinin dışında e-ticaret konusunda yol alan ve gıda sektörüne yönelik çalışmalara imza atmaya hazırlanan Orkun Ürkmez, iş hayatında babasının dürüstlük, güvenilirlik, çalışkanlık ve yaratıcılık özelliklerini kendine örnek aldığını söyledi. Şirketin kurumsal iletişim faaliyetlerini yürüten kızı Özge Ürkmez Yeşilpınar ise kardeşinin bütün söylediklerine tam destek verirken, "Harika bir dede" notunu da eklemeyi ihmal etmedi. Levent Ürkmez geleceğe dair çocuklarıyla ortak hayaller kurmaktan duyduğu sevinci ve bundan sonra onlardan istediklerini "İdealim ismimizi yaşatmak. Bunu ilk olarak babam için gerçekleştirdim. Kemalpaşa'da Kız Meslek Lisesi'ne arazisini bağışladık. Çocuklarımın da benim için bunu yapmalarını istiyorum" diye anlattı. BTM Yönetim Kurulu Başkanı Levent Ürkmez, BTM Yönetim Kurulu Üyesi Orkun Ürkmez ve Kurumsal İletişim Yöneticisi Özge Ürkmez Yeşilpınar, EGİAD Yarn ile başarı öykülerini, aile değerlerini, hedeflerini ve buldukları sektöre dair geleceği bizlerle paylaştılar.

Levent Bey, sizin farklı bir başarı öykünüz var... Okurlarımıza kısa bir hatırlatma yaparak başlayalım mı?

LEVENT ÜRKMEZ: İzmir Kemalpaşa'da 1950 yılında doğdum. İlk, orta, liseyi ve üniversite eğitimi İzmir'de aldım. Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdim. İş hayatına balıklama atladım. Halim Ağa Çarşısı'nda küçük bir dükkânda çalışmaya başladım. Yalıtım sektöründe "İlerde ne olabilir" diye düşünerek planlar yaptım. İlk olarak Türkiye'de yalıtım sektöründe lider konuma gelmeyi daha sonra da Avrupa standartlarında yalıtım malzemelerini üretmeyi planlamıştık. 1978 yılında ilk Ankara'da, daha sonra 1985 yılında İstanbul'da mağaza açtık. Türkiye'de yalıtım sektöründeki satışlarda lider konuma ulaştık.

İlk dükkan kaç metrekaeydi?

LEVENT ÜRKMEZ: 100 metrekae idi. O tarihte İzocam'ın bayisi idik. Şuan olduğu gibi o zaman da her şeyin merkezi İstanbul idi. Fakat biz Levent İzolasyon olarak Türkiye'de ilk defa İzmir'den bu tarz ürünlerin satışında lider olduk. Liderliklerimiz sonucunda o zamanlar yine ürünlerini sattığımız İş Bankası'nın bir yan kuruluşu olan BTM'yi satın aldık.

Zaten üretiminin yüzde 75'ini size veriyormuş...

LEVENT ÜRKMEZ: Evet. Şirketin cirosunun yüzde 75'ini biz yapar hale gelmemiz nedeniyle 1985 yılında şirketi satın aldık. Alırken de daha hızlı büyümeyi ilke edindiğimiz için bünyemize bir ortak aldık. Oran Ailesi ve Ürkmez Ailesi olarak ortaklığımız ve yatırımlarımız devam ediyor. BTM'yi alır almaz 5 kişilik bir ekibi yurtdışına gönderdik. Yurtdışında bütün fabrikaları dolaştılar. Getirdikleri bilgileri ve buradaki altyapıyı birleştirdik. Teknolojimizi hızlı bir şekilde



yeniledik. Dünya standardında üretim yapar hale geldik. Bu da beraberinde bize Türkiye'de birçok ilki yapma fırsatı verdi. Polimer bitümlü örtüler, çatı kaplama malzemesi shingle, XPS ısı yalıtım malzemesi, kendinden yapışkanlı su yalıtım malzemeleri gibi kendi alanında hep ilklere imza attık.

Babanız size çok güveniyor ve şirkete Levent ismini veriyor. Bu büyük bir yük değil miydi?

LEVENT ÜRKMEZ: Ortaokulda okurken dahi benim kafamda hep ticaret ile uğraşmak vardı. Talebelik bitince kendimi iş hayatına adayacağımı diyordum ve öyle de oldu. Mesela gençliğimde hobi olarak arkadaşımın tezgâhında satış yaptım ve kendisinden bile daha çok satarımdım. Tekstil üzerine ve konfeksiyon üzerine çok merakım vardı. Babam bu sektörün içinde olmasaydı ben tekstil sektöründe yol alırdım ve yatırımcı olurdu. Lider kuruluşlar arasında olmak için uğraşırdım. Türkiye'de o tarihlerde jean yoktu. Önce ithal etmeyi daha sonra da üretimini gerçekleştirmeyi düşlerdim.

Çocukluğunuzda para kazanmak için foto roman kiraya vermişsiniz...

LEVENT ÜRKMEZ: Evet. Tommiks Teksas'lar 25 Kuruş'a satılırdı o tarihlerde. Bizim dönemimiz de bizim gibi çocuklar için o para çoktu. Bu dergiyi alıp talipli olanlara 5 kuruş'tan okutabilir miyim diye düşündüm. Önce iki dergi ile başladım. Kendim okuduktan sonra günlük olarak insanlara kiraya veriyordum.

O dergiler duruyor mu?

LEVENT ÜRKMEZ: Birkaç tanesi duruyor. 1957-1960 döneminde babam Gar Palas Oteli'nde müdürlük yapıyordu. Ben de Amerikan Çikletleri, Kore'den gelen malları satan Nuri Ağabey'imizin yanında çalışıyordum. Haftada 1 liraya ilk çalıştığım yer orası idi. O parayı aldığımda kral bendim. Bizimkileri yazlık sinemaya götürüyordum ve çekirdek alıyordum. Tezgâhın üzerinde sigara da satıyordum. 20 Ağustos- 20 Eylül olan fuar döneminde Basmane Bölgesi çok kalabalık olurdu. Otellerde yer bulamazlardı. Babama gidip, "Kendi işimi yapmak istiyorum. Fuar Sigarası



satacağım. Bana 22,5 TL ver” dedim. Çünkü o bölgede Fuar Sigarasına talep çoktu ve ben bunu tespit etmişim.

Sigara 90 kuruştı. Bir karton sigara aldım ve içinde 25 tane vardı. Fuarda 1 liraya sigara satmaya başladım. Sonrasında bir günde bir koliyi bitirdim. Haftada 1 lira alan birisi, bir günde 2,5 lira kazanmaya başladı. Sonra işi abartmaya başladım. Fuarlardaki restoranları dolaşıp satış yapmaya çalıştım ve eve geç gelmeye başladım.

Babam da tabii bu duruma müdahale etti ve sonlandırdı. Bir dönem gazete sattım. Kemal ağabeyimiz vardı. O'na yardım etmek için başladığım gazete satıcılığından bir dönem para kazandım. Girişimcilik ruhumda vardı. Evimiz çok dik bir yokuşun üzerindeydi, Basmane'den yukarı Altınpark'a çıkan yaşlılar oflayıp soluklanma ihtiyacı hissediyorlardı. Dinlenecek bir yer arıyorlardı. Anneme ayran yaptırdım. Orada ayran sattım. Sattığım kişilerin hem paralarını hem de dualarını aldım. Bunu yaparken 10 yaşındaydım.

Ticaretten sonra sanayiciliğe geçiş var...

LEVENT ÜRKMEZ: 1975'dan sonraki sanayileşme süreci bizim de uzun vadeli hedeflerimizin hayata geçmesine yardımcı oldu. Cam elyafın yan kuruluşu olan BTM ürünlerinin %75'ini zaten biz satıyorduk ve bir fırsat doğdu fabrikayı satın alarak sanayiciliğe geçiş yaptık.



Çocuklarınıza nasıl bir baba oldunuz? Onları sizden dinleseğ...

LEVENT ÜRKMEZ: Çocuklarımı hiçbir konuda zorlamadım. Hep bir şeyler anlattım. İş hayatında illaki bu işi yapacaksınız demedim. Ama buranın güzelliklerini ve özelliklerini, yaşam şartlarını ve insanların çektikleri zorlukları onlarla paylaştım. İleriki yıllarda bu sektöre girdikleri için daha da mutlu olacaklarını düşünüyorum.

Fabrikaya ve işe adaptasyonları nasıl oldu?

LEVENT ÜRKMEZ: Hafta sonları fabrikaya gelirlerdi. Kâğıt fabrikamızın içinde annem ve babamın yaşadığı bir çiftlik evimiz vardı. Ailemiz her pazar orada toplanırdı. Dolayısıyla çocuklarda kâğıt makinelerinin içinde büyüdüler. Orkun çocuk yaştan itibaren fabrikaya gelmeye başladı. Okullarını bitirdikten sonra işe dahil oldular. Orkun, belli bir süre İstanbul'daki şirketin ihracat bölümünde görev aldı.

Şirkette görev alma tercihi sizin miydi?

ORKUN ÜRKMEZ: 13 yaşından beri yaz tatillerinde fabrikaya geliyordum. Her yaz farklı departmanlarda (satın alma, planlama, finans ve üretim) görev yapıyordum. 18 yaşında üniversite için İstanbul'a taşındım. Bilgi Üniversitesi'nde işletme-iktisat okudum. 2002 yılında mezun olduktan sonra İstanbul'da şirketimizin ihracat bölümünde çalışmaya başladım, aynı zamanda akşamları da Yeditepe Üniversitesi'nde MBA programına başladım. 2007 yılında tamamladıktan sonra İzmir'e taşınıp şirketimiz bünyesinde satış ve pazarlama odaklı görev almaya karar verdim. Bu konuda çalışıyor olmaktan büyük keyif alıyorum. Firmamızdaki görevlerim dışında birkaç arkadaş bilişim sektöründe "firsat35.com" isimli internet şirketi kurduk. Böyle yeni yatırımlarda yer almayı seviyorum, ne de olsa girişimcilik genlerimde var.

Ailelerde çocuklarını önce başka ailelerin şirketlerinde çalıştırıp, sonra aile şirketine dahil edilen bir model ile karşılaşıyoruz.

ORKUN ÜRKMEZ: Gerçeği söylemek gerekirse babam bu öneriyi bize sundu. Hatta yurtdışında master yapmamızı bile söyledi. Ama ben dinlemedim. Fakat şimdi keşke dinleseydim diyorum, bu konuda pişmanım.

Babanızı bize anlatmanızı isteseğ...

ORKUN ÜRKMEZ: Dürüstlük ve güvenilirliği aşılamıştır. Bu nedenle de babama hep güvenmişimdir. Sıfırdan bu noktaya geldiği için her zaman takdir etmişimdir.

Sevmediğiniz hiçbir huyu yok mu?

ORKUN ÜRKMEZ: Kimseye hayır diyemez. Herkesi kendisi gibi zanneder. Bu nedenle de bazen üzüldüğünü görürüz.

LEVENT ÜRKMEZ: İş hayatında otoriter olmak gerekiyor. Ben bu konuda yumuşak kalıyorum. Ben çok zor şartlardan geçtiğim için aynı sıkın-



tiları başkaları yaşamasın diye yardımcı olmaya çalışıyorum.

ORKUN ÜRKMEZ: Sözünün arkasında durur. Çalışkanlığını örnek alırım. İşyeri haricinde bile sürekli kafasında iş vardır. Yaratıcı ve girişimci ruhu beni hep şaşırtır. Ayrıca herkesi kucaklamasını seviyorum.

Özge Hanım, siz şirketin kurumsal iletişim faaliyetlerini yürütüyorsunuz. Bir anlamda şirketin dışarıdaki yüzü durumundasınız. Babanızı bize anlatmanızı istesem, neler paylaştınız?

ÖZGE ÜRKMEZ YEŞİLPINAR: Kendisinden iş hayatımda da özel hayatımda da hep destek gördüm. Pazarlama, reklam ve halkla ilişkilerde farklı bir bakış açısı vardır. Bu da benim işimi kolaylaştırıyor. Birinci kuşağı ikna etmek genelde zor olur. Ama bizde zaman zaman tam aksi durumlar bile oluşabiliyor. Kendisi ile ahenk içinde çalışıyoruz. Onunla çalışmaktan büyük keyif alıyorum. İleri görüşlü ve de yaratıcı olması beni her zaman heyecanlandırıyor. En önemli şey ise tecrübelerini her fırsatta bizimle paylaşıyor olmasıdır. Tecrübelerine dayanarak olacağını söylediği her şey genelde gerçekleşir. Bazen kulak arkası ettiğimiz şeylerde haklı çıktığını görüyoruz.

Orkun Bey, siz hem babanızla hem kardeşinizle aynı ekipte çalışmaktan memnun musunuz?

ORKUN ÜRKMEZ: Hem özel hayatlarımda hem de iş hayatlarımda babam ve kardeşimle beraber olabilmeyi büyük şans olarak görüyorum. Onların birçok farklı yönünü de tanıma ve yaşama imkânım oluyor. Babamızın çevresinde çoğu kişi ona akıl fikir danışmak için görüşme talebinde bulunurken, bizim neredeyse günün 9 saati beraber olmanın ve sadece bir kapı uzaklıkta ona ulaşabilmenin verdiği güvenle, çok

şanslı çocuklar olduğumuzu düşünüyorum. Bu şekilde her daim onun tecrübe ve deneyimlerinden faydalanabiliyoruz.

Birinci ve ikinci kuşak ortak hangi hayalleri paylaşıyor?

LEVENT ÜRKMEZ: Ortak hayallerimiz aslında şirketimizin ve Türkiye'nin geleceği ile ilgili. Şirket bazında baktığımızda lider konumumuzu devam ettirmek, yine ilklere imza atmak istiyoruz. Dış ilişkilerde ortak çalışmalar içine girmemiz gerektiği düşüncesindeyiz. Bu yurtiçi veya yurtdışında ortak yatırımlar şeklinde olabilir. Takım oyunu oynamak zorundayız. Birbirimizin bilgi birikimi ve teknolojilerinden yararlanmalıyız. Çünkü bunları yaratamadığınız anda globalleşen dünyada yol alamazsınız.

Bir şirket evliliği mi söz konusu olacak?

LEVENT ÜRKMEZ: Şöyle söyleyebilirim ki, ortak olarak gelmek isteyen firmanın hem bize hem de ülkemize katma değer getirecek olması çok önemli. Mesela yeni ihracat olanakları, yeni bilgi birikimi, yeni bir teknoloji getirecek olan firma ile işbirliği yapmak ilk tercihimiz olacaktır. Ama artık profesyonel bir iş dünyasının aktörleriyiz. Bize öyle bir fiyat teklifi gelir bizde şapkamızı önümüze koyar, ortaklarımız ile konuşur ve karar veririz. Hissi davranmamak gerektiği kanaatindeyim.

Orkun bey, siz gelecekte olabilecek yatırımlar ile ilgili ne söyleyebilirsiniz?

ORKUN ÜRKMEZ: Gelişmekte olan ülkelerde gidip orada yatırım yapabiliriz. Tecrübemizi geliştirmekte olan ülkelerde kullanabiliriz. Örneğin, Ortadoğu ülkeleri gibi...

Dışardan gelenlere fabrikanızı gezdiriyor musunuz?

LEVENT ÜRKMEZ: Genelde gezdir-

miyoruz. Teknoloji transferi çok fazla oluyor. Kaynak fakiri bir ülkeyiz. Enerji kaynakları ve sermaye kaynakları konusunda sıkıntı yaşıyoruz. İnsanların 'O da yapmış ben de yapayım' düşüncesinden arınması gerekiyor. Bu ülkeye ve kendilerine zarar veriyor. Bugün bitümlü su yalıtım örtüleri üretimi yapan irili ufaklı 52 tane firma var. Türkiye'de biz tek firmaydık. 500 milyon metrekare bir üretim kapasitesi var. Buna karşılık Türkiye'deki toplam satış 100 milyon metrekare.

Yüzde 20 kapasite ile çalışılıyor. Aşırı rekabet, kalitesiz üretim beraberinde geliyor. Sektörü zorlayan hareketler... Tekstil, boya ve yapı kimyasalları sektörü için de aynı sıkıntılar olduğunu söyleyebilirim. Yatırımlar bir plan program çerçevesinde yapılmalı. Devlet Planlamama Teşkilatımız var. Elinde bir sanayi envanterinin olması gerekiyor. Teşvik istenilenlere "Gelinen noktayı göstereceksin, batarsın diyeceksin, şu sektörlerle yönel" diyeceksin. Fakat şuanda böyle bir uygulamanın gerçekleşmediğini görüyoruz.

BTM, amiral gemisi durumunda. Çocuklarınız size farklı sektörlerde yatırım yapma önerisi ile geliyor mu?

LEVENT ÜRKMEZ: Bunu çocuklara sormak lazım.

ORKUN ÜRKMEZ: Önümüzdeki günlerde Türkiye de sanayicinin işinin daha da zor olacağını düşünüyorum. Çünkü rekabet gün geçtikçe artıyor bunun yanında maliyetlerde yükseliyor. Farklı alanlar olan bilişim, hizmet ve gıda gibi sektörlerle yönelmekte fayda görüyorum. Bu sebeplerden dolayı kişisel olarak e-ticaret konusunda yeni girişimlerim de var. www.firsat35.com'un yanında yeni açmayı düşündüğümüz www.ahbirtatilolsa.com adlı sitemizi de yakın bir tarihte ortaklarımızla hayata geçireceğiz. Daha ileriki bir zamanda ise yatırımımız bir restoran veya cafe açmak yönünde olabilir.

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 parselde konumlandırılmış Ilica Beyaz Evler, seçkin aileler ile buluşmaya hazırlanıyor.



Bilgi için: 0 232 441 51 52

Babanız bu konuda para veririm dedi mi?

LEVENT ÜRKMEZ: Henüz öyle bir talepleri olmadı.

ORKUN ÜRKMEZ: Kendi işimizi tamamen oturtmak önceliğimizi oluşturuyor. Ondan sonra diğer alanlara yöneleceğiz.

LEVENT ÜRKMEZ: Yeni fikirlere saygı gösterip, destek vermemiz lazım.

Babanızın size verdiği 22,5 lira gibi, ben de borç veririm diyorsunuz...

LEVENT ÜRKMEZ: Kesinlikle. (gülüyoruz)

ORKUN ÜRKMEZ: Zaten ben "firsat35.com" projesini de ilk önce ailemle paylaştım. O sıralar maddi desteğe ihtiyacım olmadığı için manevi onay vermeleri benim için öncelikliydi. Onlar da benim bu kararımı desteklediler.

Tekstil sektörüne yatırım yapmayı düşünmüyor musunuz?

LEVENT ÜRKMEZ: Hayır.

Tekstilde olsaydınız ne yapardınız?

LEVENT ÜRKMEZ: Konfeksiyon sanayine girip modacı olurum. Giyinmeyi seviyorum. İlk iş hayatıma başladığım yıllarda İzmir'de gömlek bulamazdım. İstanbul'da Galeri Edip'e gidip gömlekler almayı çok severdim. O tarihlerde modern kazak üreten bir yer buldum. Bir arkadaşım ile tanıştırdım ve işbirliği yaptırıldı. Bolca dualarını aldım.

Şimdi ise İzmir'de her şey var. İzmirli iş dünyası sizce nasıl giyiniyor?

LEVENT ÜRKMEZ: Yeni gençler güzel giyiniyor. İletişim ve görgü çok önemli bir artıdır. Eskiden biz sadece radyo ile iletişim kurardık. Şimdi ise internet sayesinde dünyanın bilgisi, görgüsü elinizin altında.

Çocuklarınızı bize anlatsanız ve onlardan ne beklediğinizi?

LEVENT ÜRKMEZ: Her iki çocuğumla da gurur duyuyorum. Bana yaşamları boyunca en ufak bir sıkıntı

yaşatmadılar. Dürüst ve doğruluğu aşılama çalıştım. Ben bu yatırımları onlar için yaptım. Onların da bu yaptıklarına sahip çıkmalarından mutluyum. Bundan sonraki idealim ismimizi yaşatmak. Bunu ilk olarak babam için gerçekleştirdim. Kemalpaşa'da Kız Meslek Lisesi'ne arazisini bağışladık. Çocuklarımızın da benim için bunu yapmalarını arzu ediyorum. Çocuklarımızın yaptığımız toplantılarda daha açık ve katılımcı olmalarını istiyorum. Tabi benim burada baskın bir karakterim var. Şu anda konuşurken bile ben daha heyecanlı ve coşkuluym. Fikirlerini daha fazla benimle paylaşmalarını istiyorum. Bunun da zamanla olacağını düşünüyorum.

Aile Anayasasını oluşturduysanız mı?

LEVENT ÜRKMEZ: Biz zaten kurumsallaşmış bir şirketiz. Bütün sistemler oluşmuş durumda. Aile Anayasası'ndaki kuralları da değişmez olarak görmüyorum. Çünkü dünya çok hızlı geliyor ve değişiyor. Buna ayak uydurulması lazım. 1980 Anayasası bile değişiyor. Ama tabii ki belli kurallarımız var. Ortaklarımız var. 26 yıldır ortaklığımız sürüyor.

İş hayatında 'Ortak gemi zor yürür' derler. Sizin ki, güzel bir model. Bunu nasıl başardınız?

LEVENT ÜRKMEZ: Özveri ile. Hep bana, hep bana dediğiniz sürece olmaz. Her konuda tartışıyoruz, fikir alışverişinde bulunuyoruz ve karar alıyoruz. Ortaklarımızdan çok memnunuz.

İkinci kuşak olarak şirkete neleri birer artı olarak katmak istiyorsunuz?

ORKUN ÜRKMEZ: Öncelikle boşta duran kapasitemizi doldurma arzusunuzdayız. Ayrıca firma olarak su yalıtımı sektöründe bulunan ağırlığımızı daha çok çatı kaplama malzemeleri üretimi ve satışı gibi farklı kulvarlara yönlendirdik. Artık projelere direkt tedarikçinin yanında perakende satış şekline daha fazla önem veren bir firma olarak yol alıyoruz. BTM Ustam Projesi gibi farklı projeler geliştirdik. Bu proje bizim sektörde ilk olacak.

Projenin özelliği nedir?

ORKUN ÜRKMEZ: Sadakat Programı gibi düşünebilirsiniz. Ustalara BTM Ustam kartı vereceğiz, ustamız bu kart ile her hangi bir BTM Ustam noktasından alışveriş yaparken ürünlerimizi tercih ettiğinde indirim alacak ve hesaplarına puan yüklenecek. O biriken puanlarla ayrıcalıklar elde edecekler. Bu proje sayesinde proje işlerinden çok perakendeciliğe yöneleceğiz.

İnşaat sektörü sizi nasıl yönlendiriyor?

ORKUN ÜRKMEZ: İnşaat sektöründe 2008 yılından beri yükselme olmasına rağmen bizim sektörde duraklama yaşanıyor. Ben bunu denetimsizliğe bağlıyorum. Belirli kalite standartlarına sahip olmayan ürünlerin piyasaya kolayca sürülebilmesi nedeniyle fiyatlar aşağı çekiliyor bu da haksız bir rekabet ortamı doğuruyor.

Sektöre arka arkaya yasal düzenlemeler geldi? Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

LEVENT ÜRKMEZ: Sözde gelen düzenlemelerdir. Yaptırımı yok. TSE belgeniz var ama kontrol yok. CE belgeniz var ama beyanları denetlenen yok. 'Bizim bununla ilgili denetim yapacak kadromuz yok' deniliyor.

Orkun Bey, BTM'deki çalışmalarınızdan bahsetmenizi istesek...

ORKUN ÜRKMEZ: 7 tane bölge müdürlüğümüz ve 135 tane bayimiz var. Yılda en az iki defa bu bayilerimizi ziyaret etmeye çalışıyorum. İletişim halinde olunca pazardan bilgi almış oluyorsunuz. Masanın başında oturarak pazarı tam olarak görmemiz mümkün olmuyor. Sıcak pazarlama kavramı çok önemli. Babamın zamanında yoğunluktan dolayı yapamadığı bu şeyi ben üzerime aldım. Bayilerle iletişimi sıkı tutuyorum.

Türkiye'nin cari açığı kadar ısı yalıtımı yapılmadığı için enerji kaybı olduğu ifade ediliyor. Burada konuşulan rakamlar ne derece doğru? Kentsel dönüşüm

Biz zaten kurumsallaşmış bir şirketiz. Bütün sistemler oluşmuş durumda. Aile Anayasası'ndaki kuralları da değişmez olarak görmüyorum. Çünkü dünya çok hızlı geliyor ve değişiyor. Buna ayak uydurulması lazım. 1980 Anayasası bile değişiyor. Ama tabii ki belli kurallarımız var. Ortaklarımız var. 26 yıldır ortaklığımız sürüyor.

projeleri ve çevreci binaların devreye girmesiyle pazarın hareketleneceği belirtiliyor. Sizce bu doğru mu?

LEVENT ÜRKMEZ: 77 milyar dolarlık bir cari açık var. Türkiye’de kullandığımız toplam enerji miktarı ise 70 milyar dolar. Bunun 54 milyar dolarını ithal ediyoruz. Diğerini de Türkiye’de üretiyoruz. Bu enerjinin üçte biri konutların ısıtılmasında kullanılıyor. 23 milyar dolar gibi bir rakam var. Şu anda 18 milyon konut var. Yüzde 92’inde yalıtım yok. Yalıtım yapılırsa yüzde 50 enerji tasarrufu sağlarız. 12 milyar dolarlık bir tasarruftan bahsediyoruz. Bu rakam her yıl tasarruf edilecek bir rakamdır. Çünkü son 10 yılda 298 milyar dolar enerji ithalatı yapmışız. Düşünün 10 yıl önce yalıtım sürecine girseydik, 100 milyar dolar civarında tasarruf sağlardık. İkincisi 18 milyon konutun yalıtımının yapılmasında 130 bin kişiye istihdam yaratılacak. Katma değer ve enerji tasarrufu bir arada. Konuştukça benim içim yanıyor. 12 milyar doları havaya savuruyoruz. Bir dönem başkanlığını yaptığım ve halen yönetim kurulunda bulunduğum İzolasyon Derneği İZODER’in sloganını burada da belirtmek istiyorum. “Yalıtım şart.”

Pazarın geleceğini nasıl görüyorsunuz?

ORKUN ÜRKMEZ: Şu andaki gidişatın çok da iyi olmadığını düşünüyorum. Ancak tüketici bilinçlenirse bu durum düzeler. Son kullanıcıya doğru bilgilendirme yapılması gerekli.

Özge Hanım hem annelik hem iş hayatı bir arada? Şirketin kurumsal iletişim çalışmalarında neler yapmayı planlıyorsunuz?

ÖZGE ÜRKMEZ YEŞİLPINAR: BTM olarak, sektörün önde gelen derneklerinde bilfiil çalışıyoruz. Bu derneklerde aktif rol oynayarak son tüketicinin bilinçlenmesine katkı sağlamış oluyoruz. Yıl içinde hem yurtdışı hem de yurtiçi yapı sektörü fuarlarına katılıyor, tanıtımımızı yapıyoruz. Daha önce de bahsettiğimiz gibi her şeyin merkezi olan İstanbul’da yalıtım ile ilgili bilinç İzmir’dekine göre çok daha fazla. Bir İzmirli olarak benim ve firmamın bundan sonraki hedefi yalıtım bilincini en az İstanbul’daki kadar son tüketiciye aşılacak. Bunu yaparken de yerel yönetimlerle işbirliği içine girmeyi düşünüyoruz ki, kampanyamız daha geniş kitlelere ulaşabilsin. Mesela İzmir yaz aylarında çok sıcak oluyor, ve son tüketici bilmiyor ki, soğutma için harcanan enerji ısıtma için harcanan enerjinin 3 katı. Çıkış noktamız bu ola-

bilir diye düşünüyorum. Sektörün içine girmeden yalıtımı öğrenmek mümkün olmuyor, bizim amacımız herkesin Yalıtımın Şart olduğunu öğrenmesi.

Levent Bey, nasıl bir dede?

ÖZGE ÜRKMEZ YEŞİLPINAR: Harika bir dede... Toplantılardaki gibi değil, bambaşka biri oluyor.

Siz spor konusunda bu şehre ciddi emeği geçmiş birisiniz. İzmir’in spor hayatının geleceğini nasıl görüyorsunuz?

LEVENT ÜRKMEZ: Son 30 yıldır İzmir futbolunda ciddi kan kaybı yaşanıyor. Tavuk mu yumurtadan çıkar, yumurtamı tavuktan çıkar misali başarısızlık geldikçe destek azaldı. Destek azaldıkça başarısızlık arttı. İzmir kamuoyu artık futbol hayatına karşı soğuk davranmaya başladı. Konuya el atan da büyük paralar kaybetti. Bunlar diğerlerine kötü örnek oldu. Ayrıca yerel yönetimlerin futbol ile alakasının olmamasından dolayı kopukluk oluştu.

Futbol takımları yalnız bırakıldılar. Futbol kulüplerinin ikinci lige düşmesi aslında İzmir’i de ikinci lige düşürdü. Birçok dünyadaki başarılı futbol takımlarını arkasında şehirler veya şehirlerin arkasında futbol takımlarının olduğunu görüyoruz. İzmir’de futbola gereken değer verilmesi lazım.

Futbol bacasız bir sanayidir. Bugün Türkiye’deki bacasız sanayinin yıllık bütçesi 1 milyar dolar. Avrupa’da 30 milyar dolar, Dünyada ise 100 milyar dolarlık bir pazardan bahsediyoruz. Sadece sahayı yapmak değil kompleks yapma zorundasın. Ailecek gelenebilir bir yaşam alanı yaratma zorundasın. Artık yeni denetimler ve kurallar geliyor.

2015 yılında vergi afları ile futbol kulüplerinin borçlarının sıfırlanmasıyla yeni bir beyaz sayfanın açılması gerekiyor.

İşadamlarımızın da futbol ile ilgilenmesi lazım. Altyapılara destek vermeli.

Boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?

LEVENT ÜRKMEZ: Eskiden çok maça giderdim. Balığa çıkardım. Şimdi evde dinlenmeyi tercih ediyorum. Bahçe ile ilgileniyorum. 2,5 saatten fazla süre gazete okuyorum.

ÖZGE ÜRKMEZ YEŞİLPINAR:

Sosyal medyayı yakından takip ediyorum. Teknolojik annelerdenim. Onun dışında zamanımın büyük kısmı zaten oğlum ile geçiyor.

ORKUN ÜRKMEZ: Çok sosyal bir kişiliğim var, arkadaşlarımla beraber vakit geçirmeyi seviyorum. Hatta evimde televizyon bile yok. Bowling, poker ve masa tenisi oynamaktan hoşlanıyorum. Seyahat etmekten zevk alıyorum. Göztepe Spor Kulübü’nün içeride dışarda bütün maçlarını yakından takip ediyorum. Her İzmirlinin de bir İzmir takımını tutması gerektiğini düşünüyorum.

Son olarak EGİAD Yarı Okurlarınıza mesajlarınızı alabilir miyiz?

LEVENT ÜRKMEZ: EGİAD’ın delikanlı bir ruhu var. Kamuoyunda da oldukça etkin. Başarılı çalışmalar yapıyorlar ve takdir ediyorum. Dünyadaki gelişmeleri takip etsinler. Verdikleri sözleri muhakkak tutsunlar. Basamakları teker teker çıksınlar ve bilinçli bir hırsları olsun. Her zaman uzun vadeli planlar yapınlar.

ORKUN ÜRKMEZ: İzmir de EGİAD ve benzeri kuruluşlarda, kişisel gelişmelerin bir tarafa bırakılıp, İzmir’in ortak çıkarları üzerine konsantre olmanın daha büyük faydalar yaratacağına inanıyorum. Benim gibi EGİAD Ailesi’nin yeni nesil üyesi olan bir çok arkadaşım üzerimize düşen her türlü görevi, fedakarlığı yapmaya hazırız. ①



Anadolu Lisesi statüsüne kavuşan Namık Kemal Lisesi, Fatih Projesi ile birlikte eski şaşaalı günlerine dönmeye hazırlanıyor

İzmir'in Sembol Okullarından Namık Kemal Lisesi

DOSYA HAZIRLIK:
Nihal ÖZKEN

MİSYON

Çağdaş yeniliklere açık, üreten, ürettiklerini değerlendiren bireyler yetiştirmek.

VİZYON

Öğrencilerin Türk Milli Eğitiminin genel ve özel amaçları ve Milli Eğitim İlkelerine uygun olarak; gelişen teknolojiyi yakından izleyerek ve kültürümüzden gelen yöresel işlerin yaşatılmasını; iş ve hizmet sektörüne uygun üretken bireyler haline gelmesini sağlamak.

NAMIK KEMAL LİSESİ MARŞI

Biz Namık Kemal'liyiz,
İlim bizde, şan bizde.
Denizlerin, semaların,
Rengiyse cihan bizde.

Birer yıldırım olup,
Koşuyoruz yanna.
Vatan ufuklarına,
Gün doğar lisemizden.

Yolumuz ilim yolu,
Kalbimiz sevgi dolu.
Bizlerle yükselecek,
Yurdumuz Anadolu.

İzmir'in en eski ve kökleşmiş okullarından olan Namık Kemal Lisesi; 1853'lerde yapılan tarihi binası birçok üniversitede dahi olmayan geniş bahçesiyle şehrin göbeğinde bir eğitim yuvası.

Namık Kemal Lisesi Okul Müdürü Şerafettin Gül, Fatih Projesi kapsamında pilot okul olduklarını ve önümüzdeki yıl bu sisteme geçeceklerini belirtti.

Gül, "Milli Eğitim Bakanlığı'nın başlattığı Fatih Projesi kapsamında pilot okul olmamız, okulumuz adına bizleri çok sevindirdi. Öğrencilerimize tablet bilgisayarlar dağıtılacak, bütün sınıfların bilgisayar, internet ağ sistemleri komple yenilenecek. Çocuklar artık kitapları yavaş yavaş kenara koyacaklar. Tablet bilgisayar ve akıllı tahta sistemiyle her şey artık orada kayıtlı olacak. Öğretmenlerin anlattığı ders sisteme otomatik olarak kaydediliyor ve evde bir tuşa dokunmasıyla okuldaki ders notlarını olduğu gibi bilgisayarından görebilecek. Çok büyük ve kapsamlı bir proje. Türkiye'de eğitim anlamında da çok büyük sıçramalar yapacağına inanıyorum" diye konuştu.

İzmir'in sembol okullarından biri olan Namık Kemal Lisesi'nde okul müdürlüğü yapmanın haklı gururunu yaşayan Şerafettin Gül, okulu şöyle anlatıyor: "Okulumuzun binasının 1853 yıllarında yapıldığı ifade edildi. Zamanın en gözde okullarından olan okulumuz Kurtuluş Savaşı ile beraber işgal sırasında Yunan askerleri tarafından karargah olarak da kullanılıyor. İşgal sırasında eğitim-öğretime ara veriliyor. Kurtuluş Savaşı'nı kazanmanın ardından 1922 yılından itibaren

eğitim-öğretim faaliyetlerine tekrar başlanıyor. Lisemiz, o günden bugüne kadar da birkaç isim değiştiriyor ve en son "Özgürlük ve Vatan Şairi" olan Namık Kemal'in adı veriliyor." Köklü bir tarihe sahip olan okuldan siyaset, spor, tıp alanında başarıları olan çok sayıda mezun verdiklerini dile getiren Gül, "Özellikle okulumuzun geleneksel "Aşure Günü"ne sanattan spora, iş aleminde siyasete pek çok alanda ünlü isimler katılır. Ünlü mezunlarımıza örnek verecek olursak; Eski Çalışma ve Milli Eğitim Bakanı Ali Naili Erdem, Eski Milletvekili Süha Tanık, Narlıdere Belediye Başkanı Abdül Batur, İzmir Ticaret Odası Meclis Eski Başkanı Necip Kalkan, Göztepe'nin efsanevi futbolcularından Nevzat Güzelirmak, Altay'lı Mithat Mihçı."

"2 YIL ÖNCE ANADOLU LİSESİ OLDUK"

Okulun 2 yıl önce Anadolu Lisesi statüsüne kavuşturulduğunu vurgulayan Gül, "Okulumuz 2 yıl öncesine kadar genel öğretim faaliyetlerine devam ediyordu. Şu anda 9. ve 10. sınıf öğrencilerimiz Anadolu Lisesi öğrencisi, 11. ve 12. sınıflarımız ise genel lise öğrencileri. Artık öğrencilerimizi sınav puanıyla alıyoruz. 2 yıl içerisinde de artık tamamen Anadolu Lisesi olacağız. Şu anda ikili eğitim yapıyoruz, yaklaşık bin civarında öğrencimiz var. Tamamen Anadolu Lisesine dönüştüğünde tekli eğitime geçeceğiz. Anadolu Lisesine dönüşmesiyle beraber standartları yükselen okulumuzun, önümüzdeki yıllarda o eski şaşaalı günlerine tekrar kavuşacağını düşünüyorum. Gençliğimizde





İzmir'de 3-4 lise sayılırdı ve bunlardan birisi de Namık Kemal Lisesi'ydi. Genel lise olması nedeniyle eğitim-öğretimde standartlarımız düşmüştü. Bundan sonra çığa hızla yukarılara doğru yükselecek" dedi.

NAMIK KEMAL LİSESİ SPOR ALANINDAKİ BAŞARILARIYLA DİKKAT ÇEKİYOR

Spor alanındaki başarılarıyla Namık Kemal Lisesi'nin adından her zaman bahsettirdiğine dikkat çeken Gül, "Geçen sene voleybolda İzmir birincisi olduk. Daha önceki yıllarda Türkiye şampiyonluğu, ikincilik gibi derecelerimiz var. Futbolda geçen yıl İzmir ikincisi olmuştuk. Bu yıl futbolda İzmir'de birincilik bekliyoruz, Türkiye çapında da iyi bir derece alacağımıza inanıyoruz. Bahçemiz çok geniş, okulumuz 22 dönüm üzerine kurulmuş. Yan taraftaki halı sahamız gündüz tamamen öğrencilerimize ait. Basketbol sahamız da mevcut. Çocuklarımız sportif çalışmalarını rahatça yapabiliyorlar. Özellikle atletizm alanında öğretmenlerimizin fedakarca çalışmaları var. Öğrencilerimiz atletizm alanında da dereceler alırlar" diye konuştu.

NAMIK KEMAL LİSESİ TARİHÇESİ

İzmir'in Alsancak semtinde bulunan tarihi bir okuldur. Okul binası, önceden Fransız Hastanesi ve daha sonra Fransız Fakültesi olarak kullanılmış, İzmir'in kurtuluşuna kadar bir çok kez el değiştirmiş bir bina. İzmir'in Kurtuluşu ilan edilince Mustafa

Kemal Atatürk İzmir'e gelerek Fransız Fakültesi'ni İzmir Kız Lisesi'ne çevirmiştir. Bazı sebeplerden dolayı İzmir Kız Lisesi şimdiki binasına taşınmıştır. Lisenin adı bu sefer İzmir Erkek Lisesi olarak değiştirilmiş ve yalnızca erkeklerin okuyabileceği bir lise haline getirilmiş, daha sonra İzmir Erkek Lisesi de şimdiki binasına taşınmış ve lisenin adı İzmir İnönü Lisesi olarak değiştirilmiştir. En son olarak lisenin adı "Özgürlük ve Vatan Şairi" olan Namık Kemal'in ismini alarak İzmir Namık Kemal Lisesi olmuştur. Lise tarihi boyunca başta Mustafa Kemal olmak üzere bir çok devlet adamı tarafından ziyaret edilmiştir. Lise, yapılan restorasyon çalışmalarıyla tarihi dokusu korunarak 2 yıl öncesine kadar 'Genel Lise' olarak eğitim vermekte iken, halen Anadolu Lisesi olarak eğitim vermektedir. Gerek fiziki yapı, gerek etkili öğretim planlaması gerekse yenilikçi eğitim-öğretim ortamı sunmaktadır. Gençler akademik eğitimleri yanında fiziksel, zihinsel ve sosyal olarak gelişmeleri hedeflenmektedir, bu bakımdan lise bünyesinde kapalı spor salonu, basketbol sahası ve futbol sahası, bilişim, fen ve teknoloji laboratuvarları ve bir de kütüphane bulunmaktadır. Bunun yanında her yıl düzenlenen Geleneksel Aşure Günü, Pılav Günü etkinlikleriyle Namık Kemal Lisesi öğrencileri ve lise eski mezunları arasında gönül köprüsü kurulması sağlanmıştır. Okul, özellikle spor dalında sayısız başarılarla imza atmıştır. 1



Mutfağına aşkla bağlı olanlara...

Öyle bir mutfak düşün ki evinizin en güzel köşesi olsun... Sadece en güzel yemekler değil en güzel sohbetler de orada yapılın... Ama teknolojiden 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



Sanat Merkezi'ne binanın yan cephesinde yer alan ana giriş kapısından giriyorsunuz. Sizi geniş bir merdiven boşluğu karşılıyor. Yukarı doğru tahta merdivenden tırmanırken, tavanda asılı antik avize tüm güzelliği ile gezeceğiniz binanın tarihi dokusu ile ilgili ilk ipuçlarını veriyor.



Arkas'dan İzmir'e sanatsal dokunuş

Döneminin en güzel yapıtlarından biri olarak uzun yıllar Fransız Konsolosluğu ardından da Fahri Konsolosluk olarak hizmet veren asırlık bina, Fransa Büyükelçiliği tarafından kültür ve sanat amaçlı kullanım için Arkas Holding'e tahsis edildi.

DOSYA HAZIRLIK:

Cemal Tükel

Sanat yüzyıllardır insanın ruhuna hitap eden ve insanlık tarihini günümüze yansıtan en değerli aynalardan biridir. Yıllardır gittiğim çeşitli yurtdışı seyahatlerinde, bulunduğum şehirlerdeki müzeler, sanat merkezleri ziyaret listemin ilk sıralarında yer aldı. Bu mekanlarda sanata duyduğum hayranlığın ve bana hissettirdiği tatlı hazzın yanısıra, içimi daima buruk bir hüznün de kaplamıştır.

Türkiye'nin batıya en dönük şehri olarak her fırsatta anılan İzmir'in, bu kadar büyük potansiyeli olmasına rağmen; sanat aktiviteleri konusunda kısır kalması beni her zaman düşündürdü. Şehrin ileri gelenleri başta olmak üzere bu tür aktiviteleri finanse etme imkanı olan kurum ve kişilerin neden hep geri planda kaldığını sorgulardım. Merkezi İzmir'de bulunan Arkas Holding bu konuda ilk girişimi yapan özel şirket oldu.. Döneminin en güzel yapıtlarından biri olarak uzun yıllar Fransız Konsolosluğu ardından da Fahri Konsolosluk olarak hizmet veren asırlık bina, Fransa Büyükelçiliği tarafından kültür ve sanat amaçlı kullanım için Arkas Holding'e tahsis edildi. Yapılan restorasyonun ardından 19 Kasım 2011 günü açılan muhteşem sergi Arkas Koleksiyonu'ndan seçilmiş

Post-Empresyonist ressamların eserleriyle gerçekleştirildi.

İzmir Kordon'unda bulunan Arkas Sanat Merkezi'ne binanın yan cephesinde yer alan ana giriş kapısından giriyorsunuz. Sizi geniş bir merdiven boşluğu karşıyor. Yukarı doğru tahta merdivenden tırmanırken, tavanda asılı antik avize tüm güzelliği ile gezeceğiniz binanın tarihi dokusu ile ilgili ilk ipuçlarını veriyor.

Sanat Merkezi'nin ortasında büyük bir iç avlu bulunuyor. Bu avlu iç bölümdaki odaların ışık almasını sağlamanın yanısıra, aynı zamanda binayı nefes almasını da sağlıyor.

Resimler kendi içinde bölümlere ayrılmış. İlk salonda karşımıza Noktacılık (Pointilism) akımından örnekler bizi karşılıyor. Henri Martin, Eugène Henri Le Sidaner'in eserlerini hayranlıkla izliyoruz. Özellikle Martin'in Venedik Kanalı isimli tablosu bizi uzaklara götürüyor. Bir sonraki durağımız Yeni İzlenimcilik (Neo-Impressionism). Bu akımın örnekleri olarak sergide Theo Van Rysseberghe, Maximilien Luce gibi tanınmış ressamın tabloları yer alıyor. Van Rysseberghe'in 'Modèle au repos, Maud' tablosunda ünlü ressam Manet ve Degas'ın tarzlarını da görüyoruz. Bir sonraki salonda Nabiller akımının





(Nabis) örnekleri yer alıyor. Paul Sérusier, Maurice Denis,Edouard Vuillard,Félix Edouard Vallotton bu bölümün en tanınmış üç ressamı. Kontürcülük (Cloisonnism) akımının örnekleri ise Henri de Toulouse-Lautrec, Louis Anquetin'in eserlerinde yer alıyor.

Yavaş yavaş serginin sonuna yaklaşırken karşımıza Fovizm'in (Fauvism) örnekleri çıkıyor.Louis Valtat, André Derain, Henri Charles Manguin, Charles Camoin, Kees Van Dongen, Maurice de Vlaminck bizi farklı dünyalarda buluşturuyor.

Arkas Sanat Merkezi'ndeki serginin son durağı Modernizm (Modernism). Moise Kisling, Andre Lhote, Georges Braque bu bölümde bize 20. Yüzyılın örneklerini veren ressamlar.

Bu sergide önemli bir ayrıntı da Pont-Aven kasabası ressamları. 1860'lı yıllarda mütevazı bir Britan-

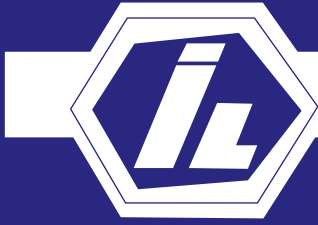
ya köyü olan Pont-Aven'a sığınan ressamlar başta Paul Gauguin olmak üzere. Onları büyüleyen manzaranın esrarını tablolarına yansıtabilmek için empresyonizm ve sentetizmi biraraya getirerek yeni bir teknik geliştirmişler. Pont-Aven'de ilham bulan üç ressam Henry Moret, Maxime Maufra ve Gustave Loiseau'nun eserleri de bu sergide yer almaktadır.

Arkas Sanat Merkezi'ndeki turumuzu tamamlarken en değerli sanat eserini sona bırakmak istedim. Pierre Auguste Renoir'ın Madam Thurneysen tablosu büyük salonun ortasında bütün ihtişamı ile duruyor. Renoir bu tablosunda sadece bir kadın portresinden öteye giderek modeline karşı duyduğu heyecanını, kadınlığın zengin ve sürükleyici bir betimlemesi haline getirmiş.

İzmir için yepyeni bir sanat kapısı açılırken dikkatlerimizi bu sergiyi

takip edecek ikinci sergiye kaydırıyoruz. Bu ay içinde açılacak ikinci sergi "Batılının Fırcasından Ege'nin Bu Yaka-sı" ismini taşıyor. 150 yıllık zaman dilimini kapsayacak olan bu sergide İstanbul'dan İzmir'den hatta Osmanlı topraklarından ilham alan birbirinden değerli oryantalist sanatçıların baş yapıtları ziyaretçiler ile buluşacak. 101 eserden oluşacak yeni sergide Zana-ro, De Mango, Preziosi, Brest, Ziem, Curtovich, Warnia-Zarzecki, Boulanger ve Ernst gibi değerli oryantalist sanatçıların imzası bulunuyor.

Açıldığı 19 Kasım tarihinden bugüne kadar 12 bin kişinin gezdiği sanat merkezi, özellikle gençlerin durağı olmuş. Üniversitelerin güzel sanatlar bölümlerinden tutun da ilköğretim okullarına kadar binlerce genç kendilerine sunulan bu fırsatı değerlendirmek üzere Arkas Sanat Merkezi'nde buluşmuşlar. 📍



İLTER

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



*İnşaat, sanayi ve fabrika malzemelerinde
35 yıllık tecrübe*

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

Toplumsal Güç Olarak Kurumsal Risk Yönetimi:

CEO'nun Denetimi

Kurumsal hesap verebilirlik en geniş tanımlamayla yönetim erkini elinde bulunduranların, bu erke dayanarak yaptıkları faaliyetler ile sonuçları hakkında sorumlu olmalarını ifade etmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, bir işletmenin yöneticileri sahip oldukları yetkilerin kullanımı ve ortaya çıkan sonuçları hakkında her şeyden önce o işletmenin ortaklarına karşı sorumludurlar ve hesap vermelidirler.

Dünya ekonomisindeki serbestleşme ve şeffaflaşma eğilimlerine karşın, özellikle gelişmiş batı ülkelerinin finansal ve reel sektöründe beklenmeyen skandallar ve büyük kurumsal iflaslar yaşanmış ve bunun sonucunda güvenilirlik sorgulanmıştır. Söz konusu kurumsal iflasların büyüklüğü ve ekonomi üzerindeki etkisi yatırımcılar, hissedarlar ve düzenleyici otoriteler başta olmak üzere ekonomideki tüm karar verici aktörler tarafından "kurumsal hesap verebilirlik-corporate accountability" için yoğun talebin oluşmasına neden olmuştur.

Kurumsal hesap verebilirlik en geniş tanımlamayla yönetim erkini elinde bulunduranların, bu erke dayanarak yaptıkları faaliyetler ile sonuçları hakkında sorumlu olmalarını ifade etmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, bir işletmenin yöneticileri sahip oldukları

yetkilerin kullanımı ve ortaya çıkan sonuçları hakkında her şeyden önce o işletmenin ortaklarına karşı sorumludurlar ve hesap vermelidirler. Söz konusu sorumluluğun dürüstlük ve doğruluk ilkelerine bağlı olarak gerçekleştirilmesi ise, iki önemli ilkeye dayalıdır. Bu ilkelere ilki hesap verebilirlik, ikincisi de denetimdir. Bu noktada önemli bir farklılık da ortaya çıkmaktadır. Bu farklılık, kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde denetim mekanizmasını sorgulamak ve gerektiğinde eleştirebilmektir. Söz konusu farklılık aynı zamanda Kurumsal hesap verebilirlik ile ulaşılmak istenen amaçlardan biridir (Porter, 2008: 1). Porter (2008) çalışmasında kurumsal hesap verebilirliğin tam olarak içselleştirilemediğini savunmaktadır. Bunun nedeni denetim ilkesinin kurumsal hesap verebilirlik kapsamında düşünülmemesidir. Bundan dolayı Porter

kurumsal yönetim ilkeleri kapsamında hesap verebilirlik kavramının, literatürde denetim üçlemesi olarak adlandırılan iç denetim, dış denetim ve denetim komitesi etkileşimi çerçevesinde ele alınması gerektiğini belirtmektedir. İç denetim, dış denetim ve denetim komitesi (Denetim Üçlemesi) arasındaki karşılıklı etkileşimin Kurumsal hesap verebilirlik kavramı ile ilişkisinin anlaşılması, kimin kime ve neden hesap vermesi gerektiği konusunun açıklanmasına bağlıdır. Bu noktada; hesap verebilirliğin tam ve eksiksiz olarak gerçekleştirilmesinde denetim üçlemesi olarak tanımlanan süreçlerin görevlerinin neler olacağı sorusunun cevabının verilmesini gerekli kılmaktadır. Yukarıda belirtilen soruların ortaya çıkmasındaki en önemli neden ise ortaya çıkan ekonomik krizlerin nedenlerinden biri olarak CEO'ların özellikle sorumluluk-



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



larını yerine getirmemesi konusundaki genel kanıdır. Buradaki önemli olan nokta, söz konusu CEO'ların gelişmiş ülkelerin sosyal ve kültürel yapıları içinde birer aktör olduğunun tartışma konusu edilememesidir. Bu bağlamda Porter'a göre özellikle gelişmiş batı ülkelerinde sosyo-ekonomik yapıyla ilişkili olarak kurumsal hesap verebilirlik bir "toplumsal güç-power of society" haline gelmektedir. Bu güç kurumsal yönetim ilkelerinin etkinliğini belirleyen, iç denetim, dış denetim ve denetim komitesinden oluşan denetim üçlemesinin varlığı ile ölçülebilir bir özellik kazanmaktadır.

Hesap verebilirlik genel olarak "kurum dışı-external" iken, kurumsal yönetim "kurum içi-internal" esastır. Cadbury Komitesi (1992) tarafından yapılan tanıma göre, kurumsal yönetim bir kurumun yönetimi ve kontrolü ile ilgili uygulanan sistemi ifade etmektedir. Sistem bir bütünün parçalarının karşılıklı olarak bir etkileşim içinde birbirini destekleyecek biçimde çalışması olarak tanımlanabilir. Bu açıdan kurumsal yönetim ilkeleri içinde yer alan her bir gereklilik parçaları oluşturduğundan dolayı, bu parçaların etkileşimi ve birbirini desteklemesi kurumsal yönetim sistemini ortaya çıkarmaktadır.

Cadbury raporunda kurumsal yönetim ile yöneticiler kurumsal hedeflere ulaşmayı güvence altına almak iradesine sahiptirler. Bununla birlikte belirlenen hedeflere ulaşmada bireysel ve kurumsal başarısızlıklar ortaya çıktığında, yaptırımlar olmalıdır. Bu noktada kurumsal yönetim ile kurumsal hesap verebilirlik arasında güçlü bir ilişkinin varlığı oluşmaktadır. Temel sorun kurumsal hesap verebilirliği ne şekilde ve kime karşı yapılandırmak gerektiğinin cevabını bulmaktır. Literatürde bu konuda yapılan sınırlı sayıda çalışma vardır.

İç denetimin kurumsal yapı içerisinde faaliyetlerini tarafsız bağımsız ve objektif bir şekilde yerine getirmesinde Denetim Komitesinin önemli bir katkısı ve desteği olmaktadır.

HESAP VEREBİLİRLİĞİN GELİŞİMİ

Schlusberg (1969)'e göre işletmelerin kaynaklara hükmetme derecesi arttıkça belirgin bir şekilde sosyal, ekonomik ve politik güç haline gelmektedirler. Ancak, gelişmiş batı ülkelerinde demokratik işleyiş çerçevesinde bu durum ele alındığında, sosyal dengeler devreye girerek gücün kontrol altında tutulduğu görülmektedir. Porter (2008) 1920'lerden günümüze kadar işletme yöneticilerinin hesap verebilirliğinde kapsamın genişlediğini vurgulamaktadır. 1920'lerin ardından 1960'lar ve 1990'lar bu açıdan bir dönüm noktası olarak gösterilmektedir.

Literatürde tartışmaya açılan en önemli konulardan birisi, kurumsal yöneticilerin işletme kaynaklarını kendi menfaatlerine kullanıp kullanmadıklarının ortaya konmasıdır. 1970'lerden itibaren kurumsal hesap verebilirlik alanında "Gelecekte" yaklaşımın yerini alan farklı yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Özellikle hissedarlar ve finansal kaynak sağlayanlara ek olarak "Paydaşlık" kavramına yer verilmeye başlanmıştır. Aiken (1976)'e

göre Paydaşlar deyince, hissedarlar ile birlikte alacaklılar, çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler ve kamu kurumları da dahil olmak üzere işletmeler nezdinde tarafların menfaatlerinin olduğu ortak bir platform anlaşılmalıdır. Rubenstein (1986) bu yaklaşımı biraz daha geliştirerek paydaşlık kavramını üç temel grupta ele almıştır. Bunlardan ilki, "girdi sağlayan paydaşlar-input stakeholders", ikincisi "çıktı sağlayan paydaşlar-output stakeholders" ve üçüncüsü ise "çevresel paydaşlar-environment stakeholders" olarak tanımlanmaktadır.

Hesap verebilirliğin toplumsal düzeyde ele alınması ise ilk olarak 1975 yılında Muhasebe Standartları Yönetim Komitesi'nin (Accounting Standards Streering Committee-ASSC) yayınladığı Kurumsal Rapor'dan (Corporate Re-

port) sonra olmuştur. Tricker (1982) ve Briloff (1986), bu gelişmenin en önemli nedeninin hızla gelişen ve küreselleşen kurumsal yapılar ve bundan dolayı ortaya çıkan yönetsel konular olduğunu savunmaktadır.

Kurumsal yöneticilerin hesap verebilirliği üzerine yapılan çalışmalar literatürde geniş yer bulmaktadır. 1920'lerdeki hesap verebilirlik yaklaşımı sadece bir kurumun finansal kaynakları açısından ele alınmıştır. Dolayısıyla o dönemde bir kurumsal yöneticinin hissedarlarına ve kredi kullandığı kurumlara hesap vermesi söz konusu olmaktadır. 1920 ve 1960 arasındaki dönemde yatırım potansiyeli oldukça hızlı bir gelişme göstermiştir. Yatırımcılar 1920'lerle 1960'lar arasındaki dönemde genel olarak yatırım yaptıkları işletmenin geleceği ile değil sadece getirileriyle ilgilenmişlerdir. 1960'lardan sonra ise finansal kaynakların etkili ve verimli kullanılması konusu da dikkate alınmaya başlanmıştır (Bird, 1973). 1990'ardan itibaren ise "Kurumsal Sosyal Sorumluluk" kavramı gelişmeye başlamıştır. Demes ve Wayland (1982)'a göre kurumsal sosyal sorumluluk farklı kesimlere farklı anlam ifade edebilir. Bu konuda KPMG (2005) tarafından yapılan kurumsal sosyal sorumluluk konulu araştırmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

KPMG (2005) raporunda yer alan bilgilere göre, kurumsal sosyal sorumluluk raporlaması yapan firma sayısında son on yılda üç katından fazla bir artış olmuştur. KPMG görüşlerine göre, kurumsal sosyal sorumluluk raporları paydaşlara sadece çevresel konularda bilgi sağlamak değil, bunun yanında sosyal ve ekonomik performans da yer veren entegre, şeffaf ve hesap verebilir bir resmi iletişim kanalı oluşturmaktadır. Yatırımcıların istek ve beklentileri giderek arttığından, ABD'de Dow Jones Sustainability Index (DJSI) 1991 yılında, FTSE4Good Index de İngiltere'de 2001 yılında kurulmuştur. Bu piyasalardaki işlem hacmi giderek artmaktadır. Kurumların çevreye, sosyal ve kurumsal yönetim konularına ilgisi her geçen gün daha da artmaktadır. 1990'ların başından



itibaren kurumsal yöneticilerin kurumsal sosyal sorumluluk alanlarının daha etkin bir şekilde tanımlandığı görülmektedir. Bu konuda öncülüğü İngiltere'de Cadbury Komitesi (1992) yapmıştır. Londra Borsası için kurumsal yönetimin finansal unsurları üzerine tavsiyeler hazırlamışlardır. Ancak bu çalışmalar 1987 ekonomik krize denk gelmiş ve Barings, Maxwell ve BCCI gibi beklenmedik büyük kurumsal iflaslar yaşanmıştır. Cadbury Komitesi yaşananlardan dersler çıkarmıştır ve iyi kurumsal yönetim uygulamalarının nasıl olması gerektiği üzerine çalışmalar yapmıştır. Komitenin en çok vurguladığı ve slogan haline getirdiği ilkeleri "açıklık, bütünlük ve hesap verebilirlik-openness, integrity and accountability"dir. Bu çerçevede Cadbury Komitesi tarafından ilk defa literatürde kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde yönetim kurulunun yapması gerekenler "Code of Best Practice" adı altında kamuoyuna duyurulmuştur. 1970'lerin sonuna kadar geçen sürede denetim komitesi genellikle bağımsız denetim fonksiyonunun güçlendirilmesine hizmet edecek şekilde konumlandırılmıştır. Bu durum aynı zamanda denetim komitesinin yetki sorumluluk ve görevlendirmesinin belirlenmesine de yansımıştır. Bu uygulamalar 1980'lerin sonuna kadar devam etmiştir. BCCI, Barings, Enron, WorldCom, Palmarat ve HIH gibi kurumsal iflaslar ardı ardına yaşanınca "ikili yaklaşımı" sorgulanmaya başlanmıştır. Bağımsız denetim fonksiyonunun güçlendirilmesinde denetim komitesinin varlığının bile artık yetersiz kaldığı tartışılmaya başlanmıştır. Bunun sonucunda düzenleyici otoriteler, politikacılar ve yatırımcılar yeni öneriler ve alternatifler üzerinde durarak bağımsız denetim ve denetim komitesinin hesap verebilirliğini güvence altına almak üzere kurumsal yönetime ağırlık vermişlerdir. Bu açıdan bakıldığında, kurumsal yönetimin temel yapı taşı ise iç denetim olmaktadır. İç denetim faaliyetlerine önemli bir görev düşmektedir.

DENETİM ÜÇLEMESİ FONKSİYONU

Son otuz yıllık dönemde kurumsal hesap verebilirlik uygulamalarına bağlı olarak denetim fonksiyonunda önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Bu gelişmelere paralel olarak etkin işleyen bir denetim mekanizmasının üç temel unsuru olduğu genel kabul görmektedir. Bunlardan ilki bağımsız denetim,

ikincisi iç denetim üçüncüsü ise denetim komitesi olmaktadır. "Denetim Üçlemesi" olarak tanımlanan bu üç denetim fonksiyonunun da operasyonel açıdan bağımsız, tarafsız ve teknik bilgi ve beceriler açısından da yetkin olmaları önem taşımaktadır. Aynı zamanda denetim üçlemesinin görev ve yetki dağılımı ile iletişim kanallarının buna uygun olması gerekmektedir.

BAĞIMSIZ DENETÇİLER

Geleneksel yaklaşımda bağımsız denetçiler denetledikleri kurumun finansal bilgilerine odaklanırlardı. Bu durum halen geçerliliğini sürdürmekle birlikte, bağımsız denetçilerden beklenen yeni roller ortaya çıkmıştır. Kurumsal hesap verebilirliğin sağlanması bu bağlamda bağımsız denetçilerin çalışma alanına dahil olmuştur. Denetim standartlarının içeriği ve kapsamı bu doğrultuda geliştirilmiştir. Bağımsız denetçilerin denetledikleri kurum hakkında daha fazla bilgi toplaması, okuması ve denetimler sırasında değerlendirmeye tabi tutması beklenmektedir.

İÇ DENETÇİLER

Finansal piyasalarda yaşanan krizin ve küreselleşmenin de etkisiyle işletmelerin kurumsal hesap verebilirliklerinin güvence altına alınması için iç denetim önemli hale gelmiştir. Bu açıdan, iç denetimde sadece finansal denetimi icra etmek yerine, COSO (1992) iç kontrol yaklaşımının benimsendiği, operasyonel, finansal ve yasal riskler ele alınmaktadır. Cadbury Komitesi (1992) etkin işleyen bir iç kontrol mekanizmasının etkin kurumsal yönetimin bir göstergesi olacağını belirtmektedir. Değişen ve gelişen işletme yapılarında kurumsallaşma önemli bir ihtiyaç haline gelmektedir. Bu noktada iç denetim faaliyetleri kritik önem taşımaktadır. İç denetçilerin de bağımsız denetçilerde olduğu gibi deneyimlerini, bilgi birikimlerini ve yetkinliklerini sürekli olarak geliştirmeleri gerekmektedir. Bu doğrultuda gelişim gösteren bağımsız denetim ve iç denetim faaliyetleri denetim komitesi ile gerekli koordinasyonu sağladığında işletmeler başarıya ulaşabileceklerdir.

İç denetim uluslararası standartlara göre yapılması ve yönetime karşı yeterli güvence ve danışmanlık fonksiyonunu yerine getirmesi belirlenen organizasyon yapısı içindeki konumuna bağlıdır. Bu çerçevede iç denetim uygulamalarının kurum-

sal yapı ve operasyonel işleyişte ortaya çıkabilecek menfaat çatışması konularını ve durumlarını tespit ederek üst yönetime bilgi olarak sunması gerekli olmaktadır. Böylece iç denetim "erken uyarı mekanizması" olma fonksiyonu olma özelliği kazanmaktadır. Çok farklı alanlarda faaliyet gösteren işletme yapılarının karşı karşıya kalabilecekleri riskler ve bu risklerin yönetimi farklı ve karmaşık olaylara karşı senaryolar üretilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu durum, "risk odaklı" denetim yaklaşımını ortaya çıkarmıştır. Buradaki temel sorun, risk odaklı denetimi yapan birimin "karar verici" değil, "sorumlu" olmasıdır. Bu yaklaşım dünyada Denetim Komitesi yapılanmasında "murakabe" sistemi yerine "denetçi" sistemi getirilerek uygulamaya geçirilmiştir.

İç denetimin kurumsal yapı içerisinde faaliyetlerini tarafsız bağımsız ve objektif bir şekilde yerine getirmesinde Denetim Komitesinin önemli bir katkısı ve desteği olmaktadır. Denetim Komitelerinin aktif olarak görev yapması ve iç denetimin ürettiği bilgi ve tavsiyeleri yakından izlemesi iç denetim faaliyetinin başarıya ulaşmasında en önemli koşullardan birisi olarak değerlendirilebilir.

DENETİM KOMİTESİ

Kurumsal bir organizasyonda operasyonel faaliyetlerin, risk yönetiminin, varlıkların korumasının ve finansal tabloların hazırlanmasının uygun yöntem, teknik ve araçlarla gerçekleştirildiği ve kontrol edildiği denetim komitesi aracılığıyla izlenmelidir.

Bu uygulama denetim komitesine önemli ve kritik yetki ve sorumluluklar getirmektedir. Ayrıca böylece denetim komitesinin iç denetim ve bağımsız denetim arasında koordinasyonu sağlayacak bir mekanizma haline getirmektedir.

Bu kadar geniş bir etki alanı söz konusu olduğundan, denetim komitesinde görev alacak kişilerin tecrübe ve yetkinlikleri de oldukça önemli hale gelmektedir. En önemlisi de denetim komitesi üyelerinin "icracı olmayan" veya "bağımsız" üye olmaları tavsiye edilmektedir. Denetim Komitesi üyelerinin sorgulama yeteneği ve analitik düşünce yapısı ile gerektiğinde uzman desteği alabilecek farkındalığının bulunması önemlidir. Literatürde Yönetim Kurulu üyeleri ile kıyaslandığında, Denetim Komitesi üyeleri "eşitler arasında önde gelen" olarak tanımlanmaktadır¹.

¹ Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committees (BRC) (1999), Report and Recommendations of the Blue Ribbon Committee on Improving the effectiveness of Corporate Audit Committee. New York: New York Stock Exchange.

www.ginalli.com



Ginalli[®]
Milano

mandalsız saç maşaları

Los Angeles • Las Vegas • Milano • Paris

İstanbul
(Cevahir AVM)

İşletmesel kararlarla iş sözleşmelerinin feshi

AV. Nilgün ÖZTÜRK / EGİAD ÜYESİ

İşletmesel kararın amacı ve içeriğini belirlemekte özgür olan işveren, işletmesel kararı belirlemek için aldığı tedbirin feshi gerekli kıldığı, feshin geçerli nedeni olduğunu kanıtlamalıdır.

Yargıtay kararları, yaşanan İş Hukukunun en canlı kaynaklarıdır. Kanunlarda çoğu kez genel anlatımlarla düzenlenen hükümler Yüksek Mahkemenin, önüne gelen farklı olaylara ilişkin davalarda getirdiği hukuki yorumlarla şekillenmekte ve uygulamada yerleşmektedir. İşte bu nedenle, çalışma hayatında karşı karşıya kalınan "İşletmesel Kararlara" dayalı iş sözleşmelerinin feshi konusunu Yargıtay kararlarında yer alan yorumlara ve ilkelere dayanarak ortaya koymak gerekmektedir. 4857 sayılı İş Kanunu'nun 18. maddesinde; iş akdinin geçerli nedenlerle (tazminat ödenmek suretiyle) feshi

düzenlenmiş olup, " Otuz veya daha fazla işçi çalıştıran işyerlerinde en az altı aylık kıdemi olan işçinin belirsiz süreli iş sözleşmesini fesheden işverenin, işçinin yeterliliğinden veya davranışlarından ya da işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan geçerli bir sebebe dayanmak zorunda" olduğu öngörülmüştür. Kanun koyucu tarafından, yasa hükmünde işletmenin, işyerinin veya işin gerekleri kavramına yer verildiği halde, işletmesel karar kavramından söz edilmemiş ve bu konuda herhangi bir kıstas ve tanıma yer verilmeyerek, somutlaştırma doktrin ve uygulamaya bırakılmıştır. Uygulamada YHGK ka-

rarlarında "işverenin amaç ve içeriğini belirlemekte serbest olduğu kararlar, yönetim hakkı kapsamına alınabilir. Geniş anlamda, işletme, işyeri ile ilgili ve işin düzeltilmesi konusunda, bu kapsamda işçinin iş sözleşmesinin feshi dâhil olmak üzere işverenin aldığı her türlü kararlar, işletmesel karardır" denilerek, bu kavram somut olarak tanımlanmıştır. İşletmenin, işyerinin ve işin gereklerinden kaynaklanan fesihte, yargısal denetim yapılabilmesi için mutlaka bir işletmesel karar gerekir. Bu kararlar işletme ve işyeri içinden kaynaklanan nedenlerden dolayı alınabileceği gibi, işyeri dışından kaynaklanan nedenlerden dolayı da alınabilir.

İşçinin işletmedeki işinin kaybına, iş ilişkisinin feshine yol açan **işletme dışı sebepleri**, piyasa olayları belirler. İşletmenin doğrudan doğruya etkisinin olmadığı bütün sebepler, işletme dışı sebeplerdir. Siparişlerdeki azalma, pazarlama güçlükleri, satış ve sürümde azalma, hammadde yokluğu, enerji sıkıntısı, ekonomik kriz, meteorolojik sebepler işletme dışı sebeplere örnek gösterilebilir. İşletme dışı sebepler, işletme gereklerine dayanan fesih için, ancak bu sebepler işyerinde işgücü fazlasına neden olmuşsa, önem arz eder. Kendisine karşı açılan bir işe iade davasında işveren; işletme dışı sebeplerin zorunlu kıldığı işletmesel süreçteki yapısal değişimi mahkemelerde denetlenebilmesine olanak sağlayacak şekilde somut olarak ortaya koyarak bunun belirli çalışma yerlerinde azalmaya yol



açtığı kanıtlayabilmelidir. **İşletme içi sebeplerden**, işverenin, işletme yönetiminin esasını teşkil eden işletme politikasını gerçekleştirmek için, teknik, organizasyon ve ekonomik sahada aldığı bütün işletmesel tedbirler anlaşılmalıdır. Bu tedbirler aracılığıyla işveren, işletmenin organizasyon yapısı ve üretimle ilgili düzenleme yapma hakkını (yönetimsel karar alma hakkını) kullanmaktadır. Rasyonalizasyon tedbirleri (örneğin, safi hâsıla yaratmayan faaliyetlerin elimine edilmesi için sürekli iyileştirme süreci), üretimin durdurulması veya üretimde değişiklik yapmak, masrafların kısılması, yeni çalışma, imalat ve üretim metodlarının uygulamaya sokulması veya değiştirilmesi, yeni bir pazarlama sisteminin uygulamaya sokulması; yarım gün çalışmayı tam gün çalışmaya dönüştürme, işlerin, işyerinin tam gün çalışılan yerlerinde mi yoksa kısmi süreli çalışılan yerlerinde mi yapılacağına karara bağlanması, vardiya usulü çalışma sistemine geçme, çalışma sürelerinin azaltılması, çalışma sürecinde reorganizasyona giderek, çalışma yoğunluğunun artırılması, işyerinin verimsiz çalışması veya kazançta düşme, işyeri sahalarının veya bölümlerinin birleştirilmesi, üretimin bir kısmının yurt dışına kaydırılması, belirli faaliyetlerin başka firmalara veya alt işverene aktarılması, işletmenin üretim kapasitesini düşürmek, işletme veya işyerini kapatmak ya da işletmenin bir bölümünü veya servisini kapatmak, kazanç maksimizasyonu, grup çalışma sisteminin uygulamaya sokulması gibi organizasyona yönelik değişiklikler, işverenin işçi mevcudunu süresiz azaltma kararı, doktrin ve Yargıtay içtihatlarında işletme içi sebep olarak nitelendirilen işletmesel kararlara örnek olarak verilebilir. İşletme içi sebeplerden kaynaklanan fesihlerde, işveren, hangi tedbirleri aldığını ve bu

tedbirlerin iş sözleşmesi feshedilen işçinin işine nasıl etki ettiğini ortaya koymak zorundadır. İşveren, işletme içi tedbirlerin, amaca uygunluğunu ve gerekliliğini gerekçelendirmek zorunda değildir. İşletme içi sebeplere dayanılarak yapılan fesihtelerde, mahkemeler tarafından dikkate alınan husus, işletmesel kararın fiilen uygulamaya geçirilip geçirilmediği ve fesih ihbar süresinin geçmesiyle birlikte, işçinin işyerinde çalışma imkânının ortadan kalkıp kalkmadığıdır. İşyerinde işçi sayısının azaltmasına yol açan durumun, işveren tarafından daha önce alınan hatalı bir karara dayanabilir. Yargıç, işletmesel kararı denetlemeyeceğinden onun hatalı olup olmadığını da denetleyemeyecek; dolayısıyla işletme kararının hatalı olduğu gerekçesi ile fesihin geçersizliğine karar veremeyecektir. Öte yandan, mahkemelerde işletmesel kararın yararlı ya da amaca uygun olup olmadığı yönünde de bir inceleme yapılamaz. Kısaca, işletmesel kararlar yerindelik denetimine tabi tutulamaz. YHGK'nın kararlılık kazandıran uygulamasına göre; **“İşveren tarafından fesih; işletme, işyeri ve işin gerekleri nedenleri ile yapıldığı ileri sürüldüğünde, mahkeme yargıcı tarafından, öncelikle bu konuda işverenin işletmesel kararı aranmalı, işveren kararında istihdamı engelleyen durum araştırılmalı, işletmesel karar ile istihdam fazlalığının meydana gelip gelmediği, işverenin bu kararı tutarlı şekilde uygulayıp uygulamadığı (tutarlılık denetimi), işverenin fesihte keyfi davranıp davranmadığı (keyfilik denetimi) ve işletmesel karar sonucu fesihin kaçınılmaz olup olmadığı (ölçülülük denetimi - fesihin son çare olması ilkesi) açıklığa kavuşturulmalıdır.”** İşletmesel kararın amacı ve içeriğini belirlemekte özgür

olan işveren, işletmesel karar belirlemek için aldığı tedbirin feshi gerekli kıldığı, fesihin geçerli nedeni olduğunu kanıtlamalıdır. İşletmesel kararın amacı ve içeriğini serbestçe belirleyen işveren, uygulamak için aldığı, geçerli neden teşkil eden ve ayrıca istihdam fazlası doğrudan tedbire ilişkin kararı, sürekli ve kalıcı bir şekilde uygulamalıdır. Mahkeme, fesihin kaçınılmaz olup olmadığı yönünde, işletmesel kararın gerekliliğini de denetlemektedir. Fesihin kaçınılmazlığı ekonomik açıdan değil, teknik denetim kapsamında, bu kararın hukuka uygun olup olmadığı ve işçinin çalışma olanağını ortadan kaldırıp kaldırmadığı yönünde, kısaca fesihin son çare olması ilkesi çerçevesinde yapılmaktadır. Öte yandan iş ilişkisinde işletmesel kararlar iş sözleşmesini fesheden işverenin, Medeni Kanun'un 2. maddesi uyarınca, yönetim yetkisi kapsamındaki bu hakkını kullanırken, keyfi davranıp davranmadığı, işletmesel kararı alırken dürüst olup olmadığı da araştırılmaktadır. Keyfilik denetiminde işverenin keyfi davrandığını işçi iddia ettiğinden, genel ispat kuralı gereği, işçi bu durumu kanıtlamalıdır. İşçilerin iş sözleşmesinin, işletmesel karar gerekçesi ile feshedildiği davalarda mahkemeler; işletmesel karara ilişkin belgeleri, işletmede veya işyerinde çalışan tüm işçilerin görev tanımlarını, işletme ve işyeri organizasyon şemasını, işten çıkarılacak işçilerin işyeri şahsi sicil dosyasını, fesihten önce ve sonrasını kapsayacak şekilde işçi alımı ve çıkarılmasını gösteren işyeri SSK bildirelerini getirterek, gerektiğinde işyerinde keşif yaparak, özellikle işletmenin faaliyet alanını ve iş organizasyonunu bilebilecek uzman bilirkişiler aracılığıyla inceleme yaptırarak, fesihin yukarıda belirtilen ilkelere göre geçerli nedene dayanıp dayanmadığını belirlemektedir. ④

BIRGI

Kral kızının ayak izinde



Yazı ve Fotoğraflar:
HALİL NADAS





Günlük stresli yaşamdan biraz olsun sıyrılıp teneffüse çıkma zamanı geldiğinde bu kez durağımız BİRGİ

Tarihi Lidya'lılar ile başlayan Birgi, sonrasında Roma, Bizans ve son olarak da Osmanlı İmparatorluğuna geçmiştir. Hatta bir dönem Aydın Oğulları Beyliğine başkentlik bile yapmış. Günümüzde İzmir'in, Ödemiş ilçesine bağlı bir kasaba. Ancak bu kasaba hala ayakta kalan Osmanlı Mimari tarzındaki evleri ile ve sıcak kanlı Ege insanları ile biz fotoğrafçıları kendine çekmekte.

Birgi, Batı Anadolu'da İzmir'e 150, Ödemiş'e 7 km. mesafede yer alıyor. Ödemiş ve Birgi, adeta yan yana oldukları için burayı birlikte gezmenizi öneririm. Bizim fazlaca vaktimiz olmadığından doğrudan, Birgi'ye devam ediyoruz. Birgi ipek dokumacılığı ve incirleriyle ünlüdür.

Osmanlı dönemi sivil mimarisinin en özenli örneklerini hala barındıran, tarih ve doğa ile iç içe yaşayan Birgi'de sessizliğin ve huzurun tadına varacağız. Ege'nin bu saklı bahçesinde stresten uzak, güzel bir kaç saat geçirecek, Birgi'nin dar sokaklarında tarihin izlerini bulacağız.

BİRGİYE NASIL GİDİLİR?

Birgi'ye gitmek için en uygun yollardan biri İzmir'den Selçuk otobanına girmek. Oradan da iki alternatif var. birincisi Torbalı'dan ayrılarak devlet karayolundan gitmek. Bu yolla İzmir yakınlarında bulunmakta olan yerleşim yerlerini, köy yaşantısını izleme imkânınız var. Yolda dikkatli araç kullanın. İşaretlere de dikkat edin. Polisler bir çok yerde kontrol yapıyor. İkinci alternatif ise, otobanı Selçuk çıkışına kadar takip edin. Selçuk yol ayrımından çıkınca, derhal solda Tire girişi yazısını göreceksiniz. Tabelaları takip edin. Tarlaların içerisinde, mevsimine göre meyve ağaçlarının arasından şeftalilerin, kirazların her türlü meyvenin tadına bakarak yola de-

vam edin. Biz sadece çiçeklerini açmış ağaçların o muhteşem görüntülerini izledik bu mevsimde. Önce Tire'ye geleceksiniz, sonra da yola devam ederseniz Ödemiş'e...

Ödemişin içinden geçtikten 5 dk sonra Birgi'desiniz.

BİRGİ'DE TARİH TEKRARDAN CANLANIYOR

Birgi'de 5 bine yakın insan yaşıyor. 1995 yılında Birgi'nin toparlanması için bir hareket başladı. Burası kentsel sit alanı ilan edildi. Kamusal bir çalışma yapıldı, yerler alındı, evler restore edilmeye başlandı. 38 dönümlük bir alan Marmara Üniversitesi tarafından satın alındı. 5 yıldır burada yaz okulu çalışması var. Her yıl 50 ile 70 öğrenci buraya yaz okulu için geliyor. Evlerin röleve, restorasyon projeleri yapılıyor. Şu anda Birgi'de rölevesi hazır 200 bina var. Evlerini restore etmek isteyenler karşılıksız olarak röleve projelerini alıyorlar.

Bugüne kadar Birgi'ye bir şey verilmediği için 76 yıldır hep alındığından dolayı insanların bir miktar güveni yoktu bu çalışmalara ilk başta. Ancak yapılanları gördükten sonra yardımcı olmaya ve sahip çıkmaya başladılar.

BİRGİ ÇAKIRAĞA KONAĞI

Ege Bölgesi'ne özgü mimari üslubu bugüne kadar korunmuş ender konaklardan birisidir. Konağın inşaatının 1761 yılında Şerif Aliağa tarafından başlatıldığı bilinmektedir. Ancak konağın zengin, renkli ve süslemeli tarzı, tezyinatının 19. yüzyılın ilk yarısında yapılmış olduğunu göstermektedir. Üç katlı, dış sofalı, çift köşk odalı olan konağın zemin kat duvarları taş örgü, orta ve üst kat duvarları ise ahşap çatki içerisine dolgu tekniği ile inşa edilmiştir. Bir iç bahçesi olan konağa geniş ahşap iki ayrı kapıdan girilmek-

tedir. Taş plakalarla kaplı zemin katta, hizmetli, bekçi, misafir kabul yeri, ahır ve samanlık bulunmaktadır. Zemin kattan yukarıya trabzanlı ahşap merdiven ile çıkılmaktadır.

Diğer katlara göre alçak tavanlı, kışın kullanılan ara katta, beş oda ve tuvalet bulunmaktadır. Orta kat salonundan yine ahşap, iç merdiven ile yazın kullanılan yüksek tavanlı, üst kata çıkılır. Üst katın planı ara katta olduğu gibi açık sofalı ve uzun dikdörtgen planlıdır. İki sekili, iki çıkmalı, iki köşk odalıdır. Bundan başka eyvan ve taht köşk de mevcuttur. Üst katın tavan ve duvarları, zengin bitki ve meyve motifleri, şehir panoramaları ile süsüdür. Pencereler altta düz, üstte kemerli vitray olmak üzere iki sıra durumunda aydınlatmayı sağlamaktadır. 18. yüzyılın ikinci yarısında inşa edilen ve resim stilinden de 19. yüzyılın ilk yarısında tezyinatının yapıldığı anlaşılan konak bilhassa ahşap işçiliği ve panoramalarıyla diikkati çekmektedir. Bu süslemeler hiç





bozulmadan bugüne kadar ulaşmıştır. Yakın tarihe (1950) kadar konut olarak kullanılmış olan konak daha sonra Kültür ve Turizm Bakanlığı'na devredilmiştir. 1977 yılında onarımına başlanan konağın etrafındaki bazı evlerin kamulaştırılması ise 1983 yılında gerçekleştirilmiştir. İç düzenleme ve teşhire yönelik çalışmaların tamamlanmasından sonra konak 1995 yılında ziyarete açılmıştır. Şu sıralarda 2. onarımı tamamlanmak üzeredir.

ANASTASIA 'NIN AYAK İZİ VE BİRGİ ULU CAMİİ EFSANESİ

Aydinoğlu Mehmet Bey tarafından yaptırılan Ulu Camii Bizans Tekfurunun kızı Anastasia için yaptırılmış. Aydınoğlu Mehmet Bey, Birgi kentini ele geçirmek için yıllardır uğraşmakta ama başarılı olamamaktadır. Bizans Tekfurunun kızı Anastasia kalenin surları arasında görünür aşık olduğu Aydınoğlu Mehmet Bey'e sevgi mesajları göndermektedir. Türkler'in kaleye hücumlarından birinde, Anastasia kalenin kapılarında birini açtırarak, Türk askerlerin kaleye girmesine ve fethetmesine yardımcı olur. Bizans Tekfuru ise kızının kapıyı açtığını öğrenerek öldürülmesi talimatını verir. Bizans askerlerince öldürülmek istemeyen Anastasia, kaleden atlayarak intihar eder.

Kenti ele geçiren Aydınoğlu Mehmet Bey, bir süre sonra Anastasia anısına eşsiz güzellikte bir cami yaptırır." Doğru olma ihtimali zayıf da olsa Aydınoğlu Mehmet Bey Camisinin yapılış hikâyesi Birgiliiler tarafından bu şekilde bilinmektedir. Kral kızı mezarı Birgi Ulu Camii avlusunda Aydınoğlu Mehmet Bey türbesinin hemen ön tarafında bulunur. Yarı lahit yarı mermer sütunlu yapılan mezar Bizans tekfurunun kızı Anastasia'nın mezarı olarak bilinir. Mezarın başucunda bulunan ayak izleri ise Anastasia'nın ayak izleri olarak bilinir.

SELVİ AĞACINDAKİ "UR"

Birgi Yunanlılar'ın istilası ile büyük zarar gören Osmanlı kasabalarından birisidir. Özellikle âlimleri ile bilinen kentte rivayete göre Yunan istilası sırasında ilginç bir gelişme yaşanmıştır. Birgi Yunanlıların istilası ile yakıp yıkılır ve düşman en son İmam-ı Birgivi'nin kabri başına gider ve Birgivi'nin başında bulunan asırlık selvi ağacını kesmeye çalışır ve ağaç kesilmez. Düşmanı ise ağaca bıçak vurduğu yerde 2 tane göz şeklinde ur oluşur. İmamı Birgivi'nin başucunda selvi ağacında bulunan çeşitli şekiller bu bu şekilde yorumlanmıştır. Birgi'de görülmesi gereken yerler; Çakırağa Konağı, Aydınoğulları Türbesi,

Ümmü Sultan Türbesi, Gazi Umurbey Anıtı, Aydınoğulları Camii, Tarihi Minber ve Minber Kapıları, Karaoğlu Camii, Dervişağa Camii ve Medresesi, Dervişağa Hamamı, Bıçakçı Esseyit Hacı Ali Ağa Çeşmesi ve Birgi Dede Türbesi yer alıyor.

NEREDE KALINIR?

Birgi'de onarılan ev ve konakların bazıları misafir kabul etmeye başla-



mış. Buralarda kalabilir ya da Ödemiş'teki küçük otellerden keyfinize ve beklentinize uygun birini seçebilirsiniz. Bu arada belirtmeliyim ki Anadolu'nun küçük bir yerleşkesinde olduğunuzu unutmayın ve beklentilerinizi ona göre ayarlayın.

NE YENİR?

Önerim yemeği Ödemiş'te yemeniz. Ödemiş'in yağlı kebabı meşhur. Yağda kızartılmış kıtır ekmeğin üstünde servis edilen köftenin tadına doyumlu. Bu kebabı da en iyi yiyeceğiniz yer ise, Ödemiş şehir merkezinde Atom'dur. Burası gerçek anlamda bir esnaf lokantası. İçerde köfte, sulu yemekler yoğurt ve içecek yer alıyor. Ama bilhassa pazarın kurulduğu gün giderseniz yemek yemek için uzun müddet beklemeyi göze almalısınız. Ama ne kadar beklerseniz bekleyin beklediğinize değecek bir lezzeti burada tatma imkanınız var. Ufak bir anımsatma. Ne kadar aç olursanız olun, ilk olarak kendinize "bir porsiyon köfte" söyleyin. Çünkü porsiyonlar öylesine büyük ve doyurucu ki, size yetiyor. Bence köftenizi ızgarada pişirtin daha az yağlı oluyor ama bir seferden birşey olmaz dersanız yağlı

köfteyi deneyebilirsiniz. Yağda kızartılan ekmeğin üstünde getirilen köfteler lezzetinden damağınızda inanılmaz bir tad bırakıyor. Sırf bu tat için buraya bir kez daha gitmeyi isteyeceğinizden eminim. Kuru fasulyeden de az isteyeceksiniz ama sonra bir tabak daha. Kemalpaşa Tatlısı ve Fıstıklı Muhallebi ile lezzet turunuzu tamamlayacaksınız. Yemekte bunların yanısıra isteyeceğiniz ayran ve yoğurt ise gerçekten tam lezzetinde. Yediğiniz yoğurttan almak isterseniz Ödemiş çarşısındaki Muammeroğulları. Mandıra satış yerini ziyaret etmelisiniz çıkışta elinizdeki yoğurt-yağ-kaymak ve peynir poşetlerini taşıyacak gücü zaten toplamıştınız. Birgi'de ise, konağın yanısıra yeni restore edilen geleneksel birgi evinde ev yapımı kurabiyeler, kekler, börekler yeme şansınız var. Bundan başka önceden haber verilirse kalabalık gruplar için yöresel yemekler de hazırlanıyor. Ev gerçekten el emeği göz nuruyla restore edilmiş. İki katlı, giriş katında oturma grupları yer alıyor. İkinci katta ise, duvarlar yöresel ürünlerle bezeli. Bir de kütüphanesi var. Rahat ve dinlendirici bir yer. Biz kahvemizi bahçedeki sedirlerde konağa karşı keyifle yudumladık.

ALIŞVERİŞ

Çember, yazma, dantel tel kırma denilen el işi ürünler yörenin en tanınmış ürünleri. El mendilleri de bulabilirsiniz. bundan başka yöresel otlar, kurulan pazarlarda, tezgahlarda, ziyaret yerlerinin önünde satılıyor. Mevsimime göre taze meyvelerin yanısıra kuru incir, üzüm, kekik suyu, sebzeleri de bulmak olası.

Ayrıca organik tarım yapan çiftçilerin ürünlerini ve peynir, yoğurt, patates, kestane, şifalı bitkilerden alabilirsiniz de bulabilirsiniz. Birgi'den önerirken yol üstünde ipek ve kestane ürünleri satan dinlenme yerleri ve kafeler de bir seçim olabilir.

OYA PAZARI

Ama en mühimi parktaki oya pazarı. Gerçi hafta arasında da burada satış yapan yerler var. Ama cumartesi günleri daha kalabalık, bilhassa Beydağ'dan pek çok hanım el emeklerini buraya getiriyor. El işleri pazarını dolaşmak başlı başına serüven. Oyalarn ismini sorduğunuzda kırsal kesim kadınının hayal gücü şaşırtacak sizi. Doğadaki her çiçek, armut, elma, karpuz, üzüm gibi meyveler, balıklar, kuşlar konu olmuş oyalara. Türkan Şoray'ın kirpiğinden, Zeki Müren'in dişine kadar kadın kendisini etkileyen her şeyi oya ile anlatmış. İşte oya isimlerinden bir kaç: gizli ırasıpı, tren yolu, kore kilidi, cilveli, kıbrıs çiçeği, sevgiliye mektup, kaynana tokadı, cennet süpürgesi... Bir gezimizi daha sonlandırırken yaşamda günlük koşturmacalardan sıyrılıp teneffüslere çıkarak kendinizde zaman ayırmanız ve özellikle çok yakın çevremizdeki bunca güzelliğin farkında olmanız gezip görmeniz görenleri çoğaltmanız dileğimle. Keyifli teneffüsler... ④



Dikkat eksikliği artık bir çile olmak zorunda değil

Odaklanma eksikliği bilgiyi öğrenmeyi güçleştirip çocuklarımızın okulda arkadaşlarıyla aynı seviyede öğrenmesini engelleyebilir. Play Attention, sınavlarda dikkati toplamayı, sınıfta öğretmeni dinlemeyi ve düzenli çalışmayı da öğretiyor. Okuduğunu anlamayı arttırarak hafızayı güçlendiriyor ve bu sayede öğrenmeyi kolaylaştırıyor.

Herkese keyifli haftalar. Ağırıklı gençlerle çalışan bir psikolog olarak günümüzde en sık gördüğüm problem dikkat eksikliği. Hızlı teknoloji, hayatımıza pek çok kolaylık getirmekle birlikte çocuklarımız üzerinde bir takım olumsuz etkiler de yaratıyor. Bilgisayar oyunu, cep telefonu ve televizyona kontrolsüzce maruz kalan çocuklarımız, dikkatini öğretmene ve derslere vermekte zorlanıyor ve bu da ders başarısını düşürüyor. Genel olarak dikkatsizlik, dürtüsellik ve aşırı hareketlilik gözlemlenen pek çok çocuğumuz çok küçük yaşlardan itibaren ilaç kullanıyor. İlaç kullanmak istemeyen annelerimiz ise bu problem ile başa çıkmakta zorlanıyor hatta pek çok ailenin evdeki temel kavga konusu bu oluyor. Okul çağı çocuklarında dikkat eksikliği ve hiperaktivite bozukluğu tanısı alanların oranı %5-7 civarlarında olmasına rağmen günümüzde çok fazla uyarıcıya maruz kalan çocuklarımız sadece bir yere odaklanmaları gerektiğinde zorluk yaşıyor ve benzer belirtileri gösteriyor. Bu da oranın çok daha yüksek hissedilmesine yol açıyor. Artarak devam eden durum böyle olunca ben de bu konuda hem öğrencilere, hem ailelere hem de öğretmenlere umut ve gelişim sağlayacak alternatif bir program arayışına girdim ve Play Attention eğitim programı ile tanıştım. Bu eğitim programını dikkatini arttırma ihtiyacı duyan danışanlarımıza merkezimizde uyguluyorum ve çok da etkili sonuçlar alıyorum.



HAZIRLAYANLAR:
Klinik Psikolog &
Yaşam Koçu
Pinar ÖZGÜNER



Uzman Danışman
Psikolog
& Yaşam Koçu
Manolya ÖZEK

değişiklikleri görmeye başlıyorsunuz. Ödevleri zamanında bitirmeyi, dikkati dağıtmadan çalışmayı, gündüz rüyalarını azaltmayı öğrenebiliyorsunuz. Daha yüksek başarı seviyelerine ve daha olumlu davranışlara ulaşabiliyorsunuz. **Dikkatinizi şu anda görebilseydiniz nasıl olurdu? Dikkatinizi ekranda görmek konsantrasyonu, öğrenmeyi ne kadar kolaylaştırırdı hiç düşündünüz mü?** İşte Play Attention tam olarak bunu yapıyor. İşin sırrı, Play Attention'un dikkat ve odaklanma ile ilgili beyin

Play Attention günümüzde Amerika'da ve birçok Avrupa ülkesinde kliniklerde, özel hastanelerde, evlerde kullanılan NASA patentli bir program; Dikkat Eksikliği ve Hiperaktivite için kullanılan ilaçsız eğitimsel bir tedavi programı.

Dikkat eksikliği ve hiperaktivite sorunu olan 6 yaş ve üzeri çocuklar ve yetişkinlerde dikkat ve algı problemini en aza indirerek okul ve iş başarısının artmasına yardımcı oluyor. **Sistemin başarısı bilimsel araştırmalarla kanıtlanmış olup NASA'da astronotların, olimpiyat takımlarında sporcuların, Hava Kuvvetlerinde pilotların dikkat seviyelerini arttırmak için kullanılıyor.** Haftada 2-3 gün 45-50 dk.lık eğitim ile 2 ay sonunda

dalgalarını izleyen kola takılan cihazında gizli. Eğlenceli video oyunlarını kontrol etmek için beyin gücünüzü kullanıyorsunuz. Harry Potter veya Star Wars'taki Luke Skywalker gibi düşünce gücünüzle nesnelere oynatabildiğinizi hayal edin. Play Attention ile zihniniz bir oyun kumandası veya bilgisayar faresi gibi oluyor, aynı zamanda gerekli becerileri öğreten oyunlarla davranışlarınızı geliştiriyorsunuz. Eğlenceli oyunları, önemli öğrenme becerilerini kolaylaştırıyor. Konsantrasyonu öğrenme için çok önemlidir. Sistem odaklanmayı ve konsantrasyonu arttırmakla beraber dikkatin dağılmasını engellemek, hafızayı ve görsel organizasyon becerisini arttırmak, görevleri bitirmek, yönergeleri takip etmek ve planlı olmak gibi temel becerileri geliştiriyor. **Hiperaktivite, kıpırdanmalar, yüksek sesle seslenmeler veya diğer dikkat dağınıcı davranışlar Play Attention oyunlarının durmasına sebep oluyor.** Dikkat ve davranışlar birbirine bağlanmışlardır ve davranış şekillendirme programı ile kolayca doğru davranışlar öğrenilebilir. Odaklanma eksikliği bilgiyi öğrenmeyi güçleştirip çocuklarımızın okulda arkadaşlarıyla aynı seviyede öğrenmesini engelleyebilir. Play Attention sınavlarda dikkati toplamayı, sınıfta öğretmeni dinlemeyi ve düzenli çalışmayı da öğretiyor. Okuduğunu anlamayı arttırarak hafızayı güçlendiriyor ve bu sayede öğrenmeyi kolaylaştırıyor. Ayrıca çocukların sosyal ilişkilerinin de gelişmesini sağlayarak, öğretmen ve arkadaşlarıyla da ilişkilerini güçlendiriyor.

Ne dersiniz? Gerçekten etkileyici değil mi? Çocuklarımızın geleceğine ve hayat başarısına yatırım yapan, bu değeri biçilmez müthiş teknolojiyi bulanlara teşekkürler... 🙏

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.


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



Senegal İzmir Fahri Konsolosu Can Ortabaş:

Senegal, Batı Afrika'ya açılmak için kullanılabilecek en uygun kapı

Küresel krizle birlikte Türkiye, ticaret yaparken yumurtaları ayrı sepetlere koyması gerekliliği ile sert bir şekilde yüz yüze gelince, Türkiye ihracatçıları için yeni rotalar gösterdi. Bu rotaların başında Afrika ülkeleri geliyor. Senegal sadece ülke pazarı olarak değil, Batı Afrika pazarlarına açılmak için uygun bir üs olarak değerlendiriliyor. Türkiye'nin batıya açılan kapısı İzmir'in Senegal Fahri Konsolosu Can Ortabaş, Afrika pazarının batısına açılan kapısı Senegal'i anlattı.

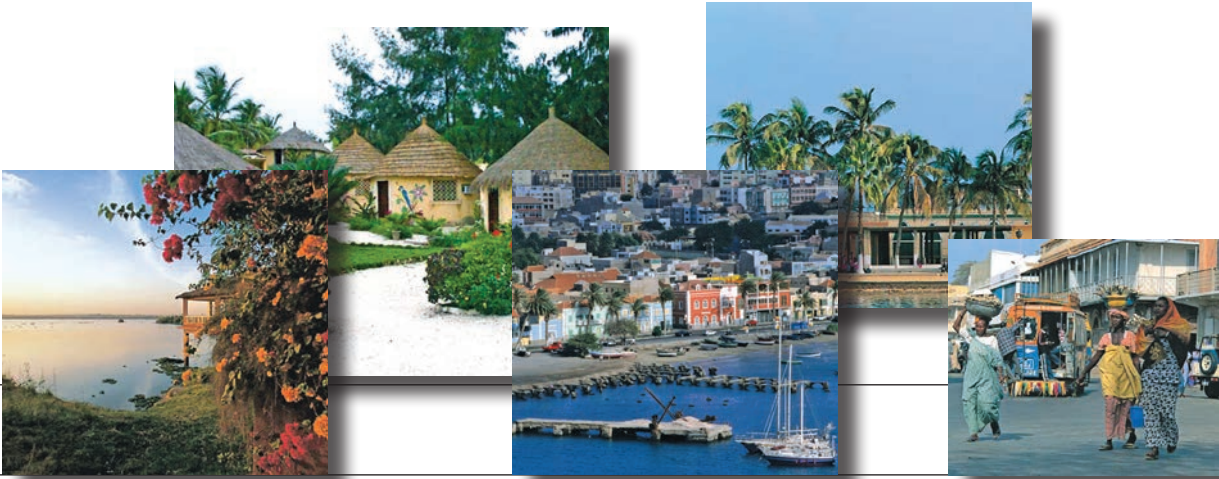
HAZIRLAYAN: Esra SEYİRDEN

Urla'da 2 bin dönüm arazi üzerinde doğa sevgisi ve hayalleri ile kurduğu Uzbaş'ı Avrupa'nın en fazla çeşidine sahip palmiye çiftliği haline getiren şirket sahibi Can Ortabaş, Urla'da kaybolan üzüm bağlarını yeniden canlandıran ve şaraba Urla markasını vuran adam olarak da biliniyor. 30 milyon dolar ve 16 yılını Urla'ya harcayan Ortabaş'ın Urla'ya yönelik hayalleri burada da bitmiyor. Türkiye'ye 'Made

in Urla' markasını kazandırarak, Urla'yı geçmişteki parlak günlerine geri getirmeye de çalışan Ortabaş, "Urla'nın geçmişi, geleceği olacak" diyor. Dağ taş gezerek Urla'nın kaybolan şaraplık üzümleri Urla Karası ve Gaydura'yı üretime kazandıran Ortabaş'ın bu alanlardaki başarı öyküsü yazmakla bitmiyor. Ama yazılmayan bir özelliği de var Can Ortabaş'ın, 10 yıldır sessiz sedasız bir şekilde Senegal Fahri

Konsolosluğu görevini yürüttüğü... Günde 16 saat çalışarak, hem iş hayatında hem de diplomatik alanda başarılarla imza atan Senegal Fahri Konsolosu Can Ortabaş; EGİAD Yarın okurları için Yeni Ufuklar Bölümü'nde Senegal'i tüm yönleri ile tanıtırken, Urla'yı şarapçılıkta dünyaca ünlü bir marka ve dünyaca ünlü bir turizm destinasyonu yapma konusundaki hedeflerini de paylaştı.





Senegal Fahri Konsolosluğu görevini 10 yıldır yürüttüğünü söyleyen Ortabaş, göreve başladığında iki ülke arasında ticari ilişkilerin zayıf olduğunu bu süre zarfında ilişkilerin artışı gözlemlediğini ifade etti. Ortabaş, "Türkiye ile Senegal arasındaki ticaret hacmi pek yüksek bir değer ifade etmese de, zaman içerisinde yükselen bir değer olarak göze çarpmakta. Yıllar itibarıyla bakıldığında, Türkiye'nin artan ihracatına karşılık, Senegal'in Türkiye'ye ihracatında ciddi bir değişimin olmadığı görülmekte. Son 3 yıl içinde Türkiye'nin Afrika ile ilişkilerini artırma dönemine girilmesi ile dış ticaret hacmi 100 milyon dolara yaklaşmıştır. Bu nedenle Senegal ile olan ticaretin önümüzdeki yıllarda artması beklenebilir. Son on yıllık dönemde Senegal'e olan ihracatımız 2004 yılı hariç sürekli olarak artış gösterdi. Özellikle 2007 ve 2008 yıllarındaki ihracat artışı dikkat çekmekte. Dış ticaretimizde en önemli yeri inşaat malzemeleri tutmaktadır. İnşaat malzemelerini unlu mamuller ve makarnalar başta olmak üzere çeşitli gıda maddeleri, plastik ambalaj malzemeleri ve gıda işleme makineleri takip etmektedir" dedi.

Afrika başta olmak üzere ticaret yapılan ülkelerin çeşitlendirilmesi politikasını da çok olumlu karşıladığını sözlerine ekleyen Ortabaş, "Türkiye'nin en önemli sorunu cari açık. Bütün diğer ekonomik dengelerin hep pozitifte olmasına karşın cari açık sorunu ülkenin kredi notunu olumsuz etkiliyor. Türkiye'nin kredi notu neden olması gerekenden 3 kademe düşük? Bu durumun birinci etkeni cari açık. İkincisi de Türkiye'nin ticaretini yaptığı ülkelerin yüzde 48'ini Avrupa ülkelerinin oluşturması. Hele ki global krizden önce bu pay yüzde 60'lar düzeyindeydi. Bu anlamda Türkiye'nin ticaretinin çeşitlendirilmesi çok olum-

lu. Bu aşamada da Afrika pazarı da büyük önem taşıyor" diye konuştu. Bu ilişkilerin geliştirilmesi bakımından Senegal örneğine bakıldığında, ülkenin avantajları hakkında bilgi veren Ortabaş, "Senegal Afrika'nın batısında oldukça stratejik bir konumda olan ve bu konumu itibarıyla de geniş bir hinterlanda sahip olan bir ülkedir. Ülke ekonomisi tek başına düşünüldüğünde büyüklüğü sınırlı gibi görünse de, Senegal'i sadece ülke pazarı olarak ele almayıp, Batı Afrika Birliği (WEAMU) bünyesinde gerçekleştirilen gümrük birliği çerçevesinde daha geniş pazarlara açılmak için uygun bir üs olarak değerlendirmek gerekiyor. Senegal Batı Afrika'ya açılmak için kullanılabilir en uygun kapıdır. Rekabet ortamının gittikçe arttığı bir dünyada yaşıyoruz. Bu ortamda gelişmekte olan pazarlar gelişmekte olan ülkeler için gelişmiş pazarlardan daha fazla bir potansiyele sahip olmakta. Bu nedenle Senegal, değerlendirilmesi gereken önemli bir ülkedir. Ekonomisi de ağırlıklı tarım ve balıkçılığa dayanıyor. Bunun dışında doğal madenler arasında fosfat ve demir filizi en fazla bilinen madenlerdir. Bunun dışında yeterince işlenmemiş olan, bakır, altın ve odun kömürü de ortaya çıkarılmaktadır. Dünyanın en zengin altın rezervlerinden birine sahip olan Senegal'de doğal kaynakların etkin bir şekilde kullanılması ile ekonominin gelişme imkânı bulunmakta" dedi. Ülkede 2008 yılında toplam 4 milyon kişilik işgücü olduğunu ve bunun da yılda yüzde 3 oranında artmakta olduğunu söyleyen Ortabaş, işgücünün büyük bir bölümünü genel kanının aksine iş kadınlarının oluşturduğunu söyleyerek şunları kaydetti. "Senegal'de işgücünün sektörel dağılımına baktığımızda 2008 yılında ülkede üretim sektörünün yüzde 50'sini tarımın oluşturduğunu görmek-

teyiz. Tarım, hayvancılık ve ormancılık alanında kadınlar yüzde 67 oranında pay alırken, erkeklerin rolü yüzde 54'te kalmakta. Bunun dışında ticaret alanında erkekler yüzde 8 oranında istihdama katkıda bulunurken, kadınlar yüzde 20 oranıyla ticaretle en büyük söz sahibi konumundadır. Kadınların yoğun olarak yer aldığı diğer sektörler lokanta, otel, banka ve sigorta olurken, erkekler ancak balıkçılık, inşaat, nakliye ve iletişim alanlarındaki ağır işlerde ve kamu idaresi alanında kadınlardan daha fazla etkin" dedi. Senegal'li kadınların ticaretteki rolünün ne derece üstün olduğunu ticaret heyetlerinde de kendini gösterdiğini söyleyen Ortabaş, konu hakkında konsolosluğunun ilk yılında gerçekleşen anı şu şekilde anlattı: "Senegal konsolosluğuna atandıktan birkaç hafta sonra İzmir Enternasyonal Fuarı'na Senegal ve Dakar Ticaret Odası üyelerinden oluşan bir Ticaret Heyeti'nin geleceğinin haberini aldık. Hava alanında gerekli protokoller çerçevesinde heyeti karşılamaya gittiğimde, iş adamlarını beklerken heyetin tamamının iş kadınlarından oluştuğunu gördüm. Senegal iş kadınlarını EGIAD'da da workshop ile ağırlayacaktık. EGIAD üyeleri de salona iri



Can Ortabaş
Senegal İzmir Fahri Konsolosu



ÜLKE BİLGİLERİ

Resmi Adı: Senegal Cumhuriyeti
Devlet Şekli Cumhuriyet: Başkanlık Sistemi
Nüfus: 12,9 milyon (2009)
Dil: Fransızca (Resmi), Wolof, Serer, Pular, and Diola
Din: Müslüman %95, Animist %3, Hristiyan %2
Başkent: Dakar (2.535 bin)
Yüzölçümü: 196,722km2
Başlıca Şehirleri: Thies (270 bin) Kaolack (180 bin), Saint-Louis (176 bin)
Etnik Yapı: Wolof %44, Peulh/Fulani %24, Serer %15, Diola %6 ve Mandingo %5
GSYİH (milyon dolar)*: 12.268
Reel büyüme (%)*: 4,5
Kişi başına GSYİHd (PPP, dolar)*: 1.967
Tüketici enflasyonu (dönem sonu, %)*: 3,5
Döviz kuru (CFAfr: 1 \$, ortalama)*: 546,63
İhracat (fob-milyon dolar)*: 2.160
İthalat (fob-milyon dolar)*: 4.628
Cari işlemler dengesi (milyon dolar)*: 1.219

* 2012 tahmini

Kaynak: The Economist Intelligence Unit Country Report, Senegal, February 2011

yapılı 1.80 – 1.90 metre boyunda 16 iş kadınına görünce çok şaşırılmışlardı. Senegal ile iş yapmak isteyenlerin aklında bulundurması gereken başka konu da eski Fransızca'nın çok etkin bir lisan olması" diye konuştu.

“EXPO İzmir için Güzel Bir Anahtar”

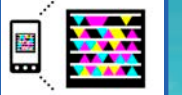
İzmir'in EXPO'ya 2020 için tekrar aday olduğunu ve geçmiş deneyimlerden de ders alınması gerektiğini söyleyen Ortabaş, EXPO'yu Afrika ülkelerinde kaybettiklerini vurguladı ve şunları ekledi: “EXPO 2015 oylamasında bizzat görevliydim. O dönem İtalya, Afrika ülkelerinin oylarını alarak kazanmıştı. Ben bizzat Senegal delegesinin İzmir'e oy verdiğinden eminim. Çünkü bizimle birlikte Senegal delegesi ilişkilerinin iyi olduğu ve şu anda adını vermenin doğru olmayacağı iki Afrika ülkesinin de oylarını Türkiye tarafına çekmek için çok çalıştılar. Ancak, çabalarımız yetmedi. İtalyanlar saat gibi çalışarak her şeylerini ayarlamıştı. Sistemli bir şekilde sözler alınıp verildi. O dönem çok üzülüm, çünkü İzmir'in EXPO'yu hak ettiğine inanıyordum. Milano'nun alması onlar için rantabl olmadı, bugün baktığınızda onlar da aldıklarına üzülüyor. Bu dönemde de İzmir'i anlatmamız lazım. EXPO çok güzel bir anahtar. Kapıyı açıp geçebiliriz. Tartışmaları aşır çok iyi koordine olmamız lazım. Rakiplerin çokluğu yıldırmamalı. Ne kadar çok rakip o kadar iyi. Siz bir adım öndeyseniz kazanırsınız. İzmir Türkiye'nin modern yüzü. İzmir'e gelen turist Çeşme'de Avrupa kalitesinde yaşam tarzıyla karşılaşılıyor. EXPO 2015'te bir yol kat ettik. 2020 kazanılırsa da, solunum başlayacak.” Fahri Konsoloslar olarak İzmir'in tanıtımını da üstlendiklerini söyleyen Ortabaş, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Geçtiğimiz yıllarda Fransız Le Monde dergisi benimle İzmir hakkında röportaj yaptı. Sorusu aynen ‘İzmirli için çok keyfine düşkün diye biliniyor. Kordon diye bir yer varmış, İzmirli de saat beşten sonra oturup denizi seyredelermiş’ demişti. Bu soruya akılda kalan, enteresan bir cevap vermem gerektiğini düşündüm. Şöyle cevap verdim; ‘İnsanlar ne için çalışır? Mutlu olmak için çalışır, deniz kenarında tatil yapmak, çocuğunu okutmak ve iyi bir araba almak için çalışır. İzmir'de tüm bunlar var, bundan neden istifade etmesinler. Bu demek değil ki İzmirli tembel. Aksine İzmirli çok yüzü batıya dönüktür ve sahip olduğu değerlerin farkındadır. Eğer bu soruda

tembellik ile ilgili bir kasıt yatıyorsa, ben günde 16 saat çalışıyorum. Çevremde de çok girişimci ruhlu insan var. Bizdeki girişimcilik bazen problemlere yol açıyor. Tüm dünyaya birleşerek büyürken, birleşerek büyümek yerine amip gibi bölünerek çoğalıyor. Bu girişimcilik ruhunun çok olmasından kaynaklanıyor. Avrupa'da insanlar bu imkânlarla ulaşmak için bir yıl çalışıyor. İzmirli çalışmayı da biliyor, yaşamayı da biliyor.’ şeklindeki cevabımdan çok etkilenmişti.”

“İzmir üzerindeki hafif ölü toprağını kaldırmamanın en etkili yolu EXPO'dur”

İzmir'in kendi kendisini çok eleştirmediğini ve yansımalarının zaman zaman sağlıksız yerlere vardığını kabul eden Ortabaş, “Bu eleştiriler, fazla engelleme noktasına geldiğinde problem yatıyor. İzmir üzerinde hafif bir ölü toprağı var. Bunu kaldırmamanın en etkili yolu EXPO'dur. İzmir 2015 için bir tecrübe yaşadı. Bugün 2020'ye aday. Bugün İzmir bekledi bekledi, patlaması muhteşem olacak. Yetişmiş insan gücü artacak ve beyin göçü de tersine dönecek” diye konuştu. Bugün İzmir bekledi bekledi, patlaması muhteşem olacak. Yetişmiş insan gücü artacak ve beyin göçü de tersine dönecek” diye konuştu. İzmir'in turizmine ve tanıtımına Urla Şarapçılık ve Uzbaş şirketleri ile dolaylı olarak katkı koyduklarını ifade eden Ortabaş sözlerini şu şekilde noktalandı: “Urla'da Uzbaş çiftliğini kurduğumda, kıraç bir araziydi burası. Bugün ise dünyanın en büyük palmiye çiftliği ve 52 bitki türü ile güçlü bir arboretum (botanik park) görünümünde bulunuyor. Butik şarap tesisimiz, bağlarımız ve arboretum'a ulaşan yürüyüş yolumuz insanları buraya çekiyor. 2011 yılında Urla Şarapçılık ve Uzbaş'ı 2 bin 535 kişi dolaştı. Bu kişiler, şarap tadımı yaptı, alışveriş yaptı. İstanbul'dan ve dünyadan bizi ziyaret etmeye gelenler çevredeki otel ve restoranları doldurdu. Alaçatı'daki butik oteller, 3 günlük gezide gidilebilecekler listesine butik şaraphane ve arboretum olarak Uzbaş'ı dolaşma alternatiflerini listelerine yazar oldu. Çok güzel bir turizm destinasyonu oluşturduk. Ancak, Urla'nın üst sınıfa hizmet eden bir oteli yok. Doğayla iç içe excursion turu (günübirlik gurme, kültür ve doğa turu) alternatifleri yaratmalı. Ben bu alana 30 milyon Euro yatırım yaptım, yatırımlar bitmedi bu alanda yapılmayı bekleyen bir de butik otel projem var. İlk denemesini şaraphane'nin üstünde konuk evi olarak kullandığım alanda başlattım, 2 oda ile butik otel hizmeti vermeye başladık.”

Taratın. Biz sizi arayalım!



Ücretsiz mobil uygulama için:
<http://gettag.mobi>

Siz neredeyse Arkas Otomotiv orada

“5 şehir, 7 marka, 21 lokasyon”

İstanbul

Volvo Akatlar

Opel Akatlar

Volvo Etiler

Opel Çengelköy

Peugeot Halkapınar

Volvo Gaziemir

Renault Trucks Kemalpaşa

Peugeot Gaziemir

Ford Karşıyaka

Volvo Karşıyaka

Citroën Altunizade

Opel Altunizade

Chevrolet Çengelköy

İzmir

Opel Karşıyaka

Chevrolet Karşıyaka

Ankara

Volvo Ankara

Bursa

Ford Bursa

Volvo Bursa

Denizli

Renault Trucks Denizli

ARKAS OTOMOTİV
Rekabet güzeldir

www.arkasotomotiv.com.tr



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

www.volcar.com.tr

facebook.com/ArkasOtomotiv

twitter.com/ArkasOtomotiv



Kadının adı var

(en azından günümüz iş dünyasında)

PwC Türkiye İnsan Kaynakları Danışmanlığı

"İş Dünyasında Kadın ve Kadın Çalışanlara Yönelik Uygulamalar" başlıklı bir rapor yayınladı. 43 katılımcı kurumun Şubat 2012 itibarıyla geçerli olan en güncel uygulamalarına yönelik, kadın çalışanları için paylaştıkları bilgileri baz alan raporda, kurumlardaki kadın çalışan ve yönetici sayısı ve kadın çalışanlara yönelik uygulamalarla ilgili öne çıkan temel bulgular yer alıyor. Günümüz çalışma hayatını şekillendiren önemli konulardan biri de kadınların artan etkileri ve de beklentileri. Kadınların toplumdaki rolleri, aynı zamanda profesyonel kariyer olanakları da çeşitleniyor. Çalışma hayatında esneklik ihtiyacı kadınlar için daha önemli. PwC Türkiye, İnsan Kaynakları Danışmanlığı tarafından yayınlanan rapora göre, katılımcı kurumlarda toplam kadın çalışan ve kadın yönetici oranları %30 civarında. Bu oranın,



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

insan kaynakları, mali işler ve finans, muhasebe, idari işler, bilgi işlem gibi destek fonksiyonlarında ise %40'ın üzerine çıktığı görülüyor. Raporda öne çıkan bir başka nokta da kadın çalışan ve kadın yönetici oranının İstanbul merkezli kurumlar ile yabancı sermayeli kurumlarda daha fazla olduğu. Raporda üst düzey yöneticilere ilişkin veriler değerlendirildiğinde ise kadın üst düzey yönetici oranının yine %30 civarında olduğu görülüyor.

Ürün/Hizmet fonksiyonunda toplam üst düzey yöneticilerin % 41'ini kadın üst düzey yöneticiler oluşturuyor ve yine İstanbul merkezli kurumlar ile yabancı sermayeli kurumlarda da bu oran diğer kurumlara göre artış gösteriyor. Katılımcı 43 kurumdan elde edilen verilere göre, kurumların yaklaşık %90'ında 2011 yılında terfi edenler arasında kadın çalışanlar da bulunuyor ve terfi eden tüm çalışanlar içinde kadınların oranı % 42 seviyelerini buluyor.

Raporda ortaya çıkan diğer veriler ise özetle şöyle;

- Kadın çalışanların gelişimine yönelik uygulamalar açısından ise mobilite ve evden çalışma en çok tercih edilen uygulamalar olarak dikkat çekiyor.
- Kurumların neredeyse yarısı doğum izin süresi boyunca limit gözetmeksizin çalışana ücret ödemesi yapıyor ve bu sürenin sonunda çalışan SGK'dan temin ettiği geçici iş göremezlik ödeneğini kuruma geri ödüyor.
- Katılımcı kurumlardan yarısından çoğu süt izni süresini çalışanın tercihine bırakıyor
- Kurumların yarısından çoğunda özel sağlık sigortasında doğum teminatı uygulamasının bulunmadığı görülüyor. İstanbul merkezli kurumlar ile yabancı sermayeli kurumlarda ise bu teminat yüksek oranda sağlanıyor. ❸



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

İşverenlerin iş sağlığı ve iş güvenliği bakımından görev ve sorumlulukları

10.06.2003 tarihinde yürürlüğe giren 4857 sayılı İş Kanununda işverene iş sağlığı ve güvenliği bakımından bazı görev ve sorumluluklar yüklenmiştir. Bahsi geçen ve işvereni ilgilendirerek sorumlu kılan konular 77, 78, 80 ve 81. maddelerde tanımlanmış olup bunlar özetle şöyledir;



Ali ARSLAN

Makine Mühendisi
Emekli Baş İş Müfettişi
İş Güvenliği Uzmanı - Serbest Danışman



Güvenç ARSLAN

Makine Mühendisi
İş Güvenliği Uzmanı - Serbest Danışman

Madde 77 nin ilgili satırında:

"İşverenler işyerlerinde iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması için gerekli her türlü önlemi almak, araç ve gereçleri noksatsız bulundurmak..." şeklinde yazmaktadır.

Bu ifadeden de anlaşılacağı üzere İşvereni, bir işyerinin çevre çevre yangın algılama ihbar ve müdahale gibi karmaşık ve pahalı olandan imalatta çalışan en alt seviyedeki işçinin en basit ve sade olan kişisel koruyucu donanımına kadar iki ucu açık ve sınırsız tedbirleri almaya sevk etmektedir. İşveren tarafından noksanların ve uygunsuzlukların giderilmemesi sonucu meydana gelebilecek ölümlü yahut uzuv kayıplı iş kazalarında maddi ve manevi bedeli çok büyük zararlar ile karşı karşıya kalması mümkündür. Maddenin devamında yazan "İşverenler işyerinde alınan iş sağlığı ve güvenliği önlemlerine uyulup uyulmadığını denetlemek, işçileri karşı karşıya buldukları mesleki riskler, alınması gerekli tedbirler, yasal hak ve sorumlulukları konusunda bilgilendirmek ve gerekli iş sağlığı ve güvenliği eğitimi vermek zorundadırlar."

İfadesiyle de işverenin sadece tedbir almakla kalmayıp alınan bu tedbirlere uyulup uyulmadığını işyeri sahasında kontrol ederek denetim yükümlülüğünü yerine getirmesi, işyerinde iş disiplinini sağlama, temel düzeyde iş sağlığı ve güvenliği ile mesleki eğitimleri verdirerek belgelendirmesi gerekmektedir. Bahsi geçen maddenin işverenleri, ilgilendiren son kısmında "İşverenler işyerlerinde meydana gelen iş kazasını

ve tespit edilecek meslek hastalığını en geç iki iş günü içinde yazılı ile ilgili bölge müdürlüğüne bildirmek zorundadırlar." şeklinde yazmaktadır.

Madde 78 in ilgili satırında:

"...ayrıca iş sağlığı ve güvenliği mevzuatına uygunluğu yönünden; işçi sayısı, işin ve işyerinin özellikleri ile tehlikesi dikkate alınarak işletme belgesi alması..." şeklinde devam eden bir ifade bulunmaktadır. 50 ve üzerinde işçi çalıştırılan işyerlerinde işletme belgesi alma mecburiyeti bulunmaktadır. Bu duruma istinaden Çalışma Ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Teknik İş Müfettişleri tarafından yapılan teftişlerde noksan bulunmadığı takdirde işyerine işletme belgesi verilir, mevcut noksanların devam ediyor olması halindeyse idari para yahut kapatma cezası uygulanır.

Madde 80 in ilgili satırında:

"Bu Kanuna göre sanayiden sayılan, devamlı olarak en az elli işçi çalıştıran ve altı aydan fazla sürekli işlerin yapıldığı işyerlerinde her işveren bir iş sağlığı ve güvenliği kurulu kurmakla yükümlüdür." şeklinde yazmaktadır. Bahsedilen kurul işverenin başkanlığında aylık olarak toplanır tespit edilen noksan ve uygunsuzluklar irdelenerek giderilmesi sağlanır ve karar defterine işlenir.

Madde 81 in ilgili satırında:

"İşverenler, devamlı olarak en az elli işçi çalıştırdıkları işyerlerinde alınması gereken iş sağlığı ve güvenliği önlemlerinin belirlenmesi ve uygulanma-

sının izlenmesi, iş kazası ve meslek hastalıklarının önlenmesi, işçilerin ilk yardım ve acil tedavi ile koruyucu sağlık ve güvenlik hizmetlerinin yürütülmesi amacıyla, işyerindeki işçi sayısı, işyerinin niteliği ve işin tehlike sınıf ve derecesine göre;

b) Bir veya birden fazla işyeri hekimi ile gerektiğinde diğer sağlık personelini görevlendirmekle,
c) Sanayiden sayılan işlerde iş güvenliği uzmanı olan bir veya birden fazla mühendis veya teknik elemanı görevlendirmekle yükümlüdürler."

İşyeri hekimi tarafından işe yeni alınacak işçilerin ruhen ve bedenen işe uygunluklarının tespit edilerek rapor düzenlenmesi ve periyodik olarak da bu uygunluk hali devamının raporlara işlenmesi gerekmektedir.

- İşyerleri:
- Az Tehlikeli
- Tehlikeli

Çok Tehlikeli sınıflarına ayrılmaktadır. İş güvenliği uzmanları da sahip oldukları sertifikaya göre A, B ve C olarak sınıflandırılmaktadır.

C sınıfı sertifikalı iş güvenliği uzmanları sadece az tehlikeli sınıf kapsamına giren işyerlerine hizmet verebilirler. B sınıfı sertifikalı iş güvenliği uzmanları az tehlikeli ve tehlikeli sınıflar kapsamına giren işyerlerine hizmet verebilirler. A sınıfı sertifikalı iş güvenliği uzmanları tüm sınıfların kapsamına giren işyerlerine hizmet verebilirler.

İşyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı istihdam etmeyen işverenlere idari para cezası uygulanmaktadır. ①

“Yeşil Mavi

Güvence Altında!”



ÇağrıMerkezi

Doğalgaz Acil Müdahale 187

444 33 35

www.izmirgaz.com.tr

Tükenmişlik Sendromu

Tükenmişlikle sosyal destek arasındaki ilişki incelendiğinde, sosyal desteğin tükenmişliğe karşı bir tampon görevi gördüğüne işaret etmektedir. Sosyal destek kaynaklarından yararlanmak tükenmişliği azaltan, sosyal destek kaynaklarından yoksun olmak ise tükenmişliği arttıran bir faktör olarak bulunmuştur.

Son aylarda kimle görüşsem ya da konuşsam işlerine yönelik şikayet ve kendi üzerlerinde olan baskıdan bahsediyor. İnsanların hayatında başka sorunlarda olsa bir şekilde işten gelen olumsuz etkilenmeden mutlaka söz eder oluyorum. Bende bu yüzden bu gün **"İŞ TÜKENMİŞLİK SENDROMU"** ndan bahsetmek istiyorum.

Bu sendrom, çalışanlar arasında görülen yorgunluk, hayal kırıklığı ve işi bırakma ile karakterize bir durumu tanımlamak için ortaya atılmıştır bir durumdur. Tükenmişliği, iş dışı diğer stres kaynaklarından ayıran özellik, çalışanların iş gereği karşılaştıkları kişilerle kurdukları sık ve yoğun etkileşimler sonucunda ortaya çıkmasıdır. Bireyin stres yapıcı iş koşulları altında sürekli tükenme hissine sahip olması halini belirten bu olgu, yaşamın değişik evrelerinde ortaya çıkabilir. Sürekli olumsuz duygulanım durumlarını ifade eden bu olgu 3 boyutludur:

Duygusal Tükenme: Kişinin duygusal kaynaklarının tükendiğini hissetmesiyle duygusal bir yorgunluk yaşamaya ve çalıştığı kurumda hizmet verdiği kişilere geçmişte olduğu kadar verici ve sorumlu davranmadığını düşünür. Gerginlik ve kaygı duygusunu aşamayan kişi için ertesi gün işe gitmek çok zor gelmektedir. Dolayısıyla işe gitmeme, işyerine saatinde gelmeme, psikosomatik şikayetler nedeniyle işe devamsızlık, işten ayrılma gibi hem çalışan hem de kurum açısından verimsiz bir durum ortaya çıkmaktadır.

Duyarsızlaşma: Çalışanların hizmet verdikleri kişilere birer nesne gibi davranması, küçültücü sözler sarf etmesi, umursamaz, alaycı bir tutum sergile-



HAZIRLAYAN:
Ferhan BIÇAKÇILAR
Uzman Psikolojik Danışman

meleridir. Aslında bu davranışların altında bir yabancılaşma duygusu ve savunma mekanizması yatmaktadır.

Kişisel Başarıda

Düşme: Kişinin kendisiyle ilgili değerlendirilmelerinin olumsuz bir nitelik kazanması sonucu, işle ilgili çeşitli olaylarda kendini yetersiz algılama ve işyerinde karşılaşılan kişilerle olan ilişkilerde de başarısızlık duygusu baş gösterir. Böylece harcadığı çabanın boşa gitmesi ve suçluluk

duygusu çalışanın iş motivasyonunu düşürerek başarı için gerekli davranışları gerçekleştirilmesini engeller.

EN SIK BELİRTİLER

İşle ilgili etmenler: *Meslekten ve işten memnuniyet, iş doyumunu, işin önemi, rol çatışması, yalnız kalma isteği, iş yükü, kaygı, görevde belirsizlik, izin alma, geç kalma,*

İş dışı etmenler: *Kişilik yapısı, aile yapısı, aileyle ilişkiler, sosyal destek, yaşam biçimi, hayata bakış açısı, yaşam amaçları gibi değişkenlerin tükenmişlik üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulardan yola çıkarak işle ilgili ve işle ilgili olmayan etmenlerin etkisiyle oluşmaktadır.*

Tükenmişliğin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenlerden en çok göze çarpanları şu şekilde sıralayabiliriz; kişilere ulaşamayacağı hedefler konması, fazla iş yükü, düşük motivasyonlu kişilerle çalışma, kişinin karakteriyle yaptığı işin uyuşmaması, sosyal desteğin az olması Yapılan çalışmalar, genç, bekar, çocuksuz bireylerde, evli, yaşlı ve çocuklu bireylere göre; üniversite

mezunlarında üniversite mezunu olmayanlara göre, iş deneyimi birkaç yıllık olanlarda bir yıldan az ve beş yıldan uzun süredir çalışanlara göre daha yüksek düzeyde tükenmişliğe rastlanmıştır. Cinsiyet konusundaki çalışmalar anlamlı bir fark göstermezken, kişilik ve beklentilerle ilgili faktörlerin tükenmişlikle yakından ilgili olabileceği sonuçlarını vermiştir. Dıştan denetim odaklı kişilerde, çalıştıkları kurum, meslekleri ve kişisel yeterlilikleriyle ilgili karşılanması zor beklentilere sahip olan kişilerde daha fazla tükenmişlik olgusuna rastlanmaktadır Aile hayatıyla tükenmişlik arasındaki ilişkiye söz edecek olursak, her iki eşin de çalıştığı ailelerde aile bireyleri arasındaki ilişkinin niteliği ile tükenmişlik arasında korelasyon bulunmuştur. Meslekli rollerle aile rolleri arasında bocalayan ve her iki alan arasında doyurucu bir denge kuramayan kişilerde tükenmişliğe daha sık rastlanmaktadır. Diğer yandan, evlilik ve aile hayatından alınan doyumun ve aile yapısının olumlu olarak algılanmasının tükenmişlikle negatif korelasyona sahip olduğu görülmüştür.

Tükenmişlikle sosyal destek arasındaki ilişki incelendiğinde, sosyal desteğin tükenmişliğe karşı bir tampon görevi gördüğüne işaret etmektedir. Sosyal destek kaynaklarından yararlanmak tükenmişliği azaltan, sosyal destek kaynaklarından yoksun olmak ise tükenmişliği arttıran bir faktör olarak bulunmuştur. Yakın, devamlı, ulaşılabilir bir aile ve dost çevresine sahip olmanın, bireye güven veren ve destekleyen nitelik taşıdığı için tükenmişlik riskini azalttığı görülmektedir. ①

Benden söylemesi.

Doğadan Sofranıza

“Sağlıkla, Güvenle”



orkide®



KÜÇÜKBAY YAĞ SANAYİ A.Ş.

Ankara Caddesi No: 102 Bornova - İzmir / Türkiye • Tel: +90 (232) 388 25 57 (Pbx) • Faks: +90 (232) 388 37 92
e-mail: webform@orkide.com.tr • web: www.orkide.com.tr



Serkan ERÇAKIR
Motif İletişim A.Ş. / EGİAD Üyesi

Çağrı Merkezleri yılda 2 milyar TL ciroyu geçtiler

1960'ların sonlarında ABD'de istekleri ve şikayetleri firmalara direk olarak iletme aracı olarak ortaya çıkan çağrı merkezleri kısaca; müşterinin telefon, faks, e-mail, web, sesli yanıt sistemi ve benzeri yöntemlerle yaptığı çağrısına bir merkezden yanıt verilmesidir. Müşteriler ile temas etmek, onları hissetmek ve müşteri memnuniyeti sağlamak için en ideal platform sunan çağrı merkezleri bugün kurumsal müşterilerinin markaları için kritik bir rol üstlenmektedir. Günümüzde şirketler müşterilerine hizmetlerini ve ürünlerini sunarlarken şirketlerine değer yaratmak amacı ile, kaynaklarını ve farklı iletişim kanallarını açık tutarlar. Çağrı merkezleri de bu noktada insanları-süreçleri-teknolojileri ve stratejileri koordineli bir sistemle entegre eder.

Bir kaç araştırmadan örnek vermek gerekirse;

- Amerika'daki tüketicilerin %92'si kafalarındaki şirket imajlarını o şirketin çağrı merkezleri ile yaşadıkları deneyimlere göre belirlemektedir. (Kaynak: Purdue University)
- Müşteri bağımlılığındaki % 5'lik bir artış karlılığı % 25 ila % 80 arttırabilir. (Kaynak: Harvard Business School).
- Ankete katılan tüketicilerin % 86'sı müşteri temsilcisi ile yapılan görüşme negatifse o firmayı kullanmaktan vazgeçtiğini söylemiştir. (Kaynak: Kelly Services and Purdue University).

ÇAĞRI MERKEZLERİ TEMSİLCİLİKTE DANIŞMANLIĞA DÖNÜŞMÜŞTÜR

Artık çağrı merkezleri, firmalar ile müşterileri arasında köprü görevini üstlenen, müşteri memnuniyetinin ve sadakatinin artmasına etkiye bulunan en önemli iletişim kanallarıdır. İletişim kontrollü ve kaliteli bir şekilde sağlanır. Bu sebeple çağrı merkezleri



Tablo 1: Dünyada ve Türkiye'de sektör karşılaştırması

Dünyada Çağrı Merkezleri Sektörü

- 320 milyar dolarlık bir pazar
- Dünya gayrisafi hasılasının binde 6'sı Çağrı Merkezleri tarafından üretiliyor
- 119 bin çağrı merkezi 8,4 milyar çağrı masası
- 11 milyon çağrı görevlisi
- Dünyada çağrı merkezlerinde outsource oranı yaklaşık % 12
- 100 ila 400 kişiye bir çağrı masası hizmet veriyor

Ülkemizde Çağrı Merkezleri Sektörü

- Sektör 15 yaşında
- Pazar büyüklüğü yaklaşık 1 milyar TL
- 300 büyük ve orta ölçekli çağrı merkezi
- 30.000 çağrı masası
- 35.000 istihdam
- Telekomünikasyon, finans ve lojistik en çok hizmet verilen sektörler (pazarın % 60'ı)
- 2.500 kişiye bir çağrı masası hizmet veriyor

temsilcilikten danışmanlığa dönüşmüştür. Hala bazı kesimlerin tahminlerinin aksine operatörlük, sadece telefon cevaplama desteği vermek değildir. Çağrı merkezleri; danışılan, destek veren, ticari katkı sağlayan en önemli iletişim merkezleri haline dönüşmüştür. Bu sebepten dolayı firmaların, markaların müşterileri ile temas noktasını oluştururlar. Doğal olarak kurum ve müşterisi arasında düzenli ve sürekli veri akışına olanaktandır. Ve nihayet pazarlama faaliyetlerinin etkinleşmesinde direkt etki yapar. Çağrı merkezleri kamu sektörü için de fayda üretirler, halkımızın kamu hizmetlerinden daha yaygın yararlanmalarını sağlarlar. Bir çok sektörü kapsayan geniş bir alana hizmet verirler.

2013'DE İSTİHDAMIN 65. 000 KİŞİ

Dünya genelinde 320 milyar \$'dan fazla bir pazara sahip olan sektör, ülkemizde 15 yıllık geçmişle "genç" sektörlerimizden birisidir. 2003-2008 arası %100, 2008-2011 arası %15'lik büyüme oranı ile bugün 35. 000 kişiye iş sağlamaktadır. 2013'de istihdamın 65. 000 kişi olacağı hesaplanmaktadır. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun (BTK) geçtiğimiz aylarda, sadece 444'lü özel servis numaralarından yılda 1 milyardan fazla çağrının yapıldığı açıkladı. Son yıllarda sadece Türkiye'de değil, yurt dışından da hizmet vermeye başlayan 91 firma kurulmuştur. Bu firmalara ait 300'den fazla lokasyonda hizmet veren çağrı merkezlerinin masa kapasitesi 30 bine, müşteri temsilci sayısı da 35 bine ulaşmıştır. Sektördeki dağılıma baktığımızda %30'la telekomünikasyon kuruluşlarını birinci sırada görmekteyiz. % 25. 9'la da finans sektörünün pay aldığı çağrı merkezleri pastasından turizm % 5, lojistik

% 4.8, eğlence ve medya % 3.3 oranında yararlanıyor. Türkiye'de bu merkezlere yılda 1 milyardan fazla çağrı yapılıyor. Bunun 350 milyona yakını telekomünikasyon kuruluşlarına, 260 milyona yakını da bankalar başta olmak üzere finans kurumlarına yönelik gerçekleşiyor. Sektörün toplam yıllık pazar hacmi de 1.1 milyardoları (1 milyar 925 milyon TL) buluyor.

YATIRIMLAR HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Yatırımların etkin ve verimli değerlendirilmesi çok önemlidir. Bir çağrı masası için gereken yatırım bedeli yaklaşık olarak 10 bin liradır. Yurt geneline yayılan büyüme ile Erzurum, Diyarbakır, Uşak, Afyon, Erzincan, Sivas, Yalova gibi illerde istihdam yaratılmış, teknoloji ve alt yapı yatırımları yaygınlaştırılmıştır. Sektöre kaliteli insan kaynağı sağlayacak, yeterli ve etkin akademik eğitim programları henüz oluşturulamamıştır. Telekom maliyetleri, teknolojik alt yapı yetersizliği, belirli iller için verilen sınırlı teşvikler sektörün gelişmesine olumsuz etki etmektedir. Aslında Türkiye uluslararası rekabette, bölgesel merkez olmada, dış yatırımcı çekmede; Avrupa ile sadece coğrafi yakınlığından değil aynı zamanda kültürel yakınlığından dolayı, genç, kaliteli ve dinamik nüfusundan dolayı, oldukça avantajlı bir konumdadır. ④



Tablo 2: Çalışan profili

- Ağırlıklı bayan çalışan (% 70)
- Yaş ortalaması, 26 - 28 arasında
- % 65 üniversite mezunu, ya da öğrencisi
- % 35 lise mezunu

Sektörlerin dağılımı

Sektör	Inhouse	Outsource	Oran	Saat
Telekomünikasyon	%29	%71	% 30,0	8.700
Finans	%87	%13	% 25,9	7.500
Teknoloji	%86	%14	% 2,4	700
Turizm / Seyahat	%94	%6	% 5,5	1.600
Eğlence - Medya	%21	%79	% 3,3	950
Üretim	%78	%22	% 3,1	900
Lojistik	%86	%14	% 4,8	1.400
Kamu	%93	%7	% 2,6	750
Perakende	%71	%29	% 2,4	700
Sağlık	%67	%33	% 1,0	300
Offshore	%71	%29	% 7,1	2.050
Diğer	%81	%19	% 11,9	3.450

Dünyada çalışan sayıları

Hindistan ve Filipinler'de sayıca çok fazla çağrı merkezi çalışanı olmasına rağmen, İrlanda ve Kanada'da çalışan nüfus içerisindeki çağrı merkezi çalışanı oranının yüksek olması dikkat çekmektedir.

"Çağrı Merkezi Çalışan Sayısı / İstihdam" Oranı (2008)

Ülke	Oran (%)
İrlanda	1,26 %
Kanada	2,31 %
Hindistan	0,09 %
Mısır	0,06 %
Filipinler	0,23 %
Türkiye	0,15 %

Ülke	Seat	Çağrı Merkezi Çalışanı	İstihdam	Nüfus
İrlanda	28.000	33.600	2.220.000	4.221.000
Kanada	335.000	402.000	14.500.000	33.426.000
Hindistan	479.000	574.800	516.400.000	1.148.000.000
Mısır	14.000	16.800	22.100.000	81.700.000
Filipinler	103.000	123.600	36.220.000	92.700.000
Türkiye	25.000	30.000	23.530.000	70.586.256



HAZIRLAYAN:
Güray GÜN
Bilgisayar/Elektronik Sistemler Danışmanı

En Seveceğimiz Notebook Teknolojisi

Ultrabook

Yıllarca hem ağırlığından dolayı, hem pil ömründen dolayı notebooklarımız hakkında sürekli şikayet edip durduk ama onlardan da vazgeçemedik. Intel biz kullanıcıları duymuş olacak ki Ultrabook teknolojisi ile bizi tanıştırdı. Bu ultrabook teknolojisi hayatımıza neler mi getirdi; Rapid Start Teknolojisi ile çok kısa sürede açılan bir cihaz, Smart Response Teknolojisi ile sık kullanılan dosyalara hızlı erişim, Smart Connect Teknolojisi ile sistem kapalıyken bile eposta, uygulamaları güncellenmesi, Anti-Theft Teknolojisi ile çalınan/kaybolan cihazınızı uzaktan devre dışı bırakıp kilitleme, Identity Protection Teknolojisi ile internette güvenlik riskini yaşamadan dolaşma hatta kredi kartını Ultrabook'a yaklaştırarak alışveriş imkanı.

Intel üretici firmalardan yukarıdaki teknolojiler

dışında ayrıca; 21 mm'den ince
5-10 saat pil ömrü
1-1,49 kg
Özelliklerinin de Ultrabook teknolojisinde varolmasını istemiştir.

Kaynak: intel.com



Piyasaya Sunuldu;

Kimimize Göre iPad3
Kimimize Göre iPadHD
Apple'a Göre Yeni Nesil iPad

İlk tabletler piyasaya çıktığında bir kısım insanlar bu hevesin geçici ve talebin yapay olabileceğini belirtmişti. Ama tabletler gerek ince gerek son derece mobil olması sebebiyle kendisine sonunda bir pazar elde etmeyi başardı. Tablet piyasasının şüphesiz en önde şirketi Apple..

Apple tabletlerin son versiyonu olan Merakla beklenen yeni ipadi 07 Mart 2012 tarihinde San Francisco'daki Yerba Buena Sanat Merkezi'nde Apple'ın CEO'su Tim Cook tarafından basın mensuplarına tanıttı. İpad1 olarak nitelendirilen ilk İpad 80 günde 3 Milyon satmıştı, ipad2 bu satış rakamına 28 günde ulaşmıştı. Apple yeni nesil ipad'ın ise bir rekor kırarak ilk 3 günde 3.000.000 satıldığı duyurdu. Şu anda 38 değişik ülkede satışa çıkarılmış olan Yeni İpad'ın Nisan 2012'de Türkiye'de de satışa çıkacağı düşünülmektedir.

Peki Yeni İpad'ın

İpad2'den farkları nelerdir?

İşlemci: İpad2 A5X çipli çift çekirdekli iken, Yeni ipad A5X

çift çekirdekli ve dört çekirdekli grafikleri desteklemektedir

Ekran: İpad2 9.7 inç LED, IPS'ye sahipken, Yeni ipad 9.7 inc HD IPS'dir

Çözünürlük: İpad2 1024 x 768 pixel 132ppi bir dokunmadık ekrana sahipken, Yeni ipad 2048 x 1536 pixel 264ppi multi dokunmatik ekrana sahiptir.

Kamera: İpad2 0.7MP 720p video çekebilirken,

Yeni ipad 5 MP HDTV 1080p video kaydı yapabilmektedir.

İletişim: İpad2 3G iletişimi desteklerken, Yeni ipad Max 72 mbps 4G LTE teknolojisine sahiptir.

Şarj Ömrü: Tam şarjda 10 saat şarj (Pek değişiklik göstermemiştir)

Modelleri: Her 2 modelde de 16 GB/32 GB/64 GB hafızalı Siyah/Beyaz seçeneklidir.

Kaynak: apple.com

4G 4.

Nesil Kablosuz Teknoloji Nedir?

90'lı yıllarda hayatımıza giren mobil cihazları o kadar çok sevdiğimiz ki 2000'li yıllarda bu cihazlar hayatımızda vazgeçilmezenler arasına girdi. Hatta bu mobil cihazlardan hep daha fazlasını istedik. 4G'de bu isteklerimizi 5G çıkana kadar bir süreliğine yerine getirmemize sağlayacak teknolojidir.

1G : Klasik analog telefon teknolojisi. Arama yapma, sms atılan cihazların teknolojisi

2G : İlk digital telefon teknolojisi ~50-80kb/sn veri transferi

3G : 2G'nin en az 10 kat hızlısı veri transferi sağlayan teknoloji

4G : 3G'nin en az 10 kat hızlısı veri transferi sağlayan teknoloji

Yüksek aktarım hızı dışında 4G'nin özellikleri ayrıca;

Geniş kapsama alanı,

Kapalı alanlarda kesintisiz ve hızlı bağlanabilirliktir,

Bilmadamları cep telefonlarının 100mb/sn, notebookların 1gb/sn hıza

çıkmasını amaçladıklarını düşünenecek olursak önümüzdeki yıllarda daha hızlı mobil internet ve veri aktarımına sahip olabileceğiz.

Ülkemizde de birkaç yıla kadar bu teknolojiyi beklemekteyiz.

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

Oyun parkında ayrılmaz ikili

Marks & Spencer



Celine



Balenciaga



Ahu Terzi
Vogue Türkiye
Projeler Koordinatörü

İlkbahar/Yaz 2012 modasına yön veren defilelerde bile lunapark havası vardı geçtiğimiz sene. Rengarenk dekorlar, kıyafetler, canlı müzikler... Ve sonunda geniş renk skalası, iddialı desenleri, göz alıcı formları ve civil civil enerjisiyle bu renkli sezonun ürünleri mağazalarda yerini aldı. İster doğal toprak tonlarında, ister su yeşilinden nar çiçeğine uzanan pastel renk paletinde, ister sansasyonel desenleriyle olsun, bu sezona damgasını vuracak birçok trend arasından en çok hoşumuza gidense pantolon ve gömleklerin rönesansı. Celine, Givenchy, Balenciaga, Christian Dior, Yves Saint Laurent, Emanuel Ungaro, Gucci, Emporio Armani ve daha birçok tasarımcının podyumlarında hep bu ayrılmaz ikiliyi gördük.



Que



Louis Vuitton



Mango

Mudo



Marks & Spencer



Park Bravo



Beymen



Beymen Club

Bu sezon, her tarza, her boya, her vücut şekline rahatlıkla ayak uydurabilen pantolon ve gömlek ikilisi, bu kombinasyonun esnekliğini artıran çeşitlilikte karşımızda. Vücuda oturan İspanyol paça pantolonlar, büyük çiçek desenleriyle ayak bileğinin hemen üzerinde biten dar paça versiyonlarıyla kapışıyor. Ya da yüksek belli bol paça modellere meydan okuyor. Desenlerdeyse tribal etkiler, çiçek ve şal desenleri, sokak yaşamından ilham alan spor giyime özgü çizgiler, geometrik desenler ve enerjisini doğadan alan denizaltı temalı detaylar var.

Ofisten davete sizi rahatlıkla taşıyabilecek pantolonlarda ne kadar çok çeşit varsa, gömlek ve ceketlerde de bir o kadar tek tarz hakim: yakasız, astarsız, önden fermuarlı zarif ceketler ve minimalist üstler. Kadınların aksesuar sevgisini unutmayalım. Pantolon-gömlek-ceket kombinasyonunu bu sene metal bileklikler, iddialı çantalar, yüksek topuklu gösterişli ayakkabılarla kombine ediyoruz. Özgün stile ulaşmanın yolu da zaten kişiye özel farklılık gösterebilen bu aksesuarlardan geçiyor.

Ekose ve kruvazenin "doğal" dönüşü

Calvin Klein



Fabrika

"Gösteriş ve abartı out, doğallık in" diyor, dünyaca ünlü GQ dergisinin Türkiye editörleri. Yıkılmış pamuk blazerler, gündüzdüden geceye rahatlıkla uyum sağlayabilecek gömlek ve formunu koruyan pantolonlar bu yaz gardrobunuzda mutlaka bulunması gerekenler. Bej, haki, gri, lacivert, kahve ve siyah tonlarının erkeklerin gardrobuna geri döndüğü ilkbahar/ Yaz 2012 sezonunda, klasik duruşuna farklılık katmak isteyenler kruvaze ceketlere ya da trençkotlara ve ekose desenli gömleklere yönelebilir.



Fabrika

Fabrika



Ermeneigildo Zegna, Trussardi, Hermes ve Armani gibi klasik tarzı benimsemiş markalar bile bu sezon kruvaze ceketlere podyumlarında yer verdiler. Sezonu farklı yaparsa "babalarımızın takımlarını" hatırlatan bu görünümün organik malzemeler, işlemiden geçirilmiş ve teknik kumaşlarla karıştırılıyor ve astarsız, doğal formlarda kullanılıyor olması. Kumaşlardaki yenilikçilik, özel ve yüksek performanslı son işlemlerden geçirilen saf ve doğal malzemelerle oynayarak elde ediliyor. Malzemeler ilginç dokunma etkileri oluşturacak şekilde geliştiriliyor, işleniyor. Bu sezon takımlar hem parlak hem mat, hem ütülenmiş hem kırışık, hem organik hem de süper teknik olabiliyor.

Mesela Zegna'da Microsilik adı verilen, kırışık reçineli saf ipek trençkot ve ceketler var. Silkco ise düzleştirilmiş ve parafinli ipek-pamuk karışımı yağmurluk ve ceketler için. Pantolonlardaysa krem tonları, beyaz ve pastel renkler hakim, ve yine pilesiz modeller. Desenlerde de ipek ve keten üzerinde boyanmış pied-de-poule (ekose) ve balıksırtı var.

Erkeklerde asıl farkı yaratan, öne çıkan trend olan doğallığa sadık kalarak şık olmayı başarabilmek. Bu çabada stile destek parçalar da farkı yaratan unsurlar. Ayakkabı, çanta, saat ve gözlük gibi detaylar bu sezon dikkat etmeniz gereken alışverişler.

Que



Beymen Club



Network



Trussardi



Ermeneigildo Zegna



Prada



Balenciaga



Ege'nin Vakfı Ege Çağdaş Eğitim Vakfı

17 yıldır eğitimde fırsat eşitliği için bilimsel, yaratıcı, sorgulayıcı ve katılımcı yüzlerce proje gerçekleştiren Ege Çağdaş Eğitim Vakfı Eğitim Merkezlerinde, pilot okullarında ve verdiği burslarla ilköğretim, lise ve üniversitelerde onbinlerce çocuğumuza dokunuyor.

Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'nda bursveren ve öğrenci eşleştiriliyor. Yıllık bir üniversite öğrencisine burs vermek isterseniz ortalama 1800 TL ile bir geleceğe umut olabilirsiniz. Her ay en az bir etkinlikle burs verdiği öğrencileri ile bir araya gelip zaman geçiren öğrencilerinin ihtiyaçlarını sürekli takip eden bir yapısı var. Örneğin bu ay yıl içinde okunan bir kitabın yazarı ile tanışma günü var. Geçen ay "Stresle baş etme yolları" eğitimi verildi.

ECEV'e desteklerinizi çeşitli şekillerde yapabilirsiniz. Şirket ve Anı bursları ile eğitim merkezlerinin ihtiyacı olan işletme giderine destek olabilir, çiçek çelenk bağışlarınızı Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'na yaptığınızda bu katkının Egeye döneceğini bilirsiniz.

Eğitim merkezlerindeki eğitimle, sanatla, kültürle içiçe ve yürek dolusu sevgiyle büyüyen çocuklarımıza umut olabilirsiniz. Haftanın 6 günü eğitim veren Altındağ Rasih Somer ve Yamanlar Eğitim Merkezlerinde; türkçe, matematik, fen bilgisi, sosyal bilgiler, ingilizce, bilgisayar, yaratıcı drama, tiyatro, müzik, halk oyunları, satranç gibi pek çok eğitimi çocuklarımıza gönüllü öğretmenlerimiz veriyor. Bu merkezlerde yurttaşlık bilinci ile yaşamaktan zevk alan, mutlu ve verimli, başarısını hayata geçiren çocuklar yetişiyor. Ailelerin sosyal değişimine de katkı sağlayan bu eğitim merkezlerini ziyaret edip geleceğe umutla bakmamız gerektiğini çok daha iyi anlayabilirsiniz.

Ege Çağdaş Eğitim Vakfını daha yakından tanımak için www.ecev.org.tr adresini ziyaret edebilir. Burslar ve gönüllülük için 0 232 4259797 numaralı telefondan bilgi alabilirsiniz.

Kutlama ve
Taziyeleriniz İçin

ECEV
EGE ÇAĞDAŞ EĞİTİM VAKFI

Çiçek & Çelenk
Hattı

0232
425 97 97

www.ecev.org.tr • info@ecev.org.tr

28 NİSAN
CUMARTESİ
11:00-17:00

swissôtel BÜYÜK EFES
İZMİR

COCUKLARIN YENİ BAYRAMI
SWISSÔTEL ÇOCUK KARNAVALI

Swissôtel Büyük Efes yine çocukları unutmayacak ve bu yıl ilki gerçekleştirecek Çocuk Karnavalı ile sınırsız eğlencenin kapılarını aralayacak.

Özellik gün boyunca sürecektir eğlenceli oyunlar, tiyatrolar, açık büfe öğle yemeği ve Halkla Camiye'de, Pazar Aylin konsertleri ile renklenen bu karnavaldan elde edilecek tüm gelir Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'na gidecek. Çocuklarımız eğlencenin tadını çıkarırken başka çocuklar için eğitim şansı doğuyor. Başka çocuklar için eğitim şansı doğuyor. Kararlanacak bir karnaval çocukları bekliyor!

Biletler Swissôtel ve Biletix'te!

Ayrıntılı bilgi için: 0232 483 00 43
www.cocukkarnavali.com

DPR
ECEV
biletix

28 Nisan'da Swissôtel Büyük Efes'te gerçekleşecek Çocuk Karnavalı gün boyu sürecektir eğlenceli oyunlar, tiyatrolar, açık büfe öğle yemeği ile sınırsız eğlence ve sürprizlerle sizi bekliyor. Karnavalın tüm geliri Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'na gidiyor. Çocuklarınız eğlencenin tadını çıkarırken başka çocuklar için eğitim şansı doğuyor. Swissotel'in ev sahipliğinde Dergici Halkla İlişkiler(DPR) tarafından organize edilen Çocuk Karnavalı 11:00 de başlayıp 18:00 e kadar sürecektir. Organizasyonun biletleri Biletix, DPR ve Swissotel de satılıyor. Bilgi için: 0 232 4830043 numaralı telefon ve www.cocukkarnavali.com internet sitesinden bilgi alabilirsiniz.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1969 İzmir doğumluyum. İzmir Gazi İlkokulu, İzmir St Joseph Fransız Ortaokulu, İzmir Tevfik Fikret Lisesi, D.E.Ü. Mimarlık mezunuyum. Evli ve iki çocuk annesiyim. İngilizce, Fransızca, İtalyanca, Almanca biliyorum. Uzun bir süre ticari ve resmi evraklar için çeviri ve danışmanlık yaptım. Hali hazırda, aldığım eğitim paralelinde Bozoklar İnşaat Sanayi ve Ticaret Şirketi'nde, mimar ve yönetici ortak olarak görev yapmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmek ve farklı dünya kültürlerini araştırmak oldukça ilgimi çekiyor. Konulara değişik bakış açılarını görebilmek amacıyla güncel haberleri yerli medya dışında yabancı medyadan da yakından takip ederim. Boş zamanlarımda spor yapmayı çok seviyorum. Haftanın beş günü düzenli olarak spor salonuna gidiyorum. Bunun dışında açık hava yürüyüşleri ve mevsimine göre su ve kar kayağı sporları ile ilgileniyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şirketimiz İzmir'de Bozoklar İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd.. İstanbul'da ise Benart A.Ş. olarak mimarlık, mühendislik, dış ticaret ve gayrimenkul geliştirme konularında faaliyet göstermektedir. Şirketimiz ilk olarak 1965 yılında, İzmir'de birçok başarılı projeye imza atmış olan babam Y.Mimar Zeki Bozoklar tarafından kurulmuş. Zaman içinde gelişmiş ve aile içinden yine bir EĞİAD üyesi olan ağabeyim Y. Mimar Tamer Bozoklar ve benim de katılımıyla daha da güçlenerek konusunda güvenilir ve deneyimli şirketlerden birisi haline gelmiştir. Şirketlerimiz yapı sektöründe özellikle arazi geliştirme, mimarlık+mühendislik, müşavirlik, yüksek nitelikli konut, ticari & endüstriyel yapılar, fuar standlarının komple projelendirilmesi ile ilgili her türlü anahtar teslim taahhüt ve inşaat, dekorasyon, danışmanlık konularında hizmet vermektedir. Ayrıca Kanada, Quebec'te SBIB Corp. ve Gestion AS ile stratejik iş ortaklığı yürütmekteyiz.

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirme-sini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye, zamanında aldığı tedbirlerle krizin etkili olmasına izin vermedi. Çünkü ülkemiz bu tür sıkıntılara alışkın. Dünyada birçok ülke bu durumla baş edemezken Türkiye bu krize direndi. Ekonomisi kuvvetli ülkelerde bile problemler yaşanırken Türkiye de büyüme oldu. 2011 de işsizlik oranı düşmüş ve büyüme gerçekleşmiştir. 2011 yılının son çeyreğine girildiği zaman diliminde ülkemizin, Çin ve Arjantin gibi en güçlü büyüyen ülkeleri bile geride bırakarak %9,6'lık bir oranla büyüme hızında liderliğini elde etmiştir. Türkiye bu başarıyı, Yunanistan ve İtalya gibi ülkelerin sıkı bir ekonomi politikası izleyememesi nedeniyle ülkelerinde kriz meydana geldiği, dünyanın en büyük ekonomisi olan ABD'in ciddi bir ekonomik sıkıntıya girdiği, Japonya'nın da bunlardan



Aslı Bozoklar Sokol

nasibini aldığı ve AB ülkelerinin yeni bir düşüş riskiyle karşı karşıya olduğu bir dönemde gerçekleştirmiştir.

Verilen büyüme değerleri tam olarak gerçeği yansıtmıyor mu biraz kuşkuluyum ancak birçok ülkeye oranla iyi durumdayız. 2012 de de ekonomik kriz dünya çapında devam edecek gibi görünüyor. Şimdilerde, Avrupa'daki sıkıntı Çin deki ihracatta düşüşe neden olmaya başlamıştır.

2012 yılında Türkiye deki büyüme hızının, biraz düşeceği kanaatindeyim. Tedbiri elden bırakmamalı gereksiz israflardan kaçınmalı ve gereksiz risk almamalıyız.

Cari açığın azaltılmasına ilişkin olarak, gerek kamu ve özel kuruluşlarda, gerekse toplum bünyesinde Türkiye'de üretilen malların kullanımına ilişkin bir anlayış değişikliğine gidilmesi elzemdir. Ayrıca, cari açığı oluşturan ara mallarının ülke içinde üretilmesine yönelik teşvikler verilmesi aciliyet taşımaktadır.

Ülkemizde perakende sektöründeki satışa sunulan malların giderek ithal ürünlerden oluştuğunu ve bunun yüksek oranlara çıktığını görmek endişe yaratmaktadır. Bu gelişmeye dur diyecek tedbirler almanın gerekliliği ortadadır.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ülkemizde dernekler ve vakıflar kanunu'nun sivil toplum örgütlerinin siyasal yaşama aktif katılmalarını yeteri kadar teşvik etmediğini düşünüyorum. Dolayısıyla çalışma ve eylem gerektiren durumlarda daraltıcı bir pozisyon ortaya çıkmaktadır. Bu kısıtlayıcı sivil toplum kuruluşlarını birer sivil toplum insiyatifi olmaktan çıkarıcı niteliğe sokmaktadır. Demokratik bir görünüm olsa da yasaların kısıtlayıcılığı demokratikliğe zaman zaman gölge düşürebilmektedir. EĞİAD çeşitli kısıtlamalara rağmen, yasaları ihlal etmeden gayet başarılı bir şekilde faaliyetlerine devam etmektedir. Bunda ülkesini ve EĞİAD'ı bir aile olarak görüp seven, araştırmacı, çalışkan ve uzman oldukları konulardaki bilgi ve deneyimlerini demokratik bir anlayış çerçevesinde paylaşmaktan çekinmeyen özverili yönetici ve üyelerimizin katkısı çok büyüktür.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

20/10/1986 İzmir doğumluyum. 2004 yılında Özel Çakabey Lisesi'ni birincilik ile tamamladım. Daha sonra 2008 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Bölümü'nden mezun oldum. 2011 yılında da yine Dokuz Eylül Üniversitesi'nde Dış Ticaret masterımı bitirdim. Master bitirme projesi aile şirketimiz Gürdemir Plastik'in içinde bulunduğu sektörle yani Plastik Sektörü ile ilgili yaptım. Çalışmalarından sonra kendi şirketimizden önce vizyon ve tecrübe açısından başka bir şirkette görev almam gerektiği kanısında olduğum için yaklaşık beş aydır yabancı-kurumsal bir şirkette farklı bir sektörde satış departmanında faaliyette bulunmaktayım.



Ceren Sertdemir

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İlkokul yıllarımdan beri piyano çalıyorum. Klasik piyano eğitimi aldım. Müzik benim hayatımda vazgeçilmezim diyebilirim. Ayrıca lisede Çakabey Okul Orkestrası'nın solistliğini yaptım. Çeşitli resitaller, konserler, yarışmalar... 3 yıl önce de tamamen tesa-düfi olarak başladığım tiyatro, benim için daha da büyük bir sevgi haline geldi. Kişinin kendini geliştirmesi, kendini tanıması, kontrol etmesi, yönetmesi, diksiyon ve etkili konuşma gibi hayatımızda bize yön verecek birçok yetinin farkedilmesine ve geliştirilmesine olanak tanıyan müthiş bir sanat dalı olduğu görüşündeyim. Firmamızın da içinde bulunduğu Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan Tiyatro Topluluğunda görev aldım. 16 Aralık 2011'de Turgut Özakman'ın müzikali olan 'Bir Şehnaz Oyun' da Şehnaz rolünde oynadım. Bir kişinin zevk aldığı sürece hayattaki sanat denilen bu güzel duyguları tatması gerektiği görüşündeyim. Bunlar dışında iki yıldır pilates yapıyorum. Ayrıca 2004 yılından bu yana Alsancak Rotaract Kulübü üyesiydim. 2007/2008 döneminde kulüp başkanlığı yaptım. Artık geçmiş dönem başkanı olarak kulübüme gerektiğinde destek olmaya çalışıyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektörlerdeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Aile şirketimiz olan 1996 yılından bu yana faaliyet gösteren Gürdemir Plastik Baskı ve Ambalaj Sanayi Ltd. Şti. den bahsetmek istiyorum. Şirketimiz Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet göstermekte olup polietilen hammadde kullanılarak gerçekleştirilen üretimle tekstil, zirai, mobilya ve gıda sanayi gibi çeşitli sektörlerle hizmet vermektedir. Sektörle ilgili olarak 2011 kaynaklarına göre; Çin 16,5 milyon ton, İtalya 4,5 milyon ton, Türkiye 4 milyon ton hammadde kullanmaktadır. Ödenen döviz (Türkiye), 2010 yılı için 5,339 milyon dolar, 2011 yılı için 6000 den fazladır. Büyüme hızı ise; Çin %44, İtalya %15 ve Türkiye % 225 olarak son dört yılın ortalamasıdır. Plastik sektörü federasyona gitmektedir ve Nisan 2012'de İstanbul'da ilk adım atılacaktır. İzmir'de 10-13 Mayıs tarihlerinde "Plastech" adında yeni bir fuar düzenlenecek. Ayrıca İzmir Menemen'de İMPOS adında Plastik İhtisas Organize Sanayi Bölgesi yapılmaktadır. Konu ile ilgili Ege Plasder Derneği eğitim, bilgi, iletişim, fuarlar ve sektör sorunları ile uğraşmaktadır.

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirilmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Ekonomistlere göre 2012 yılı kritik bir yıl olarak değerlendirilmekte. Özellikle Avrupa kıtasında komşumuz Yunanistan başta olmak üzere birçok ülkenin ekonomileri iyi gitmemektedir. Türkiye, tüm ülkeler içinde gelir gider dengesini ayarlamayı bilmektedir. Ülkemizin dış ticaret açığı fazla olmasına rağmen, istikrarlı ekonomi politikası uygulanmakta ve başarı gelmektedir. Ülkemizdeki birçok firma ve özellikle plastik sektörü son 4-5 yıldır %225 oranında büyümekte olup dünyanın en büyük yüzdesi ile hammadde kullanmaktadır. Son ekonomik verilere göre Plastik Sektörü 2012 yılı için tahminlerde 9-10 milyon ton ile yılı tamamlayacaktır. Bu rakam bizim için çok önemlidir.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye'de sivil toplum hareketleri gelişiminin özellikle son 4-5 yılda dikkat çekecek düzeyde olduğu görüşündeyim. Sektörlerin problemlerini organize bir şekilde gerekli makamlara iletmeleri, demokratik davranışların en anlamlılarından. Bu konuda EGIAD, geçmişte ve özellikle son yıllarda üstüne düşen görevleri başarı ile yapmıştır. Güncel konularla ilgili paneller, yetkililer ile söyleşiler, yöneticiler ve çeşitli sektörler ile ilgili temaslar, görüş alışverişleri ve üyeler ile bilgi paylaşımı, basın-yayın iletişim gayretleri, moral artırıcı çalışmalar ve projeler EGIAD'ın üstün vasıflarını ortaya koymaktadır.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

27.-08-1970 İzmir doğumluyum. İlkokulu İzmir Hakimiyeti Millîye İlkokulunda, ortaokul ve liseyi İzmir Özel Tefvik Fikret Lisesinde okudum. Daha sonra Bilkent Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun oldum. Evliyim. 4 yaşında bir oğlum var. Fransızca ve İngilizce biliyorum. İstanbul'da oturuyorum.. İş yeri hem İstanbul hem de İzmirde olduğu için sürekli seyahat etmek durumunda kalıyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerim arasında en önemli yeri Galatasaray maçlarına gitmek teşkil ediyor. Kombinemiz olduğu için İstanbul'daki her maça gidiyorum, bunun dışında seyahat etmek ve yeni yerleri keşfetmeyi seviyorum. Sinemaya gitmeyi çok severim. Özellikle vizyona yeni giren filmleri mümkün olduğunca kaçırmam. Ayrıca haftasonları ailece pazar gezmelerimiz ve öğümla geçirdiğim zamanlar, beraber oyun saatlerimiz en büyük hobilerimden biridir.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Aslında aileden gelen bir inşaatçılık genlerimizde var. Uzun yıllar inşaat sektöründe birçok projeye imza attık. Ama son 5 yıldır reklam sektörüne ağırlık verdik. Sisus Reklamcılık olarak gerek Açık hava reklamcılığı olarak gerekse medya satın alma ajansı olarak 5 yıldır ağırlıklı ulusal ve kurumsal firmalara hizmet vermekteyiz. Doğan Dergi Grubu ve Turkuvaz Dergi Grubunun İzmir de exclusive ajans olarak Bölge Temsilciliğini yürütmekteyiz. Ayrıca bu yıl yapmış olduğumuz yatırımlarla internet satış sitelerimizi hizmete soktuk. www.butikbebe.com ve www.markduck.com sitelerimizde 100.000 üzerinde üyemize hizmet vermekteyiz. Markduck.com da İtalya ve Amerikadan kendi ithal ettiğimiz marka ürünler, çantalar ve ayakkabılar piyasaya göre çok daha uygun fiyatlarla satılmaktadır. www.butikbebe.com da ise hamile anneler, yeni doğan bebekleri ve çocukları için çok uygun fiyatlarla her türlü ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri ürünleri kampanyalı olarak bulabilmektedirler.

Faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde 2011 yılını oldukça başarılı ve büyüme trendinde bitirdik. 2012 yılında da aynı büyüme trendini sürdüreceğimizi düşünüyoruz. Özellikle internet sektöründe çok hızlı bir büyüme söz konusu. Ayrıca inşaat sektöründe 2012 yılı sonunda Ataşehir de Finans Merkezi bölgesinde yapmış olduğumuz kat karşılığı sözleşme ile 5000 m2 ofis rezidans inşaatımız başlayacaktır.



**Hasan Ege
Tütüncüoğlu**

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirilmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2011 yılında Türkiye ekonomisinde yavaşlayan büyüme oranlarının 2012 yılında da devam edeceğini düşünüyorum. Özellikle cari açığı getirdiği riskler, dış ticaret rakamlarımızın büyük kısmını oluşturan AB ülkelerinin içinde bulunduğu ekonomik kriz Türkiye Ekonomisinin 2012 rakamlarının 2011 den daha iyi olmayacağına desteklediğini düşünüyorum. Ancak cari açığı azaltmaya yönelik özellikle ara mamullerin ithalatını azaltmaya yönelik hükümet programlarını olumlu buluyorum.

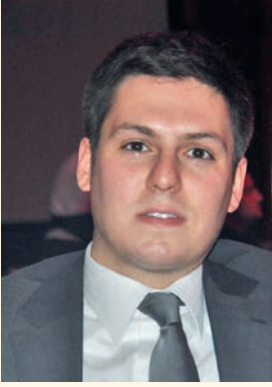
5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmalarını hakkında görüşlerinizi neler?

Türkiyede sivil toplum örgütleri gündemle ilgili konularda çok hızlı organize olup fikirlerini paylaşıp konuların olumlu olumsuz taraflarını gündeme getirebiliyorlar ve medyada yer bulabiliyorlar. Özellikle iş alanındaki STK lar ekonomik politikalarla ilgili , yeni kanun ve düzenlemelerle ilgili hem yönlendirici olabiliyorlar hem de kamuoyunu bilgilendirme adına aktif rol alıyorlar.

Egiad da bu dönemde gerek bölge ekonomisi gerek Türkiye ekonomisi hakkında yapmış olduğu çalışmaları , söylemleri ile fikirlerini , çalışmalarının sonuçlarını ilgili birimler ve kamuoyu ile paylaşmış özellikle de yerel yönetimlerle ilgili beklentileri yoğun şekilde paylaşıp gündemde yerini ve etkinliğini göstermiştir.

Yeni kanunlar ve yönetmeliklerle ilgili üyeleri bilgilendirme toplantılarının da çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Emeği geçen başta Başkanımız Temel Aycan Şen ve tüm dönem Yönetim Kurulu üyeleri ve Komisyonlara teşekkür ederiz

beş soru beş cevap



Ali Özpoyraz

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

11 Haziran 1985 yılı izmir doğumluyum. Orta ve lise eğitimimi İzmir Amerikan Kolejinde tamamladıktan sonra üniversite eğitimimi istanbul koç üniversitesinde tamamladım. Belirli bir dönem istanbulda otomotiv sektörü ve mali denetim üzerine çalıştıktan sonra aile şirketlerinde yöneticilik görevini sürdürmekteyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Genellikle tatil dönemlerinde

geçmede vakit geçirdiğim için yelken sporu ve balıkçılık en çok vakit ayırabildiğim hobilerim arasındadır.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

2009 Yılından itibaren poyraz otomotiv fiat ana bayisinde görev yapmaktayım. Firmamız otomotiv, kiralama ve inşaat sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Firmamızın mali işler ve operasyonel kiralama departmanlarında halen görevimi sürdürmekteyim. Otomotiv sektörü her zaman yükselen bir trend göstermekte olup 2011 yılında 900.00 Seviyelerinde bir satış adedi ile rekor seviyede rakamlara ulaşmıştır. Türkiye'nin otomotiv sektöründeki önemi gün geçtikçe artmakta olup, özellikle hafif ticari araç sınıfında dünyada üretim ve satış anlamında çok büyük bir pazar payına sahiptir. 2012 Yılındaki otomotiv sektöründeki öngörülere bakıldığında, global ekonomik büyümeye oranla daha hızlı bir büyüme göstereceği tahmin ediliyor.

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2011 Yılında bankacılık sektörünün türkiyede daha önce yaşanmış krizlerden dolayı, devletin almış olduğu yaptırımlar ve önlemlerden dolayı global ekonomik krizin türkiye nezninde bankacılık ve diğer sektörlerde daha yumuşak ve kontrollü bir geçiş sağladığı bir gerçektir. 2011 Yılında temkinli ve gider yönetimini iyi yöneten bir büyüme içerisinde olan firmalar, 2012 yılında kontrolü kaybetmeden temkinli ve daha öncesinde yönetilmiş olan önlemlerin devamı niteliğinde daha inovatif ve üretken perspektifte olup, 2012 yılında daha olumlu sonuçların çıkacak olması fevkalade mümkündür.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Sivil toplum örgütleri anlamında yolun çok daha başında olup ekonomik ve sosyal anlamda refahın yükseldiği bir dönemde sivil toplum örgütlerine ilginin artacağını düşünüyorum. Önümüzdeki yıllarda kendi hayatını kazanan bireylerin ülkesi ve halkı için birşeyler yapması gereği bilincine ulaşacağına inanıyorum. Egiad olarak bir çok sosyal projede emeği geçen arkadaşlarımız ve sosyal sorumluluk bilincinin aksiyona dönüşmüş evresinde bulunması çok mutluluk verici ve çok motive edici bir unsur. EGIAD ile birlikte daha güzel projelere.



Tolga Varhan

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

16 Mart 1968 doğumluyum. Karşıyaka Aydoğdu İlkokulu, orta eğitimimi İzmir Saint Joseph, İzmir Tevfik Fikret Lisesi ve üniversite eğitimimi de Dokuz Eylül Üniversitesi Müh. Mim. Fak. İnşaat Mühendisliği Fakültesi'nde tamamladım. Okul yıllarımda lisanslı voleybolcu olarak uzun süre spor ile uğraştım. Ticarete spor malzemeleri imalatı, satışı ve perakende mağazaları ile erken yaşta atıldım. Askerlik sonrası; 1995 yılında Odak Kupa Plaket Madalya şirketini kurdum. 1995 yılında evlendim. Karşıyaka Piri Reis İlköğretim Okulu 7. sınıfta eğitimine devam eden 12 yaşında Alara adında güzel bir kızım var.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yoğun iş temposunun yarattığı stresi, klasik müzik dinleyerek, balık tutarak, yelken yaparak, kızım ile birlikte ATV ile dağlık, ormanlık yerlerde off-road yaparak ve satranç oynayarak atıyorum. Özellikle hafta sonları ailem ve yakın arkadaşlarımla Çeşme'ye, ya da dinlenip, sohbet edebileceğimiz şehir dışında farklı yerlere gitmeyi, yeni yerler keşfetmeyi seviyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

ODAK Kupa Plaket Madalya Ltd. Şti.; 1995 yılından günümüze, Ödül Malzemeleri (Kupa – Plaket – Madalya) konusunda Türkiye genelinde dağılmış 500 bayiiye ve 1.500 kadar resmi kurum, şirket, kulüp, dernek, odalar vb. son tüketiciye toptan ve perakende hizmet veren bir firmadır. Ödül Malzemeleri dünyasındaki yenilikleri, dünyayla eş zamanlı olarak Türkiye'ye getiren ODAK KUPA, altyapı çalışmalarını bu yönde devam ettirmekte ve ürün kalitesini, hizmet anlayışını en üst düzeyde tutmayı amaçlamakta, ürün ve hizmetlerin çeşitliliğini her geçen gün arttırarak yaygınlaşmaktadır. ODAK KUPA , bu alanda Türkiye'nin ilk, en önde gelen , en yaygın, ürün seçenekleri en fazla, Kupa – Plaket - Madalya markası olarak sektöründe lider konumdadır.

4. 2011 yılının ekonomik açıdan genel değerlendirmesini yaparak, 2012 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Her ne kadar 2011 yılı şirketimiz için iyi geçmişse de, genel anlamda tüm sektörlerdeki daralma ve ekonomik sıkıntı, ülke ekonomimizdeki cari açığın sürekli olarak büyümesi, 2012 yılında da beni tedirgin etmektedir. Ülke ekonomik istikrarımızın çok iyi görünmesine/gösterilmesine rağmen, 2012 yılında, bizim de içine sürüklenebileceğimiz komşularımızda var olacak bir savaş durumu, ülke içi ve dışı ekonomik ve en önemlisi siyasi olumsuz gelişmeler karşısında cam gibi kırılğan durumda olmamız beni gerçekten endişelendirmektedir.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Demokrasinin sürdürülebilmesi için gerekli olan sivil toplum örgütlerinin, son yıllarda daha işlevsel olarak toplumsal yapıda yerlerini aldıkları görülmektedir. Çoğulculuk, şeffaflık, katılım temelinde işlevsel olan demokrasi ve sivil toplum örgütleri, bireylerin kendilerini ifade etme alanıdır. Kentleşme ve uygarlaşma temelinde gelişen sivil toplum, kentli kültürü ve farklılıkların birliğini içerir. Üyesi olduğum EGIAD; her platformda üzerine düşen görevleri yerine getirmekte, bizlerin sözcüsü olmaktadır.

FAALİYETLERİMİZ

166



13 Ocak 2012

İZKA, Ulusal İnovasyon Girişimi, EBİLTEM, ESIAD ve EGİAD işbirliği ile düzenlenen İş Dünyasına Yönelik İnovasyon Semineri, Hilton Oteli'nde gerçekleştirilmiştir. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Temel Aycan Şen ve ESIAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Bülent Akgerman'ın açılış konuşmalarını yaptıkları seminerde İş Modeli İnovasyonu ve İnovasyon Ekosistemi konulu iki oturum gerçekleştirilmiştir.



23 Ocak 2012

EBSO Genç Girişimciler Kurulu Yönetim Kurulu üyeleri, EGİAD'ı ziyaret etmişlerdir. EGİAD Yönetim Kurulu üyeleriyle biraraya gelen kurul üyeleri, faaliyetleri hakkında bilgi vermişler ve iki kurum arasında işbirliği konularını görüşmüşlerdir.



16 Ocak 2012

EGİAD Girişimcilik Akademisi kapsamında düzenlenen Melek Yatırımcı Eğitimi, dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. Barbaros Epikmen Tunç tarafından gerçekleştirilen eğitimde, yeni sektörlerle ve/veya girişimlere destek olmak ve yatırım yapmak isteyen kişi ve işletmelere bunu en doğru ve en verimli şekilde nasıl uygulayabilecekleri ile ilgili bilgi verilmiş, yeni girişimlerin hayata geçirilmesinde nasıl ve neden aktif rol alabilecekleri üzerinde durulmuştur.



23 Ocak 2012

EGİAD Toplumsal Gelişim Komisyonu ve Kurumlarla İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen "İzmir'de Hava Kirliliği" konulu seminer EGİAD dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. "İzmir'deki Hava Kirliliği" olgusunun zaman içinde gelişimi, sebepleri, sonuçları ve çözümlerinin ekonomik, yerel, sıhhi ve teknik unsurlar bağlamında tartışıldığı seminerde İzmir Büyükşehir Belediyesi Çevre ve Kontrol Daire Başkan Yardımcısı Nesrin Özdemir, Çevre Mühendisleri Odası Başkanı Vildan Gündoğdu, Çevre Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü yetkilisi Şükran Nurlu ve İzmirgaz Strateji Planlama ve Mevzuat Uygulama Müdürü Alev Bedirkurum konuk konuşmacı olarak katılmışlardır.

FAALİYETLERİMİZ



25 Ocak 2012

EGİAD ve Bahçeşehir Üniversitesi tarafından düzenlenen "Türkiye Değerler Araştırması" Konferansı İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirilmiştir. Bahçeşehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr.Yılmaz Esmer tarafından Türkiye Değerler Araştırması sonuçlarının paylaşıldığı konferansta araştırmanın kapsamı ve sayısal sonuçları ele alınmıştır.



26 Ocak 2012

EGİAD Yayın Danışma Kurulu Toplantısı dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. Öğle yemekli olarak gerçekleşen toplantıda EGİAD Yayın Dergisi'nin yayınlanan son sayısı ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuş, Nisan ayında yayınlanacak yeni sayısında yer alacak içerik ile ilgili görüşülmüştür.

30 Ocak 2012

EGİAD Toplumsal Sorumluluk Komisyonu tarafından düzenlenen "Profesyonel Melek Yatırımcılar Aramızda" konulu toplantı EGİAD dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. Ekonomi Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve Embryonix Birim Koordinatörü Sayın Taylan Özgür Demirkaya yönetiminde gerçekleştirilen oturuma konusunda uzman iki değerli Melek Yatırımcı Sayın Haluk Elçi ve Sayın Numan Numanbayraktaroğlu katılmışlardır. Sn. Elçi ve Sn. Numanbayraktaroğlu, yeni girişimlerde yatırım sürecinin doğru yönetilmesi konusunda başta Türkiye olmak üzere, A.B.D. ve Japonya'da çok önemli iş tecrübelerini bizlerle paylaşmışlardır.



FAALİYETLERİMİZ



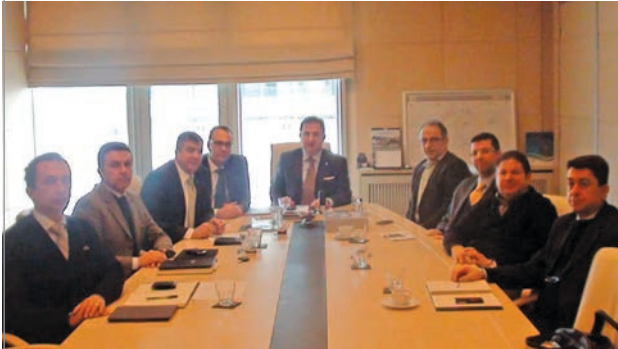
01 Şubat 2012

Vodafone İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Sn. Hasan Süel, EĞİAD Dernek merkezini ziyaret etmiştir. Söz konusu toplantıda iki kurum arasında yapılacak işbirliği çalışmalarını görüşülmüştür.



08 Şubat 2012

Yeni açılan Medical Park İzmir Hastanesi yetkilileri EĞİAD üyelerini misafir etmişler, hastane ile ilgili bilgi vererek hizmetlerini tanıtmışlardır.



09 Şubat 2012

Avrupalı Türk İşadamları Birliği (BTEU) Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ahmet Güler, EĞİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etmiş, yakın zamanda gerçekleştirilmesi planlanan EĞİAD Almanya iş seyahatinin ayrıntıları ve diğer işbirliği konularında görüşülmüştür.



10 Şubat 2012

EĞİAD Üyeleri, Arkas Sanat Merkezinde yer alan "Arkas Koleksiyonu"nda Post-Empresyonizm Sergisi'ni gezmiş, eserler hakkında bilgi almışlardır.



15 Şubat 2012

EĞİAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen Bizize Yemeği Kaya Prestige Otel'de gerçekleştirilmiştir.

FAALİYETLERİMİZ



16 Şubat 2012

EXPO 2020 İzmir Yürütme Komitesi Başkanı Mahmut Özgener EGIAD'ı ziyaret etmiştir. EXPO çalışmaları ile ilgili bilgi alan EGIAD Yönetim Kurulu üyeleri, konuyla ilgili EGIAD'ın alacağı görevler ve işbirliği çalışmaları ile ilgili görüş alışverişinde bulunmuşlardır.

18 Şubat 2012

Antalya'da gerçekleştirilen ve Geçmiş Dönem EGIAD ve EGİFED Başkanı-
mız Sn.Fatih Dalan'ın Divan Başkanlığı yaptığı TÜGİK Genel Kurul toplantısı
sonucu Sn.Erkan Güral ikinci kez TÜGİK Genel Başkanı olarak seçilmiştir.
Söz konusu Genel Kurul sonucunda EGIAD üyesi aşağıdaki isimler TÜGİK
kurullarında görev yapmak üzere seçilmişlerdir.

E.CEMAL ELMASOĞLU
MURAT ULUSU

TÜGİK YİK Üyesi
TÜGİK YİK Üyesi

TEMELE AYÇAN ŞEN
KENAN DOĞAN
SEDA KAYA
YONCA GÜNGÖR
GÖZDE KESKİN

TÜGİK Yönetim Kurulu Üyesi
TÜGİK Yönetim Kurulu Üyesi
TÜGİK Yönetim Kurulu Üyesi
TÜGİK Yönetim Kurulu Yd.Üyesi
TÜGİK Yönetim Kurulu Yd.Üyesi



22 Şubat 2012

Sektörel ve bölgesel sorunları dile getirebil-
mek amacıyla gerçekleştirilen ve üyelerimizin
katıldıkları EGIAD Bölgesel Toplantılarının ilki
Kemalpaşa'da gerçekleştirilmiştir. Bir öğle ye-
meğinde biraraya gelen üyeler, işyerlerinin bulun-
duğu yerel yönetim, Sanayi İl Müdürlüğü, Tarım
İl Müdürlüğü, TSE, Gümrükler Başmüdürlüğü vb.
yetkili kuruluşlarla ilişkilerini ve uygulamada karşı-
laşılan sorunları anlatmışlar ve faaliyet gösterdik-
leri sektörlerle ilgili yaşanan sıkıntı ve problemleri
dile getirmişlerdir.

FAALİYETLERİMİZ



22 Şubat 2012

EGİAD'ın bayan üyeleri "Ailem Projesi" çerçevesinde "Kadın ve Moda" söyleşisinde ünlü modacı Sn. Ertan Kayıtken ile bir araya gelmişlerdir. Sn. Ertan Kayıtken'in konuk konuşmacı olduğu söyleşide moda ve giyim üzerine görüşülmüştür.



23 Şubat 2012

EGİAD Basın Buluşmaları kapsamında Hürriyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Sn. Deniz Sıpahi başta olmak üzere Hürriyet yazar ve muhabirleri, EGİAD Yönetim Kurulu ile kahvaltılı bir toplantıda biraraya gelmişler; EGİAD faaliyetleri ve gelecek dönemde yapılacak projeler ile ilgili bilgi almışlardır.



27 Şubat 2012

EGİAD, TÜRK KIZILAYI'nın kan bağış kampanyasına destek olmak amacıyla dernek merkezinde bağış günü düzenlemiştir. Kızılay yetkililerinin dernek merkezinde hazır buldukları ve gelen kan bağışlarını aldıkları etkinliğe çok sayıda üye, üye firma ve EGİAD çalışanı katılmıştır.



27 Şubat 2012

EGİAD Komisyonları Ortak Toplantısı, "İzmir" gündemi ile İzmir ile ilgili projeler hakkında beyin fırtınası şeklinde dernek merkezimizde gerçekleştirilmiştir. Toplantıda İzmir'in sorunları ve çözüm önerileri masaya yatırılmış, görüşler paylaşılmıştır.



28 Şubat 2012

Yeni Asır Yayın Grubu Başkanı Sn. Şebnem Bursalı ve Yeni Asır Gazetesi, Yeni Asır TV mensupları, EGİAD Yönetim Kurulu ile EGİAD dernek merkezinde düzenlenen bir toplantıda biraraya gelmişlerdir. EGİAD faaliyetleri ve gelecek dönemde yapılacak projeler ile ilgili bilgi almışlardır.

FAALİYETLERİMİZ



29 Şubat 2012

Sabah Ege Bölge Gazetesi temsilcisi Sn. Ünal Ersözlü ve gazetenin yazarları EGIAD Yönetim Kurulu ile EGIAD Dernek merkezinde düzenlenen bir toplantıda biraraya gelmişler, EGIAD faaliyetleri ve gelecek dönemde yapılacak projelerle ilgili bilgi almışlardır.



29 Şubat 2012

Sektörel ve bölgesel sorunları dile getirebilmek amacıyla gerçekleştirilen üyelerimizin buluştukları EGIAD Bölgesel Toplantıları'nın ikincisi Çiğli Locca Restaurant'da gerçekleştirilmiştir.



04 Mart 2012

Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından düzenlenen EGIAD Brunch etkinliği SwissOtel'de gerçekleştirilmiştir. EGIAD üyelerinin aileleriyle katıldıkları organizasyonda tavla turnuvası düzenlenmiş, ayrıca çocuklar için çizgi film ve palyaço gösterisi yapılmıştır.



03 Mart 2012

TÜGİK Genel Kurul toplantısı sonrasında 3 Mart 2012 tarihinde yapılan ilk Yönetim Kurulu toplantısında görev dağılımı belirlenmiş ve EGIAD üyesi aşağıdaki isimler TÜGİK yönetim kurulunda görev yapmak üzere seçilmişlerdir.

Temel Aycan Şen
Seda Kaya

Kenan Doğan

Yonca Güngör
Gözde Keskin

TÜGİK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
TÜGİK Yönetim Kurulu Üyesi- Sosyal Sorumluluk Projeleri Komisyonu Başkanı
TÜGİK Yönetim Kurulu Üyesi- Üyeler arası Ticari İşbirliğini Geliştirme Komisyonu Başkanı
TÜGİK Yönetim Kurulu Yedek Üyesi
TÜGİK Yönetim Kurulu Yedek Üyesi

FAALİYETLERİMİZ



06 Mart 2012

Sektörel ve bölgesel sorunları dile getirebilmek amacıyla düzenlenen ve üyelerimizin katıldıkları EGIAD Bölgesel Toplantıları'nın üçüncüsü Bornova Cumba Restaurant'ta gerçekleştirilmiştir.



06 Mart 2012

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti İzmir Konsolosu Sn. Uğur Umar, EGIAD'ı ziyaret etmiştir. Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Şen ile Sn. Umar'ın biraraya geldikleri toplantıda, iki kurum arasında gerçekleştirilebilecek ortak çalışmalar ile ilgili görüş alışverişinde bulunulmuştur.



06 Mart 2012

Milliyet ve Vatan Gazetesi Ege Bölge temsilcisi Sn. Hamdi Türkmen ve gazetelerin yazarları EGIAD Yönetim Kurulu ile EGIAD dernek merkezinde düzenlenen bir toplantıda biraraya gelmişler, EGIAD faaliyetleri ve gelecek dönemde yapılacak projelerle ilgili bilgi almışlardır.



07 Mart 2012

EXPO 2020 İzmir Adaylık sürecinde EXPO kavramını iyi kavrayabilmek ve konuyla ilgili bilgi edinmek amacıyla düzenlenen EXPO Bilgilendirme Toplantısı; EXPO 2015 sürecinde Genel Sekreterlik görevini üstlenmiş olan Seferihisar Belediye Başkanı Sayın Tunç Soyer'in katılımıyla EGIAD Dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir.



07 Mart 2012

TSE Ege Bölge Koordinatörü Sn. Topel Gül ve ekibi EGIAD dernek merkezini ziyaret etmiş, TSE faaliyetleri ile ilgili bilgi vermiştir. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Temel Aycan Şen ile işbirliği imkanları hakkında görüş alışverişinde bulunan Sn. Topel Gül, Mayıs ayında yapılacak "Kalite Günleri" etkinliği hakkında ayrıntıları paylaşmıştır.

FAALİYETLERİMİZ



12 Mart 2012

EGİAD'ın bağlı bulunduğu TÜRKONFED'in (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) Mali Genel Kurul Toplantısı İstanbul'da gerçekleştirilmiştir. Toplantıya EGİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Temel Aycan Şen ve Geçmiş Dönem Başkanı Sn. Bülent Akgerman katılmışlardır. Toplantının ardından yapılan yönetim kurulunda İzmir'i temsilen 3. kişi olarak Sn. Temel Aycan Şen TÜRKONFED Yönetim Kurulu asil üyeliğe seçilmiştir.



12 Mart 2012

"EGİAD İŞİN UZMANI BULUŞMALARI" kapsamındaki ikinci toplantı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İzmir İl Müdürü Sayın Rasim Akpınar'ın katılımlarıyla dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. Sanayi ile ilgili gelişmeler, güncel teknoloji, bilim ve sanayi politikaları ve sektörü ilgilendiren benzeri konular ele alınmıştır.



13 Mart 2012

EGİAD'ın üyesi olduğu EGİFED (Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu) Yönetim Kurulu Toplantısı Manisa Genç İşadamları Derneği ev sahipliğinde Anemon Otel'de gerçekleştirilmiştir. Toplantı öncesi EGİFED Yönetim Kurulu Üyeleri Manisa Valisi Sayın Halil İbrahim Daşöz'ü makamında ziyaret etmişlerdir.



14 Mart 2012

Sektörel ve bölgesel sorunları dile getirebilmek amacıyla üyelerimizin katıldıkları EGİAD Bölgesel Toplantıları'nın dördüncüsü Karaca Otel'de gerçekleştirilmiştir.

16 Mart 2012

Habertürk Gazetesi Genel Yayın Koordinatörü ve İzmir temsilcisi Osman Gençer ve gazetenin yazarları EGİAD Yönetim Kurulu ile EGİAD Dernek merkezinde düzenlenen bir toplantıda biraraya gelmişler, EGİAD faaliyetleri ve gelecek dönemde yapılacak projelerle ilgili bilgi almışlardır.



FAALİYETLERİMİZ



17 Mart 2012

EGİAD'ın 22. Kuruluş Yıldönümü İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirilen bir gece ile kutlanmıştır. EGİAD'ın kuruluş yıldönümü gecesi mutluluğuna YATSAN altın sponsor, KAVUKLAR gümüş, ARKAS, ATLASJET, HİLTON, İZMIRGAZ ve NEMPORT bronz sponsorluk katkıları ile ortak olmuşlardır. Gecede sahne alan genç sanatçı Hadise, güçlü müzik ve dans ekibi ile konuklara unutulmaz bir müzik ziyafeti sunmuştur.



23 Mart 2012

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri, geçtiğimiz günlerde gerçekleştirilen genel kurul ile yeniden başkanlığa seçilen İzmir Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Sn.Atilla Sertel'i ziyaret etmiş, yeni dönemde görevinde başarılar dilemişlerdir.



27 Mart 2012

Ekonomi Muhabirleri Derneği üyeleri, EGİAD Yönetim Kurulu ile dernek merkezinde düzenlenen kahvaltılı toplantıda bir araya gelmiş, EGİAD Faaliyetleri ile ilgili bilgi almışlardır.

FAALİYETLERİMİZ



27 Mart 2012

Sektörel ve bölgesel sorunları dile getirebilmek amacıyla gerçekleştirilen EGIAD Bölgesel Toplantılarının beşincisi Gazemir ve çevresinde işyeri bulunan üyelerimizin katılımıyla Sevilen İsa Bey Bağevi Restaurant'ta gerçekleştirilmiştir.



28 Mart 2012

İZTEKGEB Genel Koordinatörü Savaş Ünsal, EGIAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etmiştir. Yapılan toplantıda Urla'da yapılması planlanan teknokent ile ilgili gelişmeler hakkında görüşülmüş ve iki kurum arasında gerçekleştirilecek işbirliği konularında görüş alışverişinde bulunulmuştur.

24 Mart 2012

EGIAD'ın Sosyal Sorumluluk Projeleri'nden biri olan "EGIAD HAYAT OKULU" Projesinin ikincisi EGIAD Toplumsal Sorumluluk Komisyonu öncülüğünde başlatılmıştır. Proje kapsamında Meslek Yüksek Okulu öğrencilerine yönelik 10 hafta sürecek eğitim programı düzenlenecek ve program sonunda katılan öğrencilere katılım sertifikası verilecektir. Proje sonunda, eğitimlerini tamamlayan öğrencilerle EGIAD üyelerini biraraya getirerek staj imkanı yaratılması hedeflenmektedir.

EGIAD HAYAT OKULU II açılış toplantısı dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir. Seçilen 115 meslek yüksekokulu öğrencisinin katıldığı açılış toplantısı, Yönetim Kurulu Başkanı Temel Aycan Şen'in açılış konuşmasıyla başlamış, ardından Toplumsal Sorumluluk Komisyonu Başkanı Hakan Özçelik ve Komisyon üyesi- Proje Lideri Sena Zorlu projeye ilgili bilgi vermişlerdir. ISS firmasının catering sponsoru olduğu toplantının ikinci bölümünde ise Işıkent Eğitim Kampüsü Genel Müdürü Okan Sezer Kurum Kültürü ile ilgili eğitim vermiştir.



02 Nisan 2012

EGIAD Kültür, Sanat ve Spor Komisyonu tarafından organize edilen "Serbest Dalış- Zıpkınla Balık Avı Ve Tüplü Dalış" eğitim programının teorik bölümü Sadettin Alper Erzeybek tarafından EGIAD dernek merkezinde gerçekleştirilmiştir.

FAALİYETLERİMİZ



03 Nisan 2012

64.Ege Toplantısı Coca-Cola Firması Başkanı ve CEO'su Sn.Muhtar Kent'in katılımıyla Hilton Oteli'nde gerçekleştirilmiştir. Yönetim Kurulu Başkanımız Temel Aycan Şen ve Danışma Kurulu Başkanımız Oğuz Tatış'ın açılış konuşmaları ile başlayan toplantı Muhtar Kent'in konuşması ile devam etmiştir. İzmir Valisi Sn.Mustafa Cahit Kırac başta olmak üzere, İzmir protokolü, oda ve dernek başkan ve temsilcilerinin; ayrıca çok sayıda üye ve konuğun katıldığı toplantıda yapılan törenle EGIAD'a yeni katılan üyelere plaket verilmiştir.

ARAMIZA YENİ KATILAN ÜYELERİMİZ

HASAN OKAN	TANER	FP TEKSTİL DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
GİZEM	YUNUSOĞLU	GÜÇLÜ YUNUSOĞLU İNŞAAT LTD. ŞTİ.
EMRE	BAŞTERZİ	BAŞTERZİLER MOBİLYA PAZ. LTD. ŞTİ
OĞUZ	YANIK	ARSER ASANSÖR MİM. İNŞ. TURZ. TEKST. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
ERSAY	SAYGI	MÜCEVHERİM MÜCEVHERAT LTD. ŞTİ. (JOYAS)
ASİL	BAĞCI	ŞADI BAĞCI DAY. TÜK. MALL. PAZ. LTD. ŞTİ.
MAHİR	KAPLAN	UMART MİMARLIK MÜHENDİSLİK LTD. ŞTİ.
TUĞÇE	ÇİĞ	TMC ÖZSOY KOZMETİK
AHMET	ÖZKAN	SWISSOTEL GRAND EFES İZMİR
ALİ	ÖZERİNÇ	ERMAT MOTORLU ARAÇLAR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
İREM	PEHLİVANOĞLU	PEHLİVANOĞLU ŞİRKETLER GRUBU
SERKAN	KOCAMAZ	KOCAMAZ TARIM MAKİNALARI VE HAVALI EL ALET.SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.
ZERRİN	TUNABOYLU	TUNABOYLU MEFRUŞAT EV TEKSTİL ÜRÜN. KONF. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

başarı çözümdür...



Veri Depolama Sistemleri alanında dünyanın en büyük firması olan EMC'yi 2007 yılından bu yana temsil eden ve Türkiye'nin önde gelen seçkin firmalarına başarılı hizmetler sunarak hizmet veren e-çözüm "Bilgiyi faydaya dönüştürmeye" devam ettiğini kanıtlamıştır.

LC Waikiki'de yapmış olduğu Veri Depolama Sistemleri projesindeki çözüm ve uygulama başarısından dolayı EMC'nin 60 ülkedeki çözüm ortakları arasında "Çözüm Başarı Ödülü" **Solutions Award** ödülüne layık görülen tek firma olmuştur.

*"Akdeniz mutfağı"ndan kişiye özel tarifler



***PVC stabilizatör komponentleri ve PVC proses danışmanlığı, ürününüze özel üretim.**

Zenginliği ile tanınan 'Akdeniz' mutfağı yine yeni bir tatla karşınızda:
Türkiye'nin ilk, dünya'nın üçüncü Okside Yüksek Yoğunluklu PE Wax üretim tesisini başarıyla devreye alan Akdeniz Kimya, Kalsiyum/Çinko Stabilizatör Komponentleri üretimi dikey entegrasyonundaki bir önemli halkayı daha tamamladı!

Akdeniz Kimya laboratuvarlarında 35 yıllık deneyimimizle ihtiyaçlarınızı doğru bir şekilde tanımlıyor, müşteriye özel proses danışmanlığımız sayesinde sizinle bire bir ilgileniyoruz. Entegre üretim sürecimiz, teknolojik altyapımız ve PVC stabilizatörleri ile endüstriyel kimyasallar üretiminde sahip olduğumuz güçle, özel ihtiyaçları karşılayacak ve yalnızca sizin için kullanılacak yeni formüller geliştiriyoruz.

Sizi rakiplerinizden ayıran özellikleri, size özel üretimle destekliyoruz.

35 yıldır
sizin için keşfediyor.

www.akdenizkimya.com

**Akdeniz
Kimya**