



EGİAD

Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarınlar Seninle Aydınlık

Nisan 2013 Sayı: 37

Türk Dış Politikası'nda Neler Oluyor?

Sektör
Türkiye'nin
Parlayan Yıldızı:
Kimya Sektörü

**İzmir
Penceresinden**
Dr. Hakan TARTAN

**Başarı
Öyküsü**
Ersin ÖZİNCE

**Kuşaktan
Kuşağa**
Alpan ve Didem VERYERİ

EXPO
2020
İZMİR-TÜRKİYE

ISSN 1304-3269



9 771304 326004



Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.



**Görünmeyen
riski biz alalım!**

Talatpaşa Blv. No.36 Aydınlı Apt. K.1 D.1 Alsancak İZMİR
T: 0 232 465 26 77(PBX) GSM: 0 549 747 65 51 F: 0 232 465 26 97
e-mail: info@kasigorta.com.tr www.kasigorta.com.tr

KA Sigorta bir  kuruluşudur.

FOLKART TOWERS

OFFICE • RESIDENCE • SHOPPING



"İzmir'in kalbi yükseklerde atıyor."

0.49
FAİZ ORANI

195.000 USD'den
başlayan fiyatlar

Konutlarda %1
KDV avantajı

2013
ARALIK TESLİM

Folkart Towers **30.kat**
manzarası



Örnek
dairelerimizi
ziyaret
edebilirsiniz

Burada,
her gün doğumunda,
güneş gibi sıcak gülümseyen
İzmir'e günaydın demek,
her gün batımında, bütün yolların denize çıktığı
bu eşsiz kente gönlünüzce selam vermek var...
Sevdiğiniz olduğunuz nefis körfezi,
her gün bambaşka bir duyguyla içinize çekmek var...

Folkart Towers'ta,
kendiniz ve sevdiğiniz için hissettiklerinizi yaşayabileceğiniz,
hayal ettiklerinizi gerçekleştirebileceğiniz,
size ait, prestijli ve estetik yepyeni bir dünya var...

Kalbi İzmir için atanlara, İzmir'in kalbinde Folkart Towers var...



Kampanyamız 30 Mayıs 2013 tarihine kadar geçerlidir.



Manas Bulvarı Adalet Mah. No : 37 Bayraklı - İzmir www.folkart.com.tr

444 22 78

FOLKART
PAPİR SANAYİ TİCARET A.Ş.

İçindekiler nisan '13

7 BAŞKAN 9 YAYIN TAKIMI

10 KAPAK KONUSU / TÜRK DIŞ POLİTİKASI'NDA NELER OLUYOR?

- 14 Son Dönem Türk Dış Politikasının Ekonomi Politik Vizyonu
Türk Dış Politikasında AB Sıralamanın Artık Neresinde?
17 AB Defterini Kapatıyor Muyuz?
18 Türkiye Cumhuriyeti Vatandaşlarının Ulusal Çıkarları
22 Ulus Devlet Ve Dış Politika
24 Türkiye - Rusya İlişkilerinde 2012 Yılı
Arap Baharı'nın Arap Kışı'na Dönme Sürecinde Değişen Dinamiklerde
28 Türkiye'nin Stratejisi Ne Oldu?
30 Amerikan Seçimleri Ve Son Gelişmeler Işığında Türkiye- ABD İlişkileri
32 Ortadoğu Ve Arap Dünyası Rejimlerinin Değişmesi Kaçınılmazdı
34 Herşeyi Bilen Muhabir Olmanın Dayanılmaz Ağırlığı....

36 EXPO 2020 SÜRECİ

Hep Birlikte EXPO 2020'ye Yürüyoruz

38 BAŞARI ÖYKÜSÜ / ERSİN ÖZİNCE

"İzmir'in İstanbul'a özenmesine gerek yok"

44 SEKTÖR / KİMYA

Türkiye'nin Parlayan Yıldızı: Kimya Sektörü

56 "Ekonomik Kriz Sürecini Fırsata Çevirdik"

62 İZMİR PENCERESİNDEN / DR. HAKAN TARTAN

İzmir'i yöneten kadro gençleşmeli, yenilenmeli

70 KONUK YAZAR / LEVENT GENÇYÜREK

Düşünmeden Limited Şirket Ortağı Olmayın!

72 TARİH

'Güzel İzmir'in tarihi Agora ile gün ışığına çıkıyor

78 KUŞAKTAN KUŞAĞA / ALPAN VE DİDEM VERYERİ

Tecrübe ve ilim 'taş'ta hayat buluyor

86 KÜLTÜR SANAT

Sanat Eseri Alırken Nelere Dikkat Etmeli?

90 KONUK YAZAR / BAHAR KARAKAŞ

Riskinizin Büyüklüğünü Tahmin Edebilir Misiniz?

92 GEZELİM GÖRELİM

Kenya

98 KONUK YAZAR / GÜVENÇ DÖNMEZ

Perakendenin İnternetle İmtihanı

KAPAK KONUSU / DIŞ POLİTİKA

10



SEKTÖR / KİMYA

44



İZMİR PENCERESİNDEN

62



KUŞAKTAN KUŞAĞA

78



100 OĞUZ SERTAÇ YILMAZ

Egiad Enerji Check-Up Projesi Ve Enerji Verimliliği

102 SPOR

Yelken

108 HUKUK

Şirketlerin Yıllık Faaliyet Raporunun Tanzimi

112 KONUK YAZAR / ALİ KAMİL UZUN

Tedbirli Bir Yönetici Misiniz?

114 PSİKOLOJİ

İnsanlarla konuşma ve anlaşabilme SANATI

116 AİLE ŞİRKETLERİ

Aile Konseyi'nin Gündemi

120 TEKNOLOJİ

Teknolojik Gelişmeler

122 MODA

Ofis Şıklığı

126 GURME

Neden Et Yemeyi Seviyoruz?

128 LİDERLİK AKADEMİSİ

EGİAD Liderlik Akademisi

132 ÜYELERİMİZİ TANIMALIM

136 FAALİYETLER



İmtiyaz Sahibi

EGİAD adına

Yönetim Kurulu Başkanı

Seda Kâya

Yayın Takımı Gurubu

Deniz Sivri

İrem Pehlivanoglu

Mustafa Köstepen

Özgür Kılıncılar

**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,

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 Dincer,

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-Fax: (232) 422 30 00 pbx

egiad@egiad.org.tr

www.egiad.org.tr

Editöryal Yönetmen

Seda Gök

Röportaj ve Editöryal Hazırlık

M. Cemal Tükel, 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 7 Nisan 2013

Yerel süreli yayın



IMPERIALE COLLECTION



JOYAS

www.joyas.com.tr

PLEVNE BULVARI 12/A ALSANCAK-İZMİR

TEL:0 232 464 25 05

Chopard



Mercedes tutkunları Has Otomotiv güvencesi ile
Türkiye'nin dört bir yanında yol alıyor.



Mercedes-Benz

Has Otomotiv Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Satış & Servis: 88 Sokak No: 125 Bornova, İzmir Telefon 0232 455 38 00 Faks 0232 455 38 38

Showroom: Anadolu Cad. No: 25 Bayraklı, İzmir Telefon 0232 435 42 00 Faks 0232 435 22 20

www.has.com.tr

Sevgili EGIAD Yarın Okurları,

Baharın hepimize enerji ve ilham verdiği günlerdeyiz. EGIAD olarak ne mutlu bize ki "La Fontaine'in Karıncası" kadar gayretli ve planlı çalışarak projelerimizi hayata geçirebiliyor, bir taraftan üretirken diğer taraftan da aynı öykünün diğer kahramanı kadar neşe ve enerjile bu çalışmalarımızı yürütebiliyoruz. Ülkemizde bir yandan baharı yaşarken bir yandan da barış süreci olarak adlandırılan ve ülkemizin geleceğini yeniden şekillendirecek bir plan hayata geçiriliyor. Dileğimiz bu sürecin sonunda gelinecek noktada Türk Milleti, Türkiye Cumhuriyeti ve Türk Kimliği gibi bizi biz yapan değerlerden asla taviz verilmemesidir.

EGİAD olarak barış, huzur, ülkemizin dirliği ve bütünlüğü, milletimizin mutluluğu ve refahı bizim en çok önem verdiğimiz konulardır. Bu bağlamda iç barış kadar Türkiye'nin öncelikle komşuları olmak üzere dünya ile ilişkilerinin barış, işbirliği ve ulusal çıkarlar ekseninde yürütülmesi önem taşımaktadır. Bu nedenle, EGIAD Yarın dergimizin 37. sayısında araştırma inceleme dosyası olarak Türk Dış Politikası'nı mercek altına aldık. Irak'ın işgali ile başlayan, Libya, Mısır ve diğer ülkelerde bir dizi rejim değişikliğine ve Suriye'de iç savaşa yol açan ve adına Arap Baharı denilen süreç devam etmektedir. Ancak, adı Arap Baharı olsa da bugün bütün bu ülkelerin hiçbirine baharın gelmediğini, halklarının huzura kavuşmadığını ve bölgenin içten içe kaynadığını görüyoruz. Bu coğrafya, dünyada en hassas dengelerin söz konusu olduğu ve sürekli kriz üreten bir politik arenadır. Bu nedenle Türkiye'yi çok yakından ilgilendirmektedir. Dış Politika sayfalarımızdaki analizleri ilgi ile okuyacağınıza inanıyoruz.

Değerli EGIAD Yarın Dostları,

EGİAD, proje odaklı çalışma prensibi doğrultusunda "ENERJİ CHECK-UP" ve "BİZİM ÇOCUKLARIMIZ" gibi ön plana çıkan projeleri başarıyla uygulama aşamasına getirdi. Önem verdiğimiz bir diğer projemiz de eğitime başlayan EGIAD Liderlik Akademisi. "EGİAD Liderlerini Yetiştiriyor" projemizin bir parçası olan eğitim programı daha sonraki aşamada mentorluk çalışmaları ile devam edecektir.

Kendimize koyduğumuz hedefler çerçevesinde projelerimiz de başarıyla ilerliyorlar; ama sadece bu projelerde değil, EGIAD'ın kurumsal olarak sürdürdüğü çalışmalarda da büyük aşamalar kaydetmiş durumdayız. "EGİAD Globalleşiyor" Projesi kapsamında EGIAD bölgemizdeki sivil toplum kuruluşları arasında yine ilklerden birini başararak "Birleşmiş Milletler'in Global Compact Network'üne dahil oldu. "Hobi Kulüpleri" projemizle şu ana kadar yüzün üzerinde üyemizi çeşitli konu başlıkları altında biraraya getirdik ve "Aramıza Hoşgeldiniz" Projesiyle birlikte EGIAD Takımını güçlendirmek yönünde büyük katkı sağladık. "Girişimcilik", "Hayat Okulu", "Beyin Göçü", "Sektörel Tanıtım ve İş Zirvesi" projelerimizin şantiyelerinde de çalışmalar hızla ilerliyor.



İş üreten, fikir üreten, sosyo-ekonomik çevresini etkileyen ve değiştiren bu büyük organizasyonun aktif bir parçası olmak üzere sizleri bir kez daha bu projelerde etkin rol almaya davet ediyoruz. Bu sayede daha fazla dostluk, daha fazla paylaşım ve daha fazla EGIAD yaşayacağımızı da hatırlatarak...

EGİAD çatısı altında daha fazla liderlik, daha çok gönüllülük, daha katılımcı üye ve üreteceğimiz daha fazla işle hep birlikte "ÖRNEK OLALIM, İLHAM VERELİM, GURUR DUYALIM".

Bu duyularla EGIAD Yarın Dergisi'nin bu sayısının içerik yönetimi, yayına hazırlık ve basım işlerini titizlikle gerçekleştiren Yayın Takımına, Ticaret Gazetesi ve Tükelmat ekibine emekleri için, yazıları ile değerli bilgilerini paylaşan, röportajları ile okuyucumuzla buluşan tüm değerli konuklarımıza ve reklamları ile onbinlerce okura ulaşan seçkin firmalarımıza da katkıları ve destekleri için sonsuz teşekkürlerimi, EGIAD Yarın dergisinin değerli okurlarına da gelecek sayılarda buluşmak dileğiyle sevgi ve saygılarımı sunarım.

Seda KÂYA
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye’de kurulan son bankayız. Size birçok ilk yaşatacağız.

11 ülkede 5 bin çalışanıyla
yüz binlerce müşteriye hizmet veren,
29,2 milyar dolarlık aktif büyüklüğüyle
dünya borsalarında işlem gören bir gücü arkasına alan,
Türkiye’nin en yeni bankası **Odeabank**’la tanışın.

Odeabank olarak, sürekli yenilenen, canla başla çalışan,
işini her daim severek yapan ve ilgiyi hiçbir zaman
esirgemeyen bir anlayışla, Türkiye’de herkesin değil,
sizin bankanız olmaya geldik.

Bankacılığı gerçekten amaç edinmiş,
deneyimli bir ekiple hizmetinizdeyiz.
Gelecek, mutluluk ve en iyiye yatırım yapmanız için
sizinle tanışmaktan mutluluk duyacağız.

Odeabank. Herkesin değil, sizin bankanız.



odeabank

444 8 444 | odeabank.com.tr

[f](#) - [t](#) - [in](#) /Odeabank

Değerli okurlarımız;

Yanı başımızdaki coğrafyada son dönemdeki gelişmeler bu sayımızda kapak konusu olarak "Türkiye Dış Politikası"nı seçmemizde en önemli unsur oldu. Bu önemli konuda Sayın Ahmet Davutoğlu ve Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Sayın Egemen Bağış başta olmak üzere iş dünyasından, akademisyenlere, gazetecilere kadar çeşitli uzmanlıklardaki birbirinden değerli konuklarımız ABD, AB, Rusya ve Arap Baharı gibi konularda dış politikamızı değerlendirdi.

Türkiye'nin tekstil ve otomotivden sonra en yüksek ihracat rakamlarına ulaştığı ve bölgemizde de önemli bir ağırlığa sahip olan "Kimya Sektörü" de sektör sayfalarımızda ayrıntılı olarak incelendi. Sektör için net hedefler ve eylem planlarına yer veren çeşitli profildeki uzman görüşleri ile dolu dolu bir sektör analizini beğeninize sunuyoruz.

"Başarı Öyküsü" köşemizde Ege Toplantımızda da onur konuğumuz olan Türkiye İş Bankası'nın Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ersin Özince'yi ağırladık. Ersin Özince bankacılık sektörü ile ilgili fikirlerini, tesbitlerini sundu ve ayrıca İzmir'e de stratejik bir yol çizdi.

"İzmir'in Penceresinden" köşemizde Konak Belediye Başkanı Sayın Hakan Tartan'ın İzmir'in güncel konuları hakkında görüşlerini sunduğu keyfli söyleşimizi okuyabilirsiniz.

"Tarih" köşemizde bambaşka yönleri ile Agora'yı anlatmaya çalışırken "Spor" bölümünde Yelken Sporuna yer verdik. "Teknoloji" bölümünde Yönetim Kurulu Üyelerimiz Sena Zorlu hepimizi günlük hayatımızda kullanıp faydalanabileceğimiz Mobil İş Uygulamaları hakkında bizleri bilgilendirdi.

"Kültür-Sanat" bölümümüzde ise son dönemlerde popüleritesi oldukça artan sanat koleksiyonerliği için bir rehber olabileceğini düşündüğümüz yazı serisi, "Sanat Eseri Alırken Nelere Dikkat Etmeli" konusu ile başladı.

"Gezelim Görelim" köşemizde tüm egzotizmi ile Kenya'yı bulabilirsiniz. Safarinin derinliklerinde vahşi doğanın içinde umarım kısa süreliğine de olsa iş stresimizden uzaklaşabileceğimiz bir okuma olacak.

Yine tüm bunlara ek olarak birbirinden değerli yazıları ile bizden desteklerini esirgemeyen konuk yazarlarımıza teşekkürlerimizi sunarız.

Büyük bir özenle hazırlanan ve kapsamlı bir çalışmanın eseri olan 37. Sayımızı beğenerek okuyacağınızı umuyor ve siz değerli okurlarımıza saygılarımızı sunuyoruz.

Saygılarımızla

Deniz Sivri, İrem Pehlivanoglu, Mustafa Köstepen, Özgür Kılınçlar



YARIN Dergisi okurları için Türkiye'nin dış politikasındaki gelişmeleri uzmanlarıyla birlikte değerlendirdik

Türk Dış Politikası'nda Neler Oluyor?



DERLEYEN: Seda GÖK



aşadığımız çağda hızlı değişimler yaşıyoruz. Buna bağlı olarak dış politika konusu daha karmaşık bir yapı kazandı.

Dünyamızda yaşanan bu değişimin ve gelişmelerin hızına ayak uydurarak gerekli adımları zamanında atabilmek, bugün karar vericilerin önündeki en önemli sınama ve görev olarak duruyor.

Böyle bir ortamda gelişmeler; uluslararası yasallık, karşılıklı ekonomik bağımlılık, insan haklarına saygı, sürdürülebilir bir çevre politikası ile farklı dini ve etnik kökene mensup kişiler arasında uyumun kalıcı barış, istikrar ve refahın tesisi bakımından önümüzdeki dönemin en önemli ihtiyaçları olduğunu ortaya koyuyor. Bu süreç doğru analiz yapmanın önemini de bir kere daha gösteriyor.

Bu olağanüstü değişim süreci, farklı dış politika dinamiklerinin önemli kesişme noktalarından birinde yer alan

Türkiye'nin temel dış politika konularını da şekillendiriyor.

Günümüzde küreselleşmenin yarattığı birçok fırsat çerçevesinde kalıcı barış umudunun daha canlı olması gerekirken, klasik güvenlik sorunlarının yanı sıra sıkça karşımıza çıkan terörizm, kitle imha silahlarının yayılması tehlikesi, sınır ötesi suç şebekelerinin faaliyetleri ve yasadışı göç gibi sorunlar bu ümitleri bir ölçüde gölgeliyor. Türkiye, birçok açıdan merkezinde bulunduğu Avrasya coğrafyasında bu fırsat ve risklerin en yoğun etkileşim içinde bulunduğu alan konumunda olduğunu görüyoruz. Hal böyle olunca, Türkiye'nin bölgede kararlı ve yapıcı bir tutumla doğru adımların atılması ve mevcut potansiyelin layıkıyla değerlendirilmesi halinde bölgemizde barış içinde büyük medeniyetlerin yükseldiğini, ancak yapılacak yanlışların bedelinin ise tüm dünya için çok ağır olabileceğini göstermiştir.

Türkiye de bu anlayışla küresel değişimlerin en yoğun şekilde hissedil-

*Yurtta sulh
cihanda sulh*

M. Kemal Atatürk



diği bölgesindeki gelişmeleri olumlu bir mecrada iletilebilmek amacıyla dinamik ve vizyoner bir dış politika izlemektedir. Bu çerçevede çok boyutlu, sağduyulu, yapıcı, ön alıcı, gerçekçi ve sorumlu bir dış siyaset uygulamak Türkiye'nin hem ulusal hem uluslararası alandaki hedeflerine ulaşmasını mümkün kılacak en önemli araçlardan birisidir.

Bu yaklaşım ve çabaların neticesinde Türkiye bugün giderek artan olanak ve yetenekleriyle, bölgesinde genişleyen bir barış ve refah çemberi kurmayı hedefleyen, istikrar ve güvenlik üreten, refahın, beşeri ilerlemenin ve kalıcı istikrarın önünü açacak bir düzenin kurulması yolunda ciddi çabalar harca-yan öncü bir ülke haline gelmiştir.

Türkiye'nin bu konuma gelmesi meşru-riyet üzerine kurulu, dengeleri gözetten ve kendi güvenlik ve istikrarının bölge-sinde de güvenlik ve istikrarın sağ-lanmasıyla teminat altında olacağını gören ilkel tutumunun da sonucudur. Bu tutumunun ayrıntıları incelendiğin-de hem komşularıyla, hem bölgesi ve ötesinde sürdürülebilir bir barış, güvenlik ve huzur ortamının yaratılma-

sına yönelik yoğun çabalar ve öncülük edilen önemli girişimler görülecektir. Bu dış politika anlayışı sayesinde ki, Türkiye, bölgesinde insan haklarının, demokrasinin, hukukun üstünlüğünün ve sosyal adaletin güvencesini oluş-turan ve bunların daha yaygın zemin bulmasını gözetten bir ülke olarak görülmektedir.

Türkiye'nin köklü devlet ve demok-rasi geleneği, tarih ve coğrafyadan kaynaklanan avantajları, genç ve eğitimli nüfusu, dinamik ekonomisi bu politikada başarılı olmasında anahtar role sahiptir.

Birbirini tamamlayan çok sayıdaki siya-si, ekonomik, insani ve kültürel öğenin seferber edilmesiyle yürütülen Türk dış politikasının ilgi alanı da küresel ölçektir ve her biri son derece önemli olan çok sayıda konuyla ilgilenmektedir.

Bu çerçevede Türkiye, 200 seneden bu yana devam eden ve Cumhuriyetin ilanı ile somutlaşan çağdaş uygarlık seviyesini yakalama çabasının önemli bir aşaması olan Avrupa Birliği'ne tam üyelik yolunda kararlılığını korumakta, giderek genişleyen NATO'nun dünya barışına yapacağı daha çok önemli



hizmetler bulunduğu bilinciyle müttefiklik ruhunun her zaman canlı tutulmasını hassasiyetle gözetmektedir.

Diğer taraftan Türkiye, büyük önem attığı Transatlantik ilişkiler çerçevesinde hem ABD hem de Avrupa ülkeleriyle ilişkilerini kuvvetlendirmektedir; her biriyle yakın ilişkileri, ayrıca tarihi ve kültürel bağlarının bulunduğu Balkanlar, Ortadoğu ve Kuzey Afrika, Güney Kafkasya, Güney Asya ve Orta Asya ülkeleriyle ilişkilerini daha da geliştirmektedir. Bu arada küreselleşmenin etkisiyle mesafelerin artık giderek önemsizleştiği dünyamızda Sahraaltı Afrika, Latin Amerika ve Asya-Pasifik bölgelerine yönelik açılımlarını derinleştirmekte ve birçok yükselen güce ev sahipliği yapan bu bölge ülkeleriyle somut işbirliğine dayalı yakın ilişkiler geliştirmektedir. Ülkemizin dış politikası, bir yandan ikili ve bölgesel ilişkilerin geliştirirken, diğer yandan geliştirilen bu ilişkilerin yaratacağı sinerji ile küresel barış, istikrar ve güvenliği sağlamayı da hedeflemektedir.

Bu çerçevede küresel ölçekli sorunların ancak küresel ölçekte işbirliğiyle çözümleninin mümkün olduğunun bilincinde olan Türkiye, bu işbirliğinin en geniş katılımı ve en sağlam meşruiyet zemininde gerçekleştirildiği yegâne evrensel forum olan Birleşmiş Milletler bünyesinde de etkin bir diplomasi sergilemektedir. Nitekim üstüne düşen bu medeni sorumluluğu daha iyi yerine getirmek üzere Türkiye, son defa 2009-2010 döneminde üyesi olduğu BM Güvenlik Konseyi'ne 2015-2016 döneminde yeniden seçilebilmek için aday olmuştur. Diğer taraftan, güvenlik ve kalkınma arasındaki doğrudan ilişkinin bilinci içinde küresel kalkınma diplomasisinde de aktif bir rol üstlenen Türkiye, Az Gelişmiş Ülkeler için her on yılda bir düzenlenen BM Zirvesine 9-13 Mayıs 2011 tarihlerinde, İstanbul'da evsahipliği yapmış ve kabul edilen eylem planına katkı sağlamıştır.

Bir başka deyişle, küresel ölçekte kalıcı barış için siyasi istikrar, ekonomik refah ve kültürel uyum sacayağının her zaman güçlendirilmesi gerektiğinin farkında olan Türkiye, tüm ülkelerle siyasi diyalogunu ilerletirken, ekonomik ve ticari alanda daima yeni işbirliği imkânlarını araştırmakta ve gelişmekte olan ülkelere dış yardımlarını artırmakta; enerji alanında önemli bir merkez ve geçiş güzergâhı haline

gelirken, küresel yönetim arayışlarına yeni bir soluk getiren G-20 gibi zeminlerde faal çalışmalarda bulunmakta; medeniyetler çatışması senaryolarına bugüne kadarki en güçlü yanıtı teşkil eden Medeniyetler İttifakı bünyesinde farklı inanç ve kültür sistemleri arasındaki karşılıklı anlayış ve ortak değerleri güçlendiren tüm çabalarda aktif rol oynamaktadır. Diğer yandan Türkiye son yıllarda dış politikasına, esasen mevcut uluslararası ilişkiler vizyonunu tamamlayan nispeten yeni bir boyut eklemiş, üçüncü ülkelerin gerek kendi içlerindeki gerek aralarındaki sorunların çözümünde kolaylaştırıcı ve uzlaştırıcı roller üstlenmeye başlamıştır. Nitekim ülkeler arasındaki ilişkilere çok sayıda karmaşık sorunlar merceğinden değil, kazan-kazan ilkesine dayalı işbirliğini ve dostlukları geliştirici fırsatlar ve girişimler optiğinden bakan Türkiye, uyumsuzlukların çözümü ve arabuluculuk konularında eskiye kıyasla çok daha faal bir performans sergilemektedir.

Türkiye, dış siyasetini Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün "Yurtta Sulh



"Cihanda Sulh" ilkesi temelinde, geniş ve yapıcı bir vizyonla ve sahip olduğu tüm imkânlardan azami surette yararlanarak hayata geçirmekte, gerek ulusal çıkarlarının korunması gerek insanlığın ortak yararına katkıda bulunulması amacıyla çabalarını bundan sonra da aynı kararlılıkla yürütüyor. Kaynak: Dışişleri Bakanlığı



SON DÖNEM TÜRK DIŞ POLİTİKASININ EKONOMİ POLİTİK VİZYONU



Ahmet DAVUTOĞLU
Dışişleri Bakanı

Ülke olarak çok köklü bir gelenekten geliyoruz. Tarihte İpek Yolu'nu kontrol eden büyük devletler kurduk. İpek Yolunu kontrol ederken ve dünya ticaretini elimizde bulundurduğumuzda şehirlerimiz yükseldi. Bütün şehirlerimizde büyük refah dönemleri yaşandı. Karadeniz ve Akdeniz ticaretinin temel atardamarlarını elimizde tutarken Osmanlı Devleti'nin yükseliş dönemleri yaşandı. Bu doğrultuda, düşüş veya gerileme dönemi diye adlandırılan dönemler, sadece siyasi ve askeri olarak güç kaybettiğimiz, savaş kaybettiğimiz dönemler değildir. Bu dönemler, aslında ekonomik gücümüzün zayıfladığı, İpek Yolu'nun temel atardamarları üzerindeki kontrolümüzün zayıfladığı, ticaretimizin azaldığı ya da dışa bağımlı hale geldiğimiz dönemlerdir. 1989 ile 2011 yılları arasında Soğuk Savaş'ın bitişinden günümüze kadar dünya sisteminde yaşanan deprem-

lere mukabil, biz ülke olarak modern dönemde dört büyük restorasyon yaşadık, ve bu dönemlerin her birinin ekonomik karşılığı vardır. Birincisi, Tanzimat'la birlikte devlet yeniden tanzim edilirken ilk defa bu geleneksel ekonomik kavgaların ötesinde Avrupa ekonomisine entegre olma dönemi yaşandı. Daha sonraki dönemde, milli iktisadın sağlam zeminlerinin kurulabilmesi için Cumhuriyetin ilanından önce İzmir İktisat Kongresi tertip edildi. Çünkü yeni bir devlet inşa ederken bunun ekonomik ayağının da güçlü olması lazımdı. Neden ekonominin ilk adımları İzmir'de atıldı diye soracak olursak; İzmir her zaman için bizim ufuk şehrimiz olmuştur. Bundan 100 sene önce İzmir'de 10 farklı dilde 21 dergi yayınlanıyordu. Manchester dahil toplamda 12-13 tane limana İzmir'den gemi seferleri vardı. Üçüncü büyük restorasyonda, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra demokrasi Türkiye'ye yerleşirken, aslında

demokrasiyle birlikte insanımızın hareket edebilme kabiliyeti, mobilizasyon gücü de devreye girdi. Bu dönemle birlikte devlet kontrolündeki ekonomiden özel sektörün daha aktif olabileceği bir iktisadi mecraya doğru hızla hareket edildi.

İlk adımları rahmetli Özal döneminde atılan dördüncü restorasyonda ise, 2002'den 2012 yılına kadar son 10 yıl içinde hükümetlerimiz döneminde ülkemizin siyasi ve iktisadi eksikliklerinin giderilmesine yönelik çalışmalarını kapsayan bir dönem yaşanmaktadır. Bu restorasyon döneminin üç ayağı vardır: demokrasi, ekonomi ve dış politika. Demokrasi alanındaki restorasyonla, demokrasinin kökleşmesi, milletle devlet arasında özellikle 90'lı yılların sonlarında açılan gediğin mümkün olduğu kadar kapanarak millet iradesinin demokratik, siyasi bir yapı içinde egemen olmasının sağlanması alanında gerçekleşen ilerlemeleri, Anayasa reformuyla taçlandırmak istemekteyiz. Ekonomik restorasyon yani, orta sınıfın güçlendirilmesi ve buna paralel olarak ekonominin küresel ekonomiden aldığı payın artırılması ise, bu ayaklar içinde ayrı bir öneme sahiptir. Kaydedilen demokratik kazanımları ayakta tutmak için ekonomik anlamda güçlü bir orta sınıfa ve etkili bir dış politika vizyonu ortaya koymak için de sağlam bir ekonomik temele ihtiyaç vardır. Bu nedenle, ekonomik anlamda son 10 yıl içinde kat edilen mesafe şudur ki, 2002 ile 2012 yılları arasında gayri safi milli hasılamız 250 milyar dolar seviyelerinden 800 milyar dolara, kişi başına düşen milli gelirimiz ise 3 bin dolardan 10 bin dolarları aşan seviyelere ulaşmıştır. Bu anlamda, son 10 yılda belki de benzer ülkelerle karşılaştırıldığında örneği görülmemiş ölçüde hızlı bir büyüme gerçekleşmiştir. Şimdi bu iki restorasyona dayalı olarak bir dış politika restorasyonu gerçekleştirirken, aslında ekonomik



büyümemizi, demokrasimizi ve bunların getirdiği birikimi, dış politika alanına taşımaya çalışmaktayız. Bu politikayı, iktisadi bütünlükle ele aldığımızda hedefimiz çok basittir. 2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmek olarak belirlediğimiz hükümet politikamızın temel ilkesi: siyasi sınırlarımız sabit kalacak ama ekonomide sınır tanımayacağız. Siyasi sınırlara saygı göstereceğiz ama kullanacağımız araçlarla, vize muafiyetiyle, serbest ticaret anlaşmalarıyla, yüksek düzeydeki stratejik iş birliği konseptleriyle etrafımızdaki bütün sınırları aşacağız ve iş adamlarımızı bu anlamda yeni ufuklara taşıyacak bir iktisadi sınırsızlık alanı oluşturacağız.

Bu sebeple, dış politika stratejilerinin belirlenmesindeki aktörler artık sadece devlet kurumları değildir. Devlet kurumlarının ötesinde, iş adamlarımız, girişimcilerimiz, üniversitelerimiz ve sivil toplum kuruluşlarımız da yeni dış politika vizyonumuzun temel dinamikleridir artık. Dışişleri Bakanlığı olarak bizim yapmamız gereken, dış politikamızla, ekonomi politikalarımız arasında bir irtibat kurmak suretiyle komşu ülkelerden başlayarak, çevre bölgelerde ve küresel alanda iş adamlarımızın özgürce dolaşımını sağlayacak bir makro-ekonomik strateji tayin etmektir. Bu amacı da haiz bir perspektif çerçevesinde, son 10 yıl içinde büyükelçiliklerimizin sayısını 96'dan 124'e; dış temsilciliklerimizin sayısını da 164'den,

209'a çıkardık. Bu rakamlarla şu anda, büyükelçilik sayısı itibarıyla de temsilciliklerimizin toplam sayısı itibarıyla de dünyada 9.'cuyuz. Dünyanın en çok temsilciye sahip 9. ülkesi durumundayız. İnşallah bu sene açacağımız temsilciliklerimizle 221'e, seneye açacaklarımızla da 233'e ulaştığımızda dünyanın en fazla temsilciliğe sahip 6. ülkesi olacağız.

Biz bir taraftan, çevre ülkelerle maksimum entegrasyonu sağlayacak ilişki modelleri geliştirirken, diğer taraftan da yeni bölgelere açıyoruz. Bu sebeptir ki, Avrupa ekonomik krizi Avrupa içindeki ülkeleri ve çevre ülkeleri çok etkilemişken Türkiye'yi daha az etkilemiştir. Avrupa'ya olan ekonomik bağımlılığımızı önce Ortadoğu açılımlımızla, Ortadoğu'da kriz çıktıktan sonra da yeni Afrika stratejimizle dengeledik. Bu minvalde, ekonomik entegrasyon sağladığımız bazı komşu ülkelerle problemler yaşadığımızda bu kez, Latin Amerika ve Doğu Asya'ya olan açılımlarımızla yeni alanlarda ekonomik değer üretme imkanı bulduk. Suriye ve Irak'ta yaşanan güvensizlik ortamına rağmen 2011'le 2012 arasında Ortadoğu'ya toplam dış ticaretimiz yüzde 33,5 artış gösterdi ve 59,5 milyar dolara ulaştı; ihracatımız 5,9 arttı ve 38,6 milyar dolara ulaştı. Ticaret fazlamız ise, yüzde 64,9 artıp 17 milyar 750 milyon dolara ulaştı. Avrupa Birliği'yle 2002'deki toplam ticaretimiz 28,4 milyar dolardı. Şimdi ise

ihracatımız 59 milyar dolardır. 2002'de Afrika'da 1,7 milyar dolar olan bütün ihracatımız 10 misli artarak 13,4 milyar dolar olmuştur. Yine 2002 yılında 2,1 milyar dolar olan Asya'ya ticaretimiz şimdi 14,4 milyar dolara ulaşmıştır. Sonuç olarak, küresel ekonomik ve siyasi devrimin yaşandığı bu kritik tarihi eşikte hükümet olarak, aziz milletimizi yeniden tarih sahnesine çıkartacak makro stratejik planlamaları yaparken, başta ticaret odalarımız ve iş adamları örgütlerimiz olmak üzere bütün sivil toplum kuruluşlarımızın da bu makro stratejik planlama içinde en etkin konuma sahip olduğu bir ekonomi politik vizyonla hareket ediyoruz. ●



ISO 14001
ISO 16949
ISO 10002
OHSAS 18001

BUREAU VERITAS
Certification



DOĞAYI KORUMAK İÇİN ÇEVRECİ TEKNOLOJİ **CMS**[®]

www.cms.com.tr



TÜRK DIŞ POLİTİKASINDA AB SIRALAMANIN ARTIK NERESİNDE? AB DEFTERİNİ KAPATIYOR MUYUZ?



Egemen BAĞIŞ

Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci

Türkiye, çok yönlü dış politikası çerçevesinde, başta Ortadoğu olmak üzere çok geniş bir coğrafyada kuvvetli siyasi, kültürel ve ticari ilişkiler geliştirmektedir. Bu çerçevede; özellikle son on yıldır sürekli genişleyen dış politika ufukları sayesinde Türkiye'nin bölgesel ve uluslararası arenada kat ettiği mesafe ortadadır. Avrupa Birliği üyelik süreci de Türk dış politikasının, Cumhuriyetin ilanından bu yana batılılaşma ve modernleşme hedefinin bir yansımasıdır. Ülkemiz bir medeniyet projesi olarak gördüğümüz AB'ye üyelik yönündeki azmini kararlılıkla ortaya koymuş ve yarım asrı aşkın süredir bu kararlılıkla, AB perspektifi paralelinde, insan haklarından dış ticarete, yargıdan sosyal güvenliğe, eğitimden sağlığa, enerjiden gıda güvenliğine birçok alanda önemli ilerlemeler kaydetmiştir.

Ne var ki, Kıbrıs sorunu ve Fransa'nın Sarkozy döneminde getirdiği ek sınırlamalar yüzünden AB sürecine sekte vurulduğu bir gerçek. AB, bugüne kadar hiçbir aday ülkeye göstermediği bir çifte standart örneği sergileyerek suni siyasi engellemelerle müzakere sürecini uzatabildiği kadar uzatmaya çalışmaktadır. AB'nin sergilediği bu tavır, katılım perspektifini kâğıt üzerinde bırakmakta ve Türk halkı nezdinde en hafif tabiriyle samimiyetsizlik olarak algılanmaktadır. Hollande'in, Fransa Cumhurbaşkanlığı görevine seçilmesini takiben, Fransa'nın daha önce bloke ettiği fasılardan "Bölgesel Politika ve Yapısal Araçların Koordinasyonu" faslı üzerindeki blokajı kaldırması, olumlu bir gelişme olarak değerlendirilse de normal bir müzakere sürecinde zaten siyasi engellemelere maruz kalmaması gereken bir faslın müzakereye açılması, müzakere sürecine can vermek

açısından tarafımızca kâfi değildir. Türkiye, katılım süreci kilitlenmiş olmasına rağmen, AB üyeliği hedefine bağlılığını korumuş ve bu stratejik hedef çerçevesinde birçok alanda performansının ne kadar üst düzeyde olduğunu kanıtlamıştır. Bizler, AB'deki dar vizyonlu politikacıları ve bu politikacıların etkilediği Avrupalı halkları, bu önyargılarından kurtarmak ve Türkiyesiz bir AB'nin eksik kalacağını onlara hatırlatmak amacıyla çok yönlü iletişim stratejilerimizi yürütmeye devam ediyoruz.

Dış politika ilkelerimiz neyi gerektiriyorsa ve nerede kesijiyorsa Türkiye her zaman o noktada gereken adımları tereddütsüz şekilde atmaya devam edecektir. Geçmişten bugüne adeta demokratikleşmenin çıpası görevini gören Avrupa Birliği'ne üyelik perspektifini yitirmeden eksik olduğu alanlarda kendisini hızla geliştirerek yoluna devam edecektir. Bu süreçte, AB'nin de gereksiz ve hiçbir ülkeye dayatmadığı bazı şartları Türkiye'nin önüne koymaktan vazgeçmesini ve Türkiye ile ilişkilerini dar vizyonlu politikacıların günlük politikalarına alet etmesinin önüne geçmesini bekliyoruz. ●



AB'NİN GELECEĞİ, TÜRKİYE'NİN ULUSAL ÇIKARLARI

TÜRKİYE CUMHURİYETİ VATANDAŞLARININ ULUSAL ÇIKARLARI

Türkiye için AB hedefi coğrafi bir seçim değil. Uluslararası ilişkiler birbirleri ile karşılıklı etkileşim içinde bütünsel analiz gerektiren konulardan oluşuyor: Avrupa, ABD, Çin, Rusya, Orta Doğu...
Ekonomi, ekoloji, enerji, teknoloji, demokrasi...



Dr. Bahadır KALEAĞASI
TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü
Brüksel ve Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı

İngiltere Başbakanı Cameron ülkesinin AB üyeliği için olası bir referandumda "evet" oyu vereceğini açıkladı. Norveç de tekrardan AB üyeliği için hareketleniyor. AB her iki ülke için de karar alma sisteminde yer alınması gereken demokratik bir ekonomik çıkar birliğidir. Türkiye için de aynı durum söz konusu. Ülkenin seçmenleri ve vergi mükelleflerinin demokratik muhatabı olan Ankara'nın siyasal karar alanı Brüksel'e, Türkiye'nin içinde yer almadığı AB kurumlarına kaymaktadır. Dolayısı ile Avrupa ve

dünyadaki gelişmeler Türkiye açısından çok önemli bir "ulusal egemenlik" ve "demokratik meşruiyet" sorunu yaratmaktadır.

Çünkü:

1. AB Türkiye'nin en önemli ticaret, yatırım, finans, turizm, teknoloji ve sosyal işbirliği kaynağı olmaya devam ediyor. Türk ekonomisinin önümüzdeki dönemde en az yüzde 6 büyümesi önemli. İşsizlik başta olmak üzere ülkenin temel sorunları için büyüme bir önkoşul. Bu oranı sürdürülebilir kılmak

için ise uluslararası yatırımları çekim gücü belirleyici bir etken. AB süreci de bu çerçevede odak noktasıdır. Uluslararası yatırımlar "hukuk devleti", "AB standartları" ve "ekonomik öngörülebilirlik" kıstaslarına öncelik veriyor (Örneğin sadece Londra, Paris veya Frankfurt değil, Washington, Pekin ve Yeni Delhi'deki görüşmelerimizde bile bu konu öncelik olarak vurgulanıyor).

2. Gümrük Birliği tam üyelik öncesi bir aşama olarak tasarlanmıştır. Bu dönemde Türkiye'nin AB politikaları ve mevzuatına uyum sağlarken, bunların karar sürecine katılmaması geçici bir sorun olarak "idare edilebilir" düzeyde görülmekteydi. Fakat tam üyelik uzadıkça Türkiye'nin AB karar sistemi dışında olmasından kaynaklanan sorunlar önemli boyutlara ulaşmakta. (Örneğin *sanayi üretim standartları, G.Kore-AB serbest ticaret anlaşması, rekabet politikası, Çin ile ekonomik ilişkiler ve sorunlar* ...). Gümrük birliğini serbest ticaret anlaşmasına dönüştürmek de Türk ekonomisinin uluslararası açılımları açısından son derece olumsuz sonuçlar doğurur.

3. AB'nin çevresindeki ülkeler arasında Türkiye "petrol ve doğal kaynakları olmadan hızla büyüyen pazar ekonomisi, sanayi ülkesi ve demokrasi" özelliklerine sahip tek ülkedir. Rusya, Mısır veya İran'dan bu açıdan çok farklı bir ülkedir. Daha ziyade İspanya veya Polonya modeline yakındır. Bu nedenle küresel koşullar ve bölgesel gerçekler Türkiye'yi AB'nin uluslararası politikalarının etki alanına dâhil ediyor (Örneğin



iklim değişikliği, Akdeniz’de deniz taşımacılığı, grip salgınları ile mücadele, kaçak göçle mücadele, finansal piyasaların düzenlenmesi, dijital ajanda, ABD ile Transatlantik ekonomik alan altyapısı için mevzuat uyumu, İran’a yaptırımlar ...)

4. Türk ekonomisinin olumlu iç ve bölgesel dinamikleri ve küresel atılım potansiyeli sayesinde Avrasya ekseninde diğer ülkelerle ilişkilerimiz gelişiyor. Bu yönde, Dünya ile daha yoğun ekonomik ilişki geliştiren bir Türkiye AB sürecinde de daha güçlenir. Simetrik olarak AB sürecinde güçlenen bir Türkiye’nin Dünya gözündeki çekim gücü artar. Fakat tam üyelik hedefi somutlaşmadıkça bu sinerji zayıf kalmaktadır.

5. AB sürecinin her aday ülkede tetiklediği demokratik reform, ekonomik refah ve toplumsal kalkınma dinamikleri de, Türkiye’nin somutlaşmayan üyelik hedefinden olumsuz etkileniyor.

Diğer bir önemle izlenmesi gereken süreç, TÜSİAD açısından da öncelikli bir konu olan “Avrupa’nın geleceği” tartışması. AB 21. yüzyılı kendi içinde “farklaştırılmış bütünleşme” eğilimi

ile yaşamaya hazırlanıyor. Tam olarak doğru olmasa da, “çok vitesli” tanımlaması da, kullanılıyor. Soğuk savaşın sona erdiği 1989-1991 yıllarında akademik görevlerim ve AB Komisyonu Başkanı Jacques Delors’un stratejik araştırmalar birimindeki çalışmalarım sayesinde aşına olduğum bu teorik öngörüler sonunda somutlaşıyor. AB Komisyonu Başkanı Barroso’dan Almanya Başbakanı Angela Merkel’e artık en üst siyasi düzeyde ifade edilen bir “çok çemberli Avrupa” gerçeği var. Tabu çözüldü.

AB NASIL DEĞİŞİYOR?

AB’nin değişen kurumsal yapısı Türkiye’nin içinde bulunduğu tam üyelik yolunun haritasını da yeniden çiziyor. Bu çerçevede Avrupa’nın gündeminde kısa vadede etkili olan, dolayısı ile Türkiye’yi de doğrudan etkileyen beş temel ekonomik alan var:

1. Euro’nun istikrarı

On yıllık bilançosu başarılı bir proje Euro. Dolara karşı değeri, dünya ticaretindeki ağırlığı, Avrupa Merkez Bankası’nın saygınlığı, tek para biriminin sağladığı ticaret kolaylığı, tasarruf, istihdam ve ekonomik büyüme göstergeleri olumlu. Ne var ki siyasi

yönetim yapısı zayıf. Bazı mali disiplini başaramayınca tüm sistem sarsılıyor. Bu sarmaldan çıkış için AB dört sütunlu bir stratejiye odaklandı; mali piyasaların ortak denetimi, ulusal bütçelerin AB düzeyinde gözetimi, bütünleşmiş ekonomik politikalar ve ortak karar alma sistemi. Böylece AB artık yeni bir anayasal reform aşamasına geldi.

2. Ekonomik reform

Almanya ve Kuzey ülkeleri 2000 yılından beri bir dizi yapısal reform sayesinde en az iki önemli başarı elde ettiler; dengeli kamu maliyesi ve esnek iş piyasaları. Son on yıldaki küresel gelişmeler bu ülkeler için aynı yönde daha fazla çaba gerektirirken, diğerleri için de radikal dönüşümleri kaçınılmaz kılıyor. Devletin daha etkin, saydam ve yurttaşlara hesap veren bir şekilde yönetilmesi, en az seçimler ve özgür medya kadar temel bir çağdaş demokrasi özelliği artık. Vatandaşların ise, daha çok ve daha verimli çalışma kültürü ile değişen dünya koşullarına uyumu başarmaları gerekiyor.

3. Yatırım ortamı

AB dünyada en çok yabancı sermaye yatırımı çeken bölge. Örneğin ABD’nin sadece 10 milyon nüfuslu Belçika’daki

AB Türkiye’nin en önemli ticaret, yatırım, finans, turizm, teknoloji ve sosyal işbirliği kaynağı olmaya devam ediyor. Türk ekonomisinin önümüzdeki dönemde en az yüzde 6 büyümesi önemli. İşsizlik başta olmak üzere ülkenin temel sorunları için büyüme bir ön koşul.

yatırımları Çin'dekilerden fazla. Çin ise Avrupa'ya giderek daha fazla sermaye aktarıyor. Buna rağmen Avrupa artık sınırlarına dayandığı yatırım ortamının önündeki engelleri aşmak zorunda. Vergi politikaları, işgücünün dünya rekorları kıran maliyeti, kobiler için daha cesur bir finansman sistemi ve ortak risk sistemi gibi birçok alanda mevzuatlar hazırlanmakta veya lo-bisi yapılmakta. Bunların da ötesinde, yatırım ortamı ve ekonominin geleceği için Avrupa ekonomik dünyasının 22. yüzyıl odaklı bir devrime işaret ettiği temel bir alan var: eğitim.

4. Avrupa tek pazarı

En başta "ortak pazar" denilse de o kadar çok eksikliği vardı ki, sonunda ancak 1992'de tamamlanınca adı da yenilendi, "tek pazar" oldu. AB'nin bu temel bütünleşme boyutu yılda 600 milyar euro değerinde bir ek gelir yaratıyor, 3 milyonu aşkın fazladan istihdam yarattı. Fakat daha çok eksikliği var. Tam anlamı ile bir tek pazar değil. Ülkeler arası korumacılık özellikle bankacılık ve hizmet sektörlerini dar coğrafyalara hapsediyor. Enerji ve iklim değişikliği alanlarında ortak eylemlerin yetersizliği sadece doğanın değil, pazarın da dengelerini bozuyor. Diğer bir öncelik ise "dijital tek pazar": veri koruması, e-ticaret, geniş bant, e-imza, telif hakları, teknolojik yenilikçiliğin finansmanı... Bu alanlarda daha bütünleşmiş bir AB tek pazarının Avrupa ekonomisinin yıllık gelirine yüzde 4 oranında bir artış sağlayacağı hesaplanıyor.

5. Uluslararası ekonomi ve "Yeni Batı"

ABD ile AB dünya ekonomisinde birbirlerinin en önemli ticaret, yatırım ve teknoloji ortağı konumundalar. Bu ekseninde bir Transatlantik ekonomik alan tesisi çalışmalarını derinden ilerletmekte. Paralel olarak, iki taraf arasındaki mevzuat uyumuna her ay yeni bir alan ekleniyor. Ayrıca G.Kore ve Hindistan'dan sonra şimdi sırada Japonya var. AB'nin merkezi Brüksel'de kısa süre içinde Washington ve Tokyo ile birer serbest ticaret anlaşması müzakereleri için hazırlıklar bitmek üzere. Güney Amerika ve Güney Doğu Asya da aynı yönde hareket içinde. Avrupa'nın uluslararası ticaretteki bu atılımları Türkiye için derin etkiler içeriyor. G20 içinde hem demokrasi hem de piyasa ekonomisi olan ülkeler arasında bir "yeni Batı" ekseni şekilleniyor.

AB'NİN GELECEK SENARYOLARI

Avrupa yenilenirken, geçmişten şimdiki zamana uzanan siyasal dürtüler sonucunda geleceğe uzanan temel eğilimleri dört başlıkta özetleyebiliriz. Avrupa geleneklerine uygun olarak, Latince yaftaladığımız bu eğilimleri aynı zamanda birer gelecek senaryosu oluşturuyorlar.

1. Europa Mercātus

"Pazar Avrupası". En başından beri Avrupa'da birlik süreci ortak pazarın paylaşılan menfaatleri üzerine kuruldu. Bugün yarım milyarlık nüfus, yüksek eğitim seviyesi, 13 küsur trilyon euro'luk yıllık gelir ve dünya ticaretindeki yüzde 20'lik pay ile AB bir küresel ekonomik dev. Hızla yükselen Çin gibi ülkelerin de en önemli ekonomik ortağı.

AB pazarı standartlarını tüm dünyaya ihraç ediyor. Kendi içinde de tüketici hakları, gıda güvenliği, ulaştırma ve çevre gibi birçok alanda vatandaşlarına ileri yaşam kalitesi sağlıyor. Hukuk devleti zırhı ile korunan bu "Pazar Avrupası"nın hizmet sektörü, e-ihale, dijital ekonomi gibi alanlardaki eksiklerini tamamlayarak genişlemesi, AB'nin en temel gelecek senaryosu olmaya devam ediyor.

2. Europa Nostrum

"Bizim Avrupa". Kuşkusuz yine en başından beri AB'nin kurucu babalarının vizyonu, ekonomik entegrasyon başarısı sayesinde bir gün siyasi federal birlik hülyasıydı. AB bu yönde birçok alanda ulusüstü niteliklerini pekiştirerek geliştirdi. Brüksel'deki AB Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu'nun yetkileri zamanla arttı, AB hukuku ulusal hukuk sistemlerine karşı üstünlük kazandı, üye ülkelerin veto yetkileri kısıtlandı. Fakat AB halen bir ABD gibi federal yapı sahibi değil. Ne var ki küresel rekabeti ortamı bir taraftan, Euro bölgesinin yapısal yönetim sorunları diğer taraftan, AB'yi çok daha sıkı bir siyasal birlik olmaya zorluyor.

3. Europa Progressio

"İlerleyen Avrupa". Sorunları ve fırsatları dikkate alan, pragmatik çözümlerle gelişen bir siyasal yapı. Bir önceki iki eğilimin birleştiği alan. Değişken geometri. Çok çemberli Avrupa. Hali hazırda fiilen AB içinde farklı entegrasyon grupları var: Euro, sosyal politika, savunma işbirliği ve Schengen. Her ülke hepsinin üyesi değil. Kurumsal mühendisliği daha

iyi yapılacak bir sistem mümkün. Bu senaryoda mevcut AB, tek pazarı, ortak politikaları ve demokrasi gücü ile güçlenmiş bir geniş çember oluşturur. Buna bugünkü 28 ülke ve ötesindeki coğrafya dâhil olur. Bunlar arasında, İngiltere, İsveç, Çek Cumhuriyeti ve Danimarka gibi Euro bölgesine girmek istemeyen ülkeler, İsviçre, Norveç, Türkiye, Bosna-Hersek, Sırbistan gibi yeni üyeler ile Polonya, Romanya gibi Euro birliği koşullarına teknik olarak hazır olmayan ülkeler sadece bu geniş çember AB'de yer alır. Almanya, Fransa, Hollanda ve İtalya'nın başını çektiği Euro grubu ise daha sıkı bir birlik olan çekirdek AB'yi oluşturur. AB'nin yeni ülkelere genişlemesine tepkili ülkelerin kamuoyunda da tartışma ortamı rahatlar: "küresel rekabet gereği AB genişleyecek fakat merkezdeki Euro bölgesi dar bir grup olarak kalacak" söylemi bir süre baskın çıkar. Bu senaryo fiilen gerçekleşmekte zaten. Önündeki en önemli engel ise, merkezdeki çekirdek Euro grubunda yer alacak ülkeler daha derin bir ekonomik ve siyasal birliğe doğru giderken, AB çemberinde yer alanların dışlanmayacağı bir sistem. Kurumsal mühendislik açısından yaratıcılık gerektiren bir mesele. Bu noktada özellikle hatırlatmak gerekir ki, AB'ye üyelik zaten önce mevcut, geniş AB'ye oluyor. AB üyesi olan bir ülke daha sonra Euro, Schengen ve savunma işbirliği gibi farklı alanlarda daha sıkı entegrasyon gruplarına katılıyor; eğer isterse ve teknik olarak hazırsa. "İngiltere modeli" veya "ikinci sınıf üyelik" gibi modeller hukuksal olarak namevcut.

4. Europa Et Cetera

"Avrupa vs..." Sorunlarını aşamayan, durumu idare eden AB. Bu sadece Avrupa ve Türkiye değil, başta ABD, Japonya, Rusya ve Çin, tüm dünya ekonomisi için çok olumsuz olur.

Mutlaka daha birçok etkeni dikkate almak gerek.

Hem AB, hem de Türkiye için zamanı iyi kullanma zamanı hızla akıyor.

Yıllar öncesinden bir söz geliyor akla: "İnsanlar ve ülkeler bilgece davranmaya başlarlar, eğer tüm diğer seçenekleri tükettilerse".

**Sanayinin her alanında mutlaka bir
İZELTAŞ imzası vardır...**

İzeltas



İZELTAS®

Kemalpaşa Caddesi No: 41 Işıkkent - İZMİR

Tel: 0232.472 13 75 Fax: 0232.472 13 78

<http://www.izeltas.com.tr> e-mail: info@izeltas.com.tr

ULUS DEVLET VE DIŞ POLİTİKA



Prof. Dr. Şükrü Sina GÜREL

Dışişleri Eski Bakanı
20.-21. Dönem İzmir Milletvekili

Ondokuzuncu Yüzyılda, Osmanlı Devleti'nin nasıl parçalanıp, paylaşılacağı konusu, "Doğu Sorunu" olarak adlandırılırdı. Avrupalılar bir türlü Osmanlı'yı nasıl paylaşacakları konusunda anlaşamayınca ve İngiltere kendi Hint yolunu tehdit eden Rusya ve Fransa'yı Osmanlı toprak bütünlüğünün bozulmaması için dizginleyince, Osmanlı Devleti, iyi kötü işi 1870'lerin sonuna kadar "idare" edebilmişti. Hatta "büyük" Avrupalı devletler, Osmanlı'nın aralarından biri tarafından alınıp, götürülmesini engellemek istercesine, bu devletin 1856'dan başlayarak "Avrupa Sistemi"ne dahil olup, göz önünde tutulmasına bile karar verebilmişlerdi. Bu arada "Doğu Sorunu", Batısından, ayrıca yükselen milliyetçilik ile de tehdit altındaydı. Osmanlı'nın Doğu Avrupa ve Balkanlar'daki toprakları, Batı'nın da desteğiyle yeni "ulus

devlet"lerin eline geçiyordu. 1878'den itibaren, İngiltere yeni bir politika benimseyerek, "Türklerin pılısını, pırtısını toplayarak Asya'ya geri yollanmalarına" karar verdi ! Lozan'a kadar da bu politikasını sürdürecekti.

Osmanlı Devletinden Ondokuzuncu ve Yirminci Yüzyılda ortaya çıkan ulus devletler, Avrupa'daydı. İmparatorluğun asli unsuru olan Türkler de, bir anti-empyrist mücadelenin sonunda, kendi ulus devletlerini oluşturdular. Lozan Antlaşmasını karşılardaki Batı'ya kabul ettirdiler. Ama, Osmanlı Orta Doğusu, İngiltere ve Fransa arasında paylaşıldı, uzun süre sömürge oldu ve sonunda buralarda kabilelerden, mezhep gruplarından oluşan "ulus devlet" taklitleri, moda değişle "çakma ulus devletler" oluşturuldu. Türkiye Cumhuriyeti'nin uluslar arası ilişkiler tarihinin ilk başarılı anti-empyrist mücadelesi ile kurulması ve Atatürk devrimlerini başararak laik-

demokratik bir ulus devlet olması, bir yandan Türkleri Asya'ya geri yollamak isteyenlerin, öte yanda da içerde "İslamcı bir Osmanlılık", hatta Hilafeti özleyenlerin hiçbir zaman içine sinmedi. Her ikisi de Cumhuriyet'in rövanşını almak istediler. Sonunda şimdi, hep birlikte bunu yapmaya çalışıyorlar! Yalnız, özellikle içerde "Yeni Osmanlılık" peşinde olanlar, "Doğu Sorunu"nu yeniden canlandırmak isteyenler, bir noktayı gözden kaçınıyorlar: Doğu Sorunu'nun kendine özgü kuralları oluşmuştur ve bunların pek çoğu, bugünkü Orta Doğu için de geçerlidir. Çünkü, bugünkü Orta Doğu'da da bir iki istisna ile ulus devletler değil, kabilelerden, tarikatlardan, mezheplerden ve etnik gruplardan oluşan "güruh"lar vardır. Tıpkı, içerden, dışardan dönüştürülmeye çalışılan Türkiye'de olması istenen gibi...

Türkiye, bölgeyi "Büyük Orta Doğu" projesi çerçevesinde yeniden düzenlemek ve bir "Sünni cephe" yaratmak isteyenlerin hizmetine sunduğu güç ve ağırlığını, bu yolda yitirmek üzere... Ulus-devlete yakışan bir politika yerine, ümmetçilikten mezhepçiliğe savrulan bir tutumu benimseyenler, "sıfır sorun" yerine "sıfır politika"ya gidebilmişlerdir. Cumhuriyete, ulus-devletimize sahip çıkmanın bugünkünden daha acil olduğu bir dönem yaşanmamıştır... ●





TOKI

Park Yaşam Mavişehir

TOKİ İştiraki Emlak Konut GYO A.Ş. Kaynak Geliştirme Uygulamaları Kapsamında Yapılmaktadır.



EMLAK KONUT

GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.
T.C. BAŞBAKANLIK TOKİ İSTİRAKİDİR

İlk
fiyat
avantajları ile
satışta

0,69 FAİZ ORANI İLE MAVIŞEHİR'DE OFİS SAHİBİ OLUN

Kampanyamız 5 Mayıs 2013 tarihe kadar geçerlidir.



Son yönetmeliklere uygun Park Yaşam Ofisleri ile
yüksek kira getirisine sahip olurken
mülkünüz kazançlı bir yatırım aracına
dönüşecektir.



Kazancınızı büyütebilirsiniz.

Satış Ofisi

0 (232) 399 13 99

Çağrı Merkezi

444 35 06

www.parkyasammavisehir.com



TÜRKERLER*



DURMAZ



İZKA

*Görseller sadece amaçlıdır. Proje farklı/yatılı alanı durumunda, uygulama projesi ve sözleşmedeki bilgiler esastir.

TÜRKİYE - RUSYA İLİŞKİLERİNDE 2012 YILI



Prof. Dr. Ümit ÖZDAĞ
21. Yüzyıl Türkiye Enstitüsü Başkanı



Merve Suna ÖZEL
Rusya Slav Araştırmaları Merkezi
Bilimsel Danışman

Türkiye-Rusya ilişkileri, Türkiye Cumhuriyeti ve SSCB'nin kurulması dönemindeki kısa süre hariç tutulur ise son dört yüz yılda hep sorunlu olmuştur. Çünkü, Moskova merkezli küçük Rus prensliğinin genişleyerek büyük bir dünya imparatorluğu olması sürecinde en büyük bedeli ödemiş olan millet bütün dünya Türklüğü anlamında Türk Milleti olmuştur. Rus İmparatorluğu, Sibiry, Kafkasya, Orta Asya ve Balkanlar'da Türk imparatorluklarının egemenliklerinin kırılması, toprakları-

nın işgali ile oluşmuştur. Öte yandan Ruslar da devlet stajını Türk Altın Ordu imparatorluğu himayesinde gerçekleştirmişlerdir. Türklerdeki Moskof kızgınlığının karşılığı Ruslarda Tatar korkusu olmuştur.

SSCB'nin yıkılmasından sonra Türk-Rus ilişkileri özellikle Türkiye-Rusya ilişkileri zemininde önemli bir gelişme süreci içine girmiştir. Dünyanın ekonomik ve politik siklet merkezi Avrupa'dan Asya'ya, Atlantik'ten Pasifik'e kayarken, Türkiye'nin Asya'ya ve özellikle Avrasya'ya ilgisiz kalması



mümkün olmamıştır. Bunun neticesinde Türkiye-Rusya ilişkileri tarihinin en olumlu dönemine girmiştir. Ancak bu ilişkiler sorunsuz da değildir. 2012 senesinde Ankara-Moskova ilişkilerindeki sorunlar büyük bir yığılma göstermiştir. Ancak ikili ilişkilerdeki menfaatler o kadar büyük gözükmemektedir ki, sorunlar aşılmaktadır. Aşağıda 2012 senesinin sorunları ele alınmıştır.

1. Ocak 2012: "Türkiye Orta Doğu'da İran'ın Rolünü Çalıyor"

Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu'nun bir programda "Biz bütün bu zulme karşın Esad'ın arkasında dursaydık, bölgenin vicdanını kaybederdik. Rusya gibi davranamazdık" açıklaması olmuştur. Bu açıklamanın ardından Davutoğlu, Türkiye'nin İran ve Rusya ile ilişkilerinin son 400 yılın en iyi dönemini yaşadığını eklemiştir. Bu açıklamalardan kısa bir süre sonra FSB'nin uzun yıllar başkanlığını yapan, şu an Millî Güvenlik Konseyi'nin başkanı olan Nikolay Patruşev, bir röportajda Washington ve Ankara'nın şu an, Suriyeli muhalifleri korumak için "uçuşa yasak bölge" oluşturma amacıyla farklı seçenekler üzerinde çalıştıklarına dair haberler aldıklarını açıklamıştır. Patruşev, Suriye'deki duruma ilişkin olarak "NATO üyeleri ile bazı Arap ülkelerinin Libya senaryosu olmayınca işi doğru-dan askeri müdahaleye dönüştürmek istedikleri bilgisi geliyor. Gerçi bu kez asıl saldırı gücünün Fransa, İngiltere veya İtalya'dan değil, Suriye'nin komşu çevresinden, kısa süre öncesine kadar kendisiyle dost olan, İran ile rekabet eden ve büyük ihtirasları olan Türkiye



olması bekleniyor” açıklamasında bulunmuştur. Dikkat edilmesi gereken en önemli nokta ise bu açıklamalardan kısa bir süre önce Türkiye’nin, enerji alanındaki tutumudur. 27 Aralık 2011’de TANAP’a imza atan Türkiye İran’ın gaz fiyatlarında indirimini reddetmesi sonrasında Rusya’nın Ukrayna’yı devre dışı bırakarak doğrudan Avrupa’ya doğalgaz vermesini sağlayacak Güney Akım Doğalgaz Boru Hattı’nın Karadeniz ekonomik kararlarından geçişine izni vermiştir. Böylece Türkiye’nin Suriye politikasında Rusya ile farklı uçlarda yer alışı Rusya’nın enerji alanındaki hamlesine bağlı olduğunu göstermiştir.

2. Ekim 2012: “Uçak Krizi”

10 Ekim gecesi Türkiye’nin askeri kargo taşıdığı şüphesiyle Moskova’dan Şam’a giden Suriye’ye ait sivil bir uçağı askeri jetler zoruyla Esenboğa Havalimanı’na mecburi inişe zorlamasının ardından Türkiye-Rusya ilişkileri gerilmiştir. Russia Today uçakta bulunan yolculara, uçağın Türk savaş uçakları tarafından değil de, acil iniş yaptığının dair kâğıt imzalandığı öne sürülürken karşı çıkan 4 kişinin de darp edildiği iddialarına yer vermişti.

Ayrıca yolcular Türk ekiplerinin aramaları esnasında bulunan kargoların içerisinde silah, roket ve benzeri herhangi bir mühimmat parçası olmadığını savunmuşlardır. Uçak krizinde adı sıkça geçen Rusya’nın askeri ihracat şirketi Rosoboronexport ise uçakta kendilerine ait bir kargo bulunmadığını belirtmiştir. Kommersant Gazetesi’nde olayla ilgili olarak uçakta taşınan teknik cihazların Suriye silahlı kuvvetlerine ait uçaksavar radar sistemi için götürüldüğü ve bunların özel bir rapora ihtiyacı olmadığı belirtilmiştir. Türkiye’nin malzemelere el koymasının ardından Dış İşleri Bakanı Sergei Lavrov Suriye krizi ve Ankara’da indirilen Suriye uçağıyla ilgili olarak Türkiye’nin, bu olayda Chicago Sözleşmesi’ne dayanarak hareket ettiğini açıklayarak iki ülke arasındaki gergin ortamı bir anlamda yatıştırmıştır.

3. Kasım 2012: Patriotlar ve Suriye

Kasım 2012 sonlarında Türkiye’nin NATO’dan Suriye sınırına konuşlandırılmak üzere Patriot füzeleri talep etmesi haberi gündeme gelmiştir. Bu sistemlerin Almanya ve Hollanda tarafından sağlanacağı duyurulmuştur. Bu haber üzerine Rusya Dış İşleri Ba-

kanlığı Sözcüsü Aleksandır Lukaşeviç Türkiye-Suriye sınırının silahlandırılmasının bir alarm olduğuna dikkat çekerek Türk meslektaşlarına bölgede tehlike seviyesini arttırmak yerine etkilerini Suriyeli muhaliflerin üzerinde göstererek Suriye’de diyalogun bir an önce başlaması çağrısında bulunmuştur. Dışişleri Bakan Yardımcısı Sergey Ryabkov da Moskova’nın Suriye-Türkiye sınırının silahlandırılmasının bölgede gerilimin tırmanmasına yol açacağı endişesi taşıdığını dile getirmiştir. Diğer taraftan Dışişleri Bakanlığı Müsteşarı Andrey Denisov konu ile ilgili olarak “Patriot füzelerini Türkiye sınırına yerleştirme fikri hoşumuza gitmiyor. Bu fikirde gizli tehdit görüyoruz” açıklamasında bulunmuştur. Böylece Patriot füzeleri ile ilgili olarak Rusya daha ilk günlerden itibaren itirazını aralıksız olarak dile getirmeye başlamıştır. Rusya görüldüğü gibi Patriotlara karşı olduğunu ilk günden itibaren ortaya koymuştur.

Patriot füzelerinin Türkiye-Suriye sınırına yerleştirilmesi haberinin ardından Rusya’nın öncülüğünde Bağımsız Devletler Topluluğu üyeleri hava savunma sistemlerini koordineli hale getirmek için ortak bir tatbikat

SSCB’nin yıkılmasından sonra Türk-Rus ilişkileri özellikle Türkiye-Rusya ilişkileri zemininde önemli bir gelişme süreci içine girmiştir. Dünyanın ekonomik ve politik sıklet merkezi Avrupa’dan Asya’ya, Atlantik’ten Pasifik’e kayarken, Türkiye’nin Asya’ya ve özellikle Avrasya’ya ilgisiz kalması mümkün olmamıştır. Bunun neticesinde Türkiye-Rusya ilişkileri tarihinin en olumlu dönemine girmiştir.



düzenlemiştir. Tatbikatın amacına ilişkin Savunma Bakanlığı Sözcüsü Aleksey Zolotuhin Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinin hava sahalarının korunmasında koordineli çalışma gücünün artırılması olarak ifade etmiştir. Bu tatbikat ile Rusya Türkiye'ye bir anlamda göz dağı vermiştir.

4. Aralık 2012: "Geç Gerçekleşen Putin Ziyareti"

14-15 Ekim 2012'de gerçekleşmesi beklenen fakat ertelenen Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in Türkiye ziyareti 3 Aralık 2012'de gerçekleşmiştir. Putin, Türkiye-Rusya 3. Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Toplantısı'na katılmak için büyük bir heyet ile Türkiye'ye gelmiştir. İlk olarak Dolmabahçe Sarayı'nda Erdoğan ile Putin yaklaşık 3 saat görüşmüş ardından gerçekleştirilen Türkiye-Rusya 3. Üst Düzey İşbirliği Konseyi Toplantısı (ÜDİK) kapsamında iki ülkenin şirket, kurum ve bakanlıkları arasında toplam 11 işbirliği anlaşması imzalanmıştır. Anlaşmalar arasında öne çıkan anlaşmalardan ilki Türkiye-Rusya ÜDİK zirvesi kapsamında Sberbank, Türk Eximbank ile Türkiye'nin Rusya'ya ihracatını ve iki ülke arasındaki ticaret hacmini arttırmak için 1 Milyar Dolarlık anlaşmanın imzalanması olmuştur. Diğer taraftan dikkat çeken bir diğer anlaşma da Akkuyu Nükleer Santrali ile ilgili olmuştur. Putin, Rusya

Federasyonu'nun, Akkuyu Nükleer Güç Santral Projesinin tamamına 20 milyar Dolardan fazla yatırım yapacağını belirterek "Biz Projenin tamamını finanse edeceğiz. Maliyetin en az %25'i Türkiye'de istihdam yaratmaya gidecek" açıklamasında bulunmuştur. Ayrıca Rusya Enerji Bakanı Aleksandr Novak, Türkiye Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız yaptığı görüşme sonrasında Rusya'nın Türkiye topraklarında gerçekleştirilecek başka projelere de ilgi duyduğunu ve Rosatom'un Türkiye sınırları içinde yapılacak başka nükleer santral projelerine de katılmak istediğini ifade etmiştir. İmzalanan anlaşmalar, Türkiye'nin Suriye ile yaşadığı gerilimin Rusya'yla ekonomik ortaklığa gölge düşürmediğini göstermektedir. Özellikle de iki ülke arasındaki ticaret hacminin 32 milyar dolardan 100 milyar dolara ulaştırma hedefi önemlidir. Erdoğan ve Putin, toplantının ardından düzenlenen ortak basın toplantısında Suriye ve Patriot füzeleri konuları öne çıkmıştır. Suriye sorununu insani yönden ele aldıklarını ifade eden Putin Türkiye ile Suriye'nin geleceğiyle ilgili pozisyonlarının aynı olduğunu fakat metodlar konusunda anlaşamadıklarını açıklamıştır. Moskova'nın Suriye'deki rejimi korumadığını ifade eden Putin kendileri için asil endişe nedeninin Suriye'nin geleceği olduğunu belirtmiştir. Suriye'nin Türkiye'ye saldırmayaca-

ğını garanti edebilir misiniz sorusuna ise Putin, bölge için böyle bir garantinin Rusya tarafından verilemeyeceğini belirterek Suriyenin kendi iç problemlerini çözmesi gerektiğini belirtmiştir. Ayrıca Putin, Türkiye sınırına düşen Suriye'ye ait roket ve bombaların kaza sonucu düşme ihtimalini dile getirerek Suriye'nin komşularına saldıracak durumda olmadığını altını çizmiştir. Putin ayrıca Suriye'nin nükleer silah kullanabilecek durumda olmadığını hatta nükleer silaha sahip olabilecek durum da dahi olmadıklarını da eklemiştir. Patriot Füzeleri ile ilgili de açıklamada bulunan Putin, Patriot sistemlerinin eski nesil sistemler olduğuna dikkat çekmiştir. Konu ile ilgili olarak Putin'in basın sözcüsü Dimitri Peskov ise iki ülkenin Suriye ve Patriotlar konusunda görüş ayrılıkları olsa da ama nihai amaçlarının aynı olduğunu ifade etti. Putin'in Türkiye ziyareti, sonrasında ise ulusal basınımızda ve Batılı haber kaynaklarında Türkiye ile Rusya'nın Suriye'de Esad'ın gitmesi konusunda anlaşmalarına dair haberler yer almıştır. Yine New York Times'ta yayınlanan bir habere dayandırılan ve Esad'ın gitmesi konusunda Türkiye ve Rusya'nın anlaşacağını öne süren haberler de hızla yer almaya başlamıştır. Tüm bu haberlere karşın Rusya Suriye konusunda pozisyonunda ve tutumunda bir değişim göstermemiştir.



5. Nisan 2013: AB Almazsa Biz de ŞİÖ'ye Gideriz

Türkiye AB ile tatmin oranı düşük ilişkileri devam ederken zaman zaman da Orta Asya'daki örgütlere üyeliğe ilişkin açıklamalarda bulunmaktadır. 7 Haziran 2012'de NATO üyesi olan Türkiye'ye ŞİÖ Diyalog Partneri statüsü verilmişti. Nitekim Şubat 2013'de Başbakan Recep Tayyip Erdoğan Şanghay İşbirliği Örgütü'ne Türkiye'nin katılma niyetini dile getirmiş ve bu konu önemli bir tartışma başlatmıştır. Konu ile ilgili olarak Russia in Global Affairs dergisi Genel Yayın Yönetmeni Fyodr Lukyanov Türkiye'nin ŞİÖ üyeliğinin fiiliyatta mümkün olabileceğini belirterek Türkiye'nin ŞİÖ üyeliğine Çin'in 'Uyurlara yönelik destekten vazgeçmesi' şartı koyabileceğine dikkat çekmiştir.

Nitekim ŞİÖ önerisi adım adım gerçekleşmektedir. Şanghay İşbirliği Örgütü Genel Sekreteri Dmitriy Mezentsev Mart 2013'te Türkiye'nin yakın bir zaman içinde ŞİÖ Diyalog Partneri statüsünü resmen alacağını açıklamıştır. Türkiye'nin ŞİÖ 'ya katılmak istemesinin nedeni siyasi yönünden çok ekonomiktir. ŞİÖ'nün belgesinde ülkeler arası işbirliğini geliştirmek gibi genel konuların yanı sıra; bölge ülkelerinin ayrışıklık, aşırılık ve terörizm karşıtı önlemler alması, karşılıklı işbirliğinin artırılması, görüş ve istihbarat

alış verişinde bulunulması gibi güvenlik eksensiz maddeler yer alırken bugün örgüt ekonomik alanda faal bir konuma gelmiştir. Diğer taratan bölge açısından enerji nakil hatları ve ortak projelerin geliştirilmesi gibi konular müzakere edilirken, örgütün bugüne kadarki faaliyetlerine bakıldığında entegrasyondan ziyade işbirliğini geliştirmek öne çıkmaktadır. Bu açıdan Tayyip Erdoğan'ın "AB Türkiye için zorunluluk değil. Bizi Avrupa Birliğine almaları dünyanın sonu değildir" söylemi ŞİÖ'ye katılım konusunda AB'ye bir koz olmaktan ziyade AB'nin 2010'dan bu yana devam eden sorunlu ekonomilerine karşı bir önlem olarak da görülebilir.

Sonuç olarak 10 yıl içerisinde Putin ve Erdoğan 30 kez bir araya gelmiş, ticaret hacmi 7 kat artmış ve Rusya Türkiye'nin en büyük gaz tedarikçisi haline gelmiştir. Diğer tarafta Rusya askeri ve teknolojik alandaki en önemli rakibi ABD'nin elini zayıflatma amacı ile Nisan 2008'de "Rosoboroneksport", Türk Silahlı Kuvvetleri'ne tanksavar sistem ve füzelerin satışını öngören ihaleyi kazanmıştır. Türkiye Güney Akım projesinin hayata geçirilmesi için Rusya ile anlaşmaya varmış, diğer taraftan Türkiye'deki özel şirketler de Rus enerji devi Gazprom ile 30 yıllık bir sözleşme imzalamıştır. Türkiye'nin enerji

alanında Rusya'ya bu derece bağımlı hale gelmesinin nedeni olarak İran'a uygulanan ambargo karşımıza çıkmaktadır. Nitekim İran'a karşı uygulanan petrol ambargosu sonrasında oluşan yüzde 20'lik açığı Rusya hemen karşılamıştır. Bu durumun gelecekte Türkiye-Rusya ilişkilerine etkisinin nasıl olacağı merak konusu olmakla birlikte bu ilişkiden en fazla zararı Türkiye'nin göreceği söylenebilir. Diğer taraftan ise Rusya'nın önde gelen bankalarından biri olan ve son dokuz aydaki karını yüzde 2,7 artarak 8,5 milyar Dolara ulaşan Sberbank'ın Denizbank'ı alması da dikkat çeken bir gelişmedir. Ayrıca Denizbank'ın yüzde 99,85 hissesini satın alan Sberbank'ın Üst Yöneticisi Herman Gref'in Denizbank hisselerinde halka arzı kesinlikle düşünmediklerini açıklaması da önemlidir. Kısacası Rusya Türkiye ilişkilerinde uluslar arası alandaki sorunların etkisi "enerji" odaklı değişim göstermektedir. İki ülke arasındaki ilişkinin en net formüle edilmiş hali ise "Moskova'nın çıkarları Türkiye'nin bağımlılıkları"dır. ●

ARAP BAHARI'NIN ARAP KIŞI'NA DÖNME SÜRECİNDE DEĞİŞEN DİNAMİKLERDE TÜRKİYE'NİN STRATEJİSİ NE OLDU?



Prof. Dr. Beril DEDEOĞLU

Galatasaray Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı

Arap ülkelerindeki değişim sürecinin başında Türkiye'nin genel stratejisi, öncelikle otoriter rejimlerin halk iradesine dayanan rejimlerle yer değiştirmesine destek vermek, bu süreçlere askeri müdahalelerin olmasına engel olmak ve iktidarı alacak kesimlerle diplomatik ve ekonomik olarak bir önceki döneme oranla daha yakın ilişkiler kurmak olarak özetlenebilir.

Arap ülkelerindeki değişim sürecinin iç savaş özellikleri göstermesi, Libya'ya NATO müdahalesi yapılması ve Mısır'da da uluslararası güçlerin yeni temsilcileri konusunda fazlaca müdahil olmaları sonucunda Türkiye önceliklerini Mısır ve Suriye'deki gelişmelere bağlı

kılmıştır. Buna göre Türkiye, öncelikle Suriye'ye askeri müdahale yapılmasına ve kendisinin de askeri olarak bu bölgeye çekilmesine engel olmak siyaseti gütmüş, ardından da hem Mısır hem de Suriye'de iktidara aday kesimler arasında arabulucu rolünü üstlenmiştir. Bu arabuluculuk çerçevesinde Türkiye'nin üzerinde durduğu iki temel konu olmuştur. Bunlardan birisi, iktidara aday kesimlerin Türkiye ile ilişki geliştirme konusunda istekli olmaları, diğeri de bu gruplar arasında El-Kaide gibi radikal örgütlerin bulunmaması. Küresel ölçekte ABD ile Rusya'nın Ortadoğu'nun toplumsal dinamiklerle değişmesini izleme süreçleri Libya'da sona ermiş, dolayısıyla bu iki ülke Mısır üzerinde bir miktar, ama Suriye

konusunda fazlasıyla bir tür pazarlık sürecine girmişlerdir. Bu çerçevede anlaştıkları konuların başında, her ikisinin de askeri önlemlere başvurmaması, adı geçen ülkelerde radikal İslami rejimlerin kurulmaması ve bu konularda da Türkiye'nin ABD-Rusya ilişkisini dengeleyen oyuncu olması gelmiştir. Bugün gelinen aşamada Türkiye, ikili ilişkilerini bozmadan İran'ın Ortadoğu'da sınırlandırılmasına, Suriye ve Lübnan'daki etkisini azaltmaya, bu çerçevede İsrail'in de 'normalleşmesine' katkı sağlamaktadır. Suriye'de Rus askeri üslerinin devamının sağlanması, yeni rejim ile Türkiye arasında yeniden serbest ticaret bölgesi görüşmelerinin başlaması, bu bölgenin Lübnan, Ürdün ve belki İsrail ve Irak ile genişletilmesi de orta vadeli stratejiler içinde yer almakta gibi gözükmektedir. Türkiye'nin Arap ülkeleriyle ilgili stratejilerinin ABD ve Rusya ile görüşmeden oluşturulduğu düşünmemelidir. Bununla birlikte söz konusu stratejiler düzenlenirken AB üyesi ülkelerle ortaklık kurulmadığına dikkat çekmek gerekir. Türkiye, Birleşik Krallık, Fransa ya da Almanya'nın Türkiye'yi atlayarak doğrudan bu ülkelerle ilişkiye girmek yerine Türkiye üzerinden bağlar oluşturmaları için çaba sarf etmektedir. Türkiye'nin bu yaklaşımının onay görmesi halinde, Türkiye-AB ilişkilerinde de yeni bir dönem açılacağı umulabilmektedir. Kaba hatlarıyla ifade edilen stratejilerin yaşama geçmesi, gayet tabii bölgedeki olası gelişmelere bağlıdır. Bölgesel ortaklar ya da desteklenen gruplar koşullara göre değişse bile ana amacın değişmeyeceği ileri sürülebilir. ●



Kaliteli eğitimin yatılı hali!

Işıkkent Eğitim Kampusü'nün dünya standartlarındaki eğitim olanaklarını, İzmir'de ikamet eden öğrencilerin yanı sıra Ege Bölgesi'nden gelecek olan öğrencilere açmak üzere 2012-2013 eğitim öğretim yılında Lise Yatılı Bölümü'nü hizmete açtı.



Işıkkent Eğitim Kampusü, yatılı ve örgün eğitim seçenekleriyle, dünya standartlarındaki kaliteli eğitim ortamıyla, akademik, sanatsal, sportif, fiziksel ve kişisel alanlarda her öğrencisine artı değer katıyor.

Gelin, geleceğin artı değerlerini yerinde keşfedin.

AMERİKAN SEÇİMLERİ VE SON GELİŞMELER IŞIĞINDA TÜRKİYE- ABD İLİŞKİLERİ



Doç. Dr. Şuhnaz Yılmaz ÖZBAĞCI

Uluslararası İlişkiler Bölümü, Koç Üniversitesi

ABD'deki Kasım 2012 seçimleri ve bunu takip eden süreçte Türk-Amerikan ilişkilerindeki olumlu görüntünün artarak sürdüğü görülmektedir. Obama'nın birinci döneminde Erdoğan-Obama arasında oldukça sıcak bir ilişki olduğu gözlemlenmekteydi. Seçimleri Romney'nin kazanması ihtimali, Romney'nin muhtemel olarak İsrail'e daha yakın bir noktada yer alması ve daha şahin politikalar izleyebilecek olması sebebiyle iyi ilişkilerin Obama dönemindeki seviyede sürdürülememesi sonucunu doğurabilirdi. Bu durumda, Obama'nın tekrar seçilmiş olması iki ülke arasındaki iyi ilişkilerin devam edeceğine bir işaret olarak

değerlendirildi. Zaten seçim sonrası ikili ilişkilerdeki gelişmeler de bu değerlendirmenin doğruluğunu açıkça ortaya koydu.

Yeni dönemde ABD dış politikasının ağırlığının Uzak Doğu'ya doğru kayması, Obama'nın seçim sürecindeki söylemlerinin de etkisiyle, beklenen bir durumdu. Bu çerçevede yeni dönemde, özellikle Çin'in artan etkisi ve Kuzey Kore'nin yaratmış olduğu tehdit ve belirsizlikle Uzak Doğu üzerindeki ilginin artmakta olduğu bir gerçek. Ancak ABD dış politikasının Uzak Doğu'ya kaymasıyla Orta Doğu'nun ve dolayısıyla da Türkiye'nin önemini yitireceği düşüncesi doğru değil. Yeni Dışişleri Bakanı John Kerry'nin daha çok kısa bir süre önce göreve

başlamasına rağmen, Türkiye'ye üç kez ziyaret gerçekleştirmiş olması da Türkiye'nin yeni dönemde de kritik bir müttefik olacağını göstermekte. Kerry'nin gerçekleştirdiği ziyaretler iki temel konu çerçevesinde yoğunlaştı. Bunlardan birincisi, ikinci yılını doldurmuş olan Suriye Krizi idi. Suriye konusunda iki ülkenin de ulaşmak istedikleri nihai hedefler Suriye'de bir an evvel barışın sağlanması yönünde özde benzer olsa da özellikle sorunun çözümü hususunda farklı yaklaşımları benimsedikleri görülmektedir.

İkincisi ise son dönemin en önemli gelişmesini doğuran Türkiye-İsrail ilişkileri idi. İlk döneminde İsrail'e hiç gitmemiş olan ve Netanyahu ile çok iyi anlaşamadığı bilinen Obama'nın ikinci döneminin ilk gezisinin İsrail'e gerçekleştirmiş olması, ilk aşamada Türkiye ile ilişkiler konusunda bazı şüphelere yol açmıştı. Ancak Obama İsrail'den ayrılmadan hemen önce Netanyahu'dan gelen sürpriz özür telefonu ikili ve hatta üçlü ilişkilerde son derece önemli bir gelişme oldu. 2009'dan sonra ciddi anlamda bozulan ve Mavi Marmara Olayı'ndan sonra kopma noktasına gelen Türkiye-İsrail arasındaki ilişkilerin düzelmesi için Türkiye'nin üç talebi vardı: özür, tazminat ve ablukanın kaldırılması. Netanyahu'nun telefonuyla birlikte ilk iki madde gerçekleştirilmiş oldu. Ablukanın kaldırılması konusunda beklentinin aksine henüz bir gelişme olmasa da, uluslararası kaynaklardan da görüldüğü üzere bu olay Türkiye'ye önemli prestij kazandırdı. ABD şüphesiz ki bölgedeki en önemli iki müttefiki arasındaki gerginlikten rahatsızlık duymaktaydı. Ayrıca Suriye Krizi'nin uzamış olması ve İran'ın nükleer programının devam etmesi sebebiyle normalleşme üç



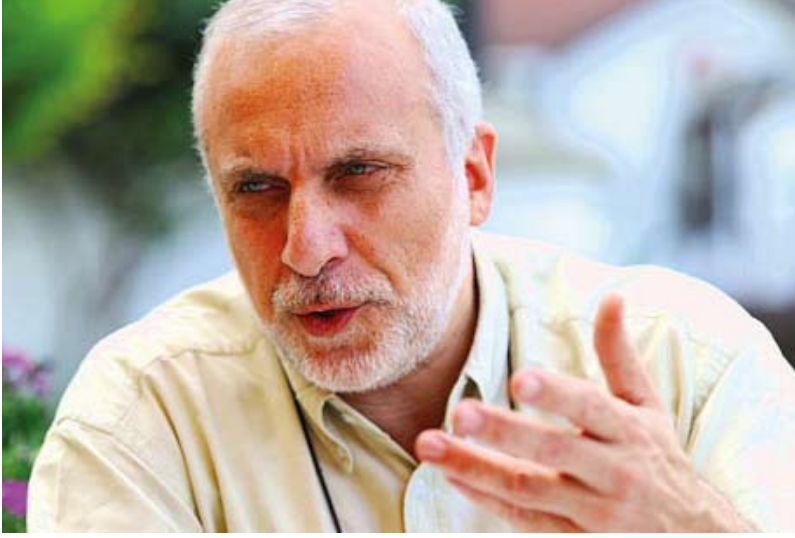
taraf için de ortak bir çıkar teşkil etmekteydi. Türkiye-İsrail arası ilişkilerde iyileşme imkânının bu şekilde ortaya çıkmasında şüphesiz ki ABD'nin büyük bir rolü oldu. Özür sonrası açıklamalardan, Kerry'nin ziyaretlerinde bu konuda hazırlıklar yapıldığı da anlaşıldı. Son aşamada da bizzat Obama'nın bu konuda sorumluluk üstlenmesi ve uzun süre direnen İsrail hükümetini ikna etmesi Türk-İsrail ilişkilerinin yanı sıra Türk-Amerikan ilişkileri açısından da gayet önemli bir gelişme olmuştur. İsrail ile ilişkiler ve Suriye konusu kritik önemini korurken, İran ve Irak'a dair dinamiklerin de Türk-Amerikan ilişkilerinin geleceğinde oynayacağı belirleyici rolü unutmamak gerekir. Örneğin İsrail tarafından bireysel ya da Amerika desteği ile gerçekleştirilebilecek herhangi bir İran saldırısının ikili ilişkileri negatif etkileyeceği ön görülebilir. Böyle bir durum politik çevreler ve halk tarafından tepki ile karşılanacağı gibi, Batı'nın güvenlik ağı içinde ve NATO kapsamında önemli bir pozisyona sahip olan Türkiye'yi zor durumda bırakabilir. Benzer bir şekilde Türkiye'nin Kuzey Irak ile doğrudan, bilhassa hem enerji konuları ağırlıklı hem de kendi Kürt sorununu göz önünde bulundurarak sürdür-

mekte olduğu ikili ilişki ve Amerika'nın bölge politikalarının "Türkiye sınırında bağımsız bir Kürt devleti kurma hedefi" şeklinde algılanıyor olması kısa ve uzun vadede gerilimlere sebebiyet verebilir. Yine de bu noktada "çözüm süreci" için Amerika'nın destekleyici tutumu göz ardı edilmemelidir. İran, Irak ve Suriye konusundaki gerilimlerde kritik olan nokta aslında hepsinin birbiri ile bağlantılı oluşu. Bu kapsamda, Suriye'de şiddetlenecek bir mezhep çatışması, bu durumun İran ve Irak'a yansımaları, Türkiye'nin Kürt sorununa dair atmakta olduğu adımların başarısı ve bu süreci yönetme kapasitesi sadece bölge güvenliği açısından değil, Türk-Amerikan ittifakının dinamikleri açısından da önemlidir. Bir tarafta Amerika'nın küresel bir aktör olarak Orta Doğu'ya olan ilgisi ve bölgedeki nüfuzunu artırma arzusu devam ederken, Türkiye de benzer şekilde yükselen bir bölgesel güç olarak etkisini artırma ve hareket kabiliyetini genişletme çabası içindedir. Hiç şüphe yok ki tüm bu dinamikler uzun yıllardır süregelen ve kritik değer taşıyan Türk-Amerikan ikili ilişkilerinin geleceğinde hem bazı çekişmeleri, hem de önemli yeni işbirliği fırsatlarını gündeme getirecektir. ●



Yeni Dışişleri Bakanı John Kerry'nin daha çok kısa bir süre önce göreve başlamasına rağmen, Türkiye'ye üç kez ziyaret gerçekleştirmiş olması da Türkiye'nin yeni dönemde de kritik bir müttefik olacağını göstermekte.

ORTADOĞU VE ARAP DÜNYASI REJİMLERİNİN DEĞİŞMESİ KAÇINILMAZDI



Soli ÖZEL
Kadir Has Üniversitesi

Tunus'ta bir seyyar satıcının kendisini yakmasıyla başlayan ve kısa sürede tüm Arap dünyasına bir şekilde yansıyan başkaldırı dalgası bir tarihi dönüm noktasıdır. Türkiye kamuoyu bu ülkeleri yakından izlemediği için patlayan olaylar karşısında önce ciddi bir şaşkınlık geçirdi. Hatırı sayılır bir bölümü gelişmelerin toplumsal bir dinamik sonucu değil dışarıdan müdahale ile gerçekleştiğini de düşündü. Halbuki olayların yaşandığı ülkeler başta olmak üzere son on-onbeş yıl içinde Arap dünyasında toplumsal muhalefetin giderek hareketlendiği açıktı. Kapalı ve baskıcı siyasi sistemler nedeniyle siyaset alanına çıkamayan, çıkmak istediğinde ağır yaptırımlara maruz kalan bu muhalefet gene de farklı şekillerde kendisini göstermeyi de başarmıştı.

Yalnızca Mısır'da 2004-2008 aralığında binlerce grev yaşanmış, 2005 seçimleri öncesinde 6 Nisan veya kifaye (yeter) hareketi gibi siyasi oluşumlar ön plana çıkmıştı.

Ortadoğu ve Arap dünyasıyla ilgilenenler açısından yerleşik rejimlerin ilelebet sürmesi mümkün gözüküyordu. Ancak hemen hiç kimse otoriter rejimlerin ne zaman çökeceğini, özellikle son on yıla damgasını vuran bu çalkantılara rağmen öngöremiyordu. Öngöremeyenler arasında Türkiye'nin yöneticileri de vardı.

Hatta Tunus'ta olayların başlamasından sonra dahi gelişmelerin varabileceği noktayı sezemediler. Muhamed Buazziz'in kendisini yakmasından onbeş gün sonra Dışişleri Bakanlığının yıllık toplantısında uzun bir konuşma yapan Bakan Ahmet Davutoğlu ne

bu olaydan ne de genelde Tunus'tan bahsetmişti. Üç hafta sonra muazzam bir toplumsal kalkışma yaşayacak olan Mısır da bu konuşmanın içinde yer almıyordu. Ne var ki Mısır'da Hüsnü Mübarek'in gitmesi gerektiğini açıkça ve kamuoyu önünde söyleyen ilk lider de Başbakan Tayyip Erdoğan olacaktı. O noktadan itibaren Türkiye Tunus ve Mısır'daki büyük dönüşümün destekçisi olarak kendisini konumlandırdı. Libya'da diğerlerine göre daha şiddet yüklü olaylar başladığında hükümetin önceliği bu ülkedeki vatandaşların sağ salim oradan çıkarılmalarıydı. Ancak muhaliflere askeri yardım yapılması ve NATO'nun bu operasyonda kullanılmasına da hükümet başta şiddetle karşı çıktı. Daha sonra devre dışında kalmaktan korkarak Kaddafi rejimine yönelik operasyonların ambargo denetimi kısmına katıldı. Sonuçta üç Kuzey Afrika ülkesinde Türkiye'nin tepkileri Tunus ve Libya'da biraz geç Mısır'da ise herkesten önce muhalif güçlere destek vermek şeklinde ortaya çıktı. Bahreyn ve Yemen gibi daha uzak ülkelerde Türkiye günü kurtaracak sözlerin ötesine geçmedi. Gerçi Yemen'de daha sonraları bazı guruplara Türkiye'den gönderilen silahlar ele geçirildi.

Arap isyanlarının çok farklı anlamlar taşıyan bir mecraya geçmesi Suriye'deki rejimin kendisine yönelik barışçı muhalefeti çok ağır şiddet kullanarak bastırmaya çalışmasıyla gerçekleşti. Suriye'deki çatışma kısa sürede bir rejim değişikliği talebi boyutlarının ötesine geçerek yoğun bir bölgesel ve küresel güç çatışması halini aldı. Bu çatışmanın bir boyutu da ideolojik düzeyde Şii-Sünni mezhep çatışması eksenine oturmasıydı.

Türkiye genel yönelimi açısından Arap isyanlarının tarihsel anlamını doğru değerlendirdi. Değişimin sömürgeci



dönemin ve soğuk savaşın yarattığı düzeni yıktığını gördü ve buna göre tavır aldı. İsyanlar sonrasında kendisine ideolojik olarak yakın bulduğu Müslüman Kardeşler hareketinin iktidara gelmesinden de memnuniyet duydu. Kısa sürede yeni yönetimlerle yakın ilişkiler geliştirmeye çalıştı. Coğrafi olarak Türkiye'ye en yakın ülke olan ve Türkiye'nin son on yıldaki Ortadoğu politikasının temel taşı oluşturulan Suriye'ye yönelik politika ise özünde doğru, uygulamasında sorunlu sonuçlara yol açtı. Beşar Esad'ın gitmesi gerektiği konusunda ahlaki veya siyasi bir soru olmasa da bunu talep ederken izlenen politika şu olumsuz sonuçlara yol açtı: Birincisi başlardaki yumuşak tutumla Esad'ın reforma ikna edilememesi de daha sonraki sert tutumun sonuç vermemesi de Türkiye'nin iddialarıyla kapasitesi arasındaki farkı açık etti. İkincisi Suriye muhalefeti barındırarak, silahlı muhalefete destek vererek, kimi haberlere göre eğiterek ama daha kötüsü Cihadçı gruplara hareket serbestisi sağlayarak Türkiye Suriye iç savaşında taraf oldu. Bu şekilde hem Suriye rejimi ve İran hem de Suudi

Arabistan tarafından körüklenen mezhep kutuplaşmasına dahil olarak dış politikasının mezhepler üstü/laik olma özelliğinin erimesine göz yumdu. Son olarak da Suriye konusunda taban tabana zıt tutum içinde olduğu İran ve Rusya ile bu konuda verimli ve yapıcı diyalog imkânlarını sıfıra indirdi.

ABD'nin Irak işgaliyle başlayan bir dizi gelişmeyle zayıflayan ve İngilizlerle Fransızlar arasındaki Sykes-Picot anlaşmasına göre şekillendirilen Osmanlı sonrası düzen artık yıkılıyor. Tarihsel olarak yaşananların anlamı bu. Var olan sınırların kalıcılığı bile sorgulanmaya başladı. O anlaşmanın sonuçlarına göre beklediklerini bulamamış olan Kürtler ise öncelikle Irak'ta ama Suriye'de de tarih sahnesine çıktılar. Bugünkü Türk dış politikasının temel hedeflerinden birisi ekonomik açıdan sınırları anlamsızlaştırmak ve Türkiye merkezli bir ekonomik alan oluşturmak. Kürdistan Bölgesel Yönetimi ile geliştirilen yakın ilişkileri bu boyuttan ve Arap dünyasına yönelik olarak stratejik bir tampon bölge oluşturma hedefleri açısından değerlendirmek gerekiyor. ●



Bugünkü Türk dış politikasının temel hedeflerinden birisi ekonomik açıdan sınırları anlamsızlaştırmak ve Türkiye merkezli bir ekonomik alan oluşturmak. Kürdistan Bölgesel Yönetimi ile geliştirilen yakın ilişkileri bu boyuttan ve Arap dünyasına yönelik olarak stratejik bir tampon bölge oluşturma hedefleri açısından değerlendirmek gerekiyor.

HERŞEYİ BİLEN MUHABİR OLMANIN DAYANILMAZ AĞIRLIĞI....

Milletlerin yeteneklerini, geleneklerini, ulusal kıyafetlerinden yemeklerine kadar kendilerine has birçok özelliklerini coğrafyaları belirler. İçinde bulunduğunuz coğrafya ile tanımlanırsınız, o coğrafyanın zorluklarıyla mücadele eder, dertleriyle dertlenir, bereketiyle övünür, hırçın deniziyle hırçınlaşıp, imbatıyla keyiflenirsiniz.

Eğer eviniz tüm yolların, tüm kültürlerin, onlarca devletin, sayısız büyük hükümdarların toprakları üzerine inşa edilmişse, siyaset sanatının ve diplomasi kültürünüzün gelişmesi kaçınılmaz olacaktır. Bu nedenledir ki, Türk diplomatları, çoğu yabancı meslektaşlarına oranla daha bilgili, çalışkan, kıvrak zekaya sahiptirler.

Aktif bir şekilde diplomasi muhabirliği yaptığım 1999-2008 yılları arasında, bir Türk diplomasi muhabiri olmanın da benzer yetenekleri gerektirdiğini yaşayarak öğrenme fırsatı buldum. Beni bu konu üzerine düşünmeye Brüksel’de bir AB toplantısı sırasında sohbet ettiğim Yunanlı meslektaşımın sözleri sevk etmişti. “Benim işim size göre çok kolay” demişti, “AB, Türk-Yunan ilişkileri ve Kıbrıs konularını bilmem yeterli, hemen hemen tüm haberlerim bu konular etrafında dönüp duruyor”. O akşam otelime döndüğümde, elime bir kağıt kalem alıp son bir yılda gittiğim ülkelerin, izlediğim toplantıların kabataslak bir listesini çıkardığımda, Yunanlı meslektaşımın ne kadar haklı olduğu en somut haliyle karşımda duruyordu.

Elbette dış politika üzerine çalışan herkesin, dünya üzerinde farklı coğrafyalarda olup bitenler hakkında bir fikri vardır, ama iddia ediyorum, belki ABD istisna olmak üzere, hiçbir ülkedeki diplomasi muhabirleri, Türkiye’dekiler kadar bilmek, öğrenmek, anlamak ve çalışmak zorunda kalmıyorlardır! Ankara’nın yoğun diplomasi trafiğini izleyenler, Kıbrıs’tan Ortadoğu’ya, enerji hatlarından Balkanlar’a, İslam



Senem YAZICI

Anadolu Ajansı Muhabiri
Diplomasi Muhabirleri Derneği Eski Başkanı

dünyasından AB’ye kadar onlarca farklı konuda kendilerini geliştirmeden, konuları geçmişleriyle, tarihi, ekonomik ve sosyal boyutlarıyla anlamadan mesleklerini icra etmeyi başaramazlar. Üstelik, ziyaretlerin sıklaştığı dönemlerde, neredeyse ışık hızıyla bir konudan diğerine geçmek zorunda kalırsınız. Yaşadıklarımıza bir örnek olarak 2003 yılındaki bir ziyareti anımsıyorum. Girit’te son derece önemli bir toplantıya katılmıştık dönemin Dışişleri Bakanı Abdullah Gül ile. AB’nin genişleme/derinleşme ikilemi tartışılıyordu. Gül, derinleşme ile ilgili adımların zorunlu olduğunun altını çizmekle birlikte, genişlemenin önünün kapatılmasının, Birliğin kuruluş amacına aykırı olacağına işaret eden önemli bir konuşma yapmıştı. O kadar hareketli bir dönemdeydik ki, Ankara’ya dönmeden, aynı uçakla Girit’ten Tahran’a geçmiş, İran’a inmeden önce uçakta bir yandan haberlerimizi yetiştirmeye çalışırken, bir yandan da sırayla giysilerimizi değiştirmiştik. Daha AB yazılarımızın mürekkebi kurumadan, Abdullah Gül’ün İKÖ toplan-

tısındaki tarihi konuşmasını yazarken bulduk kendimizi. Dünyanın değiştiğinden bahsediyordu, İslam dünyasının demokrasiye daha çok yer vermesinin zamanı geldiğini vurguluyordu.

İKÖ toplantısındaki o konuşma, bana göre Türk dış politikasının dünyadaki gelişmelere hazırlıksız yakalanmadığının göstergelerinden biridir. Türk Dışişleri Bakanının bir İKÖ toplantısında son derece seçilmiş sözcüklerle, üstelik dinleyenlerin çok da hoşuna gitmeyeceğini bilerek yaptığı konuşma, birkaç yıl sonra yaşanan “Arap Baharı” sırasında daha da anlam kazandı.

Dış politikada önemli değişimler ve dönüşümler dönemi. Türkiye de bu çalkantılı dönemde, dünya politikasından başlayarak etkili şekilde yer almak isti-



yor. Bunu yaparken de artan ekonomik gücünü ve tarihsel bağlarını kullanıyor. Bu yaklaşıma yapılan “Neo Ottoman” eleştirilerini, reel politika açısından çok anlamlı bulmuyorum. Uluslararası ilişkilere biraz yakından bakanlar, tüm devletlerin “tarihdaşları” ile her zaman dayanışma içinde olmaya özen gösterdiğini görecektir.

Eğer eviniz tüm yolların kesiştiği noktada ise, sorunlara uzaktan bakmak lükstür, kayıtsız kalmak bir tercih değildir, olanaksız bir durumdur.

İzmir gibi ferah, İzmirli gibi şık!



Tamamı körfez manzaralı konutlardan ve ev-ofislerden oluşan iki kulesi, yarı açık alışveriş merkezi ve kentin tüm güzelliklerini içinde barındıran Ege Perla, sizi yepyeni bir yaşama davet ediyor.

Şimdi İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'ndan beklenen değer Ege Perla, İzmir'in yeni kent merkezinde yükseliyor.

Ege Perla



44 İŞ GYO / 444 74 96

www.egeperla.com.tr



Hep Birlikte EXPO 2020'ye Yürüyoruz



Doç. Dr. Ergüder CAN
İZKA Genel Sekreteri

Çok güçlü bir temaya sahibiz. Çünkü sağlık, İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi kapsamındaki en temel hakların başında geliyor. Bireylerin ve ulusların refahının temelini oluşturuyor. Birleşmiş Milletler'in Binyıl Kalkınma Hedefi olan "Herkes İçin Sağlık" idealiyle de bire bir örtüşüyor. Bir diğer avantajımız, projemiz... Dünyaca ünlü mimar Zaha Hadid'in imzasını taşıyan İnciraltı'ndaki alan, Avrupa'nın en büyük kent içi rekreasyon parkı aynı zamanda.

Sizlere her adımı planlanan, her gün uğruna büyük emek sarf edilen, iktidarı, muhalefeti, sivil toplum örgütü ve gönüllülerden oluşan dev bir kadronun el ele verdiği yoğun bir çabadan; İzmir'in EXPO 2020 adaylık sürecinden söz etmek istiyorum. EXPO, yani 'Dünya Sergisi', küresel çapta bilgi birikimini daha yaşanılır bir dünya için bir araya getiren 160 yıllık bir organizasyon... Ürünlerden çok fikirlerin, kültürlerin ve dünyanın geleceği için projelerin sergilendiği bu yola, 'Daha iyi bir dünya için yeni yollar / Herkes için sağlık' temasıyla talip oldu İzmir. Ve EXPO 2015 için Milano ile çekiştiği ve son anda çok az bir oy farkıyla ulaşamadığı bu hedefine, ilk adaylık sürecinden çıkardığı dersler ve edindiği tecrübe ile daha kararlı bir şekilde yürüyor. Çok güçlü bir temaya sahibiz. Çünkü sağlık, İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi kapsamındaki en temel hakların başında geliyor. Bireylerin ve ulusların refahının temelini oluşturuyor. Birleşmiş Milletler'in Binyıl Kalkınma Hedefi olan "Herkes İçin Sağlık" idealiyle de bire bir örtüşüyor. Bir diğer avantajımız, projemiz... Dünyaca ünlü mimar Zaha Hadid'in imzasını taşıyan İnciraltı'ndaki alan, Avrupa'nın en büyük kent içi rekreasyon parkı aynı zamanda. Burası sadece EXPO 2020'ye ev sahipliği yapmak üzere değil, İzmir

halkının vazgeçilmez bir yaşam merkezi olacak şekilde tasarlandı. EXPO'ları önemli kılan bir diğer özellik, sadece profesyonellere değil herkese hitap etmesidir. Altı ay süresince düzenleyen kentin sakinleriyle dünyanın dört bir yanından gelenleri buluşturur. Kültürler arası diyalogun kapılarını açar. Bu nedenle halk desteği çok önemlidir. EXPO'yu düzenlemeye hak kazanacak kentin belirlenmesinde. İzmir bu konuda da bir adım önde. Üniversiteleri, sivil toplum örgütleri ve binlerce gönüllüsüyle EXPO hedefi için kenetlenmiş durumda tüm kent. Dünyanın en köklü ve büyük organizasyonu olan EXPO'yu düzenleyebilmek için siyasi destek olmazsa olmazların başında geliyor. İzmir bu açıdan da çok avantajlı konumda. Yasal alt yapısı hazırlanmış, bütçesi belirlenmiş bir hedefe yürüyoruz. Başta Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, ana muhalefet partileri, ilgili bakanlıklar, valimiz ve büyükşehir belediye başkanımız olmak üzere herkes birlik içinde hareket ediyor. İzmir'in 2020 adaylığı bir milli proje olarak hep birlikte yürütülüyor. Geçtiğimiz Şubat ayında gelen Uluslararası Sergiler Bürosu (BIE) İnceleme Heyeti'ni kabulü sırasında, Başbakan Erdoğan da bu birlikteliğe vurgu yaparak, EXPO 2020 İzmir projesinde sürecin başından beri hükümet ve muhalefetin

birlikte, en üst seviyede destek verdiklerini söylemişti. Bu büyük organizasyon, İzmir'in yıllardır arzulanılan dönüşümü ve markalaşması için tarihi bir fırsat sunuyor bizlere. İlk kez, ülkemizde bir kent, bir tema çerçevesinde adeta yeniden yaratılacak... İzmir yatırımcılar için bir cazibe merkezi haline dönüşecek, normal şartlarda ancak 20-30 yılda yapılabilecekler; 50 milyar doları bulan bir yatırımla, 6-7 yıl gibi kısa bir süre içerisinde hayata geçirilecek. EXPO'nun alınması daha çok yol, daha iyi bir altyapı, daha çok sağlık kuruluşu, daha çok okul, daha çok yeşil alan, daha çok iş imkanı, daha çok ticaret demek bir kent için. 2010 yılında Çin'in Şanghay kenti, 6 ay süren etkinlik süresince 73 milyon kişiyi ağırlamıştı. İzmir'in de, EXPO'yu düzenlemesi halinde toplam 36 milyon ziyaretçi sayısına ulaşması beklenmektedir. EXPO 2020 için Brezilya'dan Sao Paulo, Birleşik Arap Emirlikleri'nden Dubai, Tayland'dan Ayutaya ve Rusya'dan Ekaterinburg şehirleriyle yarışıyoruz. Kazanan kent, BIE üyesi 163 ülkenin delegelerinin oylarıyla belirlenecek. Tek hedefimiz var, Kasım ayında Paris'te yapılacak seçimle son bulacak bu süreçten zaferle çıkmak. Ve biz bunu başaracağımıza yürekten inanıyoruz. Çünkü Türk insanının birlik olduğunda başaramayacağı hiçbir şey olmadığını çok iyi biliyoruz. ●

Yolculuğunuz için her şey hazır



Kent içi trafiğinin aritmetiğini çözümlleyen EMAY, personel ve turizm taşımacılığında en büyük gücün araç filosu olduğunun bilinciyle her geçen gün daha da güçleniyor. EMAY Araçları her gün, her yere güven ve konforla, hem de tam zamanında ulaştırıyor.



İş Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ersin Özince: İzmir Finans Merkezi değil Lojistik Merkezi olmalı

“İzmir’in İstanbul’a özenmesine gerek yok”

Özince, “Dünyada bankacılık sektörünün Türkiye’deki standarda ulaşması için çok yol kat etmesi gerekiyor” diyor



RÖPORTAJ: Seda GÖK

iş Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ersin Özince, İzmir’i Türkiye genelindeki diğer şehirler ile karşılaştırmanın doğru olmadığını belirterek, “İzmir’in İstanbul’a özenmesine gerek yok. İzmir gıpta edilen bir yer olmaya devam ediyor. Ege Bölgesi genelinde de hala sanayi ve turizm alanında dev tesisler var. Bunları belli yörelerle ve illerle kıyaslamak doğru değildir” dedi. Ersin Özince ile bankacılık sektöründe yaşanacak gelişmeler, İzmir ve Ege Bölgesi’nin potansiyeli ve bu alanda yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

Bankacılık sektörü yükseliş döneminde mi?

Bankacılıkta yükseliş sürüyor. Ekonominin ötesinde bir büyüme gösterdiği için durdurulmaya çalışılıyor. Karlılığı, rekabeti tersi söylemlere rağmen sağlıklı gelişme gösteriyor. Bankacılık sektöründe işler iyi gidiyor. Bugün konut kredisi faizinin 0.80’nin altına düştüğünü görüyoruz. Demek ki bankacılık sektöründe karlar iyi gidiyor. Eğer bu kadar

uzun soluklu kredi veriliyor ise bankacılık sektörü kendine güveniyor demektir. Mali açıdan güçlü dönemler.

Dünyada bankacılık sektörünün Türkiye’deki standarda ulaşması için çok yol kat etmesi gerekiyor. Tuz kokarsa ne yaparsınız derler... Dünyadaki bankacılık sektöründe ciddi itibar kaybı var. Bugün dünyada Avrupa başta olmak üzere birçok ülkesinde bizim zamanında yaşadığımız devletin bankalara desteği devam ediyor. Sağlıklı olmayan bankaları sert önlemlerle kapatmaya iten önlemleri ve politikaları birçok ülke yapamadı. 2001 krizinden sonra bizim sektörümüzün sorunlu olan unsurların ortadan kaldırmamız geriye kalan unsurları hem güçlenmesine katkı sağlamış, hem de sürdürülebilir büyümeyi daha olanaklı kılmıştır. Avrupa’da sermaye ve kredi kalitesi zafiyeti var. Ayrıca sektörün cazibesi yok.

BASEL 2 dayatması da geldi...

Kökeninde saygınlığını önemli ölçüde kaybetmiş bir reyting şirketinin varlığını düşünürsek eğer sonunda BASEL 13 bile yapsanız reyting

müessesemiz bizim gibi verileri oldukça iyi olan Avrupa standartlarının üzerindeki ekonomik verileri olan ülkelere 'yatırım yapılabilir ülke notu'nun en altını veriyor. Sırf Avrupa pasaportu taşıyor diye bir kısım ülke ve şirketlere en üst reyting değerleri veriliyorsa o ülkelere olan rağbeti ve inancı artırıyor. Avrupa'da mali ve reel sektörü konsolide etme çalışmaları sürececek. Bankacılık sektörüne rekabetçi bir ortam kazandırmadıkça sıkıntılı halini sürdürmeye devam edecektir. Ayrıca bu sektörler birçok ülkede artık yatırımcının ilgisini çekmiyor. Türkiye'de yaşadığı gibi çok ciddi konsolidasyon gerekiyor. Bunları yapmak için sosyal ve siyasi irade çıkmalı. Türkiye'de 2001 krizi ağır olmasına karşılık Yunanistan'da yaşananlar yaşanmamıştır.

Hükümet, kendi kredi derecelendirme kuruluşumuzun kurulması gerektiğini savunuyor. Uluslararası geçerliliği olmayan bir kuruluşu kurmak doğru bir hamle mi? Gerçekçi bir karar mı?

Türkiye'nin özellikle Türk şirketlerinin kredibilitesinin ölçülmesi açısından iç piyasaya hizmet edecek kredilendirme kuruluşu kurulacaktır. Bunda bir tereddüdüm yok. Ama uluslararası bir standart kazandırmak için Türkiye'nin tam bir hukuk ülkesi olması gerekiyor. Bakanımız Ali Babacan, eğitim ve hukuk konusuna geçtiğimiz günlerde vurgu yaptı. Ne yazık ki, altını çizdiğim zaafırlara rağmen dost ülkeler dahi bizimle yapılacak ticaretlerinde problemlili ülke bankalarının aracılığını istiyorlar. Hukuktan kastımız tamamı ülkemizde yabancı insanı rahat ettirecek düzenden bahsediyorum. IMF'nin Türkiye temsilcisi bir arkadaşımız vardı. İstanbul Finans Merkezi konusunda konuşuyorduk. Bana "Haklısınız ama uluslararası eğitim veren bir okul İstanbul'da çok uzakta ve kapasitesi yetersiz. O nedenle ailemi getiremiyorum" demişti. Bu bir örnektir. İstanbul güzel ama uluslararası bir standart sunmak zorundayız. Bankalar Birliği Başkanlığı yaptığım dönemde da İstanbul'un finans merkezi olması konusunun üzerinde durdum. Moskova'da, İstanbul'da finans merkezi olabilecek güce sahip. Dubai'nin finans merkezi olmasının siyasi iradenin ciddi bir

etkisi vardı. Şeyh hedefi belirledi ve bunu uyguladı. Geçen 10 yıl içinde de Dubai bölgesel finans merkezi olmuştur. İstanbul'da olur... Bir cazibesi var. Potansiyeli var. Bunun için irade gerekli.

Dünyada bankacılık sektöründe şube sayısının azaldığını görüyoruz. Buna karşı mobil bankacılıkta 70 milyon kullanıcı sayısı 2015 yılında 1 milyara çıkacağı öngörülmüyor. Türkiye bu sürecin neresinde olacak ve ne kadar etkilenecek?

Çok ileri bir noktadayız. İş Bankası'ndan örnek vereyim. İşlemlerimizin yüzde 60'lık bölümü şube dışından yapılıyor. En hızlı gelişen de mobil yani bilgisayar telefon üzerinden bankacılık hizmetleridir. Facebook'ta dünya beşincisi olan bir ülkede buna şaşımamak lazım. Bu konu hard ware ve soft ware konusunda ise ithalatçı durumundayız. Bu alanda da gelişmemiz gerekiyor. Bugün birçok ülkede mobil bankacılığı bizim ki kadar çabuk hazmedebilen bir ülke yok. Bunun için genç nüfus lazım. Bankalar artık müşteriye en kaliteli, en sevimli ve en uygun gelen ne ise onu hizmet olarak sunuyor. Gençler özellikle anlamakta ve kullanmakta en ufak bir sıkıntı yaşamıyorlar. Ben yaşıyorum. Ben sadece bankamatik kullanıyorum. İnternet bankacılığını da çok dara düşersen kullanıyorum. Genç nesil bu konular da çok etkin... Bunlara rağmen şube bankacılığı da devam ediyor.

Şubeleşme konusunda nasıl bir süreç işleyecek?

Piyasaların cazibesi açısından farklılıklar var. Bazı yörelerde yatırımların fizibilitesi daha yüksek oluyor. Bankalar şube başına belli bir vergi ödemekle sorumlu. Bu ister istemez hesabı ince yapan bankalarımızı fizibilitesi yüksek olan yerlerde şube açmaya itiyor. Şube açmak tam tersine özendirilmeli. Diğer işyerlerine yapılan uygulamalar ne ise bankalara da o uygulanmalı. Banka şubesi açmak için ayrıca vergi ödüyünüz.

Dünyada kredi kartı kullanımı gerilerken, Türkiye'de 70 milyona ulaştı. Kredi kartı Türkiye için tıpkı 2008 krizindeki Mortgage estrümanına benzer nitelikte yumuşak karnı olur mu?

Taraflarında rızası ile kullanılan bir



enstrümanı tehlike olarak görmek bence büyük vesvese... İnsanımızın bugün kredi kartı alması ve kullanması ile ilgili çeşitli kurallar var. Ama borçlanmasını takip edemeyiz. Yani siz kredi kartı ile borçlanmak zorunda değilsiniz. Bir insan ayağını yorganına göre uzatmamak konusunda ısrarlı ise onun yöntemi başkadır. Kredi kartı aslında bıçak gibi ucu sivri dikkat etmeseniz elinizi keser. Bugün bizim dağıttığımız kumbara, kredi kartından daha fazladır. Bizim için tasarruf önemli. Barajımız dolmadıkça iş yapamayız. Taşıma su ile baraj dolmaz. Barajımızı sadece bu ülkenin suyu ile doldurabiliriz. Kredi kartı tarzındaki borçlanma araçlarında biz biraz daha mesafeli durduk. Bireyin iktisadi özgürlüğü açısından banka kredilendirmesinin de sonuna kadar bireylerin arkasında olması gerektiğine inanıyoruz. Kredi kartları ile ilgili düzenlemeler yeterli. Kredi kartı bir ödeme aracıdır. Bunu halkımıza öğretmekte ısrar etmeliyiz. Kredi kartı konusunda bu kadar kafa takmamak lazım. Reşit olan herkes otomobilini de kredi kartını da yanlış kullanılabılır. Yanlış yapanda bunun sonuçlarına katlanır.

Sizinle daha önce yaptığımız İzmir sohbetinde "İzmir finans merkezi olmaktan çok lojistik merkezi olmaya odaklanmalı" demiştiniz.



Bu önemli bir açılımdı. Sizce geçen 3 yıllık süreç içerisinde şehir bu konuda yol alabilmiş mi?

Bu yılların önemli bölümünün kriz ile konsolidasyon yılları olarak geçtiği dikkate alınırsa kaybedilen bir şey olduğu söylenemez. İzmir ne kadar yol aldı bilmiyorum. Türkiye’de bu konuda ciddi altyapı projeleri var. Ama İzmir’in içinde bulunduğu aşda gerek karayolu gerekse demiryolu ile ilgili önemli gelişmeler var. Öte yandan havaalanı yatırımı açısından belli bir aşama alındı. Bunların hepsi bir network olarak düşünüldüğünde ülkemizin birçok yerinde olduğu gibi Ege Bölgesi ve İzmir’de de ciddi altyapı yatırımları sürüyor. Bu kapsamda Türkiye’nin lojistik ve enerji ile enerji lojistiği bileşkesi açısından önemi arttı. Bilhassa lojistik dediğimizde doğalgaz taşınması gündeme geliyor. Bu konuda en önemli iki limanımız İzmir ve İskenderun olabilir. Ama sonuç itibarıyla İzmir’in bu konuda geciken bazı şeyleri var. Bunlardan biri İzmir Limanı ihalesi idi. İhale iptal edildi. Bu konuda olgunlaşma süreci bitecek ve sonuçlanacaktır diye düşünüyorum. Mevcut limanın emsallerinden bakacak olursak eğer, en son bizi çok geriden izleyen Batum şehrinde gördüm. Şehir içinde çok önemli bir liman var. Onu sadece kruvaziyer amaçlı tahsis edip, diğer taşımacılık faaliyetleri dışarıya aktarıyor. Aynı şeyin İzmir’de de yapılması

lazım. İzmir bu açıdan çok önemli bir coğrafi avantaja sahip.

İzmir’in fiziki konumu, yetişmiş insan gücü, uluslar arası ticarete yatkınlığı ile önemli bir sentez. Bu sentezi doğru kullanabiliyor mu?

Böyle bir değerlendirme neye göre doğru bilemiyorum. Ticarete zorlama yoktur. Gönüllülük ile yapılır. Tabiki günümüzün teşebbüs gücünün daha farklı yönelmesi ve yönlendirilmesi lazım. Aslında İzmir bu konuda bir takım girişimlerde bulundu ve güç birliği yaptı. Günümüzde kişisel müteşebbis klasik anlamda sermayedarın gelip de parasını koyup yatırım yapacağı dönemler pek söz konusu değil. Esasen burada İzmir’e has bir sorun yok. Türkiye geneli itibarıyla yeni yatırım alanlarının desteklenmesi ve finanse edilmesi gerekiyor. Türkiye’de hala ciddi eksiklik var. Bunların başında da bankacılık sektörünün dışında alternatifin olmaması geliyor. Sermaye piyasasının yeni yatırımları küçük yatırımcıyı risk sermayesini destekler nitelik kazanmadı. Sonuç itibarıyla bu bir olgunlaşma dönemidir. Burada İzmir geri kaldı diye düşünmemek lazım. Unutmamak gerekir ki, bütün gelişmeler refah içindir. İzmir gıpta edilen bir yer olmaya devam ediyor. Ege Bölgesi genelinde de hala dev tesisleri vardır. Gerek sanayi ve turizm alanında... Bunları belli yörelerle ve

illerle kıyaslamak doğru değildir.

Türkiye’nin sadece İstanbul ile büyümesi mümkün değil. İzmir, İstanbul’un omuzlarındaki yükü alabilecek güce sahip mi?

Prensip olarak liberal demokratik serbest piyasa ekonomisinin siyasete uygulandığı bir ortamda kentlerin birbirine kıyaslı düşünülmesini doğru bulmuyorum. İstanbul öteden beri farklı bir cazibesi olan bir şehirdi. Anlaşıldığı kadarıyla Türkiye’nin ülke projelerinin birçoğu da İstanbul üzerine kurulu ve bunda tabii ki İstanbul’un kıyaslanamaz büyüklüğü de etkili. İstanbul’un gerek nüfus gerek stratejik konumu, gerekse gayrisafi milli hasıladan aldığı pay itibarıyla baktığımızda çok özel bir yapısı var. İstanbul’un yükünün gene İstanbul’un almasına dair gene projeler olduğunu görüyoruz. Şu anda Şehircilik Bakanımızın gene şehrin iki tarafında iki ayrı yeni şehir kurulması konusunda projesinin olduğunu görüyoruz. Konumu olan şehirlerin lehine bir durum olduğunu düşünmüyorum. Dünyaya bakın, çok büyük nüfuslu merkezleri var. Newyork gibi... Bir de Frankfurt gibi Singapur gibi nüfusu daha az ama fert başına GSMH ve yaşam kalitesinin yüksek olduğu şehirler var. İzmir’in daha sakin, huzurlu ve mutlu olduğunu görüyoruz. Akdeniz’de her yer öyle değil. İzmir’in kendine has ve iyi bir ortamı var.



İzmir'in İstanbul'a özenmesine gerek yok. Kişisel düşüncem İstanbul'a biraz fazla ağırlık vermiş durumdayız. İzmir'in de burada kaybettiği bir şey yok.

Bu şehir neye odaklanmalı?

Global rekabete bakacak olursak bizim mukayeseli üstünlükler geliştirebileceğimiz alanların daha ziyade katma değerli ürünlerin üretilmesine yönelik alanlar olduğunu görüyoruz. Zaten tüketimimiz dahi nitelikli ürünlerde. Örneğin Vestel...

Akıllı Tahta Projesi'ni bitirdi. Tablet Projesi'ni bitirmek üzere... Artık ilkokul öğrencimiz bile akıllı teknoloji tüketiyor. Tekstil ve tarım tabii ki önemli ama artık İzmir gibi şehirlerimizi profesyonel nitelikle iş gücü imkânlarını değerlendirip katma değeri yüksek alanlara yönelmesi gerektiğini düşünüyorum. İzmir bu konuda çok avantajlı gibi görünüyor. Su ürünlerinde bu şehir Avrupa ile yarışıyor. Bu alanda önemli bir gücü var. Selçuk Yaşar'ı anmadan geçmemek lazım... İzmir civarında örnek tarım işletmelerini yaygınlaştırabiliriz. Hangi iktisadi alan olursa olsun katma değeri yüksek yatırımla-

ra yönelmek lazım. Bu da oluyor. Yavaş ya da hızlı ama oluyor. Bunu hızlandırmak isteniyorsa, şehirlerimize bazı devlet politikaları ile kimlikler biçilir. Belli kimliklere odaklanmak ile başarıya kavuşulabilir. Bu konuda belli örgütlenmelerde var.

İzmir'in kimliği için ne derdiniz?

Turizm, lojistik, tarım, enerji ve ileri teknolojilere yoğunlaşmalı. Bir de sağlık sektörünü de düşünülmesi. Bu ilk akla gelenlerdir.

İş Bankası iştiraklerinizden İş GYO, Ege Perla Projesi'ni başlattınız. Gayrimenkul alanında bu projelerin devamı gelecek mi?

Gayrimenkul yatırımlarından çok ben iktisadi faaliyetlerde daha üretken ve daha sürdürülebilir projeleri tercih ediyorum. Ama gerek inşaat sektörünün ülkemiz ekonomisindeki öncü konumu gerekse de gayrimenkul geliştirme konusunun iş mali sektörümüze kazandırabileceği katkılar tabii ki önemli. Burada da şunu belirtmek lazım, İzmir keşke gayrimenkul piyasasının da gelişebileceği şehirlerden birisi olsa. Bu binalar yüksek standartlarda...

Hayatımın son 12 yılını bir binanın 37. ve 38. katlarında geçirdim.

Bu tür yaşamın da bir takım çağdaş imkanlardan gelen faydası ve verimliliği var. İş Bankası Grubu'nun şirketlerinin İzmir yöresinde yaptığı yatırımlar var. İş Bankası müşterilerinin yaptığı projeleri desteklemede Türkiye genelinde birinci banka konumundadır.

Özellikle kredide açık arada öndedir. Bizim işimiz yatırım yapmaktan çok yatırım yapanı desteklemektir. İzmir mevduatta da kredi kullanımında da önde gelen bir ildir.

EXPO 2020 adaylığı sıcak bir gündem... Siz bu adaylık sürecini nasıl görüyorsunuz?

Fuar dediğimizde aklımıza İzmir gelir. Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren bu şehre verdiği bir mukayeseli üstünlük kimliğidir. Yurtdışı bağlantısı nedeniyle bu konumu vardır. Bilinirliği ve mevcut imkânları itibarıyla İstanbul'da muazzam fuar alanlarımız olmasına rağmen hiçbiri İzmir ile kıyaslanamaz. İEF'yi kas etmiyorum. İzmir'in turistik imkânları ve hinterlandı ön plana çıkarıyor. Frankfurt ve Berlin denilince fuar akla gelir... İzmir'de de öyledir. Bu durumun kamusal politikalarla daha da çizilmesi lazım. Türkiye'de olimpiyatları ne kadar istiyorsak EXPO için de devlet olarak talepkar olmak durumundayız.

İzmir'in İktisat Kongresi gerçeği var. Sizin bankanızın temelleri de İktisat Kongresi sonrasında alınan kararlarla atılmıştır. Yeni bir iktisat kongresine ihtiyaç var mı?

Hiç kuşkusuz yapılmalı. Yıllarca bu konuyu anlamaya çalıştım. Buradan çıkardığım anlam, sanıldığının aksine Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren liberal iktisat politikası ile işe başlandığıdır. Halbuki birçok kişi bunun 1980'den daha sonradan olduğunu düşünür.

Atatürk 1922 sonbaharında yaptığı konuşmada liberal ekonomiye işaret ediyor. Devletin ancak özel sektörün yapamadığı alanlarda inisiyatif alması gerektiğine işaret ediyorlar. Ulusal banka fikri de İzmir'den çıkıyor. Atatürk, Kurtuluş Savaşı'ndan kalan parası dışında hissesinin yüzde 75'inin ağırlığı Ege Bölgesi'nden olmak üzere 30'a yakın işadammının koyduğu para ile İş Bankası kurulur.

250 bin TL'si Atatürk'e aitti. Özel teşebbüs fikri bu şehirden çıkmıştır. ●

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



PENCEREN 'İN KİMLİĞİ

T&T®

PENCERE VE KAPI SİSTEMLERİ

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



SGS



Bu yıl ihracat hedefi 20 milyar dolar olan sektör, Cumhuriyet'in kuruluşu olan 100. yıl için ise 50 milyar dolar hedefe kitlendi

Türkiye'nin Parlayan Yıldızı: Kimya Sektörü

Bu yılın ilk üç aylık dönemini 3 milyar 964 milyon dolarlık ihracat ile kapatan kimya sektörü bu rakam ile otomotiv ve tekstil sektöründen sonra ihracatta üçüncü sırada yer alıyor.



ARAŞTIRMA: Seda GÖK



iz belki farkında değil ama Türkiye artık lokomotif sektörlerini değiştiriyor. Türkiye'de ihracat-üretim-istihdam

deyince akla ilk gelen

sektörler şüphesiz tekstil, otomotiv. Bunlardan özellikle de tekstilin pabucu dama atılıyor gibi. Bu sektörler zirvedeki yerlerini koruyorlar ancak kimya, bilişim sektörleri de hatırı sayılır şekilde yanlarına yaklaşmış gözüküyor. Özellikle de kimya. Kimya sektörü belki de birkaç sene sonra Türkiye'nin lokomotif sektörlerinin başında yer alacak. Türkiye'de, gelecek 50 yılın en parlak sektörlerinin başında gösteriliyor kimya sektörü. Sektörün ağırlığı ithalata bağlı, içeride de üretimi teşvik edilen ve büyüyen bir sektördür. Sektör, Türk sanayisinin temel taşı niteliğindedir. Türk sanayisinin olmazsa olmaz yapı harcı kimya sektöründen geçmektedir. Neredeyse her ürünün hammaddesini, birçok sektörün girdisini kimya sektörü sağlamakta...

Sektör 2013 yılının ilk 3 aylık dönemi itibariyle 3

Kimyevi maddeler 2012 ihracatı:

17,6 milyar dolar

Kimyevi maddeler 2013 ihracat

hedefi: 20 milyar dolar

Kimyevi maddeler 2023 hedefi:

50 milyar dolar

Üretim büyüklüğü:

50 milyar dolar

İstihdam Sayısı: 250 bin

Oyuncu sayısı: 21.836

AR-GE harcaması:

242,8 milyon TL

milyar 964 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Yıl sonu hedefi olarak ise 20 milyar dolar olarak belirlendi. Biz de kimya sektöründeki gelişmeleri EĞİAD Yarın okurları için analiz ettik. Kimya sanayi; otomotivden deri ürünlerine, cam ve tekstilden

kağıt ürünleri gibi birçok sektöre girdi sağlıyor. Tekstil sektörü girdilerinin 15'i, deri ürünleri sektörü girdilerinin yüzde 12'si, kağıt sektörü girdilerinin yüzde 50'den fazlası kimya sektöründen temin ediliyor. Sektörde 250 bin kişi istihdam edilmekte olup, toplam istihdam içindeki payı yüzde 7'dir. Kimya sektörünün 2012 yılı sonu itibariyle ithalata ödediği tutar ise 90 milyar dolar mertebesinde idi. Sektörde yaklaşık 22 bin firma faaliyette bulun-



maktadır. Bunların 95 adedi büyük ölçekli, 208'i orta, diğerleri ise küçük ölçekli firmalardır. Bu firmaların çoğu İstanbul, İzmir, Kocaeli, Adana, Gaziantep ve Ankara'da faaliyet göstermektedir.

Kimya sektörü ürünleri oldukça geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Sektör başta temizlik ürünleri, boya, kozmetik ürünleri, ilaçlar gibi tüketim mallarının yanı sıra, tarım sektörü için gübreler ve tarım ilaçları, kimya sanayinin de dahil olduğu imalat sanayinin ihtiyaç duyduğu organik ve inorganik kimyasallar, boyalar, laboratuvar kimyasalları, termoplastikler, ve benzeri ürünleri de üretmekte.

Sektör ürünlerinin tüketim alanlarının yaygın oluşu nedeniyle, kimya sanayinin gelişimi ile ekonominin gelişimi yakından ilgilidir. Kimya sanayi üretimi içinde önde gelen sektörler, petrokimyasallar, gübreler, ilaçlar, sentetik



elyaf ve iplikler, sabun ve deterjanlar ile boyalar olarak sayılabilir. Toplam üretim içinde petrokimyasalların payı yüzde 30, gübrelerin payı ise yüzde 25'dir.

Türkiye'de petrokimyasallar üretimine 1970'te başlanmıştır. Sektörde hammadde temini yüzde 35 yerli üretimle karşılanmaktadır ve çoğu PETKİM- Petrokimya Holding A.Ş. tarafından üretilmektedir. Geri kalan miktar ise ithal edilmektedir. Şu anda PETKİM'in bünyesinde, petrokimyasallar üretimi yapan İzmir Aliağa Kompleksi ve TÜPRAŞ'a satılan Kocaeli Yarımca Kompleksi, polietilen, polistiren, polipropilen, polivinilklorür gibi temel plastik hammaddeleri ile etilen glikol, ftalik anhidrit, tereftalik asit, karbon karası gibi ana kimyasal hammaddeleri üretmektedirler.

Türkiye ekonomisine, doğrudan ve diğer sektörlerle sağladığı ara malı ile de dolaylı olarak büyük katkıda bulunan Türk kimya sanayi 2003 yılı itibarı ile 10 milyar dolarlık bir büyüklüğe sahipken, bu rakam 2013 yılına gelindiğinde üretim büyüklüğü 50 milyar dolar mertebesine ulaşmıştır.

Kimya sanayi üretimi içinde, önde gelen ürün grupları, petrokimyasallar, ilaçlar, temizlik maddeleri, boyalar, gübreler, inorganik kimyasallar, sentetik ve suni elyaflar, organik kimyasallar yer alıyor.

TÜRKİYE İHRACATININ LOKOMOTİFLERİNDEN BİRİSİ OLDU

Türkiye'nin kimya sanayi ihracatı son beş yılda her yıl ortalama yüzde 5 oranında artış göstermiştir ve Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 4'ünü oluşturmaktadır. 2002 yılında yaklaşık 1.6 milyar dolar olan kimya sanayi ihracatı, 2003 yılında yüzde 21 artarak, yaklaşık 1.9 milyar dolara ulaşmıştır. İhracatın halen yüzde 60'ını nihai ürünler oluşturmaktadır. 2003 yılında, toplam kimya sanayi ihracatı içinde yüzde 23 pay ile sabunlar, deterjanlar ve kozmetikler ilk sırayı alırken, bunu sırasıyla yüzde 22 pay ile ana kimyasallar, yüzde 21 ile sentetik elyaf, yüzde 12 ile ilaçlar, yüzde 8 ile plastik hammaddeler ve yüzde 5 ile de boyalar ve vernikler izlemektedir. Kimya sanayi toplam ihracatının yüzde 60'ını tüketiciye yönelik yani nihai ürünler oluşturmaktadır. İhraç edilen başlıca nihai ürünler sabunlar, ilaçlar, yıkama ve temizleme müstahzarları, şampuanlar ve boyalardır. 2012 yılı sonu itibarıyla

bakıldığında sektör 17.5 milyar dolar ihracat yaparak yılı tamamlamıştır.

DÜNYA KİMYA SANAYİ TİCARETİNDE TÜRKİYE'NİN YERİ

Dünya kimya sanayi dinamik bir yapıyla dikkat çekmektedir. Sanayileşmiş ülkelerde ilk üç sanayiden biri olarak görülüyor. Dünya kimya sanayi geçen yüzyılın son çeyreğinden itibaren kömür katranı ürünleri ve boyar maddelerle başlayıp; inorganik ve organik sentezlerde 30'lu ve 40'lı yıllarda petrokimyasal ve plastik ürünlerdeki gelişmelere ve 60 - 70'li yıllarda gelinen belli bir seviyeye kadar istikrarlı bir yükselme göstermiştir. Son yıllarda farmasötik, biyokimya ve gen teknolojilerinde yaşanan çok büyük gelişmeler, dünya kimya sanayiini küresel bir düzeye ulaştırmıştır.

Bugün gelişmiş yani sanayileşmiş, ülkelerin ekonomik gelişmelerinde "öncü sektör" olarak nitelendirilen sektörlerin başında gelen kimya sanayi olmadan sanayileşmenin düşünülmesi, kan dolaşımı olmadan bir insanın yaşamını sürdürebilmesini düşünmek gibi imkânsız bir şey olarak nitelendiriliyor. 19. yüzyılın ikinci yarısından sonra, dünya nüfusunun hızla artışı karşısında insanlık büyük bir tehlike ile karşılaşmıştır. Toplumun giderek artan

artışla ihracatını 1 milyar 456 milyon dolara taşıdı.

Türkiye ihracatını sırtlayan ve otomotivin ardından Türkiye'nin en çok ihracat yapan ikinci sektörü olan kimya, geçen ay en fazla ihracatı Mısır, Irak ve Singapur'a yaptı. Ocak-Şubat dönemindeki kimya ihracatı ise 2 milyar 776 milyon dolara yükseldi.

Kimya sektörünün Şubat ayı ihracatında, Almanya, Hollanda, Malta, İran, Rusya, Brezilya ve Ürdün üst sıralarda yer alan diğer ülkeler oldu. Yüzde 154 ihracat artışının yaşandığı Singapur'un yanı sıra Brezilya ve Ürdün'e yapılan

de, Şubat ayında Singapur, Brezilya ve Ürdün gibi farklı pazarlarla öne çıktığı görülüyor. Yılın ikinci ayında ihracat yapılan ülkelere bakıldığında alternatif pazar stratejisinin ihracat artışında ne derece etkili olduğu rahatlıkla anlaşılıyor. Sektör, Uzakdoğu'dan, Ortadoğu ve Güney Amerika'ya kadar birçok noktaya ihracat gerçekleştirebiliyor.

KİMYACILARIN AFRIKA İLE 'KİMYASI' TUTTU

Afrika'ya olan ihracat geçen yıl yüzde 27 artarken kimya sektörü Afrika'ya en fazla ihracat yapan sektör oldu.



ihtiyaçlarını karşılayabilmek için yeni bir takım maddelerin hazırlanması lüzumu kendini göstermiştir. İşte burada kimyacılar büyük görevler düşmüştür.

KİMYA İHRACATINDA ARTIŞ

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği'nin verilerine göre ihracattaki yükselişini 2013 yılında da sürdüren kimya sektörü, Şubat ayında yüzde 4,86 oranında

rekor ihracat artışı da dikkat çekti.

Ocak - Şubat döneminde ise en fazla ihracat yapılan ülke yine Mısır olurken, Irak ve Malta ilk üçteki diğer ülkeler olarak sıralandı. Bu dönemde sektörün toplam ihracatındaki ilk 10 ülke performansında sırasıyla Almanya, Hollanda, İran, Singapur, Rusya, Güney Afrika Cumhuriyeti, Azerbaycan ve Nahcivan yer aldı.

2013 yılına hızlı bir giriş yapan sektör-

İhracatçılar, 2012 yılında 2 milyar 889 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İKMiB verilerine göre Türkiye'nin 2012 yılındaki 151,9 milyar dolarlık ihracatında, 17,6 milyar dolarlık kimya sektörü ikinci sırada yer aldı. Alternatif pazar stratejisini başarıyla uygulayan kimya sektörü ise Afrika'ya en fazla ihracat yapan sektör oldu. Afrika ile kimyasını tutturana ihracatçılar, 2012 yılında 2 milyar 889 milyon dolarlık ihracata imza attı. Afrika'ya olan kimya ihracatında ilk 10 ülke; Mısır, Libya, Togo, Cezayir, Tunus, Güney Afrika Cumhuriyeti, Fas, Nijerya, Gana ve Etiyopya olarak sıralanıyor. Kimya sektörü, Afrika'ya en çok mineral yarıklar, inşaat plastikleri, boya, sabun ve kozmetik gibi kişisel temizlik ürünleri ihraç ediyor.

YATIRIM ORTAMI İYİLEŞTİRİLMELİ

Kimya sektörü 2023 yılı hedefine doğru hızla yol alırken, önündeki en büyük engelin yatırım ortamının iyileştirilmesi olduğuna dikkat çekiliyor. Sektör temsilcileri, yaklaşık 10 yıldır süren yatırım ortamının iyileştirilmesi ile ilgili atılan



adımların sonuca ulaşmadığını ve kimyevi madde ihracatının 50 milyar dolara ulaşabilmesi için yeni yatırım ve kümelenmenin şart olduğunu dile getiriyorlar.

Öte yandan Avrupa Birliği ile entegrasyon kapsamında REACH uyum standartlarının sağlanması ve tüm ürünlerin bu kapsamda ilgili standartlar dâhiline getirilmesi için sertifikalandırması gerektiğini ifade eden sektör temsilcileri, "İlgili her bir ürün için bu onayın alınması ihracatçıya yaklaşık olarak 40 - 50 bin Euro'luk bir maliyete neden oluyor. Ürün sayısının ortalama en az 10 olduğu var sayıldığında, bu durum her bir ihracatçı için 400 - 500 Euro'luk bir maliyete karşılık geliyor. Böylesi büyük maliyetler getiren REACH ve CLP

konusunda halen teşvik mekanizması oluşturulmaması sektörümüzü büyük bir çıkmaza sürüklüyor" tespitleriyle dikkat çekiyorlar.

HEDEF GİDİLMEMİŞ ÜLKELER

Alternatif pazarlardaki başarısını 2012'de de sürdüren kimya sektörü, Avrupa pazarındaki daralmanın sürmesi ve Ortadoğu'da karışıklığın yarattığı tedirginlik nedeniyle farklı ülkelerde sektörün dış ticaretini dengeleyecek noktalara odaklanıyor. 2012 yıl sonunda bu rakamı 17.5 milyar dolara çıkardı. Otomotivin ardından gelecek Türkiye'nin en çok ihracat yapan ikinci sektörü olan kimya sektörü, ihracatta rotasını şimdiye kadar gidilmemiş ülkelere çevirerek 2013 yılında

20 milyar dolarlık ihracatı hayata geçirmeyi hedefliyor. İhracatta pazar çeşitlenmesine gitme amacındaki sektör, özellikle Afrika ve Güney Amerika pazarını yakından izliyor.

2012 RAKAMLARIYLA KİMYA SEKTÖRÜ

Türkiye ihracatında otomotivden sonra ikinci sırada yer alan kimya sektörü, pazar çeşitlenmesine giderek ihracatını daha da artırmayı hedefliyor. Geçen yıl ihracatını yüzde 29'luk artışla 16 milyar 383 milyon dolara yükselten sektör, bu şekilde ihracatta otomotivin ardından ikinci sırada yer aldı. 2012'nin ilk 11 ayında 16 milyar 210 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörün, geçtiğimiz yıla göre yüzde 10'luk bir büyümeyle 2012 yıl

Türkiye ekonomisinin itici gücü kimya, 2013 yılının ilk çeyreğinde 4 milyar 246 milyon dolarlık ihracata ulaştı. Mısır, Irak ve Malta'nın başı çektiği kimya ihracatında Almanya, Hollanda, İspanya, İran, Rusya, İtalya ve Azerbaycan-Nahcivan üst sıralarda yer alan diğer ülkeler oldu. Sektörün yakından takip ettiği Güney Amerika ve Afrika ülkelerine ise ihracat artışı devam ediyor. Özellikle Brezilya, Zimbabve ve Gabon öne çıkan ülkeler olarak dikkat çekti.

sonunda bu rakamı 17.5 milyar dolara çıkardı.

2012'nin Kasım ayında yüzde 35,59 oranında rekor artışına ve 1 milyar 593 milyon dolarlık ihracata imza atan sektör, ihracatta da yeni pazar arayışını sürdürüyor. Otomotivin ardından gelerek Türkiye'nin en çok ihracat yapan ikinci sektörü olan kimya sektörü, ihracatta rotasını şimdiye kadar gidilmemiş ülkelere çevirerek 2013 yılında 20 milyar dolarlık ihracatı hayata geçirmeyi hedefliyor.

Türkiye ekonomisinin gizli güçlerinden kimya sektörü, 2011 yılında ihracatını yüzde 29'luk artışla 16 milyar 383 milyon dolara çıkardı. Kimya sektörü ihracatındaki artış oranı ihracat lideri otomotivin de üzerinde gerçekleşti. İhracatta dengeli bir pazar dağılımı gösteren sektör, 2011 yılında Avrupa, Ortadoğu, Afrika, Uzakdoğu ile Asya'daki 190 ülkeye ihracat yaptı. Geçtiğimiz yıl kimya sektörünün en fazla ihracat yaptığı ilk üç ülke Mısır, Irak ve Birleşik Arap Emirlikleri oldu. Tüm siyasi karışıklığa ve istikrarsızlıklara rağmen Mısır'a yaptığımız ihracat yüzde 125 arttı. Bu ülkeleri sırasıyla; Almanya, Rusya Federasyonu, İtalya, Yunanistan, Azerbaycan-Nahçıvan, Malta ve Romanya izledi. Malta'ya olan kimyevi madde ve mamulleri ihracatımız yüzde 612 gibi rekor bir yükseliş gösterdi.

Alternatif pazarlardaki başarısını 2012'de de sürdüren kimya sektörünün, yılın 11 ayında en çok ihracat yaptığı ülkeler yine değişmedi. İlk üç ülke Mısır, Irak ve Birleşik Arap



Timur ERK

Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği (TKSD)
Yönetim Kurulu Başkanı TOBB Kimya Meclis
Başkanı

TÜRKİYE'DE, "TEDARİK ZİNCİRLİ KÜMELENME" MODELİ HEDEFLENMELİ

2023 yılı hedeflerine ulaşmak için Kimya sanayi önünde önemli bir engel bulunmaktadır. "YATIRIM ORTAMININ İYİLEŞTİRİLMESİ" ve buna bağlı iki önemli boyut;

1-YERLEŞME SORUNU

2-KÜMELENME / KÜMELEŞME İHTİYACI

Yaklaşık 10 seneden beri yürütülen yatırım ortamının iyileştirilmesi ile ilgili atılımlar hala sonuca vardinilamamış, yatırım ortamı iyileştirilmemiş ve dolayısı ile kimya sanayi sektöründe büyük ölçekli veya stratejik yatırımlar güdük kalmıştır. Doğrudan yabancı sermayeyi cezbedebilecek yatırım ortamının iyileştirilmesi ve bununla ilintili olarak kimya sanayinin ihtiyacı olduğu uygun kıyı şeritlerinde (hinterlandında karayolu ve demiryolu bağlantısı olan) yer tahsisi yapılamamıştır.

Dünyadan örnek vermek gerekirse; Marsilya, Antwerp/Rotterdam, Singapur/Jurong İsland. En ideal yer tahsisi İzmir Aliağa Yarımadası'nda olduğu gibi; iskele / liman, karayolu, demiryolu ve boru hattından oluşan sinerjidir.

Ayrıca sadece bir tek sektörde kümelenme değil birbirini tamamlayan sektörlerin bir arada entegrasyon hedeflenmelidir. Petrokimya, Plastik, Kompozitler, İleri Malzeme vb. gibi. Sadece Almanya'da bugün 30'u aşkın kimya parkı mevcuttur. Türkiye'de, "tedarik zincirli kümelenme" modeli hedeflenmelidir. (Antwerp, Rotterdam, Singapur ve Houston / ABD; örneklerinde olduğu gibi). Kümelenme ile oluşturulacak yatay ve dikey entegrasyonun sağlayacağı sinerji imalat sanayinin önünü açacaktır.

2023 hedefleri arasında olan kimyevi madde ihracatının 50 milyar dolara ulaşabilmesi için YENİ YATIRIM ve KÜMELENME şarttır.

Kümelenmenin önemi Kimya Sektörü Strateji Belgesi ve GİTES eylem planlarına girmiş olmakla beraber halen gerekli ivmeyi kazandıracak olan yer tahsisi hususunda elzem adımlar henüz gerçekleşmemiştir. Sanayi Bakanlığı'nın bu konuda üzerinde durduğu iki bölge vardır. Karadeniz Filyos ve Akdeniz Ceyhan veya Yumurtalık. Kimyevi hammadde, ara girdi ve mamullerin taşınması açısından Filyos'un cazibesi Akdeniz kadar yoktur. Boğazlardan tehlikeli kimyasalların geçişi ve uluslararası pazarlara yakınlık açısından Ceyhan ve Yumurtalık daha uygun görülmektedir. Sonuçta yer tahsisi ile ilgili halen yürürlükteki mevzuat değişmeli ve kimya sanayi yatırımcısının önündeki engel KAMULAŞTIRMA yolu ile işlerlik kazanmalıdır.



Mehmet UYSAL

PAGEV (Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı) Yönetim Kurulu Başkanı

Plastikler, 20. yüzyılın en önemli buluşlarından biri... Var olduğu günden beri, gerek kullanımda sağladıkları fayda ve kolaylıklar, gerekse ekonomik olmaları nedeniyle plastikleri hayatımızın pek çok alanında ve değişik sektörlerde sıkça kullanıyoruz.

PAGEV olarak; Türk plastik sanayicilerini birleştirme ve sektörün temsilciliğini üstlenme misyonu ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bugün plastik sektöründe yüzde 95'i KOBİ niteliğinde 6 binin üzerinde firma faaliyet gösteriyor. Bu firmaların yüzde 27'si ambalaj, yüzde 14'ü inşaat, yüzde 11'i tekstil, yüzde 10'u ev eşyası, yüzde 9'u otomotiv ve yine yüzde 9'u teknik parça sektörlerine mamul üretiyor. Yüzde 20'si ise diğer sektörlerle yönelik üretim yapıyor.

Türk ekonomisinin lokomotif sektörleri arasında yer alan plastik, 2012 verilerine göre, üretimde yüzde 5,6 ve ihracatta yüzde 9,5 büyüme kaydetti. Toplam üretimimizi 8 milyon tonun üzerine çıkardık. Hammadde dahil plastik ve mamulleri ihracatı, 2012 yılında 2011'e kıyasla yüzde 9,5 artarak 5 milyar 16 milyon dolara yükseldi. Plastik sektörünün direkt ve otomotiv, beyaz eşya, inşaat sektörleri aracılığıyla yaptığı toplam ihracatı ise 11 milyar doları aştı. 300 bini aşkın kişiye sağladığı istihdam, GSMH'ya 25 milyar dolarlık katkısı ile plastik sektörünün önümüzdeki yıllarda da istikrarlı büyümesini sürdüreceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Plastik sektörünün en önemli sorunu ise hammaddede yüzde 87 oranında dışa bağımlılık. Bu bağıllığı ortadan kaldırmak için ise ülkemize yeni petrokimya yatırımları yapılması gerekiyor.

Ancak PAGEV olarak son dönemlerde yaptığımız temaslarda dünyada hiçbir büyük petrokimya şirketinin petrol ve doğalgaz olmadan Türkiye'de petrokimya fabrikası yatırımı düşünmediğini öğrendik. Bu durumda; sektörümüzü hammaddede ithalata dayalı bir sistemle nasıl daha iyi geliştirebiliriz, nasıl daha iyi büyütebiliriz diye düşünmeliyiz ve çözüm yollarını aramalıyız. Hammadde ithalatımız ile ilgili önemli bir hususa daha değinmek istiyoruz; daha önce de belirtmiş olduğumuz gibi sektörümüzün direkt ihracatı 5 milyar 16 milyon dolar olmasına rağmen otomotiv, beyaz eşya, inşaat sektörleri kanalıyla yaptığımız dolaylı ihracat 11 milyar doların üzerinde.

Ancak 2012 yılı hammadde ithalatımız yaklaşık 10 milyar dolar. Dikkatinizi çekmek istediğim husus işte burada; ihracatta otomotiv, beyaz eşya, inşaat gibi sektörlerin ihracatı içindeki plastikler sektörümüzde değerlendirilmezken, ithal edilen hammadde direkt olarak sektörümüze ekleniyor. Böylece sektörümüzün cari açığı da artmış gözüküyor.

Son olarak önemli bir gelişmeyi de paylaşmak istiyorum. Türkiye ihracatının 6,7 milyar dolarlık bölümünü gerçekleştiren, "plastik, kauçuk ve kompozit" sektörlerini PAGEV önderliğinde bir araya getirdik. T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü Kimya Teknik Komitesi'nin alt komitesi olarak faaliyet gösterecek "Plastik, Kauçuk ve Kompozit Teknik Alt Komitesi" çalışmalarına başladı. Komite, söz konusu sektörlerin sorunları ile yakından ilgilenecek ve çözüm yolları için birlikte çalışmalar yürütecek.

Emirlikleri olurken; bu ülkeleri sırasıyla Malta, Almanya, Rusya, İran, İtalya, Yunanistan ve ABD izledi. İhracatta pazar çeşitlenmesine gitme amacındaki sektör, özellikle Afrika ve Güney Amerika pazarını yakından izliyor. Avrupa pazarındaki daralmanın sürmesi ve Ortadoğu'da karışıklığın yarattığı tedirginlik nedeniyle farklı ülkelerde sektörün dış ticaretini dengeleyecek noktalar bulunması gerektiğine vurgu yapan sektör temsilcileri, Türkiye ihracatının kan kaybetmemesi için gayret gösterdiklerini aktarıyor.

Geçtiğimiz yıl en fazla ihracat yapılan alt ürün grubu 5 milyar 194 milyon dolarla mineral yakıt ve yağlar oldu. Plastikler ve mamullerinin 4 milyar 802 milyon dolarla ikinci; anorganik kimyasalların ise 1 milyar 239 milyon dolarla üçüncü sırada yer aldığı görülüyor. Kimya ihracatında büyük bir paya sahip olan plastik sektörü Avrupa'nın en büyük üçüncü plastik işleyicisi durumunda. Türkiye'nin boya sektöründe de Avrupa'nın en büyük altıncı üreticisi olduğuna değinen sektör aktörleri, sabunda ise dünyada ilk sekiz ülke arasında bulunduğunu aktarıyor. Plastikten kozmetiğe, ilaçtan boyaya kadar birçok sektöre ara mal ve hammadde temin eden sektör, genel olarak imalat sanayinin ihtiyaç duyduğu organik ve inorganik kimyasallar, boyalar, laboratuvar kimyasalları, termoplastikler gibi ürünleri üretiyor. Kimya sektörü üretimde 2010 yılında yüzde 75.24 oranında bir kapasite kullanırken, 2011 yılında yüzde 77.8 oranında kapasite kullandı. 2013'te



titiz • alıřkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

EGE[®]
ULAŞIM

0 232 459 08 59 • 444 6 343 • www.egeulasim.com.tr



büyümenin sürmesinin beklendiği sektörde ilaç etkin maddeleri, sentetik reçineler, teknik plastikler, kompozit ve ileri malzemeler gibi katma değeri yüksek kimyasalların üretiminde büyüme oranlarının genel ortalamaya nazaran yüksek olacağı, tüketim kimyasallarına olan talebin ise durağan hale geleceği bekleniyor. Sektör, önümüzdeki yıllarda inovasyona yönelik, katma değeri yüksek ürün gruplarını ürün gamına eklemeye devam edecek. Özellikle bu konuda çok avantajlı konumda olan kozmetik sektöründe yerli markalar, hem ürün hem kalite olarak rekabet güçlerini artırıyor. Türkiye sabun ve şampuanı dünya çapında bir üretim merkezi olma yolunda ilerlerken, kauçuk ve plastik ürün gruplarında da ciddi bir atılım söz konusu. Sektör, bu ürün gruplarındaki başarılı grafik sayesinde ihracatta liderliğe oturmayı amaçlıyor.

ÜRETİM BÜYÜKLÜĞÜ 50 MİLYAR TL

Türkiye sanayinin, uluslararası pazarlarda büyük bir atılım yaparak rekabetçilik sıralamasında 59'unculuktan 43'üncülüğe yükselirken, bu ilerlemede kimya sanayinin büyük payı var. Türkiye kimya sanayinin 50 milyar TL'lik üretim büyüklüğüne sahip. Türkiye kimya sanayi uluslararası alanda satışlar payı ile dünyada binde 4 seviyesinde bulunuyor. Sektördeki Ar-Ge çalışmalarının oranı ise binde 8 seviyesinde. Türkiye'de bulunan toplam 130 Ar-Ge merkezinin 9'u kimya sektörü üretimine yönelik faaliyet gösteriyor. Bu rakamın 15 olması gerektiğinin altı çiziliyor.

SEKTÖR HAMMADEDE YÜZDE 80 DIŞA BAĞIMLI

Sektörün önceliği inovasyona yönelik, katma değeri yüksek ürün gruplarını

ürün gamına eklemek. Özellikle alt sektör grubu içinde yer alan kozmetik ile kauçuk ve plastik ürün gruplarında da ciddi bir atılım söz konusu olduğuna işaret eden sektör temsilcileri, en büyük sorunlarının ise hammaddede dışa bağımlılık olduğunu vurguluyorlar. Bu bağımlılık yüzde 80 düzeyinde olduğunu kaydeden sektör aktörleri hammaddede yerli üretimin yeterli oranda olmayışının, sektörü ithalata bağımlı hale getirdiğini hatırlatıyorlar. Dışa bağımlılığın azaltılması için yeni petrokimya yatırımlarının yapılması ve mevcut kapasitenin artırılması gerektiği belirtilirken, bu konudaki çalışmaların halen yeterli düzeyde olmadığı ifade ediliyor. ●

Ocak – Mart dönemindeki 4 milyar 246 milyon dolarlık kimya ihracatında ilk üçte; mineral yakıtlar ve yağlar, plastikler ve mamulleri, kauçuk ve kauçuk eşya sektörlerinin olduğu görülüyor. Mineral yakıtlar ve yağlarda Mısır, Malta ve Hollanda ağırlık kazanırken, yüzde 10'luk artışla 1 milyar 167 milyon dolara yükselen plastik ihracatında ilk sıralarda Irak, Almanya ve Rusya yer aldı. İlk çeyrekteki 293 milyon 886 bin dolarlık kauçuk ve kauçuk eşya ihracatında ise Almanya, İtalya ve Bulgaristan başı çekti. Yılın ilk üç ayında boya, kozmetikler, sabun, kişisel temizlik maddeleri, eczacılık ürünleri ve organik kimyasallar gibi alt sektörler de ihracat artışında iyi bir performans sergiledi.

PETKİM'DE ARTIŞ GÖSTEREN HER 1 GRAMLIK ÜRETİM, 1 GRAMLIK İTHALATI AZALTACAK

Petkim, Türkiye termoplastik ürünler pazarının yaklaşık yüzde 25'ini karşılıyor. Bu oran, bizim ürettiğimiz 60'ı aşkın petrokimyasal ürünlerin ortalama pazar payıdır. Bazı ürünlerde talebin yüzde 65-70'ini karşılarken, bazı ürünlerde bu oran yüzde 5-10 aralığına kadar düşüyor. Yüzde 25'lik pazar payı yeterli mi dersiniz, elbette yeterli değil. Bu rakamlar, ülkemizin bir birim üretirken 3 birim ithalat yaptığını gösteriyor. Çünkü ülkemizde Petkim'in dışında maalesef yerli hammadde üreticisi yok. Keşke 2-3 Petkim daha yapılabileseydi ve ülkemizin yaratacağı katma değer, yurt dışına gitmeseydi. İthalat yapmak, yurt dışında istihdam yaratmak; katma değeri ithalat yaptığımız firmanın kasasına akıtmak demektir. Türkiye 1965 yılında Petkim'in temellerini atarken, sektördeki gelişim trendini çok iyi gördü.

MÜTHİŞ BİR VİZYONDUR BU!

Bugün bizden petrokimya sektöründe çok daha ileride ülkelerle hemen hemen eşzamanlı olarak işe başlamışız. Ama arkasını getirememişiz. Şimdi bize düşen görev ve sorumluluk, yeni yatırımlarla üretimimizi ve pazar payımızı artırmak... 2023 yılı için pazar payımızı yüzde 40'a çıkarma hedefi koyduk. Belki aradaki bu fark size küçük gelebilir. Ancak Petkim'in pazar payını yüzde 25'ten 40'a çıkarmak, bugünkü mevcut 3.2 milyon tonluk üretim kapasitesini yaklaşık iki kat artırarak 6 milyon tona çıkarmak demektir. Bunu başaracağımıza yürekte inanıyorum. Bahsettiğim üretim atışını karşılayacak yeni yatırımlar ve mevcut tesislerimizde yapacağımız maksimizasyonlar için hammaddemiz olan naftada güvenilirliğe ihtiyacımız var. Petkim Yarımadası'nda hafriyat çalışmaları devam eden STAR Rafinerisi, bu yönüyle bizim için yaşamsal önem taşıyor.



Sadettin KORKUT
Petkim Petrokimya Holding A.Ş.
Genel Müdürü

Rafinerimizin 2016 yılında devreye girmesiyle lojistik, stok maliyeti ve kalite kayıpları sıfır noktasına ineceği için müthiş bir ivme yakalayabilecek ve yeni yatırımları yapabilmek için kendimizde daha fazla cesaret bulacağız. Türkiye'de termoplastik ürünlerin tüketimi, ülke büyüme oranının en az iki katı, kimi yıllar üç katı hızla artıyor. Çin'den sonra bu alanda en hızlı büyüyen ikinci pazarız. Bu büyümenin sürdürülebilir olmasını çok önemsiyorum. Ancak yurt içi talebin, yani halk deyimiyle bu işin kaymağının yerli üreticiler tarafından yenmesini istiyorum. Sermaye yapısı yerli ya da yabancı olabilir, fark etmez. Yerli üretimden kastımız, Türkiye Cumhuriyeti sınırları içinde yapılan üretimdir. Yerli üretimi ne kadar çok artırırsak, katma değerimizi yani refahımızı o kadar çok insanımızla paylaşıyoruz. Petkim'in ülkemizde tek yerli üretici olmasının, sanılanın aksine bizlere çok önemli zararları da var. En başta, yaşadığımız sorunların bize özgü olduğu sanılıyor. Biz Petkim olarak ne devletten ne de başka bir kurumdan koruma ya da koruma anlamına gelecek bir uygulama talep etmedik. Kendimize güvenimiz tam. Rekabete her zaman varız diyoruz. İstedığımız rekabette adalet olması. 100 metre koşusuna çıkan iki koşucudan birinin ayağında en iyi kalitede ayakkabı varken, diğerinin ayağında delikli çarık varsa, üstüne üstlük iki bacağı birbirine zincirliyse, 'Hadi bakalım yarışın' demek çok anlamlı olmuyor. Türkiye'nin kapıları sonuna kadar açık. Dahilde İşleme Rejimi, Serbest Ticaret Anlaşmaları ve Gümrük Birliği kapsamında, milyonlarca ton petrokimyasal ürün sıfır gümrükle ithal edilerek iç piyasaya sunuluyor. Pazar ve hammadde zengini ülkeler, yatırım ve finansman noktasında yatırımcılara çok önemli teşvikler sağlıyorlar. Plug&Play olarak adlandırılan, tak ve çalıştır olarak

dilimize çevirdiğimiz bu teşvik mekanizmaları ile ülkelerinin üretim ve rekabet gücüne büyük avantaj sağlıyorlar. Üretim yaptığımız petrokimya sektörü için en önemli girdi enerji maliyetlerimiz. Petrol türevi olan nafta ve doğalgazı hammadde olarak kullanıyoruz. 10 yıl kadar önce 20-30 Dolar bandında olan petrolün varil fiyatı bugün 120 Dolar seviyesine yükselmiş durumda. Önümüzdeki 30-40 yıl boyunca fosil yakıtlar yine 'enerjiye ana bileşenler olacak. Almanya ve Çin, enerji üretimine verdikleri büyük destekle dikkat çekiyorlar. Türkiye'de de son yıllarda yeni yatırımların teşvik edildiğini memnuniyetle görüyoruz. Türkiye kimya sektörü, 2012 yılında dünyadaki gelişmelere paralel bir gelişme gösterdi. Türkiye ekonomisinde büyüme hızı, 2012 yılında beklentilerin ve Orta Vadeli Ekonomik Programdaki hedeflerin oldukça altında kalarak yüzde 2.2'ye kadar düştü. Geçmiş yıllarda çift rakamlı büyüyen sektörde, ekonomideki daralmaya paralel olarak büyüme hızı yavaşladı. Kısaca, 2012 yılı Türk imalat sanayisi için beklentilerin altında kalan bir yıl oldu. Küresel krizin etkilerinin tüm dünyada, özellikle Avrupa'da artarak devam ettiği bir yılı geride bıraktık. Avrupa'da beş ülkede hükümetleri deviren kriz, üretim ekonomisinin önemini yeniden zihinlere kazdı. Petkim'de artış gösteren her 1 gramlık üretim, 1 gramlık ithalatın azalması anlamına gelir. Dolayısıyla biz de mevcut fabrikalarımızda kapasitelerimizi maksimize etmek, ek yatırımlarla kapasitelerimizi artırmak için sürekli iyileştirme çalışmalarının içindeyiz. Kimya Sektörü Strateji Belgesi'ne göre, 2023 yılında 500 Milyar Dolarlık ihracat rakamında kimya sektörünün payının %10, yani 50 Milyar Dolar olması öngörülmüyor. Bu hedefe rahatlıkla ulaşabileceğimizi düşünüyorum.

KİMYA İÇİN 6 HEDEF 37 EYLEM PLANI

Geçtiğimiz Ekim ayında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün tarafından İzmir'de kamuoyuna açıklanan Kimya Sektörü Stratejik Eylem Planı kapsamında 6 hedef belirlendi. Türkiye Kimya Sektörü Strateji Belgesi'nde 6 ana hedef ve 37 eylem planı yer alıyor. 2012-2016 yıllarını kapsayan Türkiye Kimya Sektörü Strateji Belgesi'nden derlediği bilgiye göre, kimya sektörünün vizyonu, "bölgesinde katma değeri yüksek ürünler üreterek, Türkiye'yi yatırım üssü haline getirmek" olarak belirlendi. İçişleri, Maliye, Sağlık, Çalışma ve Sosyal Güvenlik, Çevre ve Şehircilik, Kalkınma, Ekonomi, Gümrük ve Ticaret bakanlıkları ile Hazine Müsteşarlığı, Türk Standartları Enstitüsü, TÜBİTAK, KOSGEB, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Eximbank, üniversiteler ve sivil toplum örgütlerinin işbirliği ile hazırlanan belgede, sektörün mevcut durumunun analizi yapıldı ve öncelikli sorun alanları belirlendi. Belgede, sektörün mevcut durumu, "Türk kimya sanayinin 2011 yılı TÜİK verilerine göre ithalatı 37,7 milyar dolarken, ihracatı 13 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu da Türk kimya sanayinin hammadde ve teknoloji bakımından dışa bağımlı bir sektör olduğunu ortaya koymaktadır" şeklinde özetleniyor. Sektörün geleceğe yönelik politikaya yetersizliği, yatırıma ve üretime yeterli önem verilmemesi, Ar-Ge ve yenilikçilik altyapısının yetersizliği, insan kaynakları ve eğitim yetersizliği, işbirliği ve koordinasyon eksikliği ile pazarlama ve tanıtım eksikliği sorunlarının giderilmesi gerektiği vurgulanıyor.

BELİRLENEN EYLEM PLANLARI

Katma değeri yüksek, insan ve çevre sağlığına duyarlı ürünlerin üretimini ve ihracatını geliştirecek politikaların oluşturulması için kümelenme faaliyetlerinin geliştirilmesi gerektiğinin vurgulandığı belgede, ayrıca, sektörün uluslararası rekabet gücünün artırılması için şirket birleşmelerini ve satın almaları kolaylaştıracak ve özendirecek tedbirler alınacağı, çevre dostu teknolojilerin geliştirilmesine yönelik politikalar oluşturulacağına yer veriliyor. Eylem planına göre, ara girdi ithalatının azaltılması için İran, Suudi Arabistan ve Rusya gibi ülkelerle ilişkiler kurularak Türkiye'nin yatırım ortamı anlatılacak, biyoyakıt eylem planı hazırlanacak ve biyoyakıt tesislerin yaygınlaştırılması için çalışmalar yapılacak. Özel ve katma değeri yüksek kimyasalların üretimine yönelik Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması desteklenecek. Ayrıca, Türkiye'deki mevcut mineral ve filizlerin, inorganik kimya sanayinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar gerçekleştirilecek, kimyaya özel ihtisas organize sanayi bölgeleri, kıyı şeridinde limanlara, denizyolu, kara yolu ve demiryolu entegre ulaşım sistemini sağlayacak şekilde kurulacak.

KİMYA SEKTÖRÜNÜN 6 HEDEFİ

Türkiye Kimya Sektörü Strateji Belgesi'nin genel amacı, "yüksek katma değerli, çevreye ve insan sağlığına duyarlı süreç ve ürünlerle; kimya sektöründe, sürdürülebilir ve rekabetçi bir şekilde dış ticaret dengesini ülke lehine geliştirerek, dünyada söz sahibi bir konuma gelmek" olarak belirlendi. Belgede, bu genel amacın gerçekleştirilmesi için kimya sektörünün 6 ana hedefi de şu şekilde sıralanıyor: **"1- Kimya sektöründe, katma değeri yüksek, insan ve çevre sağlığına duyarlı ürünlerin üretim ve ihracatını geliştirecek politikaların oluşturulması, 2- Yüksek katma değerli üretim yapısına geçilerek, ara girdi ithalatının azaltılması, 3- Kimya sektörünün genel amacına uygun ulusal AR-GE politikalarının oluşturularak, AR-GE bilincini artırarak uygulamaların hayata geçirilmesi, 4- Kimya sektörünün her kademesi için nitelikli, eğitilmiş, teknoloji ve kalite bilincini özümsemiş, insan gücü yetiştirilmesi, 5- Güvене dayalı, paydaşların etkin katılımının sağlandığı, ortak hedeflere yönelebilecek işbirliği ortamı oluşturulması, 6- Yerli ürünlere yönelik talep yaratılarak, dış ticaret dengesinin ülke lehine dönüştürülmesi."**

BÖLGESEL YATIRIM ORTAMLARI SAGLANACAK

Aliağa, Ceyhan-Yumurtalık, Bandırma, Filyos ve Samsun gibi yerleşim yerlerinde özel sektörle işbirliği içinde özellikle petrokimya, sıvı kimyasal depolama ve enerji sektörlerinde yapılacak yatırımlar için gerekli ortam sağlanacak. AB'de üretilen ve AB'ye ithal edilen tüm kimyasal madde ve karışımlarını düzenleyen REACH Sistemi'nin Türk kimya sektöründe yaratacağı fırsatlar araştırılacak. Kimya sektörünün genel amacına uygun Ar-Ge politikalarının oluşturulması için de yerli hammadde kaynaklarına dayalı yüksek katma değerli ürün üretimine yönelik AR-GE yatırımları konusunda öncelikler belirlenecek. Üniversite-sanayi arasında Ar-Ge'ye yönelik işbirliğinin yapıldığı teknokentlerin kimya sanayinin yoğun olduğu bölgelerde veya kimya ihtisas organize sanayi bölgelerinde sayıları artırılacak, nitelikli AR-GE elemanlarının Türkiye'ye göçü özendirilecek. Ayrıca, sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda meslek standartları oluşturulacak, eğitim programları açılacak ve eğitim alan kişiler belgelendirilecek ve sektör paydaşları ile ortak hedeflere yönelebilecek işbirliği ortamı oluşturulacak.



20. yıl

Interyağ

Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.



Tüm Yağlama Çözümleri İçin Beraber Çalışıyoruz...



HOUGHTON
Fluid Technology & Service Worldwide
Bölge Distribütörü

Su ile Emülsiyon Yapılan Metal İşleme Sıvıları

- Dromus Serisi
- Sitala Serisi
- Adrana Serisi
- Metalina Serisi

Saf Kesme Yağları

- Macron Serisi
- Garia Serisi

Isıl İşlem Yağları

- Voluta Serisi

Sıcak ve Soğuk

Şekil Verme Yağları

- Fenella Serisi

Temizleyiciler

- Callina Serisi

Pas Önleyici ve Koruyucular

- Ensis Serisi

Kalıp Ayırıcı Yağ

- Release Oil HCU

Metal İşleme Ürünleri İçin

Katıklar

- Gratanol SR2
- Kathon 886 MW
- MWS Additive AF 2220



Shell Madeni Yağlar
Bölge Distribütörü
Çınarlı Shell Akaryakıt 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

Merkez : 1. San. Sit. 2826 Sk. No.7-7/A 35110 İZMİR Tel: 0.232. 449 83 85 Pbx Fax: 0.232. 449 87 32

İstasyon : 1561 Sokak No:36 Çınarlı - İZMİR

Tel: 0.232. 461 15 35

Fax: 0.232. 461 15 45

www.interyag.com.tr

interyag@interyag.com.tr

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı-Kimya Sektörü Platformu Dönem Başkanı Murat Akyüz:

“EKONOMİK KRİZ SÜRECİNİ FIRSATA ÇEVİRDİK”

Kimya sektörünün rekabet gücünü artırması ancak önündeki engelleri aşmasıyla mümkün olabilecek.

Murat AKYÜZ

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, kimya sektörünün dünya genelinde yaşanan ekonomik kriz sürecini fırsata çevirdiğini söyledi. İhracat başarısının arkasında alternatif pazar stratejisinin yer aldığını belirten Akyüz, “Aslına bakarsanız Avrupa krizinden önce kimya sektörü olarak farklı ülkelerle ihracat sepetimizi genişletmemiz gerektiğini görüp, bu yönde aksiyon almıştık bile. Kimya ihracatının küresel krizden en az yarayı alan, iyileşmeyle birlikte ihracat ivmesini artıran sektör olmasında öngörülü bu yaklaşımımızın çok büyük payı vardır. Biz ihracatçılar her zaman bir ülkenin ihracatımızdaki payının yüzde 25’in üzerine çıkmasını istemeyiz. Bu her zaman bir şirket için risktir” dedi. İKMİB dışında Kimya Sektör Platformu’nun dönem başkanlığını da yürüten Murat Akyüz ile Türk kimya sektörünün gösterdiği gelişim, sektörün sorunları ve bu konuda yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

Kimya sektörü açısından 2012 yılının genel bir değerlendirmesini yapar mısınız? Dünya genelinde yaşanan ekonomik krizin gerek üretim miktarları gerekse ihracat hacmi açısından yansımaları ne oldu?

Kimya sektörü olarak, geçtiğimiz yılı oldukça verimli geçirdik. İhracat performansımız da yükseliş trendini sürdürdü. 2012 yılının başında ihracat hedefimizi 18 milyar dolar olarak belirlemiştik. Küresel ekonomideki tüm olumsuzluklara rağmen, 17.6 milyar dolar ile yılı en çok ihracat yapan ikinci sektör olarak kapatık. Yıl içinde de otomotiv sektörünün dönem dönem önüne geçtik. Dünya ekonomisi ve Euro Bölgesi’ndeki tüm belirsizliklere rağmen ihracatımızın bu

rakamlara ulaşması önemli bir başarı. Geride bıraktığımız yıl, AB'ye ihracatını en çok artıran sektör olduk. Ayrıca, Afrika'ya en çok ihracat yapan ikinci sektörüz.

Bu yılın ilk üç aylık dönemi itibariyle sektöre baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Sektörümüz, 2013 yılına hızlı bir giriş yaptı. Ocak-Şubat döneminde ihracat yaptığımız ülkelere baktığımızda alternatif pazar stratejimizin ihracat artışında ne derece etkili olduğu rahatlıkla anlaşılıyor. Artık Uzakdoğu'dan, Ortadoğu ve Güney Amerika'ya kadar birçok noktaya ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu dönemde en fazla ihracat yapılan ülke Mısır. Irak ve Malta ise ilk üçteki diğer ülkeler olarak sıralanıyor. Sektörümüzün toplam ihracatındaki ilk 10 ülke performansında sırasıyla Almanya, Hollanda, İran, Singapur, Rusya, Güney Afrika Cumhuriyeti, Azerbaycan ve Nahcivan yer alıyor.

Sektör bu yılsonu itibariyle 20 milyar dolar ihracat hedefi belirlemişti. Bu hedefe ulaşabilecek mi? Pazara ilişkin öngörülerinizi bizimle paylaşmısınız?

Geçtiğimiz yıl elde ettiğimiz performansımızın ışığında ihracat hedefimizi, 20 milyar dolar olarak belirledik. Bu hedefe rahatlıkla ulaşabileceğimizi düşünüyoruz. Yeni ihracat rekorlarına imza atabilmek ve lider kolтуğuna oturabilmek adına çalışmalarımız devam ediyor. Birlik olarak, ihracatçılarımız için potansiyeli yüksek olan bölgeleri araştırıyoruz. Düzenlediğimiz yurtdışı fuar organizasyonları ve ticari heyet gezilerinin yeni pazarlara ulaşmamızda önemli bir rolü var. Bildiğiniz gibi, dünyanın en

büyük fuarlarına milli katımlı fuar organizasyonları gerçekleştiriyoruz. Dış alım heyet gezileri düzenliyoruz. UR-GE (Ekonomi Bakanlığı tarafından kurulan ihracatçının çeşitli pazarlarda yapacağı pazar araştırması, satışı ve eğitimini bir araya getiren bir sistem) faaliyetlerimiz kapsamında yürüttüğümüz çalışmalarımız var.

Dünyadaki kriz süreci belli açılardan avantaj olarak geri döndü diyebilir miyiz? Bu süreçte sektörün edindiği tecrübeler neler oldu?

Sektör olarak, ekonomik kriz sürecini fırsata çevirdik. İhracat başarımızın altında alternatif pazar stratejimiz yatıyor. Özellikle Avrupa pazarında yaşanan daralma nedeniyle farklı rotalara yöneldik ve başarılı olduk. Aslına bakarsanız Avrupa krizinden önce kimya sektörü olarak farklı ülkelerle ihracat sepetimizi genişletmemiz gerektiğini görüp, bu yönde aksiyon almıştık bile. Kimya ihracatının küresel krizden en az yarayı alan, iyileşmeyle birlikte ihracat ivmesini artıran sektör olmasında öngörülü bu yaklaşımımızın çok büyük payı vardır. Biz ihracatçılar her zaman bir ülkenin ihracatımızdaki payının yüzde 25'in üzerine çıkmasını istemeyiz. Bu her zaman bir şirket için risktir. Kimya sektörümüz dünyanın farklı bölgelerinde, şimdiye kadar hiç gidilmemiş ülkelere bile ihracat yapıyor. Güney Amerika, Afrika ülkelerine ihracatımızı artırdık. Ortadoğu'da iyi bir paya sahibiz. Tüm bu gelişmeler kimya ihracatının rekorları ve Türkiye ihracatındaki yerini sağlamlaştırmasının güzel örnekleri.

Rakamlarla sektöre bakmak istesek; kimya sektörünün imalat

sanayi üretimindeki payı nedir? Sektör kaç kişiye istihdam sağlıyor? İthalat-ihracat dengesi hakkında bilgi verir misiniz?

Kimya sektörünün imalat sanayi üretimindeki payı konusunda veriler maalesef elimizde yok. Ancak sektörün son 10 yılda hızlı bir gelişim içinde olduğunu rakamlarda ortaya koyuyor. Kimya ihracatımız, 2002 yılında 2 milyar 67 milyon dolar iken; 2012 yılında 17 milyar 592 milyon dolara ulaştı. Elde ettiğimiz bu ihracat rakamıyla geride bıraktığımız yıl, Türkiye'nin 152,5 milyar dolarlık ihracatında en fazla ihracat yapan ikinci sektör olduk. Türkiye'nin büyümesine en çok katkı sağlayan sektörlerin başında geliyoruz. Ancak ihracatta elde ettiğimiz başarıya rağmen ithalat rakamlarımızda da bir artış söz konusu. Geçtiğimiz yıl kimya sektörünün ithalata ödediği rakam 90 milyar dolara ulaştı. İhracatımızdaki katma değeri yükselterek, ithalat ve ihracat arasındaki farkı azaltabiliriz. Sektör, TÜİK verilerine yaklaşık 250 bini aşkın kişiye istihdam sağlıyor.

Türkiye'nin dünya kimya sektöründeki yeri nedir?

Türk kimya sektörü, elde ettiği performans ve rakamlarla dünyadaki yerini sağlamlaştırıyor. Katma değeri yüksek, ara ürüne hitap eden, yurtdışında birçok ürünün girdisi haline gelen bir sektör konumuna ulaştık. Üretim kalitemizle birlikte rekabet düzeyimizde yükseldi. Yeni yatırımların artış göstermesiyle daha da ilgi çeken bir ülke olma çağını düşünüyoruz. Coğrafi konumu, enerji kaynaklarına yakın oluşu ülkemizi çok avantajlı bir konuma taşıyor.

Geçtiğimiz üç yıllık süreç içerisinde en önemli gündem



maddeniz REACH oldu. Siz birlik olarak bu konuda özel bir REACH Danışma Masası dahi kurmuşunuz. Bu konuda Türkiye nasıl bir sınav verdi? Gelinen nokta nedir?

İKMİB olarak, REACH Tüzüğü'nün kimya ihracatçımıza getireceği yükümlülükler konusunda firmalarımızı bilgilendirmek ve bu kapsamda nasıl bir yol haritası izleneceği konusunda uzun yıllardır çalışmalar yapıyoruz. Firmalar nezdinde yaptığımız bilgilendirme çalışmalarının yanı sıra kamuoyunda bu konuda farkındalık yaratmaya yönelik pek çok projeyi hayata geçirdik. Kimya sektörümüzün REACH Mevzuatı'ndan direkt ve dolaylı olarak etkilenecek tüm alt sektörlerin, İMMİB bünyesinde kurulan REACH Masası'nda temsil edilmeleri ve yapılan çalışmalara katkıda bulunmalarını sağladık. Ayrıca, Türkiye çapında REACH ile ilgili bilgilendirme seminerleri düzenledik.

Firmalarımızın REACH sürecindeki kayıt işlemlerini kolaylaştırmak ve maliyetlerini azaltmak amacıyla Brüksel'de REACH Global Services şirketini kurduk. Kurduğumuz bu şirket sadece Türk şirketlerini de hizmet vermiyor, farklı ülkelerden de şirketlerin kayıt işlemleri için tercih ettiği bir nokta haline geldi, bu da bizi mutlu ediyor. Firmaların kısa, orta ve uzun vadede mali külfetler de doğuracak bu değişimi çok yakından izlemeleri ve sektörlerini ilgilendiren gelişmeler hakkında düzenli olarak bilgi edinmeleri geleceğe dönük stratejilerini belirleyebilmeleri açısından hayati önem taşıyor. İMMİB (İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri) bünyesinde bu kapsamdaki faaliyetler, AB Mevzuatı Uyum Şubesi tarafından yürütülüyor. Avrupa Birliği ile entegrasyon kapsamında REACH uyum standartlarının sağlanması ve tüm ürünlerin bu kapsamda ilgili standartlar dâhiline getirilmesi için sertifikalandırması gerekiyor. İlgili her bir ürün için bu onayın alınması ihracatçıya yaklaşık olarak 40 - 50 bin euro'luk bir maliyete neden oluyor. Ürün sayısının ortalama en az 10 olduğu var sayıldığında, bu durum her bir ihracatçı için 400 - 500 euro'luk bir maliyete karşılık geliyor. Böylesi büyük maliyetler getiren REACH ve CLP konusunda halen teşvik mekanizması oluşturulmadığını üzümlere belirtmek isterim.

Kimya sektörünün yaşadığı sorunlar ve sizin bu konudaki çözüm önerileriniz nedir?

Kimya sektörü, Türkiye'nin en hızlı

gelişen sektörleri arasında yer alıyor. Ancak tüm bu gelişmelere rağmen sorunları da bir o kadar artıyor. AB ile Gümrük Birliği anlaşması uyarınca yaşanan olumsuzluklar çözülmesi gereken en önemli sorunlardan biri. Bildiğiniz gibi Türkiye'nin, Avrupa Birliği (AB) ile arasındaki Gümrük Birliği ilişkisi uyarınca, AB'nin Ortak Ticaret Politikasını üstlenme yükümlülüğü bulunmakta olup, üçüncü ülkelere yönelik olarak AB'nin tercihli ticaret sistemi üstleniliyor. Bu kapsamda Türkiye, AB'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) imzaladığı ülkelerle karşılıklı yarar esasına dayalı benzer anlaşmalar imzalıyor. Ülkemiz, AB'nin tercihli rejimlerini üstlenme konusunda da büyük çaba harcıyor. Bu süreç, Türkiye - AB Gümrük Birliği kapsamındaki yükümlülüğün yerine getirilmesi açısından önem taşımakta. Bu durum aynı zamanda, yüksek koruma oranları ile kendi pazarlarını koruyan ülkelere, ülkemizin düşük seviyelerde olan Topluluk Ortak Gümrük Tarifesi uygulanması nedeniyle sağladığı tek yanlı avantajı, STA'lar kapsamında yaptığımız pazar açılımla karşılıklı hale getirmek açısından da son derece önemli.

Ancak AB ile STA'sı olup da halen Türkiye ile STA imzalamamış ülkelerin olması ülkemiz dış ticaretine ciddi oranda zarar veriyor. Bu ülkeleri Meksika, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Cezayir olarak saymak mümkün... Ayrıca Türkiye'nin sadece Avrupa Birliği'nin STA müzakereleri yürüttüğü ülkelerle STA imzalayabilmesi de ciddi bir dezavantaj olarak ihracatçılarımızın önünde duruyor.

Sektörümüzün yaşadığı konteyner sorunu da henüz çözüme ulaşmış değil... Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın yeni yönetmeliği kapsamında 40 hc 'lik (high cube) konteynerlere yükseklik aşımında ceza uygulamasının getirilmesi ihracatçımızı olumsuz yönde etkiliyor.

Diğer yandan gıda ile temas eden plastik eşya üreticileri, "Türk Gıda Kodeksi Gıda ile Temas Eden Madde ve Malzemeler Yönetmeliği"nde yapılan değişiklik nedeniyle oldukça sıkıntılı bir süreçten geçiyor. Bu kararın sektöre getireceği ek maliyetin 500 milyon doları bulacağını düşünüyoruz. Sektörümüzün kronikleşmiş bir diğer sorunu da hammadde de ithalat. Hammaddemizin de yüzde 80'ini ithal ediyoruz. Bazı sektörlerimizde bu oran çok daha fazla... Artık bu yapının değişme zamanı geldi. Bunun için yeterli donanım ve altyapıya sahibiz.



Şu anda kimya sektörünün gündemindeki öncelikli gündem maddeleri nedir?

Kimya sektörünün rekabet gücünü artırması ancak önündeki engelleri aşmasıyla mümkün olabilecek. Sektörümüzün en az destekle bu noktaya ulaşmasından son derece memnunuz. Bu durum, beklediğimiz desteklerin sağlanmasıyla, sektörün yakalayacağı ivme konusunda bizi son derece ümitlendiriyor. Ancak bu desteklerin sağlanamaması da sektörümüzün rekabetçiliğine ciddi anlamda zarar verecek. Bu nedenle yukarıda da belirtmiş olduğum sektöre ciddi zarar veren sorunların çözülmesi adına çalışmalar yürütüyoruz.

2013 çalışma takvimimiz oldukça yoğun. Yeni pazarlar keşfedeceğimiz UR-GE faaliyetlerimiz ve milli katılım fuar organizasyonlarımız ağırlıklı olarak gündemimizde yer alıyor.

Sektörün AB projelerinden yararlanma süreci nedir?

Sektör firmalarımızın AB projelerinden ve fonlarından daha fazla yararlanması gerekiyor. Maalesef şirketlerimiz bu desteklerden yeterince yararlanmıyor. İMMİB ve İKMİB bünyesinde yaptığımız seminerler ve duyurularla AB projeleri konusunda firmalarımızı bilgilendirmeye gayret ediyoruz.

Kriz döneminde sektör alternatif pazarlara odaklanarak önemli bir sınav verdi. Özellikle bu dönemde odaklanacağınız yeni pazarlar hangileri olacak?

Artık Uzakdoğu'dan, Ortadoğu ve Güney Amerika'ya kadar birçok noktaya ihracat gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz yıl Brezilya, Uruguay, Şili, Venezuela gibi Güney Amerika ülkeleri ve AB ülkelerine olan ihracat artışımız dikkat çekiciydi. Afrika'ya en çok ihracat yapan sektör konumundaki kimya, geçtiğimiz yıl Mısır'ın yanı sıra; Nijer, Kenya, Somali, Uganda gibi ülkelere olan ihracatını da artırdı.



Bu dönemde özellikle Latin Amerika Ülkeleri, Uzakdoğu ve Sahraaltı dediğimiz Afrika pazarına yönelik çalışmalar yürütüyoruz.

Bir dönem komşu ülkeler Irak ve İran'da önemli bir açılım yapmıştınız. Bu pazarlarda istediğiniz başarıyı yakalayabildiniz mi?

Geçtiğimiz yıl Mısır'dan sonra en fazla ihracat yaptığımız ülke Irak oldu. İran, en çok ihracat yaptığımız 10 ülke arasında yer aldı. 2013 yılının ilk aylarında da yine Irak ve İran en çok ihracat yaptığımız ülkeler arasında yer alıyor. Komşu ülkelerde elde ettiğimiz ihracat başarılarımızı sürdürüyoruz. Dileğimiz komşu ülkelerimizde ve Ortadoğu genelinde istikrarın yeniden sağlanması, güven ortamının oluşması. Suriye ve Irak'taki gelişmeleri çok yakından takip ediyoruz.

Kriz yıllarca devam etmeyecek ve eninde sonunda bitecek. İhracatçı için pazar kolay kazanılmıyor. Zarar etmeden bu pazarları kaybetmemek için mücadele edilemez mi?

Ekonomik krizin halen devam ettiği

Avrupa ülkelerine sırt çevirmiyoruz. Yeni ve farklı pazar arayışlarımız devam ederken, Avrupa halen önem verdiğimiz pazarlar arasında yer alıyor. Kriz nedeniyle Avrupa yavaşlamış durumda. Ancak, krizler fırsatlar da beraberinde getiriyor. Bu dönemde inovasyon ve markalaşmada fark yaratmayı başarabilirsek örneğin kozmetikte birçok dünya markası çıkarabiliriz. Düzenlediğimiz milli katımlı fuarlar ve UR-GE kapsamında gerçekleştirdiğimiz gezilerle mücadelemiz devam ediyor.

Sektörde aile işletmeleri ön planda ve bu işletmelerin tam kurumsallaşmadığını görüyoruz. Diğer taraftan ise yabancı sermayenin sektöre olan ilgisinin arttığını görüyoruz. Önümüzdeki günlerde sektörde bu açıdan nasıl bir gelişim bekliyorsunuz?

Türkiye, coğrafi konumu, enerji kaynaklarına yakınlığı, kalite standartlarıyla yabancı yatırımcının ilgi odağında. Önümüzdeki dönemde yeni yatırımlarla birlikte bu ilginin daha da artacağını düşünüyoruz. Bir taraftan Türk şirketlerimiz Avrupa'da şirket satın almalarla

Sektör olarak, ekonomik kriz sürecini fırsata çevirdik. İhracat başarılarımızın altında alternatif pazar stratejimiz yatıyor. Özellikle Avrupa pazarında yaşanan daralma nedeniyle farklı rotalara yöneldik ve başarılı olduk. Aslına bakarsanız Avrupa krizinden önce kimya sektörü olarak farklı ülkelerle ihracat sepetimizi genişletmemiz gerektiğini görüp, bu yönde aksiyon almıştık bile. Kimya ihracatının küresel krizden en az yarayı alan, iyileşmeyle birlikte ihracat ivmesini artıran sektör olmasında öngörülü bu yaklaşımımızın çok büyük payı vardır.



ilgilenirken ki bu anlamda Avrupa'daki kriz ve kapanan fabrikalar şirketlerimiz için önemli satın alma fırsatları yaratıyor, diğer taraftan yerli kozmetik ve ilaç üreticisi şirketlerimizin yabancılar tarafından satın alındığına şahit oluyoruz. Özellikle kozmetikte yabancılar Türkiye pazarına girerken daha çok yerli şirketlerimizin bayi ve atış ağını kullanmak istiyor. Büyüme ve markalaşma açısından yabancı ortaklıkların ve işbirliklerinin son derece faydalı olduğu bir gerçek ancak burada önemli olan nokta know-how'ın ve Ar-Ge'nin de ülkemize getirilmesi. İşbirliğinin şirketi, sektörü, ekonomiye destekler nitelikte olması. Yerli üreticilerimizin bu anlamda desteklenmesi gerektiğine inanıyorum, böylece ülke ekonomisi de kazanır.

Sektörde PETKİM gerçeği var. PETKİM bazı ürün gruplarında ihtiyacın ancak yüzde 10'luk bölümünü karşılayabilir durumda. Bu yapı gelişime nasıl yansıyor?

Sektörümüzün en büyük sorunlarından biri hammadde ithalata bağımlı yapı ve yıllardır bu sorunu tüm platformlarda dile getirmemize rağmen ne yazık ki bir ilerleme kaydedilebilmiş değil. PETKİM, sektörümüz açısından önemli, en büyük yerli hammadde üreticisi. PETKİM'in önümüzdeki yıllara yönelik açıkladığı kapasite

artırımı ve yeni yatırım açıklamalarını sektörümüz açısından son derece olumlu buluyoruz. Türkiye ekonomisinin ulaştığı nokta, yatırım ortamının eskiye oranla iyileşmesi bizleri yeni yatırımlar konusunda umutlandırıyor. Fitch'in ardından geç de olsa gelen S&P'un not artırımı kararı son derece olumlu ama elbette yeterli değil. Türkiye'nin notunun yatırım yapılabilir ülke düzeyine yükselmesi tüm sektörlerin olduğu gibi kimyanın da önünü açar.

Yeni Teşvik Sistemi'nde kimyanın stratejik sektörler arasında yer alması da önemli. Katma değeri yüksek, ithalatı ikame edecek ara malı ve girdi üretiminin teşvik edilmesi yönünden kimya sektörümüz önem taşıyor. Yeni Teşvik Sistemi açıklandığında kanser ilaçlarının ülkemizde üretilmesinin de mümkün olabileceğini, bu alanda bir yatırım beklediğimizi dile getirmiştik. Geçtiğimiz günlerde bu alanda yaşanan gelişme sevindiriciydi. Yeni yatırımlar konusunda geleceğe dair karamsar değiliz, yeter ki, kimya sektörümüzün çözüm bekleyen sorunları bir an önce ele alınıp, sektörümüz desteklensin. Kimya sektörü bu noktaya en az destekle ulaşan sektördür. Umarım önümüzdeki yıllarda tablo değişir. Bir ülkenin gelişmesinde kimya sektörü anahtar sektörlerden biridir. Avrupa'nın bugünkü güçlü konumuna

yükselmesinde gelişmiş bir kimya sektörünün olmasının çok büyük payı var. Biz yarışa biraz geç de başlasak özellikle son 20 - 25 yılda aldığımız yol kayda değer. Avrupa'da 19'uncu yüzyılın sonunda gelişmeye başlayan kimya sektörünün, Türkiye'deki gelişiminin 1950'li yıllarda başladığını düşünürsek tablo biraz daha netleşiyor.

Sektör olarak Cumhuriyet'in 100. Yılında 50 milyar dolar bir ihracat hedefi için yola çıktınız. En fazla ihracat hedefi belirleyen dört sektörden birisiniz. Bu çok agresif bir hedef değil mi?

Türkiye'nin 2023 yılı 500 milyar dolarlık ihracat hedefine, 50 milyar dolar kimya ihracatı ile katkı sağlamayı hedefliyoruz. Hedefimizi tüm alt sektörlerimizle bir araya gelerek belirledik. Tüm alt sektörlerimizde önemli gelişmeler söz konusu. İhracat başarımızda bu çalışmaların katkısı büyük. Sektörümüz bu hedefe ulaşabilecek altyapı ve güce sahip. İKMİB olarak, 2023 yılı 50 milyar dolarlık ihracat hedefimize odaklandık. Sektörümüz adına yenilikçi ve yüksek teknoloji ürünler yaratarak, dünya pazarlarındaki konumumuzu güçlendirmeyi amaçlıyoruz.

Ekleme istedikleriniz...

İlginiz için çok teşekkür ediyorum.

Merkez : İçmeler No:20/B Bodrum, Muğla
Tel : +90 252 3160437
Fax : +90 252 3160457
E-mail : info@arkyat.com

Şube : Doğu Marina 37/15 Didim, Aydın
Tel : +90 256 8134376
Fax : +90 256 8134776
E-mail : didimmarina@arkyat.com



ARK YACHT

www.arkyat.com



56m klasik yelkenli

The World
Superyacht Awards
FINALIST
2012

tasarlıyoruz, üretiyoruz.
Hayallerinizi **denize** indiriyoruz.

**İZMİR PENCERESİ'nden bölümünde
Konak Belediye Başkanı
Dr. Hakan Tartan'ı ağırlıyoruz**

“İzmir'i yöneten kadro gençleşmeli, yenilenmeli”

Tartan, “İzmir'i tetikleyecek insanları görev getirmek gerekiyor. Bunu sadece belediye başkanlığı için söylemiyorum. Belediye Meclis Üyeliği, İl Genel Meclis Üyeliği, Milletvekilliği, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası başkanlığı ve benzeri... Bu işi yapmayı seven adam gelsin. Kente katkı koyan adamlar gelsin” diyor

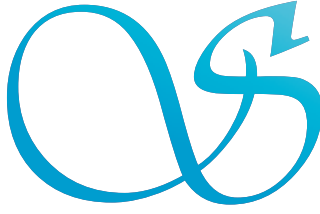


RÖPORTAJ: Seda GÖK

Konak Belediye Başkanı Dr. Hakan Tartan, İzmir'i yöneten kadroların yenilenmesi gerektiğini söylüyor. İzmir'in bütün alanlarda gücünü tetikleyecek insanların yönetimde görev alması gerektiğini ifade eden Tartan, “Bazı adamlar tanıyorum, 20 yıldır yönetici olarak şehir adına konuşuyor. Derdi cebini doldurmak olan insanın kentle derdi olur mu? Cebini değil kentini seven insanlar, kendini değil kentini seven insanları destekliyorum” diyor. Tartan, önümüzdeki yerel seçimlerde yeniden adaylığı konusunda ise “Açık söyleyeyim, “Yüreğimin götürdüğü yere giderim” Benim desteğim halktır. Halk, “Dinlen” derse dinlenirim. Onun dışındaki değerlendirmeleri rasyonel bulmam” diyor. Uzun yıllar gazetecilik yapan Hakan Tartan, “Şimdi bu şehir ile ilgili nasıl bir haber yapardınız” sorusuna ise “Barış kenti İzmir” başlıklı haber yapardım” cevabını veriyor. Gazeteci, Akademisyen, Milletvekili, Bakan ve Belediye Başkanı olan Dr. Hakan Tartan ile İzmir'in gelişim hızını düşüren nedenler, yapılması gerekenleri ve hedefleri üzerine konuştuk.



Bir şehirde spor ekonomisi olmadan olmaz. Bir kent ekonomi ile kalkınır. Demokratik Yerel Yönetim diyorsunuz. Lafı söylemek güzel de bunun altını doldurmak gerekiyor. Cem Yılmaz'ın söylediği gibi "Jan Janlı" cümleleri sevmiyorum. Altı dolan cümleler kurulmalı. Ekonomik yerel yönetim diyorsan eğer bir şehre spor ekonomisini de kazandırmak zorundasınız.



iz uzun yıllar sahada da muhabirlik yapmış bir gazetecisiniz. Muhabir olarak sokağa baktığınızda nasıl bir İzmir, Belediye Başkanı olarak baktığınızda nasıl bir İzmir gördünüz?

İzmir; güzel ve yaşanması bir kent... Onun için hangi gözle bakarsanız bakın sevgi ışıkları yayıyor. Çünkü bu şehrin her tarafında saygı, barış ve dayanışma var. Şehrin en büyük çekiciliğinden birisi de hoşgörüsü. Bunlar aslında bütün kentlerde olması gereken özellikler. Ama İzmir bunların hepsini barındırıyor. Hangi gözle bakarsanız bakın bunları yakalayabiliyorsunuz. Muhabir, akademisyen, milletvekili, bakan ve belediye başkanı olarak İzmir'e sevgi ve hoşgörü çerçevesinden bakıyorum. İzmir'in öncelikle artılarını yansıtmalıyız. Tabii eksikleri de varsa bunu kamuya taşımak lazım. Felaket tellallığına karşıyım. Gazetecilikte de bu böyle... Bu şehre kirli demek istiyorsanız üç tane torbayı yere atarsınız, fotoğrafını da çekersiniz, alın size kirli şehir... Ama gerçeği yansıtmaz. Önemli olan pozitif çerçeveden bu bakabilmek... Çözüm bulucu olmak lazım. Karakterim gereği de hiçbir zaman şikâyet etmem, ağlamam, sorunların üzerine yatmam. Bu makamlara sorun çözmek için geldik. İnsan penceresinden bakarım ve "önce insan" derim.

Şehir için neler önceliğiniz oldu?

Temizlik sorunlarını çözmeye çalışıyoruz. Turizm atılımı konusunda çalışmalar yaptık. İzmir'de artık kongreler yapılıyor. Binlerce insan geliyor. Kruvaziyer turizmi

kapsamında gelen insanların tanıtım broşürü ihtiyacını çözmek amacıyla 7 dilde broşür bastırdık. Kemeraltı'nın tanıtımı yapılamıyordu. Festival düzenledik ve kendi insanımıza dahi burayı tanıttık. Restorasyon çalışmaları yaptık ve Avrupa Mimarlık Ödülü'nü aldık. Türkiye'ye kazandırılmış en önemli ödüllerden bir tanesidir. Kentler ancak böyle gelişir. Ödül törenine gittiğinizde Alman, Fransız, İtalyan... Sizi görüyor. Belediye başkanı olarak çıkıp İzmir ve Türkiye'yi anlattım. O organizasyona belediye başkanımız, ben ve 4 mimar beraber gittik. Ama bütün ülkeler bakan statüsünde katılım gerçekleştirmişti. Tesadüfen Almanya'nın büyükelçisi o anda İtalya'da idi. Büyükelçimiz bize destek verdi.

Şehirde neler değişiyor?

Bu kent hızlı şekilde büyüyor. Gelişiminin önündeki engeller de birer birer ortadan kalkıyor. Şu anda turistik yatak sayısında ciddi artış var. Bölgemizde otel sayısı artıyor. Örneğin, İş Bankası GYO en büyük yatırımını İzmir'e yapıyor. 2014 yılında bitecek. Bunlar önemli adımlardır.

Bu şehri araştırıyorum. Gelen değil gelmeyen turistler üzerine bir araştırma yaptık. "Müze, akredite sağlık kuruluşu ve kültür etkinliğiniz yok" cevabını aldık. İnsanlar bir şehre gelirken bu kriterlere bakıp geliyorlar. Deniz güneş kum her yerde var. Turist artık farklılık görmek istiyor. İKSEV'in yaptığı uluslar arası festival bu konuda önemli bir güçtür. Artık 365 gün Konak'ta resim sergisi var. Müzecilik önemli bir açılmıdır.

Sizinle birlikte şehir "butik müzecilik" anlayışı ile de tanıştı.

İlk olarak Oyuncak Müzesi'ni kurdum ama benden sonra Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ile Antalya Büyükşehir Belediyesi de kurdu ve onlara danışmanlık hizmeti verdik. Bunlar İzmir için gurur verici gelişmeler...





Sonrasında Mask Müzesi, Karikatür Müzesi'ni kurdum. Önümüzdeki dönemde Kadın ve Demokrasi Müzesi'ni açacağız. İnsanlar kent merkezinde müzeleri gezmek istiyor. Bugün Atatürk Müzesi kapalı, Arkeoloji Müzesi'nin klimaları çalışmıyor. Mask Müzesi'ni Fransız Milletvekili gezip, ülkesinde bunu yazıyor. Bunlar keyifli gelişmeler...

Peki ama şehir spor alanında ciddi bir kan kaybı yaşıyor. Şehrin ekonomi için spor önemli bir güç. İzmir bunu neden tam olarak kullanamıyor?

Bir şehirde spor ekonomisi olmadan olmaz. Bir kent ekonomi ile kalkınır. Demokratik Yerel Yönetim diyorsunuz. Lafı söylemek güzel de bunun altını doldurmak gerekiyor. Cem Yılmaz'ın söylediği gibi "Jan Janlı" cümleleri sevmiyorum. Altı dolan cümleler kurulmalı. Ekonomik yerel yönetim diyorsan eğer bir şehre spor ekonomisini de kazandırmak zorundasınız. Bu şehre Fenerbahçe Galatasaray, Beşiktaş geldiğinde şehir ekonomisine katkısı ortada... Herkes kazanacak.

Otelinden çaycısına kadar...

Bu sürece biz Konak Belediyesi olarak sahip çıktık. Şu anda 5 takımımız şampiyon. Ayrıca Kadın Futbol Takımımız şampiyon oldu.

Sürekli olarak kadına şiddet diyoruz. Ama "Kadına ne destek veriyorsunuz" diye sorduğunda, yok cevabı alıyorsun. Biz Türkiye Şampiyonu olduk. Kızlarımız gidebilecekleri yere kadar gidecekler. Avrupa'da ülkemizi temsil edecekler. Voleybol takımımız, hentbol takımımız gerek kadın gerekse erkekte süper ligdeyiz. Bu bir ekonomi hareketidir. Kent böyle kalkınır. Kent için araştırma yapmalısın. Bu şehrin otelini, hastanesini arttırırsan, tanıtımı yaparsan böyle gelişir. Tarihe değer vermek zorundasın.

İzmir, Türkiye'nin neresinde?

İzmir, çok iyi bir noktada... Rakamlar bazen yanıltıcı bazen de gerçekçidir. Rakamları istediğiniz gibi yorumlayabilirsiniz. Somut göstergeler vardır. Hala bir kent yatırım için cazip ise bu kentin albenisi var demektir. Ancak bunu tetikleyici insanları görev getirmek gerekiyor. Bunu sadece be-

lediye başkanlığı için söylemiyorum. Belediye meclis üyeliği, il genel meclis üyeliği, milletvekilliği, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası başkanlığı ve benzeri... Bu işi yapmayı seven adam gelsin. Kente katkı koyan adamlar gelsin.

Ben bir tartışma başlattım ve alınanlar oldu. Belli görevler iki sene ile sınırlı olsun dedim. Bu uygulamayı Ak Parti yaptı. Görev sürecini üç dönem ile sınırladı. Cemil Çiçek, Bülent Arınç görevlerini bırakıyorlar. İnsanlar bazı şeyleri kendilerine hedef olarak koyabiliyor. Aslında bu söylemimden en fazla etkilenecek olan gene benim. Çünkü ben daha gencim. Önümde yıllar var diye kentin geleceğini karartmam. 10 yıldan sonra o görev yerinde hala olmak sıkıntılıdır. Aşınmalar başlar, adam sende demeler, adam kayırmalar, ben her şeyi bilirim demeler başlar. ABD'de Clinton isteseydi 10 dönem başkanlık için aday olur ve 10 dönem başkanlık yapardı. En verimli olduğu dönemde "Sistem"e bağlı olarak bıraktı ve şimdi akıl adam olarak dünyayı dolaşıyor. İzmir için de bence yenilenmenin şartı budur. İnsanlar bir görevi

Sizce seçim sistemi nasıl olmalı?

1995 yılında Türkiye'nin en genç milletvekillerinden biri oldum. Benim şahsi olarak bir sıkıntım yoktu. Ama sokakta halk ile siyasetçi arasından bir kopukluk oluyor. Buna bir çare aramaya başladım. Seçim sistemi siyasi partiler yasasında bir değişiklik olması gerektiğine karar verdim. Halkın seçime katılması önemli, ABD'ye süper güç diyoruz. Clinton 10 dönem aday olsa seçilirdi. Ama 2 dönemde bitirdi. Uzun süre kalmak belli sıkıntılara neden oluyor. Rusya bile bunu denedi. İngiltere ve birçok çağdaş ülkede var. AK Parti programına 3 dönemi koymuş. Parti'nin yüzde 60'ı değişecek. Bence CHP devrimci bir parti bu atılımı koymalı. Halkın seçim sistemine katılması için mutlaka seçilimci olmalı. Mesela seçim listesinde, iki katı aday konsun. İnsanlar seçsin getirsin istediği adayı 50. sıradan birinci sıraya. Tek ayağı sakat demokrasi olmaz. Bir parti yüzde 7 oy alıyor bunu hülleyle meclise sokuyorsun. Mesela CHP yüzde 30 oy aldı. Türkiye vekilliği ile 30'unu, Genel Başkan Kontenjanı ile yüzde 1 alan partinin de bir vekili olsun. Çoksesliliğin kime ne zararı var ki? Ben bunu 2000 yılında kamuoyunda deklare ettim, ama seçim geldi hayata geçmedi. Geçen gün Genel Başkan bunu açıkladı, ben çok mutlu oldum. Türk siyasetini kurtararak, gençlerin, kadınların önünü açacak, Türkiye'yi karanlıktan kurtaracak model budur. Katılımcılık. O zaman güneşli günler göreceğiz. Siyasetçi halkı düşünmeli. Yoksa 10 dönem aynı koltukta oturan adam siyasetçi olur ama devlet adamı olamaz. Ben bunu hangi görevde olursam olayım uygulayacağım. Yöneticilikler iki dönemle sınırlı olmalı. Böylelikle siyasetin önü açılır, yeni insanlar gelir.

Siz, hem vekillik, hem bakanlık, hem belediye başkanlığı yapan belki de tek kişisiniz. Belediye başkanlığını diğer ikisinden ayıran bir özelliği var mı? Sizce belediye başkanlığı mı zor milletvekilliği mi?

Benim felsefem halka hizmettir. Bu benim yaşam biçimim. Görev yaptığım her noktada halka hizmet için uğraşırım. Bazen taş toprakla, bazen gönüllere girerek kalpten, bazen sosyal projelerle. Görevleri ayırmam, hepsinde tam hizmet. 56. Cumhuriyet hükümetinin bakanı iken sağlık reformuna imza attım. Hastanelerin entegrasyonu projesi benimdir ve ilk adımını attık. Bakan ve milletvekili iken köy yollarının yapımı, sağlık altyapısının geliştirilmesi, okulların yenilenmesi ve kütüphane, tiyatro salonu ve bilgisayarlar kazandırılması, tarihi eserlerin gelecek kuşaklara armağanı, Efes Antik Tiyatro'nun yenilenmesi, Alevilerin sevgi mekanı Hamza Baba Köyü'nün tozdan topraktan kurtarılıp yola ve kesimhaneye kavuşturulması, Bademler Köy Tiyatrosu'nun yenilenmesi, Cumhuriyet Kız Meslek Lisesi, İzmir Kız Meslek Lisesi, Gazi İlköğretim Okulu'nun tiyatro salonuna kavuşturulması, İzmir-Foça Köprülü kavşağının yapımı, yıkık-dökük, mezbele halindeki Halil Rifat

Paşa Köşkü'nün Halkevi modelinde bir Kültür Merkezi olması, sokak çocukları için maddi kaynak projesi, İşçiye check-up uygulaması, yeni okul protokolleri ve yapımı, Tire ve Ödemiş Hastanelerinin yenilenmesi alet ve personel takviyesi ve yataklı hale dönüştürülmesi, Menemen ve Ege Bölgesindeki sağlık kuruluşlarına 50 adet ambulans takviyesi, İzmir'i çevre kentlere bağlayan otoyolların yapımı, Bulgaristan göçmenlerinin emeklilik haklarının sağlanması, Mostar Köprüsü ve Saraybosna Üniversitesi'ne katkı, Makedonya'da tarihi eserlerin restorasyonu, Kosova'ya sağlık ve gıda yardımı. Daha birçok hizmet yaptım. Şimdi yerel yönetimde insana sihirli dokunuşlar yapıyorum. Onların yaşamını kolaylaştırmak, insan olarak değer vermek adına hizmetler götürüyorum. Ben bu tabloyu bu renkliliği kent adına herkesi ve her anlamda eksikliği kucaklayarak yapmaya çalışıyorum. Buna devam edeceğiz. Çünkü bu kentin en uç noktasından en merkezine kadar her yer bizim. Biz kentin geleceğine koşmak istiyoruz, biz kentin geleceğini yaratmak istiyoruz. Geleceğini yaratırken de, önce insan, önce sevgi, önce paylaşım dayanışma ve katılımcılık sloganıyla hareket ediyoruz.



EGİAD Yarın'ı makamında ağırlayan Tartan, Seda Gök'ün sorularını yanıtladı.



iki dönem yapmalı. Hakkını verdikten sonra da görevini bitirmeli.

İzmir beyin takımı yenilenmeli mi diyorsunuz?

İzmir yöneten kadro gençleşmeli, yenilenmeli diyorum. Kadın yöneticilerimiz az. İzmir'de 30 tane ilçe belediye başkanı var ama bir tane kadın belediye başkanımız yok. Bu kadrolara gençleri ve kadınları katmalıyız. Vizyon sahibi, koltuk sevdası olmayan insanları dahil etmeliyiz. Sadece koltuğa güç veren insanlar gelmeli. Yenilenmenin şartı budur. Bazı adamlar tanıyorum, 20 yıldır yönetici olarak şehir adına konuşuyor. Derdi cebini doldurmak olan insanın kente derdi olur mu? Cebini değil kentini seven insanlar, kendini değil kentini seven insanları destekliyorum. Bundan sonraki yaşam modeli olarak da gençlere bunu anlatıyorum. Geçtiğimiz günlerde Çanakkale'de 1000 öğrenciye hitap ettim. Gençlere de bunları söyledim. Artık birilerinin

SUNRISE BY GOD...
REFLECTIONS BY
MEGUIAR'S



Detaylı Temizlik ve Boya Koruma Sistemleri.
Güneş Kontrol Film Uygulamaları,
Araç Kaplama Uygulamaları,
Darbe Koruma ve Ses İzelasyonu.

Meguiar's
EST. 1901

Show Car
DETAIL CENTER

ÇAMKIRAN OTOMOTİV
Yetkili Uygulama Merkezi

Akçay Cad. No:72 Gaziemir/İZMİR
0 (232) 2655555 Dah. 144 - 128
www.meguiarsizmir.net
info@camkiranotomotiv.com
facebook.com/meguiarsshowcar



“Kral Çıplak” demesi gerekiyor. İzmir’de zihniyet değişikliği gerekiyor. Ben akademisyen, gazeteci, sivil inisiyatif olarak da bu kentte görev yapabiliyim. İllaki bir makamda bu kente destek vereceğim diye bir şey söz konusu değil. Vizyonum ile güç veririm.

Büyükşehir Belediyesi Başkanlığına aday olacak mısınız?

Bunu konuşmak için çok erken. Şu anda belediye başkanımız bir şeyler yapmaya çalışıyor. Onun çalışmalarını iyi ya da kötü kamuoyu değerlendirecektir. Ama önemsedğim bir konu var. Aziz Bey, 400 yıl ile yargılanıyor. Bu yapılırken ben bir tartışmaya girmeyi doğru bulmuyorum. Durumu

netleşsin. Bu görevi yapabilecek kapasiteye sahibim. Ancak yargı süreci devam ederken böyle bir tartışmaya girmem. Partimin desteği ve öngörüsü önemlidir, Halkın desteği ve aile çevremın öngörüsü önemlidir. Alacağım desteğe göre hareket ederim. Ben terbiyeli bir adamım. Yargı süreci devam ederken tartışma yapmayı doğru bulmam.

Bugün size Ak Parti’den “İzmir’de Belediye Başkanı adayımız ol” diye teklif gelse yaklaşımınız ne olur?

Süleyman Demirel’in çok güzel bir lafı vardır, “Doğmamış çocuğa don biçilmez” Bana böyle bir teklif gelmedi, imada da bulunulmadı. 1979 yılından beri CHP’deyim. Bundan sonra da

hangi görevde olursa olsun bu partide olmam gerektiğini düşünüyorum.

Geçtiğimiz günlerde CHP il başkanımızın “Bazı belediye başkanlarını dinlendireceğiz” değerlendirmesi basına yansıdı. Buna sizde dâhil misiniz?

Açık söyleyeyim, “Yüreğimin götürdüğü yere giderim” Benim desteğim halktır. Halk, “Dinlen” derse dinlenirim. Onun dışındaki değerlendirmeleri rasyonel bulmam.

Muhabirliğe geri döndünüz, hangi haberi yapar ve ne başlık atardınız bu şehir için?

“Barış kenti İzmir” haberini yapardım. Bu şehirde kadınların özgürce yaşadığı, bir otobüs biletiyle bu şehrin

Dr. Hakan TARTAN kimdir?

1961 doğumlu Hakan Tartan, Ergenekon İlkokulu, Tevfik Fikret Lisesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nden mezun oldu. Aynı üniversitede Sosyal Politika, Sosyal Diyalog ve AB Uygulamaları konusunda yüksek lisans ve doktora yaptı. Milliyet, Hürriyet, Sabah, Ateş ve Star Gazetelerinde muhabirlik, yöneticilik ve yazarlık görevlerinde bulunan Tartan’ın 4’ü şiir olmak üzere 10 kitabı yayımlandı, 2 oyunu Devlet Tiyatroları’nda sahnelendi. Hakan Tartan, 1995 ve 1999 yıllarında gerçekleşen genel seçimlerde iki kez İzmir’den milletvekili seçildi. 56. Cumhuriyet Hükümeti’nde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı oldu. “İşçiyeye check-up” uygulamasına, Sosyal Güvenlik Reformu’nun hazırlanmasına, SSK Hastaneleri’nin altyapısının güçlendirilmesine, sağlık sisteminin geniş halk kesimlerine hızlı ve etkin götürülmesine, Bulgaristan’la yapılan karşılıklı sosyal güvenlik anlaşmalarına katkı sağladı. Hürriyet Gazetesi Ege Bölge Temsilciliği görevini yürütürken 29 Mart 2009 Mahalli İdareler Seçimleri’nde CHP’den Konak Belediye Başkanlığı’na aday oldu. Dr. Hakan Tartan, % 60’ a yakın rekor oyla Konak Belediye Başkanı seçildi. TÜLOV Vakfı’nın Kurucu Başkanıdır. Aynur Tartan ile evli olan Hakan Tartan, Fırat ve Berfin’in babası. İngilizce ve Fransızca biliyor.

nasıl gezilebileceği, bir gevrek boyoz ile çayla nasıl karnını doyurabileceğini yazardım.

İzmir'in hiç mi eksik yanları yok?

Tabii ki var... Kalkınma hızı, devlet uyumu, yatırım hızı yeterli değil. Bunların artması lazım... Ama bunlar sağlanabilir. Bunlar olabilecek şeyler. Aşama aşama bunları tamamlayabiliriz. Her şeyin başı diyalog, sevgi ve saygı... Bunu sağlamak gerekiyor.

EXPO2020 adaylık sürecinde kazanma şansımız nedir?

Genel EXPO tarihine bakıldığında ikinci kez giren ülkeler hep kazanmış. Bu bizim için bir avantaj. Ama Dubai Büyükelçimizin değerlendirmeleri bu şehrin de oldukça yoğun çalıştığı yönünde idi. Eğer Rusya'nın adaylığı konusunda Putin baskın olmaya karar verirse, o zaman şansı artar. Bizde süreç ağır işliyor gibi görünüyor. Olmaz ise de İzmir için her şeyin sonu değil. Dünya kongrelerini yaparız. Aynı heyecanla farklı projelere odaklanırsınız. Bütün fuarlarımızı Mermer Fuarı standardına yükseltiriz. Bunlar olmayacak şeyler değil. Artık ben değil biz dememiz gerekiyor ve bunu diyecek birine ihtiyaç var. Bu konuda Rahmetli Ahmet Piriştina önemli bir model idi. Ona benzer bir lider çıkacak inşallah.

Gençlere mesajlarınız neler olacak?

Türkiye'nin geleceği gençlerde... Bu nedenle Türkiye'nin ilk Genç Girişimcilik Akademisi kurduk. Gençlere umut vermek lazım. Gençler artık inisiyatif alması lazım.



Siyasete girsinler mi?

Siyasete girmeseler bile sivil inisiyatifleri doğru yönetsinler. EĞİAD gibi kuruluşlar da sadece "şak şakçılık" değil doğruların savunuculuğunu yapmaları gerekiyor. Geleceğe yönelik hedefler belirlemeliler. Komiteler oluşturmalılar. EĞİAD'a çağrı yapıyorum, spor takımlarımızda gönüllü yönetici olsunlar. Bu kentin hala Göztepe, Karşıyaka, Altay, Bucaspor'u var. Ama yoksa bunu tartışmamız lazım. Ben buna üzülüyorum. Benim yetkim olsa İzmir ruhunu canlandırırım. ●



İzmir dünyanın en hızlı büyüyen metropollerinden biri olmasına rağmen kimine göre Türkiye'de popülerite konusunda Gaziantep, Bursa gibi kentlerin gerisinde kaldığı şeklindeki görüşlere katılıyor musunuz? Bu görüşün iktidar partisine yakın olmaları ile ilgisi var mı?

İzmir her şeyin en güzeline layık. Ama kendini yenilemesi, geliştirmesi gerekli. Daha çok yatırım çeken, daha pratik, daha kültür ve sanatla yoğrulmuş bir İzmir. Dünya çapında bilim adamlarının, sanatçıların, devlet adamlarının, işadamlarının dost kapısı yaptığı... Sağlık turizminin başkenti olarak dünyanın ikinci bahar merkezi. İhracat şampiyonu bir İzmir. Organik tarım avantajı ile dünyayı besleyen. Ulaşım sorunu yaşamayan, temiz havası ile örnek bir şehir... Kavgasız, uzlaşmacı, huzur kenti İzmir. Kentisiyle, sivil toplumuyla, dünyayla barışık bir İzmir. Ankara devletin başkenti, İstanbul finansın başkenti. Bence İzmir de turizmin, fuarcılığın, sağlık turizminin, üniversitelerin yani eğitimin, dolayısıyla çağdaşlığın başkenti olmalı. Ulaşımı rahatlatacak projeler... Metro ağının yaygınlaştırılması. Yeni hatlar, deniz dolmuşları...

Bir de "istemeyükçüler"den, laf ebelerinden, kavgacıardan, rantçılardan kurtulmuş bir İzmir. "Bugüne dek ne yaptın?" sorusu ile İzmir'in sırtından beslenmek isteyenleri silkip atan.. İzmir, ancak geçmişini yargılayarak değil ileriye bakarak çağdaşlığa koşabilir. Bence çağdaşlık, geçmişin değerlerini yeniliklerle taçlandırmaktır. Bu anlamda, ben yaşam gereği tanık olduklarımı söylüyorum, Yüksel Çakmur'un, Burhan Özfatura'nın, Ahmet Piriştina'nın ve Aziz Kocaoğlu'nun İzmir için yaptıklarını şükranla anmak gerekir. Sayın Aziz Kocaoğlu da İzmir için iyi niyetli katkılarını sürdürüyor. Olaya böyle bakmak gerek.

Önce eğitim, sonra istihdam ortamı yaratarak hedef bölgelerdeki sorunun çözülebileceğine inanıyorum. İzmir'e dil uzatanlar Ankara'da, Konya'da, Bursa'da eksikleri görmüyor mu? Türkiye'ye kaynak sağlayan İzmir devlet yatırımında 70. sırada. Halk bunu bilmiyor mu? İzmir iyi gidiyor, daha iyi olacak.

Düşünmeden Limited Şirket Ortağı Olmayın!



Levent GENÇYÜREK
Atlas YMM

Anonim Şirket hisselerinin iki yıl elde tutulduktan sonra vergisiz satışı mümkün iken Limited Şirket hisse satışında bu imkanın söz konusu olmaması bir çok hissedar için sıkıntıya yol açmaktadır. Limited şirket hisse satışlarının çoğunluğunda, noter satış senedi üzerinde gerçek satış bedelinin gösterilmemesi nedeniyle vergi matrahının oluşmadığı bilinmekte.

Mesleki hayatımız boyunca limited şirket ortaklığı yerine anonim şirket ortaklığını önerdik. Bu önerimiz, limited şirket kurmak için iki ortağın yeterli olması yanında kuruluş maliyetinin düşük olması nedeniyle bir kısım sanayici ve iş adamı tarafından dikkate alınmasa da, düşüncemizin arkasında durduk. Ne yazık ki zaman çoğu olayda bizi haklı çıkardı. Artık tek kişilik şirketlerde mümkün iken Anonim Şirket ortaklığı neden avantajlı? Açıklamaya çalışalım.

Birinci olarak Anonim şirket ortakları eğer yönetim kurulu başkanı veya yönetim kurulu üyesi değilseler sadece koydukları sermaye ile kamu borçlarından (vergi ve sosyal güvenlik) sorumludur. Buna göre, şirketin ödenmeyen vergi ve sosyal güvenlik borcu, yönetici olmayan A.Ş ortağından talep edilemez. Oysa limited şirkette durum çok farklı. Limited şirket ortakları sermaye hisseleri oranında kamusal borçlardan sorumlu. Yani, Vergi Dairesi veya Sosyal Güvenlik Kurumu şirketten tahsil edilemeyen vergi ve sosyal güvenlik borcu için hissesi oranında ortağın şahsi mal varlığına gidebilir. Örnek vermek gerekirse, 20.000 TL sermaye ile kurulan bir Limited şirkete %10 hisse ile ortak olan bir kişi, şirketin ödenmeyen 600.000,00 TL vergi borcunun hissesine isabet eden 60.000,00 TL si kadar sorumlu. Bu durum özellikle eş dost hatırına limited şirket ortağı olan kişiler açısından büyük sıkıntıya yol açmakta

“nimetsiz külfet” haline gelmekte. Bir diğer önemli konu ise, iki yıldan fazla süre ile elde tutulan A.Ş hisse senetlerinin satışında elde edilen kardan tutarına bakılmaksızın gelir vergisi alınmazken limited şirket hisse satışın “değer artış kazancı” sayılarak vergiye tabi tutulmasıdır. Gelir Vergisi Kanunu’nun Mükerrer 80.inci maddesine göre limited şirket hisselerinin elden çıkarılmasından dolayı ortaya çıkan kazançlar(hisse alışı bedeli ile satış bedeli arasındaki fark) verginin konusuna girmektedir. Buradaki vergilemede, devreden söz konusu hisseler ne kadar süredir sahip olduğunun bir önemi yoktur

Anonim Şirket hisselerinin iki yıl elde tutulduktan sonra vergisiz satışı mümkün iken Limited Şirket hisse satışında bu imkanın söz konusu olmaması bir çok hissedar için sıkıntıya yol açmaktadır. Limited şirket hisse satışlarının çoğunluğunda, noter satış senedi üzerinde gerçek satış bedelinin gösterilmemesi nedeniyle vergi matrahının oluşmadığı bilinmekte. Ancak, hisse satışının yabancı yatırımcılara yapılması ve hisse satış bedelinin banka yoluyla transferi durumlarında ciddi bir vergi yükü ile karşılaşılacaktır. Bu gibi durumlarda mükellefler limited şirket yerine A.Ş kurmamış olmanın üzüntüsünü yaşamakta.

Bu noktada limited şirket ortağı olup hissesini satmayı düşünen okuyucularımız için vergiden kaçınmayı sağlayacak bir çözüm önerimiz olacak. 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu kapsamında gerçekleştirilen devir ve bölünme

(kısmi bölünme dahil) hallerinde, devir olan veya bölünen şirketin ortaklarına verilen hisselerin iktisap tarihi olarak, bu yeni hisselerin verilmesine neden olan devrolan veya bölünen şirketin hisselerinin iktisap edildiği tarihin esas alınmaktadır. Nevi değişikliği de bu maddeler kapsamında yapılabilmektedir.

Buna göre; Kurumlar Vergisi Kanunu kapsamında nevi değişikliğine gidilmesi halinde, limited şirket ortaklarına anonim şirket tarafından verilecek hisse senetlerinin iktisap tarihi olarak, bu yeni hisse senetlerinin veya geçici ilmhaberlerin verilmesine neden olan tür değiştiren şirketin hisselerinin ortaklarca iktisap edildiği tarihin esas alınması gerekmektedir. Dolayısıyla, tür değişikliği sonucunda yeni kurulacak anonim şirkete ait hisse senetlerinin veya geçici ilmhaberlerin, ortaklarca ilk iktisap tarihinden itibaren iki yıl elde tutulduktan sonra elden çıkartılmasından doğan kazançlar gelir vergisine tabi olmayacaktır.

Yukarıda yapılan açıklamalardan anlaşılacağı üzere, söz geliş Nisan 2007 tarihinde edindiği hissesini Nisan 2011 tarihinde satmak isteyen limited şirket ortağı ilk iş olarak nevi değişikliği ile şirketin A.Ş ye dönüşmesini sağlayacaktır. A.Ş de elde ettiği hisselerin iktisap tarihi olarak limited şirket hisselerini elde ettiği tarih olan Nisan 2007 tarihi esas alınacağından A.Ş hisselerini dört yıldır elinde tutuyor sayıldığından nevi değişikliğinden sonra hisselerini satacak ama vergi ödemeyecektir. ●

PEHLİVANOĞLU SUPERMARKET



Bugünlere beraber geldik!

Küçük bir market ile yola çıkalı tam 34 yıl oldu.

%100 yerli sermaye ile ülkemiz ve sizler için daima en iyisini üretme kararlılığı ile hiç yılmadık, yaptıklarımızla asla yetinmedik.

Her zaman bir adım ilerisinin hayalini kurduk.

Bugün Ege genelinde, 116 mağazamız ve 1700'ü aşkın çalışanımız ile hizmetinizdeyiz. İlk gün olduğu gibi hâlâ %100 yerli sermayeyiz.

Desteklerini ve güvenlerini esirgemeyen tüm müşterilerimize, tedarikçilerimize, çalışanlarımıza ve tüm Egelilere...

Sonsuz teşekkürler!

PEHLİVANOĞLU

www.pehlivanoglu.com.tr

34
yıl



İzmir Agorası İon agoralarının en büyük ve en iyi korunmuş olanıdır. Agora etimolojik olarak “kent meydanı, çarşı, pazar yeri” anlamına gelir.

‘Güzel İzmir’in tarihi Agora ile gün ışığına çıkıyor

Antik Smyrna Kazı Başkanı Yardımcı Doçent Doktor Akın Ersoy, İzmir’in tarihi zengin mirasın üzerinde oturduğunu söyledi. Ersoy, kazılarda İzmir’in tarihine ve arkeolojisine ait her dönem güzel bulguların çıktığını anlattı.

HAZIRLAYAN: Gencer ÇETİNKAYA

932 yılında kazı çalışmalarına başlanan Smyrna kazıları çeşitli nedenlerle sekteye uğrasa da son dönemlerde yapılan çalışmalarla birlikte yeni sürprizleri de gün ışığına çıkardı. İzmir kent merkezindeki antik döneme ait Agora’ya ilk kazma 81 yıl önce vuruldu. O günden bugüne, tarihi ve sanatsal değeri olan çok sayıda eser bulundu. 2002 yılında İzmir Büyükşehir Belediyesi’yle koordinasyon halinde hazırlanan Agora ve Çevresi Koruma Geliştirme ve Yaşatma Projesi çerçevesinde başlayan çalışmalarda öncelikle Agora’da 1930’lu ve 1980’li yıllarda yapılan ancak tamamlanamayan kazılar sürdürüldü. İzmir’in antik dönemine ışık tutan Smyrna kazılarını EĞİAD Yarın okurları için derledik. Agora kazılarında ortaya çıkarılan bulguları anlattığımız çalışmada Antik Smyrna Kazı Başkanı Yard. Doç. Dr. Akın Ersoy ile de görüştük.

HER KAZIDA YENİ BULGULAR ORTAYA ÇIKIYOR

Dünyanın “kent merkezindeki en büyük antik

agorası” olarak bilinen İzmir Agorası’ndaki çalışmalar devam ettikçe yeni bulgular da ortaya çıkıyor. Faustina kapısı ile birleşimi olduğu tahmin edilen yeni mermer yol ve su kanalı bulunurken, bu bulgular kentin o dönemi için de önemli bilgiler içeriyor. Zaman içinde yapılan kazılar sonucunda Agora’da Efes Antik Kenti’ndeki Arkadian Yolu’na benzeyen bir bölüm ortaya çıkarıldı. Faustina kapısından başladığı ve bir ucu limana kadar uzanan ana cadde, kazı çalışmaları sırasında ortaya çıkarıldı. Yine aynı çalışmalar sırasında aynı caddedeki çeşme üzerine yazılmış, Smyrna kentine desteklerinden dolayı övgü yazısı bulunan bir hayırseverin kaidesi bulundu.

Ortaya çıkartılan yol üzerinde çok basamaklı bir merdiven de tespit edildi. Bu merdivenin devamı mozaikle kaplı alana doğru gidiyor. Antik yolun uzunluğu 80 metre ve denize kadar bu yol devam ediyor. Sularda yükselme olduğu için cadde eğimli yapıldı mermer bloklarla kaplanmış. Tıpkı Efes Antik Kenti’nde olduğu gibi yol hiç su tutmuyor ve çok iyi bir kanalizasyon sistemi ile çalışıyor.



**Antik Smyrna Kazı Başkanı
Yard. Doç. Dr. Akın ERSOY**

ANTİK HAMAM BULUNDU

Daha önce yapılan çalışmalar sırasında 2010 yılında bulunan bin 800 yıllık Antik Hamam'ın yerin altındaki ikinci katıda gün yüzüne çıkartıldı. Depo ve yaşam alanı olarak kullanılan yer altındaki 2. katta ayrıca galeriler de bulundu.

MÜZE YAPILIYOR

Tarihi Agora'da yıkık durumdaki tescilli bir binayı restore ederek "Kazi Evi" olarak hazırlayan İzmir Büyükşehir Belediyesi, İkiçeşmelik Caddesi üzerinde, iki ayrı yapıdan oluşan tescilli bir binayı "Agora Müze Evi" olarak kullanılmak üzere restore ediyor. Bina, çalışmaların tamamlanmasının ardından, Agora ören yerinden çıkarılan eserlerin de sergilenebileceği bir cazibe alanı olarak kente kazandırılacak.

YENİ YERLER TURİST SAYISINI ARTIRDI

İzmir'in merkezinde yer alan Agora ören yerini 2011 yılının Ocak ayında bin 301 kişi ziyaret etti. 2012 yılının Ocak ayında Agora'yı ziyaret edenlerin sayısı ise bin 737 kişi oldu. Agora Ören Yeri'nin ziyaretçi sayısı 2013 yılında patlama gösterdi. Bu yılın Ocak ayında Agora'yı 2 bin 810 kişi ziyaret ederek yüzde 50'lik bir artış gözlemlendi. Agora ören yerinin elde

ettiği gelirden de 2013 yılının damga vurduğu görülüyor. 2011 yılının Ocak ayında Agora'yı ziyaret edenlerin bıraktığı gelir 3 bin 600 lira iken 2012 yılının aynı döneminde elde edilen gelir 2 bin 475 lira oldu. 2013 yılının Ocak ayında ziyaretçi sayısında patlama yaşanırken bu rakam elde edilen rakama da yansıdı. Agora ören yerinde Ocak ayında elde edilen gelir 5 bin 270 lira olarak gerçekleşti. Bu artışta Agora'da bulunan yeni yerlerin etkisinin olduğu söyleniyor.

AGORA'YA KİMLER DESTEK VERİYOR?

Agora ve Çevresi Koruma Geliştirme ve Yaşatma Projesi, TC. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın izni, İzmir Valiliği, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İzmir Ticaret Odası'nın katkılarıyla İzmir Arkeoloji Müzesi Müdürlüğü'nce yürütülmektedir.

KAZILARIN EN BÜYÜK DESTEKÇİSİ BÜYÜKŞEHİR

İzmir Büyükşehir Belediyesi, ilk kamulaştırmalarına 1997 yılında başlanan, ilk yıkımı ise 2005 yılında gerçekleştirilen tarihi alanda, "Agora ve Çevresi Koruma, Geliştirme ve Yaşatma Projesi" çerçevesinde bugüne kadar 26 milyon 808 bin 987 liralık kamulaştırma bedeli ödedi. Toplam 21 bin 987 metrekairelik alandan 18

bin 337 metrekaresini kamulaştırarak tapusunu alan Büyükşehir Belediyesi, geri kalan bölümleri kamulaştırmak için de çalışmalarını sürdürüyor. Bununla birlikte İzmir Ticaret Odası (İZTO) kazı çalışmalarına açık çek vererek, her türlü destek vermeye hazır olduklarını belirtiyor.

AKIN: ANTİK SMYRNA BUGÜNKÜ İZMİR'DEN FARKLI DEĞİL

Antik Smyrna Kazı Başkanı Yardımcı Doç. Dr. Akın Ersoy, İzmir'in M.Ö. 100 yılındaki bir yazıtta 'güzel İzmir' diye geçtiğini söyledi. Bu güzelliğin aradan geçen iki bin yıl boyunca her yazıda olduğunu aktaran Ersoy, İstanbul'un da Ankaralının da bunun hakkını verdiğini belirtti. Antik Smyrna'nın Efes ile yanıştığına dikkat çeken Ersoy, "Birisini kendini güzel İzmir diye tanımlayan bir kent. Burada Antik kentte olması gereken her türlü yapı var. Efes'te üzerinde bir kent olmadığı için bunu daha iyi algılayabiliyoruz. Aynı algıyı aslında Smyrna'da da görmemiz lazım. Bir tiyatrosu var. Örneğin Efes tiyatrosu limanına doğru bakar. İzmir'in tiyatrosu da yine İzmir limanına bakıyor. Yüksek bir bakış açısı ile bakıyor. Bütün gelen giden gemileri görebiliyorsun. İki kent arasındaki rekabet şöyle; o dönemin kentleri imparatorlar için ta-

pınakla yapar. İzmir 3 tapınak yaptığı için kendini 2 tapınak yapan Efes'in önünde görür. Rekabetin yansıması budur. Ya da bir Efesli İzmir'e gelerek kendine bir aittik oluşturması adına duvara 'Asya'nın birincisi Efes' diye yazmış. Demek ki Efes ile Smyrna'nın rekabeti nerelere gelmiş. Ne zaman ki M.S. 3. yüzyıldan itibaren Efes'in limanı Menderes tarafından tehdit edilir ve dolmaya başlar. Dolayısıyla bu liman ticaretini yavaş yavaş etkiler. O tarihten itibaren Smyrna'nın ön plana çıkmaya başlar. Dolayısıyla da çok sayıda göçmen ticaret amacıyla ya da farklı nedenlerden dolayı İzmir'e gelip gitmişlerdir. Duvarlarda Aydınlıların Sardist'lerin bile yazıları var. Bu durum İzmir'in ne kadar uğrak olduğunu gösteriyor. Bugünden farklı mı değil. Çok sayıda Aydınli İzmir'e değişik nedenlerle geliyor. Çok sayıda Manisalı veya Salihlilili geliyor. Denizli, Uşak ve diğer illerden gelenleri söyleyemiyorum bile" dedi. Kazı alanlarında Osmanlı dönemine ait dünyanın her yerinden seramik objelerin ele geçtiğini ifade eden Ersoy, Antik dönemde de Efes'ten ve Rodos'tan gelen objeler olduğunu dile getirdi. Bunun İzmir'in belli bir dönem Akdeniz'in merkezi olduğunu gösterdiğini söyleyen Ersoy, burasının çekim merkezi olduğunu belirtti.

"AGORA'NIN ŞANSI VE CİCİPARK GERÇEĞİ"

İzmir'in yaşayan bir kent olduğunu ve Efes'in ise bin yıldır terk edilmiş olduğunu vurgulayan Ersoy, Smyrna'da aşağı doğru sürekli bir müdahalenin olduğuna değindi. Osmanlı dönemini temsilen en yoğun sanat tarihi kazılarında birini yaptıklarını anlatan Ersoy, şöyle devam etti: "Buradaki algı üstündeki modern yerleşimlerden dolayı olmayabilir. Bütün bunlara



rağmen, üzerinde sürekli kültürlerin yaşamasına rağmen yapıları 3 boyuta taşıyabilecek verilere de ulaşabiliyoruz. Agora'nın şansı mezarlık olarak kullanılmasıdır. Biz inanıyoruz ki Cicipark'ta öyle. Cicipark'ın olduğu yerde arkeolojik mirasın kurtuluş noktalarından biri olacaktır. Kentin uzantısı orası. Onun altında iyi korunmuş olduğunu düşündüğümüz ve arkeolojik mirasın olduğunu düşündüğümüz bir yer. Yani mezarlıklar önemli demek istiyorum. Bu anlamda Cicipark İzmir'in önünü açacak yerlerden biridir."

"AGORA SINIRLARINI AŞTIK ANTİK KENTİN MERKEZİNİ KAZIYORUZ"

2010 yılında Saray sinemasının yıkılmasından sonra bu ören yerinin İkiçeşmelik yoluna açıldığını hatırlatan Ersoy, Agora'nın da bilinirliğinin arttığını söyledi. Burada iki tane İzmir olduğunu savunan Ersoy, "Bir tanesi antik döneme ilişkin Bayraklı'daki İzmir. Bir diğeri ise Kadifekale'deki İzmir yani Smyrna. Burası Smyrna'nın Agora'sı. Fakat artık bu yıkımlardan sonra Agora'nın dışına taşık. Eski kentin merkezini kazıyoruz. Limana doğru gidiyoruz. Agora'nın sınırları belli. Biz Agora sınırlarını geçtik. Kemeraltı'na doğru artık başka yapılarla, başka caddelerle karşı karşıyayız. Sadece sınırlı bir Agora yapı-sından ziyade antik kentin merkezini kazıyoruz" diye konuştu.

"ŞU ANDA İKİ ÖNEMLİ CADDEYİ KAZIYORUZ"

Kazı çalışmalarını sürdürdükleri iki caddenin bulunduğu değinen Ersoy, bu caddelerden birinin herkesin bildiği Faustina Kapısı'ndan başlayarak denize ulaştıran ve yaklaşık 11 metre genişliğinde olan bir cadde olduğunu kaydetti. Ersoy, Caddenin



İZMİR AGORASI VE ÖZELLİKLERİ

İzmir'in Namazgâh semtinde bulunan Agora, Roma Döneminden kalmış ve Hippodamos şehir planına göre merkeze yakın yerde üç kat halinde inşa edilmiştir. İzmir Agorası İon agoralarının en büyük ve en iyi korunmuş olanıdır. Agora etimolojik olarak "kent meydanı, çarşı, pazar yeri" anlamına gelir. İzmir Agorası'nın dikdörtgen formda, ortaya geniş bir avlu etrafında sütun ve kemerler üzerine inşa edilmiş, üç katlı ve önünde merdiveni olan bileşik bir yapı olduğu anlaşılmıştır. Agora'nın kuzey kapısında bulunan Tanrıça Vesta kabartmasının, ilk dönem kazılarda çıkarılan Zeus Sunağı kabartmalarının devamı olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca Tanrı Hermes, Dionysos, Eros, Herakles heykellerinin yanı sıra birçok erkek, kadın, hayvan heykeli, kabartma, figürin, mermer, kemik, cam, maden ve pişmiş topraktan eserler ortaya çıkarılmıştır. Bulunan yazıtlar 178 depreminde kente yardım edenler hakkında bilgiler vermektedir.

Kemeraltı boyunca giderek Anafartalar sokağından limana ulaşıyor olması gerektiğini belirtti. Ersoy, "Bir diğeri ise bunu dik kesen bugünkü Hürriyet Anadolu Lisesi'nin altına doğru giden bir cadde. Bu iki caddenin birleştiği yerin köşesinden yakaladık. Şimdi bu köşeden uzaklaşarak bir taraftan Faustina Kapısı'na doğru bir taraftan da Roma Hamamı'na doğru kazıyı sürdürüyoruz. Bu caddenin bir ucunda Faustina Kapısı ve Agora var, bir ucunda Kemeraltı ve eski sahil var. Faustina'yı kesen caddenin nereden başladığını bilmiyoruz. Ama bu cadde üzerinde kent meclisi, kent önemli hamamlarından bir tanesi var. Yani meclisin ve Hamam'ın yanından geçiyor. Önemli bir cadde. Bunların her ikisi de ana cadde" dedi.

KATLI OTOPARKA ARKEOLOG GÖZÜYLE BAKIŞ

Agora'nın hemen yanında bulunan katlı otopark hakkındaki görüşlerini de arkeolog gözüyle anlatan Ersoy, otoparkı korkunç bir yapı olarak değerlendirdi. Çektikleri her fotoğrafa otoparkın girdiğini ifade eden Ersoy, şöyle devam etti:

"O otoparkın inşası sırasında muhtemelen çok derinlere inildi ve sanıyorum ki arkeolojik tabakalar ortadan kalktı. O yapıyı yıkmamızın temel amacı altındaki arkeolojik mirasa ulaşmaksa bunun pek olacağını sanmıyorum. Görsel olarak o yapının kalkması güzel İzmir'i daha fazla ortaya çıkabilir. Tabi birini yıktığınızda arkada başka yapılar fona giriyor. Bu kent içi arkeolojisinin kaderi. Her şeyi yok edip sadece ben varım diemiyorsunuz. Her ikisinin de barışık olması lazım. Doğrusu buradan inanılmaz derecede malzeme çıkıyor. Malzemelerin depolanması için depolara ihtiyaç var. Belki otoparkın bir bölümü yıkılarak bir bölümünün ise mevcut hali ile sadece arkeolojinin hizmetine değil kentin hizmetine dönük olmalı. Mesela en güzel fo-



toğraf otoparkın üstünden çekiliyor. Ören yerini en güzel otoparktan seyredebiliyorsunuz. Orası daha iyi tasarlanabilir. Bir zamanlar buraya 'ayna geçirseler nasıl olur' diye düşündüm. Bu yapı üzerinde çok güzel tasarımlar yaratılabilir. Üzerine bir kafeterya koyabilirsiniz. İzmir ziyaretçi platformu oluşturabilir. Altında sinema otopark oluşturulabilir. Kültürel bir merkez haline gelebilir. Arkeolog olarak baktığımda sadece içine girerek değil dışından da algıyı büyütmek amacıyla iyi bir ziyaretçi yeri olabilir. İnsanlar bir yeri izlemek için teleskop koyuyorlar. İşte teleskopun bir ayağı burada."

"AGORA'NIN GÜNEY VE DOĞU SINIRLARI ORTAYA ÇIKACAK"

Agora ve çevresindeki caddeleri ortaya çıkarmak istediklerini söyleyen Ersoy, caddelerin algıları ortaya çıkardığını belirtti. 'Buranın en güzel özelliklerinden bir tanesinin iki katlı yani bodrum katı olan portikolara sahip olması' diyen, Ersoy, "Bunun yanında dünyanın en zengin duvar yazıları bar. Bu etkiye katkıda bulunabilecek mümkünse Roma Hamamı'nın kazılarını bitirebilirsek ve bunu caddelerle buluşturabilirsek



3 boyutluluk artacak. Çünkü biz yaklaşık 4 metrelik dolgunun üzerindeyiz. Bu dolguyu aşağı doğru indirdiğimizde arkeolojik mirasın 3 boyutlu hale geldiğini anlayabiliriz. Şimdi yukarıdan bakıyoruz ama içine girdiğimizde Agora'nın güney ve doğu sınırları da ortaya çıkmış olacak. Biz batısını ve kuzeyini biliyoruz. Bu 4 metrelik dolguyu kaldırdıktan sonra burada Agora'nın diğer iki kenarını da tespit etmiş olacağız. Belki de orada bizi heykeller karşılayacak. Belki de o dönemin kültür, sanat, sosyal ve ticari hayatına gönderme yapan pek çok sikke ile karşılaşacağız" şeklinde konuştu.

Katlı otoparkı korkunç bir yapı olarak yorumlayan Ersoy, "Ören yerini en güzel otoparktan seyredebiliyorsunuz. Orası daha iyi tasarlanabilir. Bir zamanlar buraya 'ayna geçirseler nasıl olur' diye düşündüm. Bu yapı üzerinde çok güzel tasarımlar yaratılabilir. Üzerine bir kafeterya koyabilirsiniz. İzmir ziyaretçi platformu oluşturabilir. Altında sinema otopark oluşturulabilir. Kültürel bir merkez haline gelebilir. Arkeolog olarak baktığımda sadece içine girerek değil dışından da algıyı büyütmek amacıyla iyi bir ziyaretçi yeri olabilir. İnsanlar bir yeri izlemek için teleskop koyuyorlar. İşte teleskopun bir ayağı burada" dedi.

İş, keyif konfor.

Muhteşem körfez manzarası ile büyüleyen Mövenpick Hotel İzmir, İsviçre geleneklerine sadık kalarak yürüttüğü hizmet anlayışını Türk misafirperverliği ile birleştirerek, siz değerli misafirlerinizi profesyonel ve güven duyabileceğiniz bir yaklaşımla ağırlıyor.

Konum

Şehir merkezinde bulunan Mövenpick Hotel İzmir, Uluslararası Adnan Menderes Havalimanı'na 18 km uzaklıktadır.

Odalar ve özellikleri

17 süit ve 36 executive oda dahil olmak üzere, deniz ve şehir manzaralı toplam 185 oda. Tüm odalarda havalandırma, LCD televizyon, direkt hatlı telefon, kablosuz internet bağlantısı, çalışma masası, mini bar ve elektronik kasa. Ayrıca sigara içilmeyen odalar, fiziksel engelli misafirler için odalar, İş Merkezi ve Executive Lounge.

Yemek ve eğlence

Türk ve dünya mutfaklarından oluşan menüsüyle Margaux Restaurant, ev yapımı lezzetlerle pastanemiz Swiss Cake, lobide bulunan Breeze Bar ve panoramik İzmir manzarasıyla 11. katta yer alan Mistral Lounge Bar.

Spor ve etkinlik

Coral Sağlık Kulübü'nde kapalı havuz, sauna, buhar odası, masaj odaları ve en son teknolojik aletleri barındıran egzersiz salonu bulunmaktadır.

Toplantı ve ziyafet

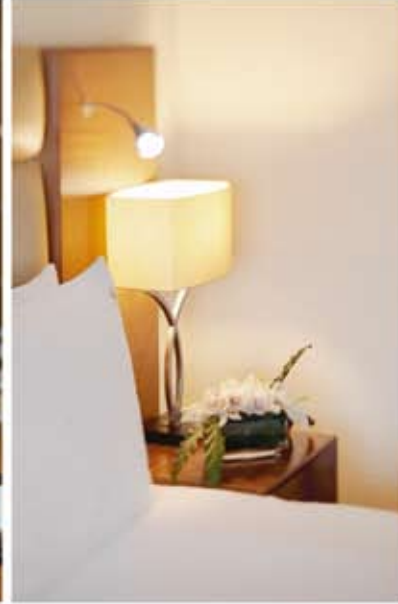
Hizmet kalitesiyle toplantı ve etkinliklerinize fark katan Mövenpick Hotel İzmir'de, en son teknoloji işitsel ve görsel sistemlerle donatılmış, 8 kişiden 300 kişiye kadar hizmet veren 10 toplantı salonu mevcuttur. Modüler yapıları, şık dekorasyonları ve kablosuz internet bağlantısı gibi özellikleriyle tüm toplantı salonları, size konfor ve işlevselliğin hakim olduğu bir ortam sunar.

Adres: Cumhuriyet Bulvarı No:138 35210 Pasaport-İzmir

Tel: 0232 488 14 14 Faks: 0232 484 80 70

Mail: hotel.izmir@moevenpick.com

Web adresi: www.moevenpick-hotels.com/izmir



Rooms Toplantı Salonları	Dimensions Ölçüler				Capacities in Persons Kişi Kapasitesi	U-Shape U Düzeni	Classroom Sınıf	Boardroom Blok Masa	Theatre Tiyatro	Banquet Ziyafet	Cocktail Kokteyl	Cabaret Kabare	Air-Conditioning Havalandırma	Daylight Gün Işığı	Floor Kat
	m ²	Length Boy	Width En	Height Yükselik											
● Vanilla	132	13	10	3.80	30	78	26	100	70	100	48	x	-	3	
● Mango 1	41	8.5	4.8	2.65	15	21	14	25	10	30	-	x	-	6	
● Mango 2	41	7.5	5.5	2.65	15	18	14	25	10	30	-	x	-	6	
● Mango 1+2	82	11	7.4	2.65	30	36	26	60	25	50	24	x	-	6	
● Caramelita	42	7	6	2.65	-	-	12	-	-	-	-	x	-	6	
● Strawberry	63	11	6	2.60	27	36	26	40	25	40	24	x	-	8	
● Chocolate	78	10	8	2.60	27	39	26	50	25	40	32	x	-	8	
● Tiramisu	108	12	9	2.66	30	54	26	80	60	70	40	x	x	10	
● Ballroom 1	145	15.5	9.5	2.62	36	78	32	110	100	100	48	x	x	10	
● Ballroom 2	287.5	18.5	15.5	2.62	42	114	38	220	140	200	80	x	x	10	
● Ballroom 1+2	432.5	28	15.5	2.62	72	170	70	350	250	300	144	x	x	10	
● Espresso	174	18	11.7	2.85	23	45	38	80	60	80	30	x	-	9	



Tecrübe ve ilim 'taş'ta hayat buluyor

Yılların tecrübesine sahip Alpan Veryeri, bugüne kadar 500'ün üzerinde aileye Çeşme ve Alaçatı'da taş ev yaptı. Kızı Didem Veryeri ise yüksek mimar olarak babasının işinde yol alıyor.



RÖPORTAJ: Seda GÖK

A

slında onlar iş konusunda birbirlerini yeni yeni tanıyorlar. Bir anlamda test aşamasında iş ilişkileri... Alpan ve Didem Veryeri aslında birbirlerini tamamlıyorlar.

Yılların tecrübesine sahip Alpan Veryeri, bugüne kadar 500'ün üzerinde aileye Çeşme ve Alaçatı'da taş ev yaptı. Kızı Didem Veryeri ise yüksek mimar olarak babasının işinde yol alıyor. Artık yemeklerde birlikte iş konuşan baba-kız, önümüzdeki dönemde farklı projelere imza atmaya hazırlanıyorlar.

Pozitif enerjisi ve pazarlama yeteneği ile kızını etkileyen Alpan Veryeri, kızı Didem'i hırslı, çalışkan ve hedefleri olan birisi olarak anlatıyor. Veryeri İnşaat A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Alpan Veryeri ve kızı yüksek mimar Didem Veryeri ile baba-kız ilişkileri, İzmir'in mimari açıdan geldiği nokta ve gayrimenkul sektörünü bekleyen gelişmeler üzerine konuştuk.

Veryeri'nin anlamı nedir?

ALPAN VERYERİ: Aslında Verga'dan geliyor. Verga uzun boylu demektir. Bizim ailenin bireyleri uzun boyludur. Babaannem, Soyadı Kanunu çıktığı zaman Verga ismini almak istiyor. Ama abisi Veryeri'yi öneriyor ve bu soyadını alıyorlar.

Siz aynı zamanda EĞİAD'ın kurucuları arasında yer alıyorsunuz. Üyelerimize kendinizi tanıtır mısınız?

ALPAN VERYERİ: Kendine has bir adamım. Pozitif enerji ve paylaşmanın esas olduğuna inanırım. EĞİAD'ı kurarken de öyleydim. Fikir babası olmaktan da mutluyum. Bu derneği kurma fikrini ortaya attığımdan sonrada Bülent Şenocak da bu fikre dâhil oldu ve geliştirdik. 7 kişilik bir ekiple EĞİAD'ı kurduk. Ege Genç İş Adamları Derneği ismini verdik. Rozetlerdeki ileri gitmeyi isteyen insan figürü fikri de bu 7 kişiden çıktı. Çok keyifli bir ektik. Dernekte görev yaptığımız sürede de Ankara ve İstanbul ile entegrasyonu arttırmak için ciddi çalışma yaptık. Önemli isimleri konuk olarak

ağırladık. Ciddi ve özveri ile çalıştık. İzmir için bir şeyler yapmaya çalıştık. Ama nedendir bilmiyorum, bu kadar çalışmaya rağmen olmuyor. Havasından suyundan veya efe dansından... İzmir'de bütünlük sağlanamıyor. Kurulan birçok ortaklık şirketlerinin de dağıldığına şahit olduk.

İş hayatına giriş sürecini bizimle paylaşır mısınız?

ALPAN VERYERİ: Babam ile mesafeli bir ilişkimiz vardı. Saygı konusunda çok hassastı. "İngiltere'ye gitmek istiyorum" dediğim zaman bana "Kereste depomuza git çalış" cevabını verdi. 17 yaşından itibaren kereste satmaya başladım. İyi ki de o kereste deposunda çalışmışım. Dokuz Eylül Üniversitesi Pazarlama Bölümü'nde eğitimimi aldım. Pazarlama konusunda başarılı olduğumu düşünüyorum. Karakterim de pazarlama sektörü için uygun. Aldığım eğitim ve babamın yönlendirmesi beni ben yaptı diyebilirim. Şimdi ben de 2 yetişkin kızın babasıyım. Onları dinliyorum ve iş hayatında doğru kararlar almaları için yanlarında oluyorum. Kızlarımla A'dan Z'ye her şeyi paylaşabiliyoruz. Pozitif bir etkileşim içerisindeyiz. İki kızım da yurt dışında eğitim almak istediklerinde onlara destek oldum. Çünkü artık zaman bunu gerektiriyor ve onların da ilerlemesi benim en çok istediğim şey. Tabii bizim zamanımız daha farklı-

dı. Didem, Paris'e gidip orada üç yıl boyunca mimarlık eğitimini geliştirmek için okudu. Yüksek mimar oldu. Büyük kızım Gizem de pazarlama üzerinde yüksek lisansı yaptı. İkisi de kariyerleri için ne geliyorsa yapmak için çalıştılar ben de hep arkalarında oldum. Şimdi Gizem evlendi ve Adana'ya yerleşti. Orada çalışmalarına devam ediyor. Bir de torunumuz oldu, Teoman, onu büyütüyor.

Bu işi mi yapmak istemiştiniz? Yoksa babanız istediği için mi bu alanda yol aldınız?

ALPAN VERYERİ: Ben hep bu işte yol almak istiyordum. O yıllarda Dokuz Eylül Üniversitesi yeni kuruluyordu. Ben de işimle bağlantılı olarak pazarlama eğitimimi orada aldım bütün eğitim hayatımı İzmir'de tamamladım. Ağabeyim askere gidince babam bana depoyu gösterdi. Kereste satmaya başladım. 2005 senesine kadar da kereste sattım. Kereste sektöründe tüm Türkiye'ye mal sattık. Bu piyasada kendimizi çok geliştirdik. Ben araştırma ve dolayısıyla geliştirme yaparak hareket ederim. Yaptıklarımın hem kendime hem de çevremdekilere faydası olsun isterim.

Didem Hanım'ın mimar olmasını siz mi istediniz?

ALPAN VERYERİ: Evet, o iş de benim parmağım var. Didem ilk başta

olumsuz yaklaştı. Bir süre sonra 'Olabilirim ama denemek istiyorum' dedi. Gitti bir mimarın yanında birkaç ay stajyer gibi çalıştı.

Didem Hanım siz hangi mesleği tercih etmek istiyordunuz?

DİDEM VERYERİ: O dönemde benim de her genç gibi aklım karıştı. Sırf ergenlik tepkileri boyutunda olumsuz yaklaşmıştım. Ama benim de kafam da acaba vardı her zaman. Şu an düşündüğümde başka meslek ne yapardım onu bile bilmiyorum.

ALPAN VERYERİ: Ailemizdeki diğer bireyler genelde işletme odaklı eğitim görüyordu. Ben de onun daha özel, farklı bir iş yapabileceğini biliyordum. Aynı zaman da işimizin geleceği için ailemizde bir mimarımız olmasını istiyordum. Bir ay sonra bir gün yemek yerken bir dostumuza "Mimar olacağım" dedi. Kararını değiştirmesini diye hiç soru sormadım ama rahatlayıp bir "Oh!..." çektiğimi hatırlıyorum. Bu konuda "Kendimi test etmek istiyorum. Yapabilirsem yol alırım" dedi. Ben de bu kararına saygı duydum.

DİDEM VERYERİ: O zamandan bu yana başka bir mesleği tercih etseydim diye düşünmedim. Bunu da babamın doğru yönlendirmesine borçluyum. Mimarlık sadece bir barınak yaratmaktan öte bir meslek olduğunu düşünüyorum. İnsanların hayatlarına, yaşayışlarına bir dokunuşta bulun-



yorsunuz. Tasarlamak ve tasarımın devamlılığını görmek tatmin edici bir duygu.

İşletme bölümünde okumaktan daha güzel diyorsunuz...

DİDEM VERYERİ: Herkesin fikri kendine tabii, ben yaptığım işi seviyorum. İstanbul'da Bahçeşehir Üniversitesi'nde okudum. Mimarlığı; geçmişten günümüze mimari eserleri barındıran bir şehirde yaşayarak eğitimini görmek güzeldi. Bana farklı bakış açıları ve farklı özellikler kattığını düşünüyorum. Üniversitenin ötesinde şehrin kendisi de bir nevi öğrenim alanı diyebilirim.

Sonrasında yüksek lisans için Paris süreci var...

DİDEM VERYERİ: Evet. Üniversite bittiğinde elimdeki diplomayla yetinmek istemedim. Avrupa'da yüksek lisans yapma hedefim hep vardı. Kendimi geliştirmek, farklılaştırmak, bir adım ileriye gitmek istedim.

Liseden gelen bir frankofon sempatisiyle Paris'e gitmeye karar verdim. Önceden de bildiğim gitmeyi hayal ettiğim okula Ecole Speciale d'Architecture başvurdum. Kabul olduktan hemen sonra Paris'e taşındım. 3 yıl Paris'te kaldım. Orada okurken son senemde bir mimarlık ofisinde çalıştım. Ekim ayında tezimi tamamladıktan sonra İzmir'e döndüm. Şimdi ise babam ile birlikte çalışıyorum.

Paris'te kalmayı düşünmediniz mi?

DİDEM VERYERİ: Hayır. Her zaman İzmir'e bir geri dönme fikri ve babam ile çalışma arzum vardı. Bir sonraki adımında hep İzmir vardı. İstanbul ne kadar cazibe merkezi olsa da kendi işimi yaratmak ve çalışmak baskın olan taraf oldu.

Aile şirketlerinde son dönemde bir dönem şirket dışı çalıştırma modeli uygulanıyor. Siz bunu istemediniz mi?

ALPAN VERYERİ: Ben bunu pek desteklemiyorum. Tabii Didem'in böyle bir talebi olsaydı, karşı çıkmazdım. Ama o'nun da böyle bir isteği olmadı. Bizimle çalışırken de tecrübe sahibi oluyor. Sonuçta mesleğini icraata geçiriyoruz. Bizim yanımızda mutfakta çalışır gibi öğreniyor. Didem şu an farklı projelerde çalışan ekiplerimizle birlikte çalışıyor. Bahsettiğiniz şekilde farklı bir yerde çalışılması bana biraz zaman kaybı gibi geliyor. O harcanan zaman boyunca eğer bir kurulu düzen



varsa ve dışarıda yapılan işe paralel gidiyorsa kayıp oluyor. Deneyim tabii ki önemli, benim söylemek istediğim deneyim kendi işini yaparken de oluşabileceğidir. Artık ilmini yapmış kişinin işini ailenin tecrübesiyle pekiştirerek yapması yapılan işe değer kazandırıyor.

Birinizde ilim ve diğerinizde tecrübe... Bu iki kavram hangi projelere hayat verecek?

ALPAN VERYERİ: Aslında direkt şunu yapalım diye bir şey söylemedik. Ama bu konuda üzerinde çalıştığımız bazı projeler var. Hali hazırda mevcut işimiz yürüyor. Bir yol üzerinde diğer ara yollar birleşecek. Bir hedef belirleyeceğiz. Şu anda mimar Hale Balcıoğlu ile birlikte yürüttüğümüz bir Çeşme'de otel ve villa projesi var. Didem orada yer alıyor. Şirketin sorumluluğunu o yükleniyor. Ben çok karışmıyorum. Bana bilgi veriyor. Sadece fikir veriyorum.

Bugüne kadar kaç kişiye ev yaptınız?

ALPAN VERYERİ: 500'ün üzerindedir. Bu evler Çeşme ve Alaçatı'da yapıldı.

İş hayatında babanızın örnek aldığınız yönleri neler?

DİDEM VERYERİ: Babamın pazarlama yeteneğine hayranım. Pazarlamayı ondan öğrenmeye çalışıyorum. Aslında bizde birbirimize adapte

olmak konusunda test aşamasındayız. Bir gün ablam yanıma geldi, "Babam sürekli yemekte işten bahseder olmuş" dedi. Cevabım, "Artık karşısında konuşabileceği birisi var" oldu. Bunu yaşamak güzeldi. İş konusunda birbirimizi yeni yeni tanıyoruz. Temkinli girişimciliği olmasını seviyorum. Paylaşmaktan hiçbir zaman çekinmiyorum, açık fikirli olması birlikte çalışmamızı kolaylaştırıyor. Bir tek yemekte iş konuşmasını sevmiyorum... (Gülerek)

Kızınızı bir baba olarak nasıl anlatırdınız?

ALPAN VERYERİ: Hırslı, çalışkan ve hedefleri olan birisi... Aile bağları son derece güçlüdür. Tuttuğunu kopartır.

Size benzediğini düşünüyor musunuz?

ALPAN VERYERİ: Evet. 3 yıl içinde çok daha farklı yerde olacak.
DİDEM VERYERİ: Farklılıklarımız tabii ki var. Ben yeni mezun bir mimar olarak daha idealistim diyebilirim.
ALPAN VERYERİ: Getirdiği düşünceleri değerlendiriyorum. Bazen çok inatçı olabiliyor. Baba kız çalışmak çok kolay değildir. Benim söylediğim doğrudur demiyorum, ortak akıl ile doğruyu bulmayı tercih ediyorum. Ben kabul eden tarafım. Gerekirse özür dilemesini de bilirim. Hayalimi anlattığımda, karşımdakinin de ona yakın bir şeyler söylemesi veya zit şeylerle gelmesini önemsiyorum. Bu bir motivasyondur. Kalın çizgilerim



vardır ama o çizgileri de çizdiğim gibi farklılıklara açılmasını da sağlayabilirim.

Alpan Bey siz babanızla iş ilişkiniz nasıldı?

Babam dürüst bir adamdı. Ağzından çıkan kanun gibiydi. Zarar etse bile sözünü tutardı ama sert bir adamdı. Birbirimiz ile uğraşmayı severdik.

Babanız ile siz ortak hayaller kurar mıydınız? Kendi alanınızda bu derece önemli bir marka olacağını hayal etmiş miydiniz?

ALPAN VERYERİ: Babam zaten kendi alanında büyük bir isimdi. Çalışkan bir adamdı. Yoktan var etmişlerdi. Onların bir ekonomik gücü vardı. Onlar bize ticari ve sosyal olarak iyi bir ahlak vermişlerdir. Kendi davranışlarıyla bu dersleri bize vermişlerdir. Aile olarak bugüne kadar kimsenin tavuğuna “kışt...” demedik. Demeyiz de.. Bizim hedeflerimiz kendimizi aşmak odaklıdır. Başkalarının yaptığını değil kendimize özel projelerimiz ile bu noktaya geldik. Bugün Alaçatı’da taş ev yapıyorsak bunu farklı olduğumuz için yapıyoruz.

Kerestecilikten sonra taş ev uzmanlığı... Bu alana nasıl girmeye karar verdiniz?

ALPAN VERYERİ: İnşaat alanında 1991 yılında şirketleştik. Babam “Araziniz varsa inşaat yapın” derdi. Biz de inşaat yapabilmek için başka yollar araştırdık. Kat karşılığı iş yapmaya da

başladık. Bunun için babamdan onay almak bizim için çok önemliydi. O da bize güvendi.

1999 krizi sonrası bir gün evde otururken, taş ev yapmaya karar verdim. “Alaçatı’ya taş ev yapmaya gidiyorum” dedim. 1978 yılından beri Çeşme’de ve Alaçatı’da projelere kereste verdiğimiz için oraları iyi bilirdik. Gittim Alaçatı’ya araştırdım ve ilk senemizde 10 evle inşaatla başladık. O günden bu güne çok yol kat ettik.

Bence sıfırdan var olmak zor, ama var olanı yukarı taşımak daha zor. Bizim de yaptığımız babamın bıraktığını daha ileriye taşımak oldu.

Veryeri, inşaat sektöründe güçlü bir marka... Bu markayı farklı sektörlerde de görecek miyiz?

ALPAN VERYERİ:Hayır

Neden?

ALPAN VERYERİ: Mobilya aldım sattım. Sigortacılık ve tavukçuluk yaptım. Ama bizim asıl işimiz kerestecilikti. 2007 yılına kadar da devam ettirdik. Şimdilerde abim ve çocukları bu işi yapmaya devam ediyor. 2001 yılından beri daha az risk almak istedik. Çocuklarıma “Depo orada gidin kereste satın” deme şansım yoktu. Bu nedenle inşaat sektörüne odaklandık ve bu sektörde iyi bir şekilde markalaştık. Bu demek değil ki hep Çeşme’de kalacağız. Farklı projelerde tabii ki olabiliriz.

DİDEM VERYERİ: Ben daha yeni işe başladığım için farklı sektörleri görmeyi

istemem. Mimarlık konusunda farklı projelere imza atmak istiyorum. Her zaman bir noktada kalacak değiliz.

ALPAN VERYERİ: Bize farklı şehirlerde de proje yapmamız için teklifler geliyor. Alaçatı ve Çeşme’de güzel hedefler koyarsanız başarılı da olursunuz. Çeşme’de mal satma sorununuz hiçbir zaman olmaz. Burası dünyanın gözbebeği durumunda... Dünya şu anda Çeşme’ye bakıyor.

Nasıl?

ALPAN VERYERİ: İngiliz, Amerikalı, Türk... Herkese mal satıyoruz. Eskiden İstanbul’a ve yurtdışında çalışan Türklere mal satardık. İzmir’e Adana’dan müşteri yok. Ama Türkiye’nin her yerinden Çeşme’ye müşteri var.

İzmir’in son dönemde gayrimenkul anlamında hızlı bir atak yaptığını görüyoruz. Türkiye genelinde çok ortaklı şirketler burada büyük projelere imza atıyorlar. Ama İzmirli girişimciler bu pazardan çok da fazla pay alamıyor? Neden?

ALPAN VERYERİ: Gelen isimler güçlü isimler. Gözü kapalı mal alabileceğiniz insanlar. İzmir’de de böyle müteahhitler var. Dışardan gelen adamlar portföyleri ile geliyor. Bu da İzmir’de inşaat sektörünün gelişmesini sağlıyor. İzmirli müteahhitlerde kentsel dönüşüm ile birlikte çok ortaklı oluşum içinde yol alma sürecindeler.

YETENEĞİMİZ DE VAR, ÖZENİMİZ DE!

Her gün binlerce kişiye, her gün aynı lezzet ve tazelikte yemek pişiriyoruz.



Toplu Yemek • İşyeri ve Fabrikalara Günlük Yemek Servisi • Catering

www.bortar.com

Adres: 6089 Sokak No:2 - İşkent - İZMİR • **Telefon:** +90 232.436 19 20(Pbx) • **Faks:** +90 232.436 22 93



Nasıl bir İzmir gerçeği var?

ALPAN VERYERİ: İzmir'den yana dertliyim. İzmir paylaşmak isteyen gibi görünen ama aslında paylaşmayan bir yapıya sahiptir. Hiç kimse hiçbir şeyi paylaşmıyor. Bu konuda çok net kırmızıyım. Efe gibi tek başına dans ediyor, halay çekmeyi bilmiyor. Bu konuda İzmir için yapılan eleştirileri haklı buluyorum.

İzmirli her halay çekemez dediniz.

Çok ortaklı bir yapı içinde nasıl yol alabilecekler?

ALPAN VERYERİ: Yapacaklar. Çünkü pasta ortada... Tatlı bir şey ve herkes tatmak isteyecek. Şu anda da bu konuda görüşmeler ve birleşmeler var. Yapmak zorundalar da... Güç yaptırır ve para da kazandırır. Beraberinde insanları da getirir. İzmir 5 yıl sonra hızla büyüyecek. Ama şimdi mutfak dönemindeyiz. Mutfak toparlanıyor. Bu tür yatırımların gelmesi gerekiyor. İnsanların hayatları değişiyor; yaşam standardı gelişiyor.

İzmir, inşaat sektörü ile yeniden ortak hareket edecek?

ALPAN VERYERİ: Başlayabilir. Yeni kamu projeleri, İzmir'in lojistik merkez olması projeleri, otoyol projenin hızlanması, liman ve havalimanının gelişmesi İzmir için önemli gelişmelerdir. Üzme-yecek işin arkasından giderim. Herkes de gitsin.

Sizce İzmirli işadamları nerede hata yapıyor?

ALPAN VERYERİ: Şehrin havası güzel, iş adamları da rahat... Bende dahil olmak üzere Kordon'u seviyoruz.

İzmir'de zamanı planlı yaşama gibi bir zorunluluğunuz yok. İzmir ne istediğini bilmiyor.

Fuarlar ve kongreler şehri olması hedefleniyor. Bu hikaye. Çünkü olamaz. Kaç tane otelin var, kaç tane kongre merkezi var? İzmir'in iki tane çıkış yolu var; Eğitim ve sağlık sektörü... Onun dışındakiler hikayedir. Büyüklüğüm beni affetsinler. Birkaç tane fuarımız dışında neyiz var? İnsanlar Mermer Fuarı sürecinde otel bulamıyor. Hayaller kurmak güzel ama gerçekleşebilecek hayaller kurmak lazım içi boş hayaller kurmamalıyız. İzmir; sağlık ve eğitim sektörü ile uçar. Ben İzmir'de olmaktan mutluyum ama rahatız, rahat... .

Baba kız ortak hobileriniz var mı?

ALPAN VERYERİ: Yemek yeriz, tatile gideriz. Benim hiç hobim yok. Tek hobim taş ev yapmak.

DİDEM VERYERİ: Babam insanlarla beraber olmayı seviyor. İş alanında hayat tarzı. Yaptığı işten mutlu. Pazar günü işe gitmek onu yormuyor.

ALPAN VERYERİ: İşini seveceksin.

DİDEM VERYERİ: Ben ata biniyordum birkaç sene önce bıraktım. Şu an Yoga yapıyorum. Seyahat etmeyi seviyorum. Babamla raki içmeyi seviyorum.

Üç yıl Paris'te kaldınız. Paris'teki mimari kuralcı bir yapıya sahip...

Bu kadar kuralcı bir şehirde okuyup, kuralların hiçe sayılabildiği bir ülkede iş yapmak zor değil mi?

DİDEM VERYERİ: Paris'te mimari kuralcı ama bir o kadar da esnek... Gerektiğinde size belli kolaylıklar

sağlayabiliyor. Buna ayak uydurulabiliyorsunuz. Türkiye'deki kısıtlamalar eski çağda kalmış durumda. Günümüze ayak uyduramıyor O nedenle zorlamalar oluyor. Resmi olmayan çıkıntılar bu nedenle oluyor. Biraz daha esnek olunabilse ve günümüze uyarlansaydı o zaman daha rahat ve legal yapılara sahip olunabilir.

Türkiye'de en beğendiğiniz yapı hangisi?

DİDEM VERYERİ: Mimar olarak Emre Arolat'ın işlerini beğeniyorum. En beğendiğim bina ise Tabanlıoğlu Mimarlık'ın yaptığı Kanyon Binası.

Mimari olarak hangi ülkede hangi projeyi yapmak isterdiniz?

DİDEM VERYERİ: İzmir'i elden geçirmek isterdim. İzmir'i seviyorum ama yapısal olarak çok çirkin bir şehir. Dışarıdan biri geldiğinde "Aaaa!... çok güzelmiş" dediğini hiç duymadım. Omuz omuza evler, upuzun duvar gibi... Arkaya hava geçmeyen bir yapı var. İnsanlar nefes alamıyorlar. Plansız bir şehir...

İnciraltı'daki yeni imar alanı İzmir'e ne katacak?

ALPAN VERYERİ: Bir şey değişeceğini düşünmüyorum..

DİDEM VERYERİ: Mimarlık Türkiye'ye yeni yeni değer görmeye başladı. Fotokopi projelerle yol alınıyordu. Önümüzdeki yıllarda daha iyi projeler ortaya çıkacaktır. Farklı çözüm yolları aramaya başladıkça, başka ne yapabiliriz, nasıl yapabiliriz düşünüldükçe estetik değerlere sahip yapılar inşa edilecektir. ●

A R S E R

ASANSÖR MİMARLIK İNŞAAT TURİZM TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



1977' den beri
Asansörde Lider



Sanat Eseri Alırken Nelere Dikkat Etmeli?

Son yıllarda sanat eseri toplamak neredeyse bir trend haline geldi. Peki, sanat eseri koleksiyonu neden yapılır? Sanat eseri almak bir öğrenme ve keşif sürecidir, insanı zenginleştirir. Bazen bir eserle aranızda öylesine yoğun bir duygusal bağ oluşur ki kendinizi ona sahip olmak zorunda hissedersiniz. Kimilerine göre sanat kişinin kendini keşfetmesidir, kimilerine göre ise etrafımızdaki dünyayı anlamlandırmanın bir yoludur.

Müjde UNUSTASI

Özel Sanat Danışmanı

İzmir'de yılın en önemli müzik olaylarında biri hiç kuşkusuz New York Filarmoni Orkestrası konseri. 2 Mayıs'ta Ahmet Adnan Saygun Sanat Merkezi'nde Alan Gilbert yönetiminde gerçekleşecek olan konserde 21. yüzyılın en önemli virtüözlerinden piyanist, Grammy ödüllü Emanuel Ax'ı ve kemancı Joshua Bell'i dinleyeceğiz. Orkestra, 3-4 Mayıs'ta İstanbul'da konserlerine devam edecek.

Arkas Sanat Merkezi, Mayıs ayından itibaren Asker Ressamlar sergisine ev sahipliği yapacak. Sergide Türkiye'de resmi sanatının öncüleri olarak kabul edilen Asker kökenli resamlara ait yaklaşık 100 yapıt yer alacak. Hoca Ali Rıza, Süleyman Seyyid, Halil Paşa, Sami Yetik, Bahriyeli İsmail Hakkı, Diyarbakırlı Tahsin, Hasan Rıza, Hikmet Onat, Mehmet Ali Laga, Pertev Boyar sergide eserlerini görebileceğiniz Türk resim sanatının önemli temsilcilerinden bazıları. 12 Mayıs'ta açılacak sergi iki ay boyunca gezilebilecek.

İzmir'de gerçekleşecek diğer bir sanat etkinliği ise 1-5 Mayıs 2013 tarihlerinde düzenlenecek olan İzmir Bienal'i. Bu yıl bienale 53 ülkeden yaklaşık 450 sanatçı katılacak. Eserler İzmir Fuar Alanı ve Devlet Resim Heykel Müzesi'nin yanı sıra Ege Üniversitesi Atatürk Kültür Merkezi, Kültürpark

Sanat Galerisi, Ahmet Adnan Saygun Kültür Merkezi, Kedi Kültür Sanat Merkezi ve Seba Sanat Galerisi'nde sergilenecek.

Bienal'den bahsetmişken, dünyadaki en önemli bienal olarak kabul edilen Venedik Bienal'i'nin 55.'si de bu yıl 1 Haziran - 24 Kasım 2013 tarihleri arasında düzenlenecek. Bienal'in Türkiye Pavyonu'nda, Ali Kazma'nın "Rezistans" başlıklı yeni video serisi gösterilecek.

Bu yıl 20.'si düzenlenen İstanbul Caz Festivali'nde 2 Temmuz günü Küçükçiftlik Parkı'nda soul müziğin en önemli temsilcilerinden Alicia Keys

konseri gerçekleşecek. Türkiye'de ilk kez performans sergileyecek sanatçının konser biletleri satışa çıktı. İlgilenenlere duyurulur.

Sakıp Sabancı Müzesi, 25 Nisan'da Oryantalizmin "1001" Yüzü sergisine kapılarını açıyor. "Oryantalizm" olgusunun bilim, sanat, moda, mimari üzerinden irdelendiği sergi Ağustos ayına kadar devam edecek. Sergi kapsamında, konferans dizileri, film gösterimleri ve çocuk atölyeleri de düzenlenecek.

Pera Müzesi ise günümüz İspanyol Pop Sanatı'nın öncülerinden Manolo Valdés'i ağırlıyor. Sanatçının





1980'lerden günümüze uzanan resim ve heykel çalışmalarını 8 Mayıs - 21 Temmuz 2013 tarihleri arasında Pera Müzesi'nde görebilirsiniz.

Gelelim bir diğer önemli sanat olayına. 13-16 Haziran tarihleri arasında gerçekleşecek Art Basel, her sene olduğu gibi bu yıl da pek çok galeri, koleksiyoner ve sanatseveri ağır-layacak. 1970'te bir grup galerici tarafından görsel sanatların gelişmesi ve teşvik edilmesi amacıyla kurulan Art Basel, bugün dünyanın en önemli sanat fuarlarından biri olarak yüzbinlerce sanatseveri ağırlamakta. Fuar, dünyaca ünlü sanatçıların eserlerinin yanı sıra sanatta yeniliğin sınırlarını zor-layan genç sanatçıların işlerine de yer vermekte. Haziran'da İsviçre'ye yolu düşecekler Basel'i da bir kenara not etsinler, eminim pişman olmayacaklar.

Son günlerde sanat dünyasında dünyanın en önemli koleksiyonerlerinden kabul edilen Leonard A. Lauder'ın New York Metropolitan Müzesi'ne

yapmış olduğu cömert bağış konuşuluyor. Lauder; aralarında Pablo Picasso, Georges Braque, Juan Gris, and Fernand Léger'nin çok önemli eserlerinin de aralarında bulunduğu 78 eseri müzeye bağışladı. Dünyanın en önemli Kübist eser koleksiyonlarından biri kabul edilen bu koleksiyon ile birlikte müzede Leonard A. Lauder Modern Sanat Araştırma Merkezi de kurulacak. Sanat adına böyle önemli gelişmelerin Türkiye'de de gerçekleşmesini diliyoruz.

SANAT ESERİ ALMA REHBERİ

Son yıllarda sanat eseri toplamak neredeyse bir trend haline geldi. Peki, sanat eseri koleksiyonu neden yapılır? Sanat eseri almak bir öğrenme ve keşif sürecidir, insanı zenginleştirir. Bazen bir eserle aranızda öylesine yoğun bir duygusal bağ oluşur ki kendinizi ona sahip olmak zorunda hissedersiniz. Kimilerine göre sanat kişinin kendini keşfetmesidir, kimilerine göre ise etrafımızdaki dünyayı anlamlandırmanın bir yoludur. Bazıları ise tamamen

dekoratif işlevinden dolayı sanat eseri alır. Alınan ilk eserle başlayan ve zaman içerisinde bir tutku haline alan bu merak, son dönemde oldukça prim yapan bir yatırım aracına da dönüşüncü neredeyse bir trend haline aldı. Artan talep, beraberinde sanatçı ve sanat eseri enflasyonunu da beraberinde getirdi. Özellikle İstanbul'da son altı yılda adeta bir galeri ve sanatçı patlaması yaşanıyor. Peki ama nereden, nasıl, hangi sanatçının eserini ne kadara almak lazım?

Gelin bu soruların üzerinden sanat eseri nasıl alınır öğrenelim. Sanat konusunda fazla bilgi birikimine sahip değilseniz öncelikle biraz kendinizi geliştirmeniz gerekiyor. Bu konuda birkaç kitap önerim olacak. Başlangıç olarak Gardner's Art Through the Ages ve E. H. Gombrich'in Sanatın Öyküsü kitapları dünya sanat tarihini hikaye gibi anlatan iki kolay okunan eserdir. Türk sanatı için ise Sezer Tansuğ'un Çağdaş Türk Sanatı'nı, çağdaş sanat için ise Nancy Atakan'ın Sanatta Alternatif



Arayışlar kitaplarını öneriyorum. Bu listeyi sayfalarca uzatmak mümkün, ancak başlangıç olarak bu kitapları karıştırdıysanız epey yol aldınız demektir. Sadece okumakla olmaz tabii, pekiştirmek de önemli. Mümkün olduğunca müze ve galeri gezmeyi hayatınızın bir parçası haline getirin, fırsat bulursanız galericiler ve sanatçılarla sohbet edin. Bu sizin “iyi sanat eseri nasıl olur” algınızı ve göz zevkinizi oldukça geliştirecek ve ne tarz eserlerden hoşlandığınızı keşfetmenizi sağlayacaktır.

Bilgi birikimi ve görsel altyapıyı oluşturduktan sonra, sırada sizin için en uygun olan sanat eserini seçmeye sıra geldi. Bu konuda iki ana dinamik var: Beğeni ve bütçe. Bir sanat eseri almak için temel nokta şu olmalı: Söz konusu eser sizde nasıl bir duygu yaratıyor? Sadece fiyatı veya sanatçının ismine bakarak alınan bir eser uzun vadede sizi mutlu etmez. Seçiminizi daima gözünüzü ve kalbinize hitap eden eserlerden yana yapın. Önemli olan bir eserin sizde yarattığı duy-

gular, sizin dünyanıza kattığı manevi zenginliktir. Bütçe ikinci kriter olmalı. Her zaman, bir galericinin çeşitli sebepler öne sürerek size almanızı söylediği eseri değil sevdiğiniz ve bütçenizin elverdiği eseri satın alın. Sanat son derece öznel, beğeniler ise kişiden kişiye büyük farklılık gösterebilir. Bu yüzden bir sanat eseri sizin için güzelse o gerçekten güzeldir. Başkasının ne söylediğini boşverin, kalbinizin sesini dinleyin. Bundan sonra diğer kriterlere bakmak gerekir. İlgilendiğiniz eser hangi sanatçıya ait? Eseri yapan sanatçının biyografisini inceleyin. Kazandığı ödüller, katıldığı sergiler bir sanatçının başarısının en önemli göstergeleridir. Sanatçının hangi koleksiyonlarda eserleri var araştırın. Sanatçı ile ilgili çıkmış yayınları inceleyin. Peki ilgilendiğiniz eserin fiyatı acaba olması gerektiği gibi mi? Bu noktada internet her konuda olduğu gibi burada da imdadınıza yetişecektir. Türk sanatçılar için Lebriz uluslararası sanatçılar içinse Artnet, Artprice site-

lerine üye olarak dilediğiniz sanatçının geçmişten günümüze eserlerinin satış fiyatlarını bulabilirsiniz. Bu da size ilgilendiğiniz eserin piyasa değeri ile ilgili fikir verecektir.

Eğer bir müzayededen eser almayı düşünüyorsanız mutlaka eserin kendisini gidip görün. Katalogda beğendiğiniz bir eser gerçekte sizi hayal kırıklığına uğratabilir. Diyelim ki bir eseri görüp beğendiniz, ancak müzayedede bulunma şansınız yok. Bu durumda önceden müzayede şirketine bildirmek koşuluyla satışa telefonla da katılabilirsiniz. Ancak, küçük fiyatı üzerinden KDV ve müzayedede evi komisyonu ile birlikte yaklaşık %24 civarında ek bir bedel ödemeniz gerektiğini unutmayın. Eğer bir galeriden eser almak niyetindeyseniz mutlaka pazarlık yapın. Eserin bakımı, çerçevesi gibi ek maliyetleri pazarlık sürecinde netleştirin.

“Sanatın amacı, ruhu hayatın gündelik tozlardan temizlemektir” demiş Picasso. O zaman haydi bir an evvel bahar temizliğine ruhunuzdan başlayın. ■

Riskinizin Büyüklüğünü Tahmin Edebilir Misiniz?



Bahar KARAKAŞ

Ka Sigorta İzmir Şube Müdürü

Bildiğimiz gibi günlük hayat, belirsizlik arz eden risklerle doludur. Bu risklerin fiziksel olarak ortadan kaldırılmaları imkansız olduğundan, kişiler, en azından bunların ekonomik sonuçlarını ortadan kaldırmak veya hafifletebilmek üzere girişimlerde bulunmuşlar ve bu çabalar sonucu ortaya çıkan sosyo-ekonomik bir sistem "sigorta" adı altında, dünyada en yaygın riskle mücadele yöntemi haline gelmiştir. Sigortacılık; ekonomi alanının sanayi, tarım, ihracat, ulaştırma ve diğer bölümlerdeki riskleri karşılama yönünden, özellikle kalkınma çabası içinde bulunan ülkelerde ayrı bir önem taşımaktadır. İş alanında çeşitli madde ve değerlere yatırılan sermayenin olası tehlikelere karşı korunması, ancak iyi bir sigorta teminatının varlığı ile mümkündür. Bu nedenle, günümüzde sigorta, her tür ticaret, endüstri ve sosyal yaşamın önemli bir parçası, koruyucu güven unsuru ve ekonomik faaliyetlerin fon yaratıcı gücü olarak benimsenmiş; toplumun bulunduğu seviyenin belirgin kistalarının biri haline gelmiştir. Sigortacılık, yalnızca riskleri teminat altına alan ve söz konusu riskler gerçekleştiği takdirde hasarın bedelini tazmin etmeye yarayan bir sistem olmayıp, sahip olduğu özellikler nedeniyle ekonomide bir takım görevleri de yerine getirmektedir. Ülkemiz, sürekli artan nüfus oranı nedeniyle sigorta konusunda oldukça verimli bir konumda bulunmaktadır. Ancak en önemli risk yönetim modeli olan sigorta, ülkemizde temel

ihtiyaçlar sıralamasında oldukça alt sıralarda yer almaktadır. Kişilerin eğitim seviyesi, ekonomik durumları ve güven problemi en büyük engellerden bazıları olarak karşımıza çıkmaktadır. Halkımızın büyük çoğunluğu ya sigortanın yararlı ve gerekli olduğuna inanmamakta, ya sigorta kurumuna güvenmemekte ya da risklerini sigortalamayı pahalı bulmaktadır. Toplumumuzun sigorta kültürünü ise; geleneksel kadercilik, yüksek güven, bilgi eksikliği ya da yanlış bilgi, ön yargılar ve ihmalkarlık gibi karakter özellikleri oluşturmaktadır. Risk, geleceğe yönelik bir kavramdır ve gelecek de belirsizliklerle dolu olduğundan, zarar veya kayıp durumuna yol açacak bir olayın meydana gelme olasılığı her zaman mevcuttur. Sigortanın faydaları bu noktada ortaya çıkmaktadır. Öngörülemeyen koşulların yarattığı olumsuz durumlara karşı, şimdiden önlem almayı sağlar. Bu önlemleri de, şu anki hayat şartlarımızı çok etkilemeden almayı hedefler. Bu açıdan bakıldığında doğumdan ölüme, çeşitli zamanlarda değişen ihtiyaçlar doğrultusunda sigortanın yapılması gerekli ve önemlidir. Sigortanın girişimciler açısından sağladığı en büyük faydalardan birini şu şekilde özetlemek mümkün olabilecektir: Girişimci, kararlarını çeşitli alternatifler içinde yapacağı seçimle belirler. Belirsizliklerin yoğun olduğu ortamlarda, rizikonun büyüklüğü, girişimcinin karar vermesini güçleştirir. Oysa, bir ünite için belirsiz olan durum, sayılan arttıkça belirsizlikten sıyrılarak, ölçülebilir hale gelir.

Sigorta kuruluşları yeteri sayıda aynı rizikoyla karşı karşıya olan üniteleri bir araya topladığından, belirsizliği belirliğe dönüştürürler. Ünite başına düşen prim karşılığında, riziko gerçekleştiği takdirde doğacak zararı karşılama güvencesi verilir. Riskin ve belirsizliğin girişimci açısından ortadan kalkmış olması, girişimcinin karar verirken cesur olmasını ve iş verimini artırır. Bu doğrultuda sigortanın gerçekten ihtiyaç olduğunun vurgusunu doğru ve tam olarak yapabilmek gerekmektedir. Kişilerin, kendileri için en doğru ürünün hangisi olduğu konusunda bilinçlendirilmeleri, sigorta konusunda eğitilmeleri, bu ihtiyacın yeterince hissettirilmesi ve aynı zamanda kişinin ödeme gücüyle örtüşmesi koşulları bir araya getirildiğinde sigorta bilinci için olumlu bir gelişimden söz etmek daha çok mümkün olabilir. Sigorta bilincinin ülkemizde yaygınlaşması adına devletin ve sigorta şirketlerinin ortak bir çalışma sergilemeleri, sektörün gelişmesi ve toplumun bilinçlendirilmesi için olumlu sonuçlar doğurmaktadır. Sigorta sektörü temsilcilerinin ve çalışanlarının da bu konuda sabırla ürünleri ve gerekliliklerini kişilere anlatmaları, uzun soluklu ilişkiler kurmaları ve güven duygusunu yeterince verebilmeleri önemli basamaklardan bir kaçıdır. Güvene dayalı bir temelle büyüyecek olan sektörün kararlı ve istikrarlı bir yaklaşım sergilemesi, bunun da tüm iletişim araçlarıyla desteklenmesi gereklidir. Çünkü bir sigortalı adayının, temel beklentisi ihtiyaç halinde yanında olan bir sigorta şirketi ve sigortacıdır. ●

BAHAR KARAKAŞ KİMDİR?

Kariyerine İzmir Mison Sigorta Acentesi'nde başlayan Bahar Hanım, 8 yıl süreyle sektörün öncü şirketlerinin İstanbul ofislerinde yöneticilik yaptıktan sonra 2005 yılında Ağaoğlu Şirketler Grubunda işe başlamıştır. 2011 yılına kadar görev yaptığı bu şirkette, sigorta ve risk uzmanı olarak görev aldıktan sonra 2011 yılından bu yana Ka Sigorta Aracılık Hizmetleri Limited şirketinde İzmir Şube Müdürü görevini sürdürmektedir.

30 yılda 100 bin kişiyi mülk sahibi yapan
Ege-Koop'tan İzmir Güzelbahçe-Urla'da

Dört Mevsim Yaşam Keyfi



Dört Mevsim Konakları'nda
kısmi yerleşim başladı

Güzelbahçe-Urla'da oksijen deposu çam ve zeytin ağaçlarının arasında, "Sağlık Serbest Bölgesi" yapılması düşünülen yarımada bölgesine ve "Expo Alanı"na 20 dakika mesafede eşsiz deniz manzaralı muhteşem konaklar sizi bekliyor.

189 m²-356 m² arasında değişen büyüklükteki
son 45 konaktan birine çok özel şartlarda
sahip olmak için acele edin...

EGE-KOOP
DÖRT
mevsim
KONAKLARI



2014'te teslim

© (0232) 484 07 07 - (0532) 111 7 888 - (0530) 930 77 67 - www.4mevsimkonaklari.com - www.egekoop.org.tr



Kenya

Hakuna Matata – Sorun yok

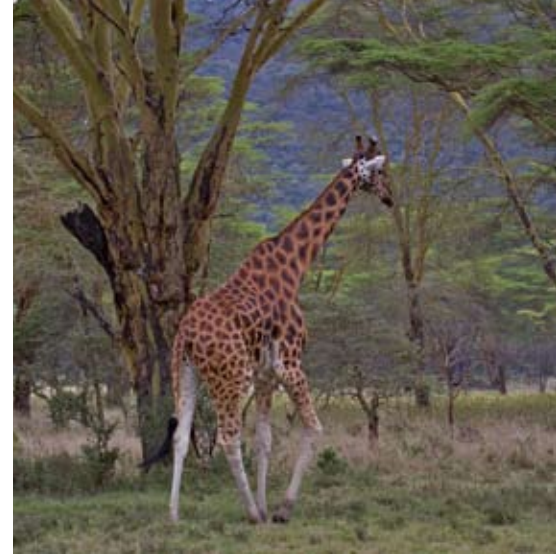
Kenya oldukça genç bir nüfusa sahip. Toplam nüfusun yaş ortalaması 18,9. Ortalama ömür ise 60'a yakın. Hristiyanların çoğunlukta olduğu ülkenin doğusundaki Hint okyanusu sahilinde yer alan eski başkent Mombassa ve civarında ise Müslümanlar çoğunlukta.

F. Okan SEZER

Çalıştığım okulun uyguladığı Uluslararası Bakalorya İlk Yıllar Programının gereği olarak kaçınılmaksızın almak zorunda olduğum 4 günlük eğitim, 2013 yılının Şubat ayında aynı anda Londra'da ve Nairobi'de açılmış. İlgili arkadaşlarım "Sormaya bile gerek yok" düşüncesiyle Nairobi Agha Kaan Okullarındaki eğitime çoktan kaydımı yaptırmışlar. Bana ise "Kaderde Kenya'yı görmek varmış." diyerek Kenya yolculuğunun hazırlıklarına başlamak kalıyor. Tabii ki, söz konusu eğitimin önüne 4 günlük bir safari programını ekleyerek. Her doğa fotoğrafçısının görülecek yerler listesinin tereddütsüz başlarında yer alan Kenya'yı, www.lonelyplanet.com sitesinden pdf formatında satın aldığım "Kenya" kitabı ile ayrıntılı bir şekilde araştırıyorum. Okuduklarım ve kitapta yer verilmiş olan muhteşem kareler heyecanımı daha da artırıyor. Bir hafta içerisinde safari programım çoktan hazır. Okul doktorumuz önleyici olarak Hudut ve Sahiller Sağlık Müdürlüğünde sarı humma aşısı olmanın ve sıtmaya önlem olarak da gezi süresince ve gezi dönüşü bir ay süreyle Tetradox isimli hapları kullanmanın zorunluluğunu hatırlatıyor. Ne yapalım, başa gelen çekilir. Ve işte hazırım, her türlü sürprize açık olarak.



İlk şaşkınlığımı İstanbul'dan yaklaşık 6 saatlik bir uçuşla günün ilk saatlerinde Nairobi'ye varan THY uçağının neredeyse tam doluluğunu görünce yaşıyorum. Sorunca bu durumun o güne özel olmadığını, hergün aşağı yukarı aynı doluluğun yaşandığını öğreniyorum. Safari programım Nairobi Kenyatta havaalanından adı George olan şirket yetkilisinin beni karşılamasıyla başlıyor. Henüz günün ağarmadığı saatlerde şehre doğru yol alırken zihnimde bağlantılar kuruluyor. Jomo Kenyatta, İngiliz sömür-



geçiliğinden 1963 yılında bağımsızlığına kavuşmuş olan Kenya'nın ilk devlet başkanı. Nairobi havaalanına adı verilmiş. Kenyatta'nın, üniversite yıllarımda bir şekilde ezberime yansıyan sözünü hatırlıyorum: "Misyonerler Afrika'ya geldiklerinde onların İncil'i bizim topraklarımız vardı. Bize gözlerimiz kapalı dua etmeyi öğrettiler. Gözlerimizi açtığımızda bizim İncil'imiz onların ise toprakları vardı." 40 milyonu aşkın Kenya nüfusunun %78'i hristiyan ve sadece safaride değil, katıldığım eğitim sırasında da tanıştığım özellikle Nairobi'deki Kenya'lıların adları hep İngilizce; George, Anthony, Andrew, Vincent, James... Anladım ki, giden sadece topraklar değil. Kenya oldukça genç bir nüfusa sahip. Toplam nüfusun yaş ortalaması 18,9. Ortalama ömür ise 60'a yakın. Hristiyanların çoğunlukta

olduğu ülkenin doğusundaki Hint Okyanusu sahilinde yer alan eski başkent Mombassa ve civarında ise Müslümanlar çoğunlukta. Ülkede Müslümanların oranı %10 kadar. Geçmişlerde bu bölge Arapların ve Perslerin etkisi altında kalmış. Lonely Planet kitabımdan, Kenya'da İngilizce ile birlikte kullanılan dil olan Swahili'nin Arapçada "kıyı, sahil" anlamına gelen "sawahil" sözcüğünden türediğini öğreniyorum. Sahildekilerin dili anlamında yani. Swahili sadece Kenya'da değil, ayrıca Tanzanya ve Uganda'da da kullanılıyor. Swahili dışında konuşulan 42 yerel dil daha olduğu bilgisi beni şaşırtmıyor çünkü Kenya'da 40'dan fazla kabile var : Kikuyu, Kalenjin, Meru, Luhya, Luo, Gusii, Akamba, Maasai, Turkana, Swahili... Bizdeki "Memleket neresi birader?" sorusunun Kenya'daki karşılığı "Hangi kabiledensin, brother?"



Makina ● Tesisat ● Ekipman ● Montaj ● Paslanmaz ve Karbon Çelik ● İnşaat ve Endüstriyel Yapılar



SARTA MÜHENDİSLİK
MİMARLIK İNŞAAT TAAH. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ
7 EYLÜL MAHALLESİ 5546 SOKAK NO:17-19 TORBALI-İZMİR
TEL: 232-437 30 70
www.sarta.com.tr



SARTA GAYRİMENKUL
İZMİR HİLTON CENTER – OFİS BÖLÜMÜ
GAZİ OSMAN PAŞA BULVARI NO:7 B BLOK 3.KAT OFİS NO : 370 İZMİR
TEL:232-402 33 66
www.sartagym.com

olsa gerek. Doğal olarak ülke nüfusunun bir diğer %10'u ise yerel dinlere inanıyor.

Bu etnik çeşitlilik altında kaynaşmış olan genç Kenya, doğal afetlere, seçimler öncesi şiddet olaylarına ve Somali ile olan savaşa rağmen ekonomik olarak büyüyor ve gelişiyor. Yani karşılaştığım bir çok durumda sıkça söylendiği gibi : "Hakuna Matata" yani, "Sorun yok"

Başkent Nairobi kalabalık bir şehir. Kenya nüfusunun %15'inin yaşadığı başkentte toplu ulaşım sınırlı. Günün ilk ışıklarıyla caddeler işlerine hızlı fakat aynı oranda sakin bir şekilde yürüyen insanlarla doluyor. Bu yaya, bisiklet ve motosiklet trafiği, çok kısa bir sürede bütün şehri sanyor. Bu yoğun trafikte görülebilecek en yaygın toplu ulaşım aracı "Matatu" adı verilen rengarenk araçlar. Bildiğimiz dolmuş yani. 14 kişilik bu minibusler genellikle Nissan veya Toyota marka ve güçlendirilerek safarilerde de kullanılıyor.

İlk gün Nairobi'nin sabah trafiğinden kurtularak şehir çıkışında diğer safari arkadaşlarımla buluşuyorum. Hani, "Bir İngiliz, bir Fransız, bir Alman ve bir Türk bir arabada gidiyorlarmış ..." diye başlayan fıkralar vardır ya; bunları aratmayacak şekilde bir İrlandalı, bir Rus, bir Alman ve bir Türk bir Toyota marka safari minibusünün içerisinde gidiyoruz; bir de şoförümüz ve rehberimiz Kenyalı Anthony.

Kenya'da onlarca milli park var. Ülkenin her köşesi milli park neredeyse. Dört güne ancak iki lokasyonu sığdırabi-

lecek durumdayım. Ülkenin batısındaki Nakuru milli parkı ile Kenya'nın olmazsa olmazı Masai Mara milli parkı. İlk durak Nakuru gölü. Nairobi-Nakuru arasındaki 160 km'lik yolu 3 saate alıyoruz. Yol boyunca sık sık karşılaştığımız küçük yerleşim bölgelerindeki insanlar ile sarı, yeşil, mavi ve kırmızının en canlı tonlarında boyanmış tek katlı binalar ve küçük dükkanlar ilgi odağında. Hareket halindeki araç içerisinde elim sürekli deklanşörde. Netlik hak getire... Nakuru gölü bir doğa harikası. En büyük özelliği, flamingoların bolluğu ve 400'den fazla kuş türünü barındırması. Yani ülkemizdeki kuş türü kadar tür sadece Nakuru'da mevcut. Gediz deltasında gibiyim. Flamingoların yanı sıra uzunbacak, kızılbecak, düdükcün, kılıç gaga, kaşık gaga, çeltikçi, karabatak, Sibiryazı kazı ve Türkiye'de tanışma olasılığının olmadığı bir çok tür. Nakuru'nun bizim Gediz'den en büyük farkı, burada kuşların insanlardan kaçmaması. Yakınlaşmak oldukça mümkün. İnsanı tehdit olarak algılamadıkları çok açık. Milli park, 2009 sayımlarına göre, soyu hızla tükenen siyah gergedanlardan 25, beyaz gergedanlardan ise 70 tane barındırıyor içerisinde. Ayrıca diğer bütün yabanıl hayvanları da görebilmek olası. Aslan, zürafa, zebra, buffalo, ceylan, impala, antilop, baboon ve diğerleri ... hepsi doğal yaşamın birer parçası. Ve Masai Mara. Safarinin iki ve üçüncü günlerimizdeki durağımız. Kenya'nın batı bölgesinde. Mara nehrinin ikiye ayırdığı iki önemli yabanıl yaşam ala-

nının Kenya'daki kısmı. Aynı zamanda Maasai yerlilerinin de yaşam alanı. Mara nehrinin karşı kıyısı Tanzanya topraklarında kalan Serengeti düzlükleri. Hani belgeselerde wildebeest'ler (öküz başlı afrika antilopu) nehri geçerek Serengeti'ye göç etmeye çalışır ve bazıları timsahlara yem olur ya, işte oraları. Dünya var olalı beri çok az insan elinin değmiş olduğu topraklar. Doğanın değişmez kuralları altında birlikte yaşayan yüzlerce tür. Bu türlerin çoğunun besin kaynağını ve yaşam alanını oluşturan uçsuz bucaksız savanlar. İnsan merkezli alışageldiğimiz şehir yaşantısını referans alarak bu topraklara sınırsız bir hayvanat bahçesi dersek, Masai Mara'ya haksızlık etmiş oluruz. Yaşadığımız dünyaya canlıların çeşitliliği penceresinden bakmalıyız. Masai Mara'da doğa, %100 doğal ... tam olması gerektiği gibi. Her canlının yaşam hakkı var ... tabii ki, diğer canlıların yaşam hakkı kadar. Maasai yerlileri sanırım bu kuralı en iyi bilenler. Yalın yaşantılarını Tanzanya sınırı boyunca besledikleri sığır, keçi ve koyun sürüleri ile sürdürmektedirler. Geleneklerine bağlı, ince ve uzun boylu bu insanların yaşantılarına kısa bir süre için olsa da tanık olmak muhteşem bir duygu. Büyük beş olarak adlandırılan aslan, fil, gergedan, buffalo ve leopar arasından sadece leoparı görememenin burukluğu, ancak onlarca değişik türü fotoğraflamanın verdiği mutlulukla önce Mara'dan sonra Kenya'dan ayrılıyorum. Yaşasın türlerin çeşitliliği türküsü eşliğinde. ●



TERBAY

KENT EVLERİ

ULUKENT'TE
TERBAY KENT EVLERİ'YLE
YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR!



LANSMANA ÖZEL ÖDEME KOŞULLARI VE FİYATLARINI KAÇIRMAMAK İÇİN

HEMEN ARAYIN! • 0232 838 48 05 • 0532 306 05 25

www.terbaykentevleri.com



Perakendenin İnternette İmtihanı

Şimdi, istediğiniz model konusunda karar vermeden önce internette detaylı özellik ve fiyat karşılaştırması yapabilir, isterseniz, çamaşır makinasının içindeki teknolojinin nasıl çalıştığını, internet sitesindeki demo videosundan izleyebilir, gerekirse, ürün hakkında sorularınızı listeleyip telefon numaranızı bırakabilir ve eğer ürünü almaya karar verirsiniz, evde bulunduğunuz zamana göre teslim ve bakım zamanını ayarlayabilirsiniz. Pekiyi bu durumda niye mağazaya gidesiniz ki? Belki ürünü görmek isteyebilirsiniz. İşte buna perakendenin "showroom sendromu" deniyor.



Güven DÖNMEZ
Samsung Electronics
Chief Marketing Officer



E-ticaret hayatımıza gireli çok oldu ve sağladığı kolaylıklar sayesinde bir çoğumuzun hayatını iyi yönde etkilerken bazıları içinse büyük bir kabus oldu ve olmaya devam ediyor. Bu grubun başında geleneksel perakendeciler geliyor. E-ticaret, fiyat dengesini ve bilgi asimetrisini tüketici yönünde geri dönülmez şekilde değiştirdi ve değiştirmeye devam ediyor. Bu gerçeği göz ardı eden ya da anlamayan perakendecileri yok olma tehlikesi beklerken, e-ticareti perakendenin bütünlüklü bir parçası olarak uygulayan yöneticileri büyük fırsatlar bekliyor. En son ne zaman dayanıklı tüketim ürünü aldınız? çamaşır makinasını ele alalım. Eskiden, önce en yakın bayiye gidilir, fiyatlar soruşturulur, satış elemanının verdiği bilgiye dayanarak en son promosyon ögenilir, mümkün-

se bu bilgiler, bir sonraki mağazada kontrol edilir, ve buna dayanarak satın alma kararı verilir. Ürün satın alındıktan sonra, takma servisi konusunda bayi ya da servis insafına kalırdı.

Bu resim e-ticaret ile tamamıyla değişti. Şimdi, istediğiniz model konusunda karar vermeden önce internette detaylı özellik ve fiyat karşılaştırması yapabilir, isterseniz, çamaşır makinasının içindeki teknolojinin nasıl çalıştığını, internet sitesindeki demo videosundan izleyebilir, gerekirse, ürün hakkında sorularınızı listeleyip telefon numaranızı bırakabilir ve eğer ürünü almaya karar verirsiniz, evde bulunduğunuz zamana göre teslim ve bakım zamanını ayarlayabilirsiniz. Pekiyi bu durumda niye mağazaya gidesiniz ki? Belki ürünü görmek isteyebilirsiniz... İşte buna perakendenin "showroom sendromu" deniyor.

Bu sadece Türkiyede yaşanan bir olgu değil. Dünya çapında, özellikle gelişmiş ülkelerde, fiziksel gelişimini tamamlayan perakende, e-ticaret karşısında büyük imtihan veriyor. Ve bu sadece yukarıda anlatılan dayanıklı tüketim ürünleriyle sınırlı değil. Hızlı tüketim ürünleri, servis, eğlence (film, kitap, müzik) hepsi buna dahil. Pekiyi bu konuda perakendeciler ne yapabilir?

Herhalde büyük stratejiyi, akıllıca bir atasözüyle özetlemek mümkün: "Bükemediğin bileği öpeceksin". Yani, perakendeciler bir an önce kendi e-ticaret altyapılarını tamamlayıp, bu kanalda agresif bir büyümeye hazır olmalı. Pekiyi, yıllar boyu, toptan alım, maliyet odaklı servis modeliyle çalışan perakendeciler e-ticarette ne sunabilirler ki? Bu sorunun cevabı her perakendecinin



aslında genel e-ticaret stratejisini belirliyor. Kapsamlı bir cevap için önce e-ticaretin parametrelerini incelemek gerekiyor.

Fiyat: E-ticaretin büyümesindeki en önemli faktörlerden biri. Özellikle dayanıklı tüketimde düşük operasyon giderine dayalı düşük fiyatla satan birçok firma, toptanı internete taşıyor. Oysa, fiyat dışında bir avantaj sunmuyor. İster ülke çapında isim yapmış bir perakendeci olun, ister mahallenin güvenilir esnafı olun, internette güven fiyatın önünde geliyor. O yüzden birçok perakendecinin sorduğu "Acaba internet fiyatıyla, mağaza fiyatı farklı mı olmalı?" sorusuna, benim cevabım hayır. Tek fiyat uygulaması, mağazadan alışveriş yapan tüketicinin "acaba internette daha ucuz bulur muyum?" endişesini bir nebze de olsa rahatlatıyor. Ancak, bu tabi ki yeterli değil. Amaç, toptan e-ticaret rakiplerine karşı ekstra değer sunarak bu fiyatın doğrulamasını sağlamak. Örneğin, ister mağazadan ister internetten alınan bütün ürünler için uygulanacak toplu bir garanti servisi internet fiyatının arkasına perakende marka güvencesini koyabilir.

Servis: Bunca yıl mağaza içi bilgi ve servis veren perakendecilerin, bir an önce servislerini nete taşımaları gerekiyor. Bu zor bir görev gibi görünc

de aslında, fiyat odaklı e-toptancılara göre büyük bir avantajları var. Halihazırdaki ürün ve servis bilgilerini internet ortamına taşımak, sıfırdan oluşturmaktan daha kolay. Tabi ki bu bilgi ve servislerin, modern standartlara uyması gerekiyor.

E-ticaret sitesindeki bilgiler eksiksiz olmalı, teknolojiler ve ürünlerin etkinliği video ve demolar ile desteklenmeli, sürekli erişilebilir servis olanakları sunulmalı ve mağaza içi ve internet servislerinin entegre çalışması sağlanmalı. Bugün, kısıtlı servis veren e-ticaret sitelerine, perakendenin en iyi cevabı, var olan fiziksel perakende altyapısını e-ticarete uydurularak geniş kapsamlı, e-tabanlı servis vermek. Örneğin ülke çapında bir perakendeci ülke çapında stok yönetimi sayesinde, çoğu tek merkezli toptancılara göre daha hızlı ve daha kapsamlı ürün gönderimi yapabilir.

Ürün deneyimi: İşte e-ticaretin en zayıf noktası. Belki de e-ticaret düşkünü tüketicilerin en büyük soru işareti. Ya ürün resimdeki gibi değilse? Ya ürünü beğenmezsem? İşte mağazaya sahip olmanın bir avantajı da bu deneyimi tüketiciye yaşatmak. Örneğin, bebek arabası bakmak amaçlı girdiğimiz bir dükkandaki satış elemanı, bize bütün modelleri gösterdikten sonra, hemen almaya niyetli olmadığımızı anlayıp, bize e-ticaret

sitesinin adresini, beğendiğimiz modelin kodunu bir kart ile verdikten sonra, daha sonraki alışverişlerde %5 indirim önermişti. Sadece bebek arabası almakla kalmadık, aynı zamanda, birçok bebek ürününü de daha sonra oradan aldık. Bütünleşik servisin tüketici üzerindeki pozitif etkisi.

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM):

İşte, hergün yaşanan fiyat rekabetine karşı, perakende markalarının en güzel cevaplarından bir tanesi. Eğer CRM halihazırda var ise, bunu e-ticaret ile birleştirmek oldukça basit. Ancak, eğer bu sistem daha kurulmamış ise, bence e-ticaretten bile önde gelen bir öncelik olmalı. Çünkü var olan müşterilerinizi daha iyi anlayarak hem beklentilerini daha iyi karşılarken hem de sadakat programı sayesinde satışlarınızı az maliyetle artırabilirsiniz.

E-ticaret, mağaza bazlı perakendecilere şok dalgaları göndermeye devam etse de, bu tehditle başatmenin en iyi yöntemi, tüketicilere hem mağaza hem de e-ticaret bazlı, entegre servis sunmak, ve bunu yaparken yerleşik perakende altyapısından ve tecrübelerinden yararlanmak.

Böylece, perakendeciler, bu dalgalara tutulmak yerine, rekabetçi servislerini internete taşıyarak sörf bile yapabilir. Bu gerçeği anlayan perakendecileri parlak zamanlar bekliyor. ●

Güven DÖNMEZ kimdir?

Güvenç Dönmez, Samsung Electronics Rusya'da Chief Marketing Officer olarak görev yapmaktadır. Bu görevi öncesinde, Türkiye, İsviçre ve Rusya'da, dünyanın önde gelen hızlı tüketim şirketi Procter & Gamble'da Güzellik Ürünleri Direktörlüğü dahil çeşitli uluslararası görevlerde bulunmuştur. 13 yıllık kariyeri boyunca çeşitli ödüller almış ve en son yaptığı bazı kampanyalar viral olarak milyonlara ulaşmıştır. ÖYS'de Türkiye 3.sü olarak girdiği Boğaziçi Üniversitesi'nden, Endüstri Mühendisi olarak mezun olan Güvenç Dönmez, fanatik bir İzmirli'dir. Ortaöğretimde İzmir Fen Lisesi ve 60. yıl Anadolu Lisesi'ne gitmiş, ve çocukluğunu Güzelyalı'da, Göztepe Aksel Stadının etrafında mahalle maçları yaparak geçirmiştir. Güvenç Dönmez, eşi ve bir kızıyla beraber Moskova'da entelektüel olarak aktif bir yaşam sürmektedir.

EGİAD ENERJİ CHECK-UP PROJESİ VE ENERJİ VERİMLİLİĞİ



Oğuz Sertaç YILMAZ

SETAŞ Enerji Genel Müdürü

Günümüzde enerji maliyetleri, hepimizin çözüm aradığı ortak konudur. Bununla beraber enerjiyi üremek için doğayı etkilediğimiz de kaçınılmaz bir gerçektir.

Son yıllarda gündemin önemli konularından birisi de “küresel ısınma” gerçeğidir. Peki, küresel ısınmanın nedenleri neler, işte tam bu noktada çeşitli yüzlerce yorum yapılabilir. Ancak bizler dünyamız için, gelecek kuşaklar için neler yapabiliriz ve yapmalıyız bunlara değinmek istedim.

Dünyada enerji belirli yöntemlerle üretilmekte. Bu üretimin şekli ve içeriği, çeşitli platformlarda tartışılmakta. İşte Bütün bunlar konuşulurken çok daha ucuza elde edeceğimiz bir enerji var. Enerjiyi verimli kullanarak kazanılan enerji. Kısaca Enerji Verimliliği Enerji Verimliliği gündemi de fazlasıyla dolduran, doldurdukça konuşulan bir konu. Bu konuda 2007 yılında çıkarılan 5627 sayılı kanun ile yola çıkıldı. Bu gün gelinen noktada bir çok bakanlık konuya aktif olarak katılıp destek verirken, sivil toplum kuruluşları da çeşitli etkinliklerle sesini duyurmaya çalıştı.

Çevre bilinci son derece yüksek bir dernek olan EGİAD da enerji verimliliği çalışmalarına son derece önemli bir proje ile başladı. Enerji check-up projesi. Değerli EGİAD yönetiminin üzerinde hassasiyetle durduğu bir proje. Bu proje ile EGİAD üyelerinin bir anlamda tüm enerji girdileri analiz edilecek, profesyonel bakış açısıyla irdelenecek, teknik uzmanlarımız tarafından raporlanarak yol haritası çıkarılacak ve işletmemizin daha verimli enerjiyi nasıl kullanacağı

belirlenmiş olacak. Bu bir anlamda işletmelerimizin check-up ı olacak. Yani başka bir anlatımla, muayenesi yapılan işletmemize uzmanlarımız tarafından teşhis konacak. Teşhis, tedavi sürecinin en önemli ayağını oluşturduğu tarafınızca da malumdur. Tedavi sürecine devam etmek isteyen işletmelerimize check-up sonrası Verimlilik Artırıcı Projeler (VAP) hazırlanacak.

Bu konudaki iyileştirme çalışmalarında gerekli yatırımları öngördüğümüz işletmeler, isterlerse bu yatırım sürecinde uzmanlarımızı yanlarında görecekler. Ayrıca belirtmekte yarar gördüğüm bir diğer konu yapılacak yatırımların finansmanı. Bu konuda Enerji Bakanlığı VAP destekleri, hibeler. Çeşitli finans kuruluşları, uzun vadeli krediler vermek için beklemekte. KOSGEB’in bu konuda yüzdelik dilimleri değişken bazı hibeleri de olduğunu bilmenizi isterim. Özetle verimlilik için yatırım yapmak isteyene kaynak çok. Bu konuda da işletmelerimiz uzmanlarımıza danışacaklardır. Enerji verimliliğini anlattık ama merak edenlere tanımlamakta fayda var; nedir bu enerji verimliliği diyecek olursanız “mevcut yaşam koşullarından, üretim miktarından ve kaliteden ödün vermeden enerjiyi daha tasarruflu kullanmaktır.

İşin birazda teknik boyutuna değinecek olursak, elma ile armudu nasıl toplayamıyorsak, doğalgaz ile elektrik enerjisini de toplayamazdık. Ama artık TEP (Ton Eşdeğer Petrol) kavramı ile tüm enerji girdilerini toplayabilir olduk ve bu TEP’e göre işletmeler sınıflandırıldı. Sektör ikiye ayrıldı “bina ve sanayi”. Bu kavramlardan sonra aynı dili konuşabi-

lecek uzmanlar olması gerekliliği, enerji yöneticiliği kavramını getirdi. Kimler enerji yöneticisi oldu diyecek olursanız, mühendislik eğitimi alan arkadaşlarımız, belirli süreli teorik ve pratik eğitimlerden oluşan bir program oluşturuldu ve ardından yapılan sınavlarda başarılı olanlara enerji yöneticisi sertifikası verildi.

Yine bu kapsamda mevcut bina envanterimizi de saptamak ile birlikte, kullandığımız binaların enerji sınıflandırmasını yapmak adına Enerji Kimlik Belgesi oluşturulması Enerji Verimliliğinin bir ayağı oldu. A dan G ye kadar sıralanan bu kriterle de, binaların standart şartları oluşması yönünde adımlar atılmış oldu. Özetle hepimizin büyük önem verdiği ve giderek artmasını kabullenmekten başka çıkar yol göremediği enerji maliyetlerini düşürmek, artık birazda elimizde. Projenin temel amacı, üretim maliyetlerini düşürmek ve rekabet gücünü artırmaktır. Böylesine önemli konuda hepimizin projeye destek vermesi projenin amacına ulaşmasını kolaylaştıracağı gibi, işletmemizin rekabet şansını da dolaylı yoldan arttıracaktır. Hatta projenin burada kalmayıp yeni yatırımlara da olanak sağlaması hepimizin gerek maddi, gerekse de çevremiz, gelecek nesiller ve çocuklarımız açısından manevi kazanca dönüşeceğine olan inancım tamdır.

Unutmayalım “en ucuz enerji tasarruf edilen enerjidir.”



ENERJİ CHECK-UP PROJESİ BAŞLADI

Sürdürülebilir Çevre Yaklaşımı ile
Enerji Kaynaklarımızı Doğru Kullanıyor,
Rekabet Gücümüzü Arttırıyoruz...



Enerji verimliliği ve kaynakların doğru kullanımı hedefiyle başlatılan proje kapsamında, Setaş Enerji firması ile işbirliği anlaşması imzalandı. Üyelerimizin katılımıyla 29 Nisan 2013 tarihinde gerçekleşen açılış toplantısının ardından, belirlenen takvim çerçevesinde üye şirketlerimizden gelen talepler doğrultusunda enerji kullanımları ile ilgili ön etütlere başlanacaktır.



Bu sporu yapmak için denizi ve doğayı sevmelisiniz

7'den 70'e herkesin yaptığı spor;

yelken

Yelken sporu özgürlüğün sporudur. Deniz, açık hava ve rüzgar ile yapılan bu spor disiplin, hızlı karar verme ve beceri gerektirmektedir.



HAZIRLAYAN: Gencer ÇETİNKAYA

i

nsanoğlu suyun kaldırma kuvvetinden istifade ederek kullandığı teknelere, rüzgarın enerjisini de eklenmesiyle oluşturduğu ulaşım aracı olan yelken, daha sonraları ise doğayla mücadelenin ağır bastığı bir spor dalı haline geldi. Tanımını yaptığımız yelken sporu 7'den 70'e herkesin yapabileceği ender sporlardan biridir.

Yelkenlerin yapılış amacı ve tarzı gerek gençlerin yarışlarda kullanması için gerekse de dinlenme amacı olarak kullanılmasından hayat boyu yapabilecek bir spor dalı olarak belirtiliyor. Tanımda da belirttiğimiz gibi yelken sporu yapabilmek için denizi ve doğayı seven insan olmak gerekiyor. Dolayısıyla yelken demek deniz, dalga, akıntı ve rüzgar gibi dış kuvvetlerle mücadele oluyor. Bu durumda yelken sporunu deniz sporları arasında en zevklisi ve en çok yapılanı arasına sokuyor. Kısacası yelken hem pratik hem düşünce hemde denizde dayanıklılık bakımından biraz karmaşık bir spor olarak görülüyor.

YELKEN SPORUNUN TÜRKİYE'DEKİ GEÇMİŞİ

Kesin olarak söylenememekle beraber Türkiye kıyılarımızda 16., 17. ve 18. yüzyıllarda nakliye, ulaşım ve gezi amacıyla yelkenli teknelerin

kullanılması Türkiye'de yelken sporunun başlangıcı sayılıyor. 19. yüzyılda deniz subaylarının eğitiminde yelkenli okul gemilerini kullanan Osmanlılar da Bahriye Mektebi'ne ait, "Nüvid-i Fütuh" adlı bir yelkenli eğitim gemisi ve "Belkıs", "Yunus", "Martı" adlarında kotralar vardı. Bu sayede yelkenli teknelerle tanışan öğrencilerle subay adayları, okulda öğrendiklerini tatil günlerinde sandal kiralarak uygulamaya çalışırlardı. İstanbul'da o zamanlar yelkenli teknelerin sadece yabancı ve gayri müslimlere ait olması, sayılarının azlığı, Türklerin bu sporu fazlaca uygulamalarına engel oluyordu. Moda ve Yeşilköy'de yabancılar tarafından düzenlenen yarışlara da Türkler kabul edilmezdi. 1915 yılında Harbiye Nezareti'nin İngilizlere ait teknelere el koymasından sonra Türklerin de yelken sporunu daha çok benimsemesine ve Türk yelken tarihinin başlamasına neden oldu.

GEZİ Mİ YARIŞ YELKENCİLİĞİ Mİ?

Yelken sporu orsa, apaz ve pupa adlarında 3 seyirde düzenlenir ve iki ana başlık altında toplanır. Bu iki ana başlık ise Gezi ve Yarış Yelkenciliği olarak belirtiliyor.

a) Gezi Yelkenciliği:

Çeşitli süreler ve rotalarda tek ya da daha fazla sayıdaki insanın, yelkenli tekneyle gezi amaçlı



yaptığı yelkencilığe denir. Bu geziler, kısa süreli yapıldığı gibi, birkaç yılı da kapsayabilir. Salma ya da sabit omurgalı küçük yachtlarla yapılan okyanus gezileri ve dünya turları bu gruba dahildir.

b) Yarış Yelkencilığı:

Bir plan üzerinde birbirine tamamen eş olarak çoğaltılmış one desing ya da farklı büyüklükteki teknelerin

kendi aralarında yaptıkları yarışlara denir. One desing tekneler aynı yapı ve ağırlıkta olup eşit alan, biçim ve malzemeden üretilirler. Diğer çeşit yarış yelkencilğinde ise tekneler, ayrı planlara göre çeşitli ölçü ve yapıda olmak üzere yarışlar. Bu durumda yarışlar, matematiksel eşitleme ile aralarında kendi yarış kurallarına uyarak, belirli parkurlarda ve çeşitli ödüllere dayanarak yapılır. 45

dakikalık, 3 deniz mili uzunluğundaki Optimist, Sailboard yarışları ile duraklı ya da duraksız bütün küreyi kuşatan rotalarda yapılan dünya ve kıtalararası yelken yarışları bu gruba dahildir. Her ikisinin de ayrı bir heyecan vermesinden öte genel olarak Yarış yelkencilığı daha çok tercih edilen spor dalı olarak görülüyor. Özellikle heyecanın ön plana çıkması anlamında yine yarış yelkencilığı başı çekiyor. ●

Milletlerarası Olimpiyat Komitesinin belirlediği ve günümüzde kullanılan tekneler şunlardır:

1) Finn: 4,5 m boyunda, tek kişilik olup, yelken alanı 10 m²dir.

2) 470: ikili bir dingi olup, 4,7 m boyundadır. 13 metrekarelik ana yelkene ek olarak 13 metrekarelik yardımcı balon yelken ve yelkeninin dışa sarkarak denge sağlmasına yarayan bir tropez vardır.

3) Flying Dutchman: 6.05 m boyunda olup, ana yelkeni 18.58 m², balon yelkeni 17.5 metrekaredir.

4) Tornado: 6.1 m boyunda olup, iki kişiliktir. Yelken alanı 21.83 metrekaredir.

5) Star: 6.92 m boyunda, iki kişilik olup, yelken alanı 26.13 metrekaredir.

6) Soling: 8.15 m boyunda, üç kişiliktir. Yelken alanı 21.7 metrekaredir.

Olimpiyat sınıfı teknelerin en büyüğüdür.

7) Winglider: 3.6 m boyunda olup, 6.5 metrekarelik yelken alanı vardır. Sörf tahtası ve üzerine dikilmiş 4.5 metrelik bir direktan meydana gelmiştir.

TÜRK YELKEN TARİHİNİN İLKLERİ

- ▼ Türk sporcularının katıldıkları ilk uluslararası yarışma 1936 Berlin Olimpiyatları'ydı.
- ▼ 1937 yılında İstanbul'da Balkan Yelken Şampiyonası düzenlendi.
- ▼ 1952 yılında ilk yelken ihtisas kuruluşu "İstanbul Yelken Kulübü (İYK)" kuruldu. Bu olay, Kalamış Yelken Kulübü, Fenerbahçe, Galatasaray ve Karşıyaka Spor Kulüpleri yelken şubeleri ile İzmir Denizgücü Kulübü başta olmak üzere 30'a yakın ihtisas kulübünün açılmasına önayak oldu.
- ▼ 1952 yılında ilk defa bir Türk yelkencisi Sadun Boro, bir İngiliz'le beraber dünyanın etrafını teknesiyle dolaştı. 1965 yılında da ikinci kez, karısı ve kendisi yanında olmak üzere tamamıyla yerli malı olan Kısmet adlı teknesiyle dünya turuna çıktı ve 1968'in Haziran ayında başarıyla gezisini bitirerek İstanbul'a döndü.
- ▼ Yelken sporunun "Türkiye Yelken Federasyonu" adıyla bağımsız bir federasyona kavuşması 25 Mayıs 1957 tarihinde oldu.
- ▼ 1961 yılında İzmir'de düzenlenen Avrupa Gençler Şampiyonası'nda Altan Yalman-Hayri Karabilgin ikilisi Snipe'ta Avrupa Şampiyonluğu'nu kazandı.
- ▼ 1965 yılında Deniz Kuvvetleri ve yelken yarışçılarının işbirliğiyle yapılan Çakalbey, Gölcük-İstanbul, İzmir, İstanbul, Kuşadası ve Bodrum yarışları yelken sporunun Türkiye'de gelişimine büyük katkıda bulundu.
- ▼ One desing sınıfta Avrupa Gençler Şampiyonalarında Türkiye'ye ilk birinciliği 1966 yılında Hayri Karabilgin-Altan Yalman ekibi kazandırdı.
- ▼ Balkan Yelken Şampiyonası 1973 yılında Türkiye Yelken Federasyonu tarafından İstanbul'da düzenlendi. Bu şampiyonada Optimist sınıfında Küçük yelkenciler İbrahim Kakiş Balkan 1'inciliğini kazandı.
- ▼ 1978 yılında İzmir'de yapılan 11. Balkan Yelken Şampiyonası'nda Halim Kakiş optimist dalında Balkan 1'inci oldu.
- ▼ Son yılların başarılı sporcularından Serhat Altay, 1990 Akdeniz Oyunları'nda Optimist sınıfında ikinci, Balkan Şampiyonası'nda ise birinci oldu. İlk kez takım halinde birincilik ise 1992 Balkan Şampiyonası'nda gerçekleşti. Bu şampiyonada Türk sporcular 11 kategorinin 6'sında altın madalya kazandı.
- ▼ Avrupa Laser Şampiyonası'nın 23'ncüsü 1995 yılında İstanbul'da yapıldı. Bu şampiyonada Seli Kakiş Avrupa'nın dört bir yanından gelen 96 rakibi arasından sıyrılarak Laser Radyal'de Avrupa Şampiyonluğu'na ulaştı. Bayanlar Laser Radyal'de de Deniz Karacaoğlu üçüncülük kürsüsüne çıktı. Balkan Şampiyonası'nda ise Türk sporcular 4 altın, 4 gümüş, 8 de bronz madalya kazandılar.



Göztepe Yelken Şubesi Başkanı Hakan Yenigün:

GÖZTEPE YELKEN SPORTİF BAŞARIDAN ÖNCE KİŞİSEL GELİŞİMİ HEDEFLİYOR

“İzmirliileri denizle buluşturmak; denizciliği ve yelkenciliği yaygınlaştırmak; ulusal yarışlarda İzmir’i başarıyla temsil etmek; Türk yelkenciliğinin gelişmesine ve milli takımların başarısına katkı sağlamak; sporcu ile birlikte her kademede spor adamı yetiştirmek” gibi başlıca hedeflerinden bahsetti.

Göztepe Yelken Şubesi Başkanı Hakan Yenigün, Göztepe Yelken Şubesi’nde şu andaki sporcu yaşının 06 - 20 arasında olduğunu belirterek, “Göztepe Yelken Şubesi olarak biz sporcularımızın sportif başarılarında önce kişilik gelişimlerine önem vermekteyiz. Yelken sporu bu hususta hızlı karar verebilme, özgüven, koordinasyon gibi özellikleri geliştirmesi bakımından öne çıkan bir branştır. Sporculara ve sporcu ailelerine şubemizin önceliklerinden bahsederken bu konulara da dikkat çekiyoruz” dedi.

GÖZTEPE YELKEN’İN HEDEFLERİ

Göztepe Yelken Şubesi’nin hedeflerinden de bahseden Yenigün, temizlenme yolunda önemli aşamalar kaydeden İzmir Körfezi’nde eskisi gibi yüzlerce yelkenlinin dolaşmasını sağlamak istediklerini söyledi. Yenigün, “İzmirliileri denizle buluşturmak; denizciliği ve yelkenciliği yaygınlaştırmak; ulusal yarışlarda İzmir’i başarıyla temsil etmek; Türk yelkenciliğinin gelişmesine ve milli takımların başarısına katkı sağlamak; sporcu ile birlikte her kademede spor adamı yetiştirmek” gibi başlıca hedeflerinden bahsetti. 2010 yılından bu yana 79 sporcunun kurslara başladığını hatırlatan Yenigün, bu sayının her geçen gün daha da arttığını belirtti. Kısa bir sürede kulübümüz Göztepe Yelken Şubesi’nin Levent Marina içerisindeki kısıtlı tesis imkânlarına rağmen başarılarına devam ettirdiğine dikkat çeken Yenigün, şöyle devam etti: “Şu an kulübümüzde 26 adet lisanslı



sporcu mevcuttur. 26 sporcunun 7 tanesi laser sporcusu geri kalan 19 çocuğumuz Optimist sporcusudur. Kulübümüzde, 15 adet optimist, 4 adet laser tekne ve 2 adet botumuz mevcuttur. Şube olarak Türkiye Yelken Federasyonu’nun tüm yarışlarına katılmaktayız. Ayrıca şubemizin İzmir ve çevresinde yapılan yarışlara katılan 8 kişiden oluşan bir yat yarış ekibi bulunmaktadır.”

İZMİR’DE YELKENCİLİĞİN SORUNLARI

İzmir yelkenciliğinin yıllarla beraber durgunluk dönemi yaşadığının altını çizen Yenigün, her spor dalında olduğu gibi yelken sporunun da kulüplerin tesis ve ekipman gücüne paralel ölçüde ilerlediğini anlattı. Yeterli tesisi olmayan kulüplerde sporcu sayısının azlığı takım içi rekabeti azaltmasıyla beraber başarıyı engellediğine değinen Yeni-

gün, İzmir körfezinin temizliğinin de bir göstergesi olacak olan yelken kulüpleri için kıyı şeridinde daha fazla tesis imkanı sağlanması gerektiğine vurgu yaptı. Bir diğer sıkıntılarının da yeterli sayıda ve donanımda, yelken sporunu meslek olarak gören antrenör bulunmaması olarak yorumlayan Yenigün, Türkiye Yelken Federasyonu’nun bu konudaki çabalarını, özellikle TÜYEP oluşumunun bu konuda çözüm olmasını umduğunu söyledi.

GÖZTEPE YELKEN’İN TARİHİ BAŞARILARLA DOLU

Mazisi başarılarla dolu olan ve 1958 yılında kurulan Göztepe Yelken Şube’sinin 1980’li yıllara kadar büyük başarılarla imza attığını aktaran Yenigün, sözlerine şöyle devam etti: “Kalkış ve Selamioğulları aileleriyle oldukça parlak günler yaşayan Göztepe Yelken Şube’mizde Muzaffer, Fetul, Resul ve Cihat Kalkış, İbrahim ile Ziya Selamioğulları yurt içinde ve yurt dışında sayısız birinciliklere imza attı. Muzaffer Kalkış İzmir’e ilk Türkiye Şampiyonluğunu getiren isim oldu. Sarı-kırmızılı ekibimiz Cemal Kayın, Hayri Karabilgin, Raşit Yılmaz, Aslan Sungur, David Franko gibi birçok Türkiye Şampiyonu çıkardı. Hayri Karabilgin ve Altan Yalman, 1966 yılında Avrupa Gençler Snipe kategorisinde ülkemize ilk altın madalyayı getiren yelkenci olarak Türk yelken tarihine geçti.”

Karşıyaka Yelken Şubesi Kulübü Komodoru Hüsnü Levent:

YUKARIDA ZEUS, AŞAĞIDA POSEİDON VAR

Yelken sporunun pahalı spor olduğunu zengin sporu olmadığına dikkat çeken Levent, en büyük sorunlarının tekne ve yelken temini olduğunu dile getirdi.

Yelkende yarışan sporcunun veya yelken yapan kişinin denizde yalnız olduğuna dikkat çeken Karşıyaka Yelken Şubesi Kulübü

Komodoru Hüsnü Levent, yelkencinin denizdeki kararları kendisinin vereceğini söyledi. Levent, "Yukarıda Zeus, aşağıda Poseidon vardır. Hele yarışta antrenör sporcuya taktik veremez. Sporcu kendisi karar verir. İşte bu özellik yelken sporcusunun küçük/genç yaşta kendisinin karar yeteneğinin arttırır" dedi. Karşıyaka kulübünde yelkende olduğu kadar milli sporcunun olmadığını anlatan Levent, yelkende olduğu kadar diğer branşlarda da milli sporcuların olmadığını belirtti. Spor federasyonlarında çalışan, görev alan veya spor yaptığı branşlarda bir kaç tane üyenin olduğunu vurgulayan Levent, yelkenden başka da Karşıyaka'da uluslar arası hakem olmadığını kaydetti. Yelken sporunun İzmir'de ki durumunu da değerlendiren Levent, "Yelken İzmir'de rekabetsizden dolayı çok iyidir. Karşıyaka Yelken yine bu sezonda başa gürüşüyor. Şu anda İzmir ilinde 12 kulüp var. Yarışılan sınıflar olimpiik sınıflar ve uluslar arası sınıflardır. Hedefimiz olimpiyatlara sporcularımızın katılımıdır" dedi. Yelken sporunun pahalı spor olduğunu zengin sporu olmadığına dikkat çeken Levent, en büyük sorunlarının tekne ve yelken temini olduğunu dile getirdi. Yurt dışından yelkenlerin geldiğini ve yerlisinin yapıldığını ifade eden Levent, bunların uluslararası nitelikte olmadığı için yarışlarda kullanılmadığını belirtti. Sponsor arayışı içinde olduklarını vurgulayan Levent, EĞİAD



üyelerinden bu konuda yardım istedi.

"SADECE KARŞIYAKA'NIN DEĞİL TÜRKİYE'NİN YELKENCİLİK TARİHİ"

Karşıyaka tarihçesi hakkında da bilgi veren Levent, bu tarihçenin yalnız Karşıyaka'nın değil, kısmen de olsa Türkiye'nin ve İzmir'in yelkenciliğini de kapsadığını söyledi. Levent, şöyle devam etti:

"Elde ettiğimiz en eski kayıtlara göre İzmir'de dolayısıyla Karşıyaka Spor Kulübü'nde yelken sporu faaliyetleri 28 Kasım 1931 tarihinde KSK İdare Heyeti'nin yapmış olduğu sekizinci toplantısında Rifat, Muhlis, Kasım, Muammer ve Murat Beylerin kararına göre, 10 Ekim 1931 tarihindeki toplantıda seçilen Deniz (kürek-yelken-yüzme) yönetimi olarak başlamıştır. 1932 yılında yelken sporu Karşıyaka'da Şarpi sınıfı ile başlamıştır.

1933 yılında İstanbul'da yapılan Şarpi sınıfı Türkiye Birinciliği'nde Refik Çullu-Fethi İlgaz birinci olmuştur. 1958 yılından sonra Göztepe-Karşıyaka rekabeti ile İzmir'de dolayısıyla Karşıyaka'da yelken sporu en üst kademelere gelmiş ve bu tarihten sonra yurt içinde ve yurt dışında yapılan uluslararası yarışlarda kulübümüz Yelken Milli Takımı'na sporcuyu vermiştir."

KARŞIYAKA YELKEN TESİSİ

2004 yılında Karşıyaka'da yapılan Üniversiteler arası 3. Dünya Yelken Şampiyonası ve 2005 Universiade için kayıkhanenin tamamen yıkıldığını ve bugünkü şekli ile atölyesi, deposu, kız ve erkek soyunma odaları ve antrenör odasının yeniden yapıldığını dile getirdi. Levent, Karşıyaka Yelken tesisinin 70 kişilik bilgisayar projeksiyonlu, eğitim ve konferans salonu ve aynı anda 5 kişinin sanal ortamda Amatör Denizcilik Belgesi (ADB) ve Kısa Mesafe Telsiz Operatörü Yeterlilik Belgesi (KMT) sınavına gireceği bilgisayar sistemi bulunduğunu belirtti. Levent, "Deniz kenarında bulunan Karşıyaka Yelken Tesisi 1998 yılında yapılan Karşıyaka Sahil Bandı İmar Planına göre yapılmaya başlanmış ve 2005 yılında Universiade için 2.0 tonluk vinci, 10 tonluk ırgatı, 2 adet kızağı, 150 laser veya 470 veya 300 optimist teknesi park yeri, ayrıca windsurfler için çim saha, deniz bandında telsizi, 24 metre kare yarış ofisi, bilgisayar ve anons sistemleri, gece aydınlatılması ve 330 metre kare sundurma alanı ve atölyesi ve yangın savunma sistemi ile bugünkü duruma ulaşmıştır" diye konuştu. ●



V. Reşat MORAL
MORAL AVUKATLIK ORTAKLIĞI
EGİAD Yönetim Kurulu Üyesi



Şirketlerin Yıllık Faaliyet Raporunun Tanzimi

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu uyarınca anonim şirketler, limited şirketler ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerin tamamlamış buldukları hesap dönemini izleyen iki ay içerisinde şirketin ilgili hesap dönemine ait işlem ve iş akışlarına ilişkin gerçeğe uygun ve dürüst bir şekilde hazırlanmış yıllık faaliyet raporlarının Yönetim Kurulu başkanı ve üyelerince imzalanarak onaylanması gerekmektedir.

Anonim Şirketlerimizin olağan genel kurullarını tertiplediği bu dönemde, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") yürürlüğe girmesini takiben Türk hukuk aleminde yerini alan, Şirketlerin ilgili mali yıl içerisindeki faaliyetlerinin raporlanmasını öngören bir ikincil yasal düzenlemeyi değerlendirmeyi uygun bulduk.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümlerine göre hazırlanmış, 28 Ağustos 2012 tarihli ve 28395 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan ve yayımlandığı tarihte yürürlüğe giren Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın Şirketlerin Yıllık Faaliyet Raporunun Asgari İçeriği'nin Belirlenmesi Hakkında Yönetmeliği ("Yönetmelik") hakkındaki bu yazımız Şirketlerimizi, Yönetmelik kapsamında düzenlemekle yükümlü bulduklarını yıllık faaliyet raporları hakkında aydınlatmayı amaçlamaktadır.

Yönetmelik çerçevesinde her ne kadar faaliyet raporlarının 28 Şubat 2013 tarihine dek hazırlanması gerekli olduğu belirtilmişse de Yönetmeliğin bağlı olduğu ana mevzuat TTK çerçevesinde Faaliyet Yılı'nın kapanmasından itibaren 3 ay içerisinde Genel Kurul icra edileceğinden Genel Kurul süreci ile uyumlu olarak Yıllık Faaliyet Raporları düzenlenebilecektir. Bilindiği üzere TTK, yıllık faaliyet raporlarının ilgili yıla ilişkin düzenlenecek genel kurul tarihinden 15 gün öncesinde hazırlanmasını öngörmektedir. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu uyarınca anonim şirketler, limited şirketler ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerin tamamlanmış buldukları hesap dönemini izleyen iki ay içerisinde şirketin ilgili hesap dönemine ait işlem ve iş akışlarına ilişkin gerçeğe uygun ve dürüst bir şekilde hazırlanmış yıllık faaliyet raporlarının Yönetim Kurulu başkanı ve üyelerince imzalanarak onaylanması gerekmektedir. 1 Ocak-31 Aralık 2012 hesap dönemi şirketler için anılan raporun hazırlanması için

son tarih 28 Şubat 2013'tür. Bu süreye yasal mevzuatın uygulanması adına bir istisna şerhi düşebilmek mümkündür. Türk Ticaret kanununun 514. maddesi uyarınca yıllık faaliyet raporu bilanço gününü izleyen hesap döneminin ilk üç ayı içinde hazırlanmalıdır. Buna karşın yönetmelikte bu süre kısaltılmıştır. Buna göre yıllık faaliyet raporu ilgili olduğu hesap döneminin bitimini izleyen iki ay içinde hazırlanır. Aslında yönetmelikle bu sürenin kısaltılması mümkün değildir. Nitekim bu konuda Gümrük ve Ticaret Bakanlığının yönetmelikle düzenleme yapma yetkisi yoktur (Bakınız TTK madde 516/3). Fıllı uygulamada genel kurul toplantısının faaliyet dönemi sonundan itibaren üç ay içinde yapılması, bu tarihten en az 15 gün önce yıllık faaliyet raporunun şirketin merkez ve şubelerinde, pay sahiplerinin incelemesine hazır bulundurulması, yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgilerin, denetlenen finansal tablolar ile tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtmayı yansıtmadığının bağımsız denetim kapsamında olması hususları Yönetmelikle yapılan düzenlemeyi anlamlı kılmaktadır. Dolayısı ile yönetmelik ile 28 Şubat 2013 tarihi bir sınırlama olarak görünse de Türk Ticaret Kanunu amir hükümü dikkate alındığında ve her halükarda fiilen gerçekleştirilecek Genel Kurul tarihinin 15 gün öncesinde Faaliyet Raporunun hazırlanabilmesi mümkündür. Genel itibarıyla hazırlanacak raporların, yönetmelikte belirtilen asgari unsurları barındırması koşulu ile şirketlerin performansı, yürüttükleri strateji, mevcut mali durumları, ilerleme ve büyüme süreçleri hakkında bilgi alma ve inceleme aracı oldukları unutulmamalıdır. Ayrıca 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 375. Maddesi uyarınca Yönetim Kurulu'nun devredilemez görev ve yetkileri arasında yer alan yıllık faaliyet raporunun tanzim edilmesi hususunun geç ve/veya dürüstlük ilkelerine aykırı tanzimi hallerinde ise raporu hazırlayanlar hukuken sorumlu olacaktır. 28 Ağustos 2012 tarihli Yönetmeliğin 7. ve devamı hükümlerine göre yıllık faaliyet raporlarının şirket hakkında genel bilgiler; şirket tarafından yönetim kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticilere sağlanan mali haklar; şirketin araştırma ve geliştirme çalışmaları; şirket faaliyetleri ve faaliyetlere ilişkin önemli gelişmeler; finansal durum; riskler ve yönetim organının değerlendirmesi

başlıklarını kapsamaması gerekmektedir. Genel olarak ilgili başlıklar şu hususları içermelidir:

GENEL BİLGİLER

1. Raporun ilgili olduğu hesap dönemi,
2. Şirketin ticaret unvanı, ticaret sicili numarası, merkez ve varsa şubelerine ilişkin iletişim bilgileri ile varsa internet sitesinin adresi,
3. Şirketin organizasyon, sermaye ve ortaklık yapıları ile bunlara ilişkin hesap dönemi içerisindeki değişiklikler,
4. Varsa imtiyazlı paylara ve payların oy haklarına ilişkin açıklamalar,
5. Yönetim organı, üst düzey yöneticileri ve personel sayısı ile ilgili bilgiler,
6. Varsa; şirket genel kurulunca verilen izin çerçevesinde yönetim organı üyelerinin şirketle kendisi veya başkası adına yaptığı işlemler ile rekabet yasağı kapsamındaki faaliyetleri hakkında bilgiler.

YÖNETİM ORGANI ÜYELERİ İLE ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERE SAĞLANAN MALİ HAKLAR

1. Sağlanan huzur hakkı, ücret, prim, ikramiye, kâr payı gibi mali menfaatlerin toplam tutarları,
2. Verilen ödenekler, yolculuk, konaklama ve temsil giderleri ile aynı ve nakdi imkânlar, sigortalar ve benzeri teminatların toplam tutarlarına ilişkin bilgiler.

ŞİRKETİN ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME ÇALIŞMALARI

1. Bu bölümde şirketin araştırma ve geliştirme çalışmaları ile bunların sonuçlarına ilişkin bilgilere yer verilir.

ŞİRKET FAALİYETLERİ VE FAALİYETLERE İLİŞKİN ÖNEMLİ GELİŞMELER

1. Şirketin ilgili hesap döneminde yapmış olduğu yatırımlara ilişkin bilgiler,
2. Şirketin iç kontrol sistemi ve iç denetim faaliyetleri hakkında bilgiler ile yönetim organının bu konudaki görüşü,
3. Şirketin doğrudan veya dolaylı iştirakleri ve pay oranlarına ilişkin bilgiler,
4. Şirketin iktisap ettiği kendi paylarına ilişkin bilgiler,
5. Hesap dönemi içerisinde yapılan özel denetime ve kamu denetimine ilişkin açıklamalar,
6. Şirket aleyhine açılan ve şirketin mali durumunu ve faaliyetlerini etkileyebilecek nitelikteki davalar ve



olasi sonuçları hakkında bilgiler,

7. Mevzuat hükümlerine aykırı uygulamalar nedeniyle şirket ve yönetim organı üyeleri hakkında uygulanan idari veya adli yaptırımlara ilişkin açıklamalar,

8. Geçmiş dönemlerde belirlenen hedeflere ulaşıp ulaşılmadığı, genel kurul kararlarının yerine getirilip getirilmediği, hedeflere ulaşılamamışsa veya kararlar yerine getirilmemişse gerekçelerine ilişkin bilgiler ve değerlendirmeler,

9. Yıl içerisinde olağanüstü genel kurul toplantısı yapılmışsa, toplantının tarihi, toplantıda alınan kararlar ve buna ilişkin yapılan işlemler de dâhil olmak üzere olağanüstü genel kurula ilişkin bilgiler,

10. Şirketin yıl içinde yapmış olduğu bağış ve yardımlar ile sosyal sorumluluk projeleri çerçevesinde yapılan harcamalara ilişkin bilgiler,

11. Şirketler topluluğuna bağlı bir şirkette; hâkim şirketle, hâkim şirkete bağlı bir şirketle, hâkim şirketin yönlendirmesiyle onun ya da ona bağlı bir şirketin yararına yaptığı hukuki işlemler ve geçmiş faaliyet yılında hâkim şirketin ya da ona bağlı bir şirketin yararına alınan veya alınmasından kaçınılan tüm diğer önlemler,

12. Şirketler topluluğuna bağlı bir şirkette; bir önceki madde de bahsedilen hukuki işlemin yapıldığı veya önlemin alındığı veyahut alınmasından kaçınıldığı anda kendilerince bilinen hal ve şartlara göre, her bir hukuki işlemde uygun bir karşı edim sağlanıp sağlanmadığı ve alınan veya alınmasından kaçınılan önlemin şirkete zarara uğratıp uğratmadığı, şirket zarara uğramışsa bunun denkleştirilip denkleştirilmediği.

FİNANSAL DURUM

1. Finansal duruma ve faaliyet sonuçlarına ilişkin yönetim organının analizi ve değerlendirmesi, planlanan faaliyetlerin gerçekleşme derecesi, belirlenen stratejik hedefler karşısında şirketin durumu,

2. Geçmiş yıllarla karşılaştırmalı olarak şirketin yıl içindeki satışları, verimliliği, gelir oluşturma kapasitesi, kârlılığı ve borç/öz kaynak oranı ile şirket faaliyetlerinin sonuçları hakkında fikir verecek diğer hususlara ilişkin bilgiler ve ileriye dönük beklentiler,

3. Şirketin sermayesinin karşılıksız kalıp kalmadığına veya borca batık olup olmadığına ilişkin tespit ve yönetim organı değerlendirmeleri,

4. Varsa şirketin finansal yapısını iyileştirmek için alınması düşünülen önlemler,

5. Kâr payı dağıtım politikasına ilişkin bilgiler ve kâr dağıtım yapılmayacaksa gerekçesi ile dağıtılmayan kârın nasıl kullanılacağına ilişkin öneri.

RİSKLER VE YÖNETİM ORGANININ DEĞERLENDİRMESİ

1. Varsa şirketin öngörülen risklere karşı uygulayacağı risk yönetimi politikasına ilişkin bilgiler,

2. Oluşturulmuşsa riskin erken saptanması ve yönetimi komitesinin çalışmalarına ve raporlarına ilişkin bilgiler,

3. Satışlar, verimlilik, gelir yaratma kapasitesi, kârlılık, borç/öz kaynak oranı ve benzeri konularda ileriye dönük riskler.

DiĞER HUSUSLAR

1. Faaliyet yılının sona ermesinden sonra şirkette meydana gelen ve ortakların, alacaklıların ve diğer ilgili kişi

ve kuruluşların haklarını etkileyebilecek nitelikteki özel önem taşıyan olaylara ilişkin açıklamalara yer verilmesi zorunludur.

2. Bu bölümde ayrıca, bu Yönetmelik hükümlerine aykırı olmamak kaydıyla yönetim organının uygun gördüğü ilave bilgilere de yer verilebilir.

Belirtilen hususların yanı sıra şirketler topluluklarında ana şirket tanzim edeceği yıllık faaliyet raporunda bir sermaye şirketinin sermayesinin, doğrudan veya dolaylı olarak, yüzde beşini, onunu, yirmisini, yirmi beşini, otuz üçünü, ellisini, altmış yedisini veya yüzde yüzünü temsil eden miktarda paylarına sahip bulunduğu veya payları bu yüzdelerin altına düştüğü takdirde bu durum ve gerekçesinin; şirketler topluluğunda yer alan işletmelerin ana şirket sermayesindeki payları hakkında bilgilerin; konsolide finansal tabloların hazırlanması süreci ile ilgili olarak topluluğun iç denetim ve risk yönetimi sistemlerine ilişkin açıklamaların ve yönetim organı üyelerinden birinin talep etmesi halinde kanunda öngörülen ilgili raporun sonuç kısmının yer alması zorunludur.

Netice itibarıyla Şirketlerin Yıllık Faaliyet Raporlarının 28 Şubat 2013 tarihine dek hazırlanması gerekli olduğu belirtilmişse de Yönetmeliğin bağlı olduğu ana mevzuat çerçevesinde Faaliyet Yılına kapanmasından itibaren 3 ay içerisinde Genel Kurul icra edileceğinden ilgili Raporları Genel Kurul süreci ile uyumlu olarak düzenleyebilirsiniz. ●



barcin.com

7/24

SPOR GIYİM
ALIŞVERİŞİ



Reebok

CONVERSE

Tedbirli Bir Yönetici Misiniz?



Ali Kamil UZUN

CPA, CFE, MA, CRMA Deloitte Türkiye
Yönetim Kurulu Danışmanı

Kurumsal yönetim ilkelerine göre pay ve menfaat sahiplerinin hak ve çıkarlarını korumak sorumluluğu şirket yönetim kurullarındır.

Yeni ticaret kanunumuzun yönetim kurullarının görev, yetki ve sorumluluklarına ilişkin düzenlemelerinin bu esasa göre yapıldığı görülmektedir. Ticaret kanunumuzun yönetim kurulu üyelerinin sorumluluklarına istinaden düzenlenen maddeleri (366/2, 375, 378 ve 553) şirket yönetim kurulu üyelerinden bu yönde beklentileri açıkça ifade etmektedir. Yeni ticaret kanunumuza göre, yönetim kurulu üyeleri ve yönetimle görevli üçüncü kişiler, görevlerini tedbirli bir yöneticinin özeni ile yerine getirmek ve şirketin menfaatlerini dürüstlük kurallarına uyararak gözetmek yükümlülüğü altındadırlar. Söz konusu hükmün gereğini yerine getirmek için yönetim kurulunun, şirketin faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olmak ve işlemlerin seyrini izlemek için komite ve komisyonlar kurması öngörülmekte, şirket hangi büyüklükte olursa olsun, şirkette, muhasebeden tamamen bağımsız, uzmanlardan oluşan, etkin bir iç denetim örgütüne gereksinim olduğu, bir anonim şirketin denetiminin sadece yüzlerce müşterisi olan bir bağımsız dış denetim kuruluşuna bırakılamayacağı kanun gerekçesinde vurgulanmaktadır. Dış denetim şirketlerinin her müşterisini içeriden ve yakından izleyemeyeceği vurgulanarak finansal denetimin iş ve işlemlerin iç denetimi yanında, şirketin finansal kaynaklarının, bunların kullanım şeklinin, durumunun, likiditesinin denetimini ve izlenmesini de içereceği belirtilmektedir. Ayrıca, finansal denetimin kurumsal yönetim ilkelerinin gereği olduğu ifade edilmektedir. Bunun yanı sıra, dış denetimin ve iç denetimin bir bütünün parçaları olarak değerlendirilmesi, bu değerlendirmenin

sonucu olarak da, şirketin denetimden elde edeceği faydanın bu bütünün kendi arasındaki etkileşimi sonucunda artacağı belirtilmektedir. Buna ilave olarak "yönetimle görevli kişilerin özellikle kanunlara, esas sözleşmeye, iç yönergelere ve yönetim kurulunun yazılı talimatlarına uygun hareket edip etmediklerinin üst gözetiminin" de yönetim kurulunun devredilemez yetki ve görevleri arasında olduğu belirtilmektedir. Ancak, kanunun ilgili gerekçelerinde üst gözetim ile kastedilenin hem kurumsal açıdan hem de işletme iktisadi yönünden gerekli olan işlerin akışının gözetimi olduğu belirtilirken, yönetim kurulunun bir kontrol ve denetim organı olmadığı da söylenmektedir. Yönetim kurulunun şirketin işletim ve yönetimi açısından geniş bir yelpazeye yayılan (insan kaynakları, satış, satın alma, üretim, planlama vb.) bir çok süreci kendisinin doğrudan kontrol ve denetimini sağlayamayacağı anlaşılacakla birlikte bu süreçlerin yönetiminden doğan sonuçlardan sorumluluğunun devam edeceği açıktır. Ancak, yeni kanunun ilgili madde (553/3) hükmü ve gerekçesine göre, hiç kimsenin kontrolü dışında kalan, kanuna veya esas sözleşmeye aykırılıklar veya yolsuzluklar sebebiyle sorumlu tutulamayacağı; bu sorumlu olmama durumu gözetim ve özen yükümü gerekçe gösterilerek geçersiz kılınmayacağı öngörülerek, yönetim organının, organsal işlevi ister kanuna göre devredilmiş olsun, ister organın kendisinde kalsın üyelerin gözetim yükümlerini tanımlamak, ancak bu yükümlerin kontrol dışında kalan olgu ve konularda bulunmadığını hükme bağlamaktadır. Bu hüküm yönetim ile görevli kişilerin bu arada yönetim kurulu üyelerinin uygun nedensellik bağının veya kusurlarının yokluğunda, soyut bir gözetim görevi anlayışına dayanılarak sorumlu tutulmalarına engel

olmak amacıyla öngörülmüştür. Çünkü uygulamada yönetim kurulu üyelerinin insan takatinin üstünde bir gözetim anlayışıyla şirketteki her türlü kanuna veya esas sözleşmeye aykırılıktan sorumlu tutuldukları gözlemlenmiştir. Bu açıdan bakıldığında, şirketlerde uygun yapı ve yetkinliklere sahip iç denetim uzmanlarından oluşan bir ekip vastasıyla yönetim kurulu adına gözetim ve denetim faaliyetlerinin yürütülmesi ve sonuçlarının yönetim kurulu dikkatine raporlanması, gerekli aksiyonların alınması şirket yönetim kurulunun tedbirli bir yönetici özeninin gereğini yerine getirmesi olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, yönetim kurulu ana sorumluluklarından olan risklerin erken teşhisi ve gerekli önlemlerin zamanında alınması için işlevi olan birimlerin başında iç denetim birimi gelmektedir. Risk yönetiminin ve ilgili kontrollerin etkinliği ve yerindeliği hakkında yönetim kurulu adına denetim ve gözetimin iç denetim birimi tarafından yapılması ve düzenli olarak raporlanmasının gerekli olduğu kanaatindeyiz. Yeni ticaret kanunumuz yürürlüğe girerken bağımsız dış denetim ile ilgili yapılan düzenlemeler sonucu, denetime tabi olacak şirket kapsamı daraltılmış, önceki kanunda yer alan murakıplık organı da kaldırıldığı için sermaye şirketlerinde denetim dışı geniş bir kesim ortaya çıkmıştır. Bu durum yeni kanunun getirdiği "tedbirli yönetici özeni" konusunda şirket yönetim kurulları ve yöneticileri için iç denetimi zorunlu bir ihtiyaç haline getirmektedir. Şirketinizin menfaatleri için tedbirli bir yönetici özeni İÇ DENETİM faaliyetini gerekli kılmaktadır. Şirketinizin sürdürülebilir büyümesi ve sürekliliği, kurumsal yönetim kalitesi, itibarı ve yükselen değeri marifetli ve tedbirli yöneticilerin eseri olacaktır. ●

 *1inci Kordon*
Balık Pişiricisi



*1995 yılından beri bu yana hizmet veren
1 inci Kordon Balık Pişiricisi Alsancak kordon'da, muhteşem İzmir körfezi manzarası ile
deniz ürünleri restoranı olarak hizmet vermektedir.*

Adres: Atatürk Caddesi No:196/A 198/A Alsancak İzmir
Tel: +90.232.422 40 01 - 404 0 333 • **Paket Servis:** +90.232.404 34 74

İnsanlarla konuşma ve anlaşabilme **SANATI**

İletişimin önceliği birbirimizi anlayabilmeye bağlıdır. Anlaşılmayı beklemeden önce onu anlayabilmek sonra da onu anladığını ona hissettirmek gerekir.

Ferhan BIÇAKÇILAR

Son yıllarda “**BENİ ANLAMİYOR**” toplumu olduk çıktık. Annem beni anlamıyor, babam beni anlamıyor, çocuğum beni anlamıyor, eşim,sevgilim, kayınvalidem beni anlamıyor, patronum, müdürüm, elemanlarım, öğretmenim,arkadaşım.....**beni anlamıyor.**

Belki de ben kendimi anlatamıyorum! Bunu hiç düşünmüyoruz. Peki, kendinin anlatmanın yolları var mı? Kendini anlatabilmek, karşındakini dinleyip anlayabilmek bazı insanların çok başarılı olduğu, bazılarının ise son

derece zorlandığı bir olgudur. Anlayabilen, anlatabilen ve paylaşan bireyler için birçoğumuz “onda şeytan tüyü var, çok sıcakkanlı, iyi elektrik veriyor, onunla konuşmak beni rahatlatıyor” deriz.

Bu iletişim becerisine sahip olmak sadece doğuştan mı gelir ya da sonradanda öğrenilebilirimi? Birçok iletişim uzmanı ve psikoloji çalışanı, insanlar arasındaki iletişim geliştirebilmek ve önemli nüansları keşfetmek için çalışıyorlar. Bunlardan bazılarını size yeni iletişim beceri kazandırabilir diye paylaşmak istiyorum.

İnsanlarla geçinemiyorsanız sosyal yaşamda yeriniz yoktur, çünkü yaşamda bütün yaptığımız budur.
Lee Iacocca

ama kullanılan cümleler	Tepki yaratır, Ona karşı çıkmış olunur, direnç yaratır, Tartışmaya giden yolu açar. Diğerini dinlemiyor ve kendi gücümüzü kabul ettirmeye çalışıyor izlenimi verir.
ve kullanılan cümleler	Onaylar, Konuşmayı sürdürür, Yanlışlığı göstermek yerine inançlarına saygı göstermeye başlar. Anlaşmazlığı kaldırmayabilir ancak şiddetlenmesini önleyebilir.

İnsanlara neyi yanlış yaptıklarını söyleyerek değil, nasıl doğru yapabileceklerini anlatarak öğretebiliriz.

“neden bana bunu daha önce söylemediniz?”	→	“bu sorunu halletmek için ne yapmayı planlıyorsunuz?”
“daha çok çalıştırmalıydınız”	→	“ev ödevlerini yaptırabilmek için belki biraz kararlı olmak isteyebilirsiniz.”
“çalışmanızı getirmeliydiniz. Biz duyuru yaptık.”	→	“çalışmayı kaçırdığınıza göre şimdi neler yapabiliriz birlikte düşünelim.
<p>Kendimizi karşımızdaki kişinin yerine koymak Kişinin bakış açısını, dünyasını anlamak</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Karşımızdaki kişinin duygu ve düşüncelerini doğru anlamak ■ Ne hissettiğini, nasıl hissettiğini anlamak ■ Ne anladığımızı karşındaki kişiye aktarmak. ■ Yüz ve beden ifadelerini kullanarak onu anladığımızı ifade etmek 		



Sizlere iletişimle ilgili çok az ama çok önemli, bilgiler vermek istedim. Son yıllarda danışanlarımla yaptım terapistlerde gördüğüm en önemli iletişim sorunlarını dikkate alarak yazdım. Lütfen unutmayın iletişimin önceliği birbirimizi anlayabilmeye bağlıdır. Anlaşılmayı beklemeden önce onu anlayabilmek sonra da onu anladığını ona hissettirmek gerekir. Lütfen şunu unutmayın **“seni anlıyorum demek sen haklısın demek değildir”**.

Ve biz insanlar bizi anlatanlara teslim oluruz Geçen günlerde okuduğum bir kitabı sizinle burada paylaşmak istiyorum. “Eşinden Boşanmış. Aynı günlerde ortağı olduğu şirket krize girmiş. Her şey üst üste gelmiş. Varlıklı ve mutlu bir İngiliz yurttaşı olan Richard Wilkins bir gecede kendini beş parasız ve yapayalnız buluvermiş.” Gerçek zenginliği işte o noktadan sonra yakalamaya başladım, diyor. Nasıl mı? Hayatın anlamını kendi dünyasına yerleştirerek, yeni bir hayat bakışı oluşturarak. - **Bugün eskisinden**

daha zenginim, diyor Wilkins, para ve malla değil duygularıyla daha zenginim. Anladım ki, **sizi etkileyen şeyleri değiştirmeyi her zaman başaramazsınız. Ama onların sizin üzerinizdeki etkisini değiştirebilirsiniz.** Bunu başardığınız anda gerçek zenginliği ve mutluluğu yakalamışsınız demektir. Richard Wilkins İngiltere’de piyasaya çıkan “Mental Tonic” (*Zihin Açıcı*) adlı kitabında yaşam felsefesinden süzdüğü ilkeleri sıralıyor.

İŞTE ONLARDAN BİRKAÇI

- Gerçek değişim kimi eski şeyleri farklı görmeye başlamaktır. ■ Pencerenizin camı kırıldıysa dışarı çıkıp manzarayı parlatmanız boşunadır. ■ Eğer siz kendinizi sevmiyorsanız başkası neden sevsin. ■ Ana babanız doğumunuzdan sorumludur, yaşamınızdan değil. ■ Eğer kendinize yön arıyorsanız yolunu kaybetmiş birine sormayın. ■ Dostluk, ayrı oldukları zaman insanları birlikte

- tutar. ■ Fedakârlık çiçeğin köküdür. ■ Geçmiş bir kitap gibi kullanın, eviniz gibi değil. ■ Birçok insan hayatının büyük bölümünü olduğundan farklı görünebilmek için heba eder. ■ İlerlemenizin önündeki en büyük engel kendinize güvensizliğinizdir. ■ Acı, mutluluğa göre daha çok şarki bestelemiştir. ■ Her davranışında başkalarının onayını arayan kimseler hayatın birçok güzelliğini iskalalar. ■ Kahkaha ruhun dansıdır. ■ Mucize, enerjinizi korkularınızı değil rüyalarınıza verdiğiniz zaman başlar. ■ Karşınızdakini dinliyorsunuz, yoksa konuşmak için sıra mı bekliyorsunuz? ■ İkiyüzlülük sadece sahibi tarafından görülemez. ■ Hayatınızı bir para kazanma denemesi olarak kullanmayın. ■ Cennete gitmenin iki yolu vardır

1) Gerçekten öldüğünüz zaman 2) Gerçekten yaşadığınız zaman ■ Müziği notaların arasındaki sessizlik yaratır. ■ Mutluluk makineye benzer. Ne kadar basit olursa o kadar az bozulur. ●



Ferhan Bıçakçılar kimdir?

1970, İZMİR doğumlu olan Bıçakçılar. İlk ve orta eğitimini İzmir’de bitirdikten sonra D.E.Ü. Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik bölümünden mezun olmuş, ardından da yine aynı üniversitede uzmanlık programını tamamlanmıştır. Bıçakçılar, Türkiye Gurup Terapileri ve Psikodrama Enstitüsünden, Psikodrama ve gurup psikoterapi terapisti eğitimi olarak eğitimini tamamlamış, terapist tez aşamasındadır. Yukarıda bildirilen eğitimlerin dışında çok sayıda yurtiçi ve dışı eğitimlere katılmaktadır. Denge Psikolojik Danışmanlık Merkezi’nin kurucusu olarak bu ailenin içinde yer almıştır. Yıllardır çocuklara, gençlere, Anne Babalara, Öğretmenlere, yönelik çok sayıda bireysel danışmanlık ve seminerler vermektedir. Çocuklar, Gençler ve Aileler için, Kişisel Gelişim, Davranış Yönlendirme ve Akademik Başarı Arttırma, konularında gruplar yönetmiş, eğitici veya eğitim yöneticisi olarak çalışmalara katılmıştır. Bıçakçılar, psikolojik danışman olarak bir yerel dergide alanında köşe yazarlığı yapmakta, ayrıca yerel ve ulusal birçok kanalın konduğu olmuş, halen bir yerel TV kanalının sürekli konduğu olarak toplumda mesleğini icra etmeye çalışmaktadır. Birçok Sivil Toplum Örgütüne gönüllü destek vermiş ve İzmir Psikolojik Danışma Derneği, Kurucu Başkanlığı görevini yürütmüştür. TÜRK-PDR DER, İzmir Şube Kurucu 2.Başkanlık görevini sürdürmektedir. Bıçakçılar evli ve bir kız çocuk babasıdır.

Aile Konseyi'nin Gündemi

Türk şirketlerinin %95'inin kritik olarak gördüğü aile şirketi hususlarının sürdürülebilirlik, kontrol, sorumluluk ve standardizasyon eksenlerinde kesiştiğini görmekteyiz.



Gökut GÜRŞEN
PwC Türkiye Denetim Hizmetleri
Aile Şirketleri Hizmetleri – Risk, Süreç
ve Teknoloji Hizmetleri Müdürü



Bugüne kadar katıldığımız aile şirketleri toplantılarının hararetili konularını, aile bireyi yöneticilerin ve çalışanların serzenişlerini, aile şirketinin yönetimine dair yaptıkları önemli çıkarımları ya da özetle aile şirketi yöneticilerinin ajandalarının ilk maddelerini derlediğimizde aşağıdaki gibi kesitler karşımıza çıkmaktadır:

- "...Şirketimizi nasıl sürdürülebilir kılabiliriz?..."
- "...Sıfırdan kurduğum, bugünlere getirdiğim şirketim gelecekte ne olacak?..."
- "...Hızlı büyüme sürecinden sonra şirketimizi eskisi gibi kontrol edemiyoruz..."
- "...Karar alma sürecinde yetki ve sorumluluklarımız belirli değil..."
- "...Yıllar oldu, yerimi bırakıp tatile çıkmadım..."
- "...Çalışmalarımız standardize olmaktan çok uzak, şirket kurallarından ve teamüllerinden ziyade kişilere göre şekillenmekte..."

Dolayısıyla Türk şirketlerinin %95'inin kritik olarak gördüğü aile şirketi hususlarının sürdürülebilirlik, kontrol, sorumluluk ve standardizasyon eksenlerinde kesiştiğini görmekteyiz. Bu eksenlerin, diğer bir deyiş ile bu gelişim alanlarının zamanlı bir şekilde çözümlenemediği durumlarda, şirketlerin bir sonraki nesile devredilemeden ekonomik arenadan çekilmek zorunda kaldığını da üzülerek gözlemlemekteyiz.



PEKİ, BAYRAĞI BİR SONRAKİ NESİLE NASIL TESLİM EDEBİLİRİZ?

Bayrak yarışında bir sporcu çok hızlı koşsa bile, bayrak teslimini yapamazsa bütün takım yarıştan elenmektedir. Aynı zamanda bu teslimin sağlıklı yapılabilmesi için diğer koşucu, antrenörün yönlendirmeleri doğrultusunda daha bayrak kendisine gelmeden hazırlıklarına ve deparına başlamaktadır. Durum, tartan pistlerden ekonomik ortama taşındığında da farklı değildir. Hızlı sonuçlar elde eden kuşaklar, kurumsal yönetim çerçevesinde bir hazırlık yapmadıklarında, profesyonellerin katılımını planlayamadıklarında, yeni kuşağı hazırlayamadıklarında şirketi bir sonraki nesile taşıyamamakta, şirketler rekabet

piyasasından elenmektedir. Bize göre işlerin devrini bir alt kuşağa başarı ile yapabilmeyen en temel kuralı, devir işleminin planlamasına belki de yeni nesil "henüz doğduğunda" başlamaktır. Bir sonraki kuşağa işlerin devir teslimi için önce kişilik yapısı, şirkette görev alma istekliliği, kariyer planlaması, yeri geldiğinde başka bir şirkette makul bir süre görev alınması gibi hususları gözeterek bir planlama yapılmalı, bu plan belirli bir süre, önceki kuşağın gözetiminde test edilerek uygulanmalıdır. Aksi takdirde okulundan yeni mezun kuşağın böyle bir yükün altından kalkması mümkün olmayabilecektir.

KOLTUK SEVDASI...

Barcelona FC'yi dünya kulübü yapan sadece Messi mi? Tabii ki katkısı yadsınmaz ama onları farklılaştıran acaba daha önceden üzerinde anlaşmış, çalışılmış, kimin nerede duracağını ve ne yapacağını tanımladıkları takım oyunu mu? Bu takım oyunu ile Messi olmadan da yaratabildikleri fırsatları gözlemlemek mümkün... Aynı soruyu futbol sahasından ekonomik sahalarla, Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlere taşıdığımızda ise işlerin çoğunlukla kişilere bağlı olarak yürütüldüğünü ve oyunu kurallara dökemediklerini gözlemlemekteyiz. Durum böyle olup faaliyetler kişilere bağlı olunca yetenekli elemanı bulmakta önemli bir problem olmakta, PwC Küresel Aile Şirketleri



As-Yakıt Petrol'den **EGİAD** üyelerine özel, tüm **Petrol Ofisi** istasyonlarında, akaryakıt ürünlerinde %5,5 indirim. Türkiye'de toplam 1950 akaryakıt istasyonunda geçerli bu indirim ile EGİAD'lıların yakıtı hiç bitmeyecek!

Petrol Ofisi Filo Yönetim Sistemi'ne dahil olacak üyelerin; sistem ile ilgili her türlü istekleri 7 gün 24 saat As-Yakıt'ın satış ekibi tarafından karşılanacak ve bu ayrıcalık sayesinde üyeler hızlı bir şekilde, anlık hizmet alabilecektir.

Anlaşmalı bankalar; Akbank, Denizbank, Finansbank, TEB, Yapı Kredi Bankası.

PETROL OFİSİ AUTOMATIC DİSTRİBÜTÖRÜ AS-YAKIT PETROL

1456 Sk. No:83 Kat:1 Alsancak 35220 - İzmir Tel: 0232 421 37 31 Faks: 0232 463 06 07 - automatic@asyakit.com.tr asyakit.com.tr



Araştırması'na göre bu oran %23 ile Türk aile şirketlerinin en önemli sorunlarından biri, her zaman bir Messi bulamamak, Messi'yi kendi takımımızda tutamamak ya da ayrıldığında (Türk aile şirketlerinin %81 bu konuda da endişelere sahiptir. Dünyada ise aynı konuda duyulan endişe sadece %46'dır, bu da kişilere bağlı yönetimden daha uzaklaşmış olduğunun bir göstergesi olarak değerlendirilebilir) yerini dolduramamak...

PwC'nin Küresel Aile Şirketleri Araştırmasının 2012 Türkiye sonuçları incelendiğinde, katılımcıların %41'i bayrağı bir sonraki kuşağa devretmekten imtina etmekte, topu daha fazla kendi ayaklarında tutmak istediklerini dile getirmektedirler. Kilit pozisyonların ve görevlerin kurucu ya da kurucunun akrabaları tarafından tutulduğu durumlarda ise işler kişilere bağlı olarak yürütülmekte, ilgili kişinin şirketten ayrılması durumunda ise, işlerin o kişinin inisiyatifine, o kişinin yoğurt yiyişine göre yürütülmesinden, kurallara ve standartlara bağlı olarak yürütülmemiş olmasından ötürü faaliyetlerin devamlılığı zamanlı bir şekilde sağlanamamaktadır. Şirketlerde işlerine devam eden çalışanlar, gidenlerin arkasından hangi işlerin yapıldığını, hangi işlerin ne zaman ve nasıl yapılması gerektiğini ve dokümanlarının nerede olduğunu araştırmak zorunda kalmaktadırlar. Oysa bugün en küçük



bir ev aletinin içinde bile 10-15 sayfalık bir kullanma kılavuzu mevcut iken, şirketlerimizin çalışma kurallarını tanımlayan, şirket hedeflerini, şirketi bu hedeflerden alıkoyabilecek faktörleri, yani

riskleri ve bu riskleri bertaraf etmeye yönelik kontrolleri tanımladığımız politika ve prosedürlerin bulunmadığını gözlemlemekteyiz. Kısaca özetlemek gerekirse, pusulanın kutuplarını sürdürülebilirlik, kontrol, sorumluluk ve standardizasyon konuları doğrultusunda hizaladığımızda doğru rotaya sahip olabilmek adına, işleri kişilerden ziyade kurallara uygun hale getirmeli yani kurumsal yönetime (şirket ve aile kurumsallaşması) geçiş sağlanmalı, bu geçişin bir süreç olduğu göz önünde bulundurularak bir rehber ile bu yola çıkılması gerektiği akıllardan çıkartılmamalıdır. Bu yola çıkarken, kaybolmamak adına bir yol haritası oluşturulmalı, molaların verileceği yerlerin yani devir teslim noktalarının belirlenmesi gerektiği ve bir önceki kuşağın zamanlıca sürecin içine dahil edilmesi gerektiği unutulmamalıdır. Son olarak ise, bu yolculuğu daim kılabilmek adına, kuşaktan kuşağa miras bırakılabilecek hedef, risk ve kontrol altyapısını barındıran politika ve prosedürler oluşturulmalı ve faaliyetler bu politika ve prosedürler doğrultusunda gerçekleştirilmelidir. Kurumsallaşma serüveninizde iyi yolculuklar...

ACI KAYBIMIZ

PWC Ailesinin değerli yöneticisi Murat Demiroğlu'nu saygı ve rahmetle anıyoruz...



1943'den



bugüne...



KÜÇÜK KULÜP ve EĞİAD İŞ BİRLİĞİ
KÜÇÜK KULÜP'TEN
EĞİAD ÜYELERİNE ÖZEL
KAÇIRILMAYACAK ÜYELİK FIRSATI!

Detaylı bilgi için: www.kucukkulup.org - 0232 463 87 47

Teknolojik Gelişmeler

Akıllı telefonlar artık her yerde. Çocuklardan yaşlılara çok yaygın şekilde kullanılmaya başlanan akıllı telefonları hakkını vererek kullanmak için hayatımızı en çok kolaylaştıracak uygulamaları bulabilmek ve verimli kullanmak gerekiyor. Radyo dinlemekten oyun oynamaya, haber okumaktan seyahat program yapmaya hayatımızın her noktasına kadar girmiş olan uygulamalar sayesinde telefonumuz vazgeçemeyeceğimiz bir cazibe merkezi haline geliyor. Elimizden düşmeyen telefonlar bizleri asosyalleştirse de, oyunlar ve diğer programlar sayesinde vaktimizi de alsa verimli kullanıldığında hayatımızı kolaylaştıran çözümler de sunuyor. İş hayatımızı kolaylaştıracak ve ofisimizi cebimize taşıyamamızı sağlayacak bazı programları da bu yazıda sizin için derledik.

➤ Evernote

Dünya'nın en popüler kişisel organizasyon programlarından biri olan Evernote, mobil teknolojileri kullanarak aldığımız notları organize etmemizi ve bulmamızı kolaylaştırarak hayatımızı düzenliyor. Evernote'un düzenleme sisteminde aldığınız notlara harita programı üzerinden lokasyon ekleyebilirsiniz, resim, video ve web sitesi bilgilerini ekleyebilirsiniz. Aynı zamanda notlarınızı tag'leyerek farklı isimler altında ulaşma şansına sahip oluyorsunuz. Farklı defterlerde tuttuğunuz notlarınızı geriye donup bulmak gerçekten çok kolay. Kullanıcı deneyimi kullanıcıları olan Evernote'un ücretli ve ücretsiz abonelik sistemleri bulunuyor. Ücretsiz hesabınızda ayda 60 MB kullanım sağlayabilirsiniz. Ayda 8.99 TL veya senede 80.99 TL ödeyerek ayda 1 GB yer sahibi olabilir, PDF dosyaların içinde arama yapabilir, geriye dönük tüm notlarınızı görebilir, notlarınıza internet bağlantınız yokken ulaşabilir ve defterlerinizi paylaşabilirsiniz.

➤ M-EKAP

2010 yılından beri kullanılan EKAP yani Elektronik Kamu Alımları Platformu artık M-EKAP olarak cebimizde. Ücretsiz olan bu uygulama sayesinde ihaleleri web sitesine göre daha limitli bir şekilde takip edebilirsiniz. Teknik şartnamelerin görülebilmesi, günlük duyurular ve filtrelili aramalar programın daha mevcut olmayan ve gelişmesi gereken tarafları fakat rutin olarak güncelleme planlanması yapılmaktadır ve zamanla daha kapsamlı olması beklenmektedir.

➤ Facebook Pages

Sosyal medyada yer almanın en kolay yollarından biri Facebook'ta sayfa oluşturmak. Birçok şirketin sayfası olmasına rağmen doğru işletilmiyor ve amacına hizmet edemiyor. Facebook pages uygulaması sayesinde kurumunuzun Facebook sayfasını kontrol edebilirsiniz, durum iletileri, fotoğraflar ve linkler paylaşabileceksiniz. Daha da önemlisi takipçilerinizin yorumlarına ve mesajlarına anlık dönüş yapabileceksiniz. Özellikle küçük işletme sahiplerinin tanıtım açısından kullanması gereken bu programı mutlaka yükleyin.

➤ Yandex Maps

Yandex Maps programı sayesinde Türkiye'nin birçok karayolundaki trafik durumunu cep telefonunuz üzerinden gözlemleme imkanına sahip oluyorsunuz. İstanbul için benzer uygulamalar bulunsada Türkiye'nin diğer bölgelerinde de kapsamlı olarak kullanılabilen en faydalı program Yandex'in harita uygulaması. Büyük caddeler ve çevre yollarında ağırlıklı olarak trafik durumunun görülmesini sağlayan programda yeşil trafiğin açık olduğunu, turuncu kısmen yoğunluk olduğunu, kırmızı ise yoğun trafik durumunu gösteriyor. Sabah ve akşam trafiğini önlemek, uçağınza yetimsek için zamanında yola çıkmak ve benzeri birçok ihtiyaç için hayatımızı kolaylaştıran bu program aynı zamanda yol üzerindeki benzinlik, ATM, tamirci, restaurant ve otel gibi işletmeleri de gösteriyor.

> Dropbox

Sizin için önemli dosyalarınıza her yerden erişim sağlamanızı sağlayan ücretsiz bir uygulama olan Dropbox sayesinde ofisiniz telefonunuza sığıyor. Bilgisayarınızdaki dosyaları dropbox'a programına kaydedip veya web sitesine yükleyip programı yüklemiş olduğunuz tüm mobil cihazlarınızdan erişim sağlayabiliyorsunuz. Aynı zamanda büyük dosyaları artık e-mail yöntemiyle göndermeye son çünkü dropbox dosyalarınız için özel linkler hazırlıyor. Bu linki çalışanlarınız veya müşterilerinizle paylaşarak dosyayı siz yüklemeyen karşınızdakinin indirmesini sağlayabilirsiniz. Belgeleriniz üzerinde değişiklik yapmanıza da izin veren bu akıllı sistem sayesinde siz neredeyse ofisiniz orada olacak.

> TAV Mobile

Türkiye'nin en büyük üç şehrinin havalimanı işletmeciliğini yapan TAV'in mobil programı hem kullanım açısından rahat hem de sık seyahat edenler için değişilmez bir kaynak. Bu program sayesinde havalimanındaki uçuş bilgi ekranlarına direkt erişim sağlayabilir, uçağınızı seçerek anons değişikliklerini ileti olarak alabilir ve park hizmetlerinden Duty Free indirimlerine kadar takip edebilirsiniz. Uçuşlarınız ağırlıklı olarak Sabiha Gökçen Havalimanı üzerinden ise başka bir program yüklemeniz gerekecektir.

> PWC Vergi Portalı

Dünya'nın en büyük denetim firmalarından Price Waterhouse Coopers'in Türkiye için özel hazırladığı bu portaldaki mali takvimler, pratik vergi bilgileri, hadler, uyumsuzluklarla ilgili öneriler, yeni türk ticaret kanunu ve birçok faydalı konu hakkında bilgi bulabilirsiniz. PWC'in deneyimli ekibinin yorumlarıyla hazırlanmış yayınlara ulaşım da sağlayan program aynı zamanda kıdem, ihbar, gecekme zammı, vergiler gibi birçok hesaplama aracı da sunmaktadır. Bilgilerin ücretsiz olarak paylaştığı bu sistemden tüm iş adamları fayda sağlayacaktır.

> HBR Summaries

Dünya'nın en saygı duyulan işletme dergilerinden biri olan Harvard Business Review dergisindeki makalelerin özetlerini barındıran bu program sayesinde güncel işletme trendlerini takip edebilir, tamamını okumak istediğiniz bir yazı varsa dergiyi sipariş edebilirsiniz. Son dergi sayısının özetlerini okumak için sisteme giriş yapmanıza gerek yok fakat konu başlıklarından arama yapabilmek ve beğendiğiniz özetleri favorilere ekleyebilmek için sisteme üyelik kaydı yaptırmanız gerekiyor. İngilizce olan bu sistemi beğenirseniz HBR'nin başka bir uygulaması olan HBR Tips'i de takip ederim günlük önerilerde bulunan bir program.

> Smart Office 2

Microsoft Office kullanımına mobil bir cihazdan en yakın olabileceğiniz programlardan biri smart office 2. Farklı formatlarda yeni dosya oluşturabilme, varolan dosyaları açma ve değiştirme ve en önemlisi kablosuz printerlarda basma imkanı sağlamaktadır. Dropbox, Google Drive gibi bulut programlara direkt erişim sağlamaktadır böylece dosyalarınızı direkt indirilirsiniz veya oluşturduğunuz dosyaları yükleyebilirsiniz. Ayrıca tüm çalışmalarınızı pdf formatında da kaydedebilirsiniz. Programın hazır şablonları ve kolay kullanılabilir arayüzü sayesinde mobil çalışmak artık çok kolay.

> Alibaba for iPhone

Dünya'nın en büyük dış ticaret sitesi olan alibabanın uygulaması sayesinde ürün fotoğrafları, tedarikçiler, fiyatlar, kısacası dünya parmağınızın ucunda. Müşterileriniz ve tedarikçileriniz ile iletişiminizi hızlandıracak olan bu program sayesinde iletişim kolaylığı sağlayacaksınız. Aynı zamanda telefonunuzdan çektiğiniz resimleri sisteme dahil ederek kolaylıkla paylaşacaksınız. Başta dış ticaretle ilgilenenler olsun dünyadaki ticari trendleri takip etmek isteyen, pazar araştırması yapan ve yeni ürünleri görmek isteyen her işadamı programdan faydalanacaktır.

Ofis Şıklığı



Aslı OĞUZTÖRELİ

"BİR BAYAN İKİ ŞEKİLDE OLMALIDIR; KLAS VE MUHTEŞEM!" Demişti Coco Chanel. Stil Sahibi, şehirli, güçlü ve şık kadınlar bu sezon da trendleri yakından takip ediyor. Tüm gününü ofiste geçirdikten sonra geceye uygun pratik, şık ve feminen tercihlerde bulunuyor. Moda haftalarında gözlemlediğimiz geometrik desenleri dilediğimiz gibi kanştırıyor, kalem eteklerden ve ipek kumaşlardan vazgeçmiyor, Chloe'nin farbelarından, Giambattista Valli ve Christian Dior'un güpürlerinden, Erdem ve Valentino'nun floral desenlerinden ilham alıyoruz. Ama en önemlisi, topuklarımızı ve hedeflerimizi her zaman için yüksek tutuyoruz!

www.ginalli.com



Ginalli[®]
Milano

mandalsız saç maşaları

Los Angeles • Las Vegas • Milano • Paris

İstanbul
(Cevahir AVM)

Mavi Yaz



HOLLY GOLIGHTLY HUZUR BULMAK İSTEDİĞİNDE TIFFANY'YE KAHVALTIYA GİDERDİ.

Küçük mavi kutudan çıkan mutluluk, 2013 İlkbahar Yaz defilelerinde neredeyse tüm tasarımcılar tarafından özgün modellerle karşımıza çıktı. Erkeğin doğumuyla başlayan ve özdeşleşen rengin temsilcisi olan mavi, özüne dönmek isteyen beyler için bu sezon baştan yaratıldı. Özellikle kobalt ve pudra mavisini sıkça kullanan Kenzo, Trussardi, Missoni ve Etro; takım elbiseler, aksesuarlar ve ayakkabılarla karşımıza çıkarken, Milano moda haftasına tartışmasız her sezon damgasını vuran isimlerin başında gelen Gucci ise sezonun rengini tüm maviliğiyle yansıttı.



Aslı Oğuztörel Kimdir?

19 Haziran 1990 İzmir doğumluyum. Üniversite eğitimimi İstanbul Bilgi Üniversitesi Karşılaştırmalı Edebiyat Bölümünde tamamladım. Okulda editörlük dersi aldım. Modaya her zaman ilginç ve yazma kabiliyetim vardı. Dolayısıyla dergi benim için en doğru yer oldu. Üniversitemin son döneminde üç ay Vogue Türkiye'de Moda Asistanlığı yaptım. İstanbul Fashion Week'te görev aldım. 2013 yılının başında İzmir'e geri dönüş yaptım ve CityTrend dergisinde Moda Editörü olarak çalışmaya başladım. Sanatla ilgilenen, gezdiği şehirlerden ilham almayı, modayı, okumayı, okuduğundan çok yazmayı seven biriyim.

butikbebe.com

İlk Heyecan İlk Alışveriş

Anne, bebek ve çocuklara özel
binlerce üründe %90'a varan
indirim butikbebe.com'da!

Hemen ücretsiz üye olun
indirimleri yakalayın!



facebook.com/butikbebe



twitter.com/butikbebe



blog.butikbebe.com



pinterest.com/butikbebe

Neden Et Yemeyi Seviyoruz?

Hayvanlardan ve bitkilerden elde ettiğimiz onca gıda arasında, et, en düşük olduğu ve en pahalı olan besin maddesidir. Bunun nedeni, insan doğası ve tarihinin derinliklerinde saklıdır Modern insan, bundan 2.3 ile 2.4 milyon yıl önce Afrika'da Hominini ve Australopithecine türlerinin son ortak atasından evrilmiş olan, Homo türünde yer almaktadır.



Chef Efe O. ÖNOĞLU

Homo (İnsan ve yakın akrabaları) türleri, ilk evrim aşamalarında, bitkiler ile besleniyorlardı. Afrika ikliminin değişmeye başlaması, evrimin devam etmesi için önemli bir rol oynadı. Aşırı sıcaklar yüzünden, her zaman beslendikleri bitkilerin bulunması ve beslenmeyen vücudun hayatta kalması neredeyse olanaksızlaşmıştı. Böylece atalarımız, aşırı sıcaklardan korunmak amacıyla, ölmüş hayvan kalıntılarından yararlanmaya başladılar. Besin zincirinin bu zayıf halkasının, et ile tanışması böyle gerçekleşti. Yiyecek bitki bulamayan ilkel insanlar, buldukları hayvanların etlerini yemeye başladılar. Hayvan eti ve yağlı kemik iliğinden alınan, enerji ve doku yenileyici proteinler, bilinen bitkilerin çoğundan daha fazladır. Hayvan etindeki bu özellikler, bu türlerin beyinlerinin fiziksel büyümesine yardım ederek, modern insana doğru evrimleşmeyi hızlandırdı. Daha sonraları hayvan eti, bu türlerin, Afrika'dan, Asya ve Avrupa'ya göçlerini, avlanmayı öğ-

melerini mümkün kıldı. Bu yüzden mağaralarda bulunmuş, en eski kutlama çizimlerinde bile, avlanan etin yenmesinin, yaşama gücü olarak resmedildiği görülmüştür. Et yemek, modern insanın en büyük paradokslarından biri olarak sayılabilir aslında. Et ile beslenmek, korku ve acı hisseden başka bir canlıya zarar verilmesini gerektirmektedir. Ayrıca bu canlıların etleri, insanlarınkine yapı olarak çok yakındır. Bu da bazı insanlarca etik olarak yanlış bulunmakta ve evrimimizi tamamlayamamızın nedeni olarak görülmektedir. Her ne kadar böyle tartışmalara açık olsada, benim için et yemek (ve et dediğim zaman hareket eden, kurbağa bacağından, dana yanağa, escargot'dan, kuzu beyine, herşeyden bahsediyorum), doğru bir diyet izlendiğinde, en yararlı ve tüketilmesi en tatmin edici besin kaynağıdır. Şimdi sizlerle, yapmayı çok sevdiğim ve bir Fransız klasiği olan, "carre d'agneau en croute"tan (croute'ta kuzu kaburgası); esinlenerek tasarladığım tabağı paylaşmak istiyorum. Bu sayede çabuk soslara güzel bir örnek verebileceğime de inanıyorum. Benim bu Fransız klasiğine olan yorumum şöyle oldu; "Kekik jus eşliğinde, croute'ta kuzu kaburga, sarımsaklı patates püresi ve bebek pancar, ceviz, rezene, yeşil elma salatası." ●



Kekik jus eşliğinde, croute'ta kuzu kaburga, sarımsaklı patates püresi ve bebek pancar, ceviz, rezene, yeşil elma salatası

Malzemeler:

Croute'ta kuzu için

2 tane 6'şar pirzoladan oluşan kuzu kaburga, sırt ile beraber ve yağları alınmış
10 ml Dijon hardalı
5 g tereyağ
10 ml çiçek yağı
10-15 tane yeşil karabiber
6-7 dilim tost ekmeği, mümkünse donmuş
½ demet maydanoz, saplarından ayrılmış
sadece yapraklar, doğranmış
5-6 dal taze nane, saplarından ayrılmış
sadece yapraklar, doğranmış
tatlandırmak için tuz
60 g tereyağ

Kekik jus için:

2 demet taze kekik,
1 litre fond brun d'agneau(kuzu suyu)
30 ml kanyak
250 ml kırmızı şarap
30 ml frenk üzümü marmelatı
30 ml sherry sirkesi

Patates püresi için:

1 kg patates, soyulmuş
1 yumurta sarısı
80 g tereyağ
2 diş sarımsak, fideleri alınmış ve ezilmiş
tatlandırmak için tuz ve karabiber
1 yumurta, çırpılmış

Salata için:

4-5 bebek pancar
1 yeşil elma
1 kök rezene
1 limon
20 g ceviz
2 adet kurutulmuş domates, incecik
doğranmış
tatlandırmak için zeytinyağı, tuz ve
karabiber



Hazırlanışı:

1. Croute'un hazırlanması için; tost ekmeklerinin kenarlarını traşlayın ve ekmek içlerini bir rende yardımıyla rendeleyin (ekmek donmuş olursa bu işlem daha kolay olacaktır). Rendelemiş olduğunuz ekmekleri bir tepsi üzerine eşit bir şekilde dağıtarak 100°C ısıtılmış fırında yavaş yavaş kurutun. Bu sırada yeşil karabiberleri ezin ve doğranmış nane, maydanoz ve eritilmiş tereyağ ile karıştırın. Ekmekler kuru fakat halen renk almamışken fırından çıkartın ve ılıkken bir elekten geçirek iyice ufalanmalarını sağlayın ve hazırladığınız tereyağ karışımına ilave edin.

2. Sırt eti hala üzerinde olan kaburgaların ayrılmasını önlemek için, etinizi birarada tutacak şekilde bağlayın ve yanmalarını önlemek için kaburga kemiklerinin uçlarını alüminyum folyo ile sarın. Bir tavada tereyağ ile çiçek yağını ısıtın ve kaburgaları her tarafları renk alıncaya dek kızartın. Tavada renk verdiğiniz kaburgalarınıza dijon hardalı ile masaj yapın ve önceden hazırlanmış olduğunuz croute karışımı ile derisinin olması gereken tarafı güzelce kaplayıp buzdolabında dinlenmeye bırakın. Zamanı geldiğinde kuzu kaburgaları 200°C'ye ısıtılmış fırında 10 dakika kadar, croute güzelce kızarana kadar pişirin.

3. Sosu yapabilmek için bir sos tenceresine kuzu suyunu ekleyin ve kaynatın. Fond kaynayıncaya, taze kekiklerin üzerine dökün ve 15 dakika kadar kekik tadının fond'a infuse

olmasına izin verin, sonra 15 dakika daha kısık ateşte çektirin. Bu sırada bir sos tenceresini ocakta ısıtın ve kanyacı ekleyip flambé edin. Kırmızı şarabı ekleyip ve orta ateşte şarap 1/3'üne azalana kadar çektirin (Bu işlemi hızlı yapmamanız gerekmesinin nedeni, şarabı kaynatarak çektirirseniz, alkol tadının kaybolmadığıdır, bu da istemediğimiz bir şey! Biz, alkolü tamamen uçmuş, üzümünden gelen şeker ve tadın ortaya çıkmasını istiyoruz.). Alkol karışımının şuruplaşmaya başlayınca, taze kekik infüze ettiğiniz kuzu suyunu ekleyin 15 dakika kadar istenilen kıvama gelene kadar çektirin. En son olarak ayrı bir tavada marmelat ve sirkeyi karıştırın ve sirkenin alkolü uçana kadar kısık ateşte 3 dakika kadar pişirin ve sosunuza ekleyerek karıştırın. Bu işlem sosunuzun berrak olmasını sağlarken, sosa da güzel bir asidite katacaktır.

4. Patates püresini yapabilmek için soyulmuş patatesleri tuzlu suda 20-25 dakika kadar haşlayın. Patatesler pişince kurulayın, biraz daha kurumaları için bir tepside 180°C'ye ısıtılmış fırında birkaç dakika daha pişirin ve ince bir elek veya pure yapma makinası yardımıyla pure haline getirin. Patateslerin iyice kurumuş olması, duchesse stili patates püresinin en önemli noktasıdır. Başka bir tavada tereyağı eritin ve dövülmüş sarımsakları iyice kavurup, süzün. Halen ılık olan patates püresine yumurta sarısını, sarımsaklı tereyağını, tuz ve karabiberi ekleyerek karıştırın. Hazırlanmış olduğunuz

patates püresini bir torba yardımıyla istediğiniz şekilde sıkın, üstlerini çırpılmış yumurtayla fırçalayın ve üstleri kızarana kadar fırında pişirmeyi tamamlayın.

5. Artık salatamıza başlayabiliriz. Bunun için bebek pancarları soymadan bir tepsiye yerleştirin, yaklaşık 3 yemek kaşığı suyu, tuz ve karabiber ile karıştırıp pancarlara ekleyin, üzerlerini alüminyum folyo ile kapatın. 200°C'ye ısıtılmış fırında pişirin. Üzerini folyoladığımız için hem hızlı bir şekilde, hem de lezzeti kaybolmadan, buharda pişmiş olacaktırlar. Bu sırada yeşil elmayı soymadan incecik dilimleyin ve her bir dilimi de şeritler oluşturacak şekilde keserek, üzerlerine limon suyu sıkın. Bu işlem, elmanın okside olarak kararmasını engelleyecektir. Kök rezene iyice incecik halkalar oluşturacak şekilde dilimleyin. Pancarlar hala sıcakken 4'e kesin ve diğer tüm sebzemeyveleri, doğranmış kuru domateslerle karıştırın. Tuz, karabiber ve zeytinyağı ile tatlandırın.

6. Sunum yapacağınız tabağa 3 pirzoladan oluşan kaburganızı yerleştirin. Fırında renk verdiğiniz patates püresini de tabağınıza yerleştirip üzerine, hazırladığımız salatayı yerleştirin ve 4'e böldüğünüz pancarları salatanın üzerine yerleştirin. Sosu etin üzerinde, sırtta gelmeyecek şekilde gezdirin ve tabağı taze kekik yaprakları ile süsleyin. Bu tarif, kolayca 4 kişiyi mest etmenize yetecektir. Afiyet olsun.



EGİAD LİDERLİK AKADEMİSİ

EĞİAD Liderlik Akademisi" 12. Yönetim döneminin ana projelerinden biri olan EGİAD LİDERLERİNİ YETİŞTİRİYOR projesinin bir parçasını oluşturmaktadır. Projede yıl içinde belirli dönemler halinde düzenlenecek paket eğitim programları ile EGİAD üyelerinin ve üye şirketlerinde çalışan orta ve üst kademe yöneticilerin, EGİAD içinde ve dışındaki aile işletmelerindeki eğitimlerini tamamlamış ve iş hayatına atılmış yeni nesil aile üyelerinin iş hayatına ilişkin uygulamalı ve teorik bilgilerinin artırılması ile liderlik özelliklerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

EGİAD Liderlerini Yetiştiriyor projesi kapsamında ikinci aşamada mentorluk projesi yer almaktadır. EGİAD içerisindeki farklı kuşaklardaki üyelerin mentorluk programı içerisinde buluşturulması bilgi ve tecrübelerin aktarılması ve paylaşılması projesinin ikinci aşamasını oluşturmaktadır. Akademi eğitimlerinin yanı sıra iş dünyası ve akademik çevrelerden seçilen isimlerin projenin katılımcıları arasındaki genç işadamları ile belirli sürelerle deneyimlerini paylaşmaları planlanmıştır. Günümüz iş dünyasının değişen koşulları, ekonomide olup bitenlerin daha iyi anlaşılıp yorumlanmasının, yeni yönetim tekniklerinin, rekabetçi stratejilerin, yenilikçiliğin, yeni finansal

enstrümanların, risk yönetiminin, yaratıcı pazarlama yöntemlerinin ve stratejik iletişim gibi kavramların sürekli olarak karar vericilerin gündeminde olmasını gerektirmektedir. Bu nedenle, EGİAD Liderlik Akademisi dört ana modül şeklinde tasarlanmıştır. Program; Yönetim, Ekonomi, Pazarlama ve Finans modül başlıkları altında toplanan alanlarda yeni yaklaşımların, gelişmelerin ve yeniliklerin tartışılacağı interaktif bir yönetici geliştirme programı olarak hazırlanmıştır.

Programın eğitmen kadrosu Ege, Dokuz Eylül, İzmir Ekonomi ve Yaşar olmak üzere İzmir'deki dört ayrı üniversitenin uzman öğretim üyeleri ile Price Waterhouse Coopers, GrantThornton ve Atlas gibi önde gelen danışmanlık firmalarının seçkin yöneticilerinden oluşmaktadır. Liderlik Akademisinde eğitim alan katılımcılar program kapsamında İzmir'in tanınmış yönetici ve iş adamlarının vereceği konferanslarda da çeşitli deneyimleri paylaşacaklardır.

EGİAD Liderlik Akademisi Eğitim Programı

1. Stratejik Yönetim

Rekabet Stratejileri, Stratejik Liderlik, Çatışma Yönetimi, Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma, Kurumsal Yönetim, İnnovasyon Yönetimi



2. Yöneticiler İçin Uygulamalı Ekonomik Analiz

1990'lar Türkiye'sinin büyüme ve durgunluk dinamikleri, 2000'de uygulamaya konulan "döviz kuruna dayalı enflasyonu düşürme" programının kuramsal temelleri 2001 sonrasındaki hızlı büyüme sürecinin nitelikleri ve sürdürülebilirliği, T.C. Merkez Bankası'nın 2000'li yıllarda değişen rolü ve fiyat istikrarını sağlamakla belirlenen yeni görev anlayışı, Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri ve Yapısal Özellikleri, Avrupa Birliği üyeliği sürecinde Türkiye ekonomisinin orta uzun dönem perspektifleri, 2010'lu yıllardan 2023'e Türkiye ekonomisi.



4. Finansal Analiz ve Vergi

Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, Kurumsal Risk Yönetimi, Finansal Tablolar Analizi, Kurumsal Finansman Modelleri, Şirket Birleşmeleri ve Satın Almalar, İç ve Dış Kontrolün Temelleri, Vergi



3. Pazarlama

Tedarik Zinciri Yönetimi, Pazarlama Yönetimi, Stratejik Pazarlama İletişimi

beş soru *beş cevap*

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1981 Nazilli doğumluyum. İlkokulu Nazilli Beşeylül ilkokulunda okudum. Orta ve liseyi İzmir Amerikan kolejinde tamamladıktan sonra Yıldız teknik üniversitesi gemi inşaat mühendisliği bölümünden 2003 yılında mezun oldum. Aile şirketlerimizde çeşitli görevlerde çalışıp deneyim ve tecrübe edindikten sonra 2006 yılında yat imalatı ve bakım onarımı konusunda faaliyet gösteren Ark Yat firmasını kurdum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hayatımın her evresinde yoğun bir insan olmamdan dolayı boş zamanlarım çok kısıtlı oldu. Yine de vakit buldukça aileyle ve arkadaşlarla vakit geçirmek, denize açılmak ve bahçe ile uğraşmak hobilerim arasındadır.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Ark yat firması olarak 10 metreden 60 metreye kadar özel tasarım motoryat ve yelkenli imalatı ve bakım onarımı alanında faaliyet göstermekteyim. Kendi bünyemde bulunan mühendis kadromuzla tasarladığımız yatları anahtar teslimi hale getirip teslim etmekteyiz. İmal ettiğimiz her ebattaki yatları dünyanın her ülkesine ihraç etmekteyiz. Ayrıca firma olarak bakım onarım konusunda da Bodrum, Didim ve örende bulunan tesislerimizde hizmet vermekteyiz.

4. 2012 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Firma olarak pazarımızın tüm dünya olduğunu göz önüne aldığımızda dünyadaki tüm gelişmeler bizim için çok önemli. Son yıllarda amerikanın, sonrasında da avrupanın içerisinde bulunduğu ekonomik kriz tüm sektörlerde etkisini gösterdi. Sektöre baktığımda yaşanan krizler sektörde temizlenmeye, işini doğru yapan ve sermaye yapısı kuvvetli olan firmaların ön plana çıkmasına neden oldu. Şirketimde öne çıkan firmalardan biri oldu ve 2012 yılı beklentilerimizin üzerinde bir yıl oldu. 2013 yılının da çok farklı bir yıl olacağını düşünmüyorum.



**Ayberk
APAYDIN**

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Yoğun iş yaşamımdan dolayı üyesi bulunduğum sivil toplum kuruluşlarının çalışmalarına çok sık katılmıyorum. Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarının önümüzdeki yıllarda siyasi ve ekonomik alanda söz haklarının daha da artacağı düşüncesindeyim. Eğiad'ın yeni bir üyesi olarak eğiad ailesindeki tüm arkadaşlarımın her alandaki üstün gayret ve çalışmalarını hayranlıkla izliyorum.

Deneyimli ve uzman kadrosu ile

ERMAT

Karşıyaka ve Çiğli'de Hizmetinizde!

Aracınızın bakımı artık daha kolay
arayın yerinize gelelim, aracınızın bakımını yapıp yerinize teslim edelim



- Servis
- Sigorta
- 2. El
- Satış
- Filo Kiralama

güven



ERMAT

Pazar Günleri 14:00 / 17:00 arası Açılız
Tel: 0232 **386 48 86**
Anadolu Cad. Balatçık Mah. No: 1273 Çiğli / İZMİR



beş soru *beş cevap*

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1983 Norveç doğumluyum. Ege Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunuyum. 2,5 yıl Garanti Bankasında Mali Analist olarak çalıştıktan sonra kendi işimi kurmaya karar vererek spor merkezimi açtım. Shapes Mithatpaşa Spor ve Sağlıklı Yaşam Merkezinin kurucusu ve işletmecisiyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerim arasında sporun hayatımda önemli bir yeri var. Kışın düzenli olarak pilates ve fitness yapıyorum yazın ise yüzüyorum. Kendime ayırdığım zaman diliminde seyahat etmek, yeni yerler keşfetmek hobilerim arasındadır. Tiyatro ve sinemayı düzenli takip ederim. Geçen yıl EGIAD bünyesinde oynadığımız Shakespeare'ın Geceleri ve Gündüzleri adlı tiyatro eserinde rol aldım. Yine bu yıl Liyakat-EÇEV işbirliğiyle sergilenen Sığınamayanlar adlı oyunda rol aldım. Derneklerde ve STK'larda üyeliklerim mevcut. EGIAD ve Liyakat bunlardan bazıları. İnsanlarla iletişimde olmayı, proje üretmeyi, yaratıcı çalışmalar yapmayı seviyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Hizmet, spor sektöründe faaliyette bulunuyorum. İşletmeciliğimin yanı sıra pilates eğitmenliği ve personal trainer, birebir spor eğitmenliği yapmaktayım. Faaliyette bulunduğumuz sektör ülkemizde yeni yeni gelişen bir sektör. Modern tesislerin kurulması, eğitime verilen önem ve artan kâr payı, spor ve fitness salonları sektörüne olan talebin en belirgin göstergelerindedir. Son dönemde açılan tüm alışveriş merkezleri ve tamamlanan konut projelerinde bir fitness kulübü/merkezi bulunmaktadır. Bu durum, sektörün ülkemizde büyüdüğünü gösteriyor. Ülkemizde her yıl fitness sektörü yüzde 5 oranında büyüme kaydederek 350 milyon dolarlık ciroya ulaştı. Ancak maalesef gelişmiş ülkelerle aramızdaki fark çok ciddi boyutlarda. 20.8 milyar dolarlık cirosu ile dünyanın en büyük fitness pazarı olan ABD, sektörde başı çekiyor. Türkiye'nin daha çok spor yapması gerekiyor. Türkiye'de 1340 adet spor salonu bulunmaktadır. Türkiye'de spor yapmak için bir kulübe üye olan kişi sayısı 420 bin. Spor salonlarına üye yaptığımız insanlara mutlaka spor yapma alışkanlığını kazandırmalıyız. Kurulduğumuzdan beri yüzlerce kişiye spor yapma alışkanlığı kazandırmış olmanın mutluluğu içindeyiz.



**Özlem
AKDAŞ**

4. 2012 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2012 ekonomik olarak zor bir yıldır. Ortadoğuda, sınır ülkelerimizde yaşanan belirsizlik ve savaş ortamı ülkemizi olumsuz olarak etkilemiştir. 2012 yılında ekonomide büyüme azalmıştır. 2013 yılı da zor geçecek ama umutlu olmalıyız. Bu yıl faizlerin daha da düşeceğini düşünerek ekonominin daha iyi olacağını düşünüyorum. Yatırımcılar da desteklenirse ülke ekonomisi canlanacaktır.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmalarını hakkında görüşlerinizi neler?

Toplum olarak gönüllülük ilkesi ile herkesin elinden geldiğince sivil toplum örgütlerine destek vermesi gerektiğini düşünüyorum. Sivil toplum örgütlerine üyeliğin örgüte aktif çalışma ile anlam kazandığını düşünüyorum. EGIAD'a geçen sene üye oldum. Bu dönem Sosyal İlişkiler Başkan Vekiliyim. EGIAD sosyal sorumluluk bilinci gelişmiş, ülkemiz ve şehrimin gelişmesi için başarılı projeler geliştirmiş, geliştiriyor olan, kendini sürekli yenileyen örnek dernek. Dernekten öte EGIAD bence bir okul gibi, aynı zamanda çok güzel dostlukların ve iş yapma fırsatlarının bulunduğu bir aile. Bu ailenin bir parçası olmaktan çok mutluyum.

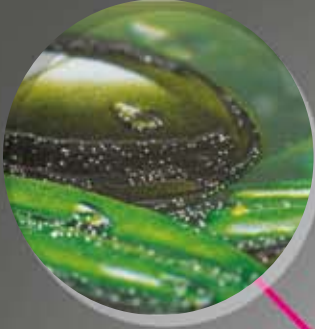
Booklet and Peak Labels



Security Labels



Special Varnish Effects



Tags all of Art



Backside Printing



YBS
BASKI VE AMBALAJ SANAYİİ A.Ş.

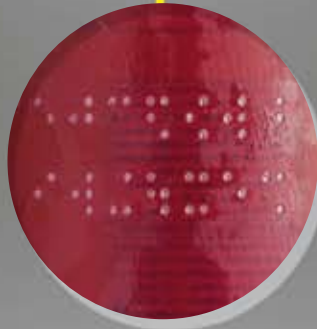
Special Labels



Cold or Hot Foil Stamping



Blind Reading



www.ybsetiket.com

85. Yıl Cumhuriyet Mahallesi Armutlu Sanayi Cad. No:51

Armutlu / Kemalpaşa / İzmir / 35737 / TÜRKİYE

Telefon: 0(232) 886 64 64 Faks: 0(232) 886 63 64 E-Posta: info@ybsetiket.com

beş soru *beş cevap*

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1958 İzmir doğumluyum, Evliyim, 1 Kızım var, Eşim İTK Bornova Anaokulu müdürü Kızım İstanbul da yaşıyor 27 yaşında ve ünlü bir restoranda Şef yardımcısı... Sırasıyla Gazi İlk Okulu, Özel Türk Kolji ve 9 Eylül Üniversitesi, İktisat Fakültesinden mezun oldum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İyi bir müzik dinleyicisiyim özellikle Rock müziğin her türüsünü çok severek dinlerim. Kendimi bildim bileli DENİZ en büyük tutkum olmuştur. Şimdilerde biraz yakın tarihimize merak sarmış durumdayım.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyor-sunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Yaklaşık 25 yıldır Nakliye sektöründe faaliyet gösteriyorum. Uzun zaman kargo alanında profesyonel yöneticilik yaptım. 2009 yılında Gebze ve İzmir de (FTL ve Mikro dağıtım) alanında faaliyet gösteren kendi firmamı kurdum. Şimdilik emekli olmaya niyetim yok. Gücüm elverdiğince çalışmaya devam edeceğim.

4. 2012 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirilmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye Ekonomisi hakkındaki öngörülerim. 2011 iyi bir seneydi, 2012 yılı durağan geçti, 2013 yılı başından itibaren ekonomi daralıyor. Üretim 2011 ve 2012 ye göre önemli ölçüde yavaşlamış durumda. Bu tarih itibarıyla sezonsal faktörlerle bir miktar artabilir, ama durumun çok fazla değişeceğini düşünmüyorum. Ekonomik tedbirlerin her birini kendi içinde değerlendirmek lazım ancak sektörel anlamda bizlerin ekonomi için iyi şeyler söyleyebilmemiz direkt olarak üretimle bağlantılıdır. Karamsar olmayalım ama tedbiri elden bırakmayalım

5. Türkiye’de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD’ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

STK hakkındaki görüşlerim ve EGIAD’a gelince, Türkiye de ki sivil toplum kuruluşlarının gelişimi 1980 li yıllardan sonra hızlandı. Fakat ben hala olması gereken seviyeye geldiğini düşünmüyorum...Bildiğiniz gibi istatistiki bilgilere göre Avrupa Birliği ülkelerinde kişi başı STK larına üyelik ortalaması 6 dir...



**Varol
KARGIOĞLU**

Sayısal değerlere bakarsak daha alınacak çok yol varmış gibi görünüyor.

1980 sonrası değişen ülke politikalarımız, gelişen demokrasi anlayışı ve GLOBAL değerlerin yükselmesiyle ve STK’ları şemsiyesi altında örgütlenmeler artmıştır.

EGİAD’a kuruluşunun hemen sonrasında üye olan ilk profesyonel yöneticilerden biriyim. O günkü siyasi ve sosyal koşulların hala yoğun baskıları toplumumuzda hissedilirken. Bir grup genç işadamin örgütlenmesi İzmir ve Ege için ilk kez oluşan bir durumdu... .

Bizler büyük bir enerji ve heyecanla çalışırken tek sorunumuz tecrübesizlik ve emsal teşkil edecek olan derneklerin çok az sayıda olmasıydı... Buna karşılık gerçekten de gönül dolusu heyecanla çalışan bir çok üyemiz vardı... Başkanlar ve yönetim kurulu üyeleri, komisyonlar da çalışan arkadaşlarımız bu güzide kuruluşun gelişiminde çok büyük emek verdiler.

Her şey den önce tüm üyelerimizin desteği ile aydınlık, çağdaş ve toplum içinde iyi tanınan üye profiliyle büyük bir aile olmasını bildik.

Seçim dönemlerinde yaşanan tatlı rekabetlerimiz her zaman topluma örnek oldu.

2000 li yıllardan sonrası sistematik alt yapısını ve kuruluş FELSEFESİ’ni oturtmuş olan EGIAD yeni üyelerin katılımıyla, güncel gelişmelere ayak uydurmak ve atılım yapmak üzere iyi bir şans kullandı.

Kurulduğundan beri yöneticilerin ve üyelerin durumu hiç değişmiyor... “Artan bir tempo ile çalışmak ve fedakarlık her zaman EGIAD’ın vazgeçilmezleri arasında olmaya devam ediyor”..

Son seçimlerde ise EGIAD’ın VİZYONU inanılmaz aşama kaydetti. Ciddiyetle çalışan grup ve projeler hepimizi çok sevindirdi geleceğe olan güvenimiz arttı... Ben bu anlamda seçim yarışına katılan tüm EGIAD üyeleri ile gurur duydum.

Ve çok mutlu olduğumu ifade etmek isterim.

Seçim sonrasında hemen her kesin aklında kalan tek şey vardı. Hangi grup kazanırsa kazansın ortaya konan projelerin EGIAD’ı farklı bir VİZYON’a taşıyacağını inancıydı..

Şimdilerde ise EGIAD ilk kadın başkanıyla dikkat çekiyor ve bunun haklı gururunu yaşıyor. Tebrikler ve başarılar.

beş soru beş cevap

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1986 İzmir doğumluyum. Orta ve Lise öğrenimi İzmir Amerikan Lisesinde tamamladıktan sonra Koç Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldum. 2009 yılında Uluslar arası Ticaret ve Finans yüksek lisansımı University of Reading'de bitirdim. 2 yıl Finansbank'da Kurumsal Krediler/Proje Finansmanı biriminde çalıştım. 2011 yılından itibaren tekstil sektöründe faaliyet gösteren aile şirketimiz Tunaboşlu Mefruşat firmasında İş Geliştirme Müdürü olarak görev almaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Kişisel zamanımı düzenli spor yapmak, seyahat etmek, yeni tatlar denemek ve sevdiğilerime vakit geçirecek kullanmayı seviyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyor-sunuz? İşiniz ile ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Tekstil sektöründe faaliyet gösteren Tunaboşlu Tekstil ithal ve yerli kumaşların toptan satışını yürütmektedir. Görev aldığım Tunaboşlu Mefruşat ise ev tekstil ürünleri ve dekoratif kumaşlar toptan satışını yapmaktadır. Kendi markası Tunaboşlu ve Flamante ile distribütörlüğünü yaptığı Taç markaları başta olmak üzere ana ürün grubu; perde, suya dayanıklı dış mekan kumaşları, nevresim ve masa örtülüklerden oluşmaktadır. Bulduğumuz sektörde iç piyasada iyi bayi yönetimi ve doğru finans dengesi; dış piyasada ise katma değerli ürünler üretmek ve doğru fiyatlandırma ile başarı sağlanabilecektir.

4. 2012 yılının ekonomik açıdan genel bir değerlendirilmesini yaparak, 2013 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2012 yılında Türkiye'ye etki bırakması beklenen, bir yanda Avrupa'da yaşanan derin ekonomik krizin global ekonomi üzerine etkisini; diğer yanda sınır ülkelerinde yaşanan politik istikrarsızlık ve savaş ortamının yarattığı etkiyi takip ettik. 2012 yılında Türkiye ekonomik göstergeleri çok parlak olmasa da krizin yarattığı spillover etkisinden kurtulmayı başardı. Fakat, özellikle Avrupa'ya ihracat yapan Çin ve diğer gelişen ekonomiler büyüme kaydederken; Avrupa ve Türkiye büyüme kaydedemedi.



**Zerrin
TUNABOŞLU**

2013 yılında makroekonomik olarak yine Avrupa'da derinleşen krizden etkilenecek ciddi bir toparlanma kaydedilemeyeceği beklenmektedir. Makroekonomik göstergeler ise iç piyasa da temkinli bir ortam yaratıyor. Özellikle 2013 yılının ilk yarısında iç piyasada öngörülerden kaynaklanan temkin ve 2012 yılının yarattığı karamsarlığa bağlı olarak durgunluğun devam edeceği, fakat 2013 yılının ikinci yarısında süren ekonomik istikrar ortamının ve doğru Merkez Bankası kararlarının oluşturacağı iyimserlikle, iç piyasada da hareketlilik bekliyoruz.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz? Üyesi olduğunuz EGIAD'ın çalışmalarını hakkında görüşlerinizi neler?

Farklı alanlar ve amaçlara hitap eden sivil toplum örgütlerinin sayılarının arttığını görüyorum. Fakat birçoğunun gerekli finansal ve yönetsel desteğe ulaşabildiklerini düşünmüyorum. EGIAD

bu anlamda; eski üyelerden tecrübe aktarımı, doğru ve etkin proje planlaması ve uygulama istikrarı, birey-devlet-toplum-ticaret hayatındaki gelişimde oynadığı etkin rol ile yerel ve ulusal anlamda farklılık sağlamaktadır.



16 Şubat 2013

EGİAD Hobi Kulüpleri kapsamında üyelerimiz ve eşleri "Yemek Sanatları" ile ilgili üyelerimizden Sn.Murat Türkay'ın sahibi olduğu Konak Mezzaluna Restaurant'ta İspanyol mutfağından Risotto ve Paella yapımını Mezzaluna Şefleri eşliğinde öğrendiler.



20 Şubat 2013

Gündemdeki, siyasi ve ekonomik verilerin tartışıldığı, en etkin kurular arasında gösterilen EGİAD Danışma Kurulu 12. Yönetim Dönemi'ne ilişkin ilk toplantısını Mövenpick Hotel'de gerçekleştirdi. Uğur Barkan başkanlığında toplanan kurulda, Türkiye gündemine ilişkin konular masaya yatırılarak, iş dünyasının ve medya temsilcilerinin değerlendirmeleri ve önerileri alındı. EGİAD proje ve faaliyetlerinin de görüldüğü toplantıda, Danışma Kurulunun yeni yönetimi de belirlendi. Yapılan oylama sonucu EBSO Başkanı Ender Yorgancılar oybirliği ile EGİAD Danışma Kurulu Başkanlığına seçildi. Danışma Kurulu Başkan Yardımcılığına EGİAD Üyesi ve Viitür Villasaray Turizm A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yard Oğuz Özkardeş; Sekreterliğe ise EGİAD Üyesi ve İzmir Türk Koleji Genel Müdürü Yiğit Tatış oybirliği ile seçildi.



23 Şubat 2013

EGİAD Hobi Kulüpleri kapsamında fotoğrafçılık kursu fotoğraf sanatçısı Sn.Zeynel Aydın tarafından EGİAD dernek merkezinde verildi. Ayrıca EGİAD Hobi Kulüpleri kapsamında çikolata kursu ise Swiss Otel'de gerçekleştirildi.



23 Şubat 2013

EGİAD "Bizim Çocuklarımız" Projesi kapsamında EGİAD İlköğretim Okulu öğrencileri "Çocuk Yazarlık Atölyesi"nde buluştu. EGİAD'ın sosyal sorumluluk projelerinden olan "Bizim Çocuklarımız" Projesiyle amaç, EGİAD üyelerinin desteği ile çocuklarımıza yönelik düzenlenen aktivitelerle çocuklarımızın kişisel ve sosyal gelişimlerine katkı sağlamaktır.



26 Şubat 2013

İş Geliştirme Komisyonumuzun düzenlediği "Üye İşyeri Gezileri" etkinlikleri çerçevesinde üyemiz Sn. Ayça Kanat'ın firması Kanat Boya ziyaret edildi. Kanat Boya firmasının faaliyetleri hakkında bilgi alınan ziyaretin ardından yemeğe geçildi.



26 Şubat 2013

EGİAD Bizbize Yemeği Konak Best Western Otel'de gerçekleştirildi. EGİAD aktif ve fahri üyelerinin bir araya geldiği gecede Derneğimize yeni katılan üyeleri tanıma fırsatı yakalandı. EGİAD faaliyetleri ve projeleri görüşüldü.



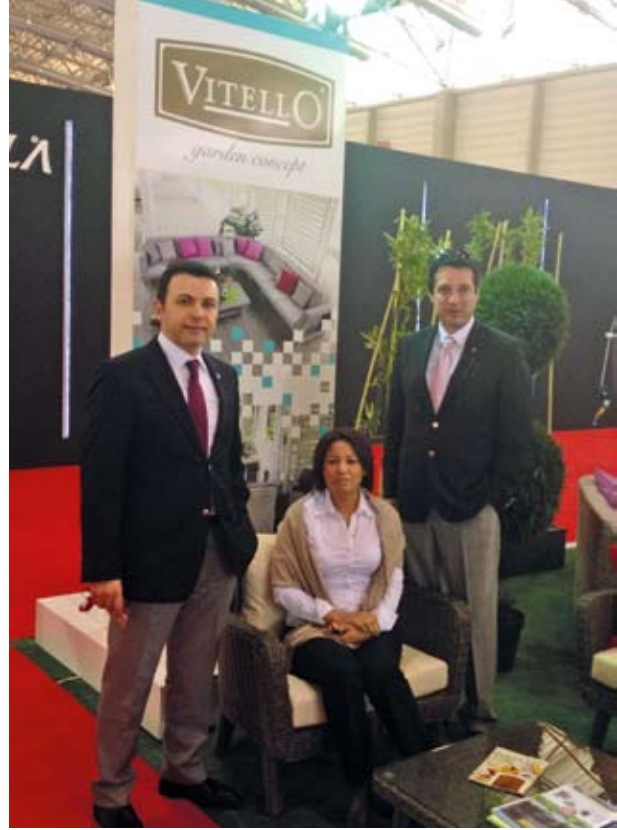
27 Şubat 2013

EGİAD tarafından organize edilen, Afrika'da iş ve yatırım olanaklarının değerlendirildiği "Afrika ve Yeni Pazarlar" Semineri EGİAD dernek merkezinde gerçekleştirildi. DEİK Türk- Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı ve geçmiş dönem EBSO Başkanı, EGİAD Üyesi Tamer Taşkın konuk konuşmacı olarak katıldı.



04 Mart 2013

JCI İzmir Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD Yönetim Kurulunu ziyaret etti. Toplantıda kurum projeleri ile ilgili görüşüldü. Yapılabilecek işbirliği faaliyetleri tartışıldı.



01 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri İzmir Fuarında 27 Şubat- 3 Mart tarihleri arasında düzenlenen MODEKO Mobilya Fuarını ziyaret ettiler. Fuara katılan üye firmamız Vitello Mobilya'nın standını gezen üyeler, ürünler hakkında bilgi aldılar.



04 Mart 2013

LİYAKAT (Lider Yaratıcı Katılımcılar) Derneği'nin Berkay Eskinazi başkanlığındaki Yönetim Kurulu, EGİAD'ı ziyaret etti. Dernek faaliyetleri ile ilgili bilgi veren LİYAKAT üyeleri, EGİAD projeleri ile ilgili bilgi aldı. Toplantıda ayrıca dernekler arasında gerçekleştirilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.

07 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kâya, İzmir Üniversitesi Kadın Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin 8 Mart Dünya Kadınlar Günü Etkinlikleri kapsamında üniversite öğrencileri ve öğretim görevlileri ile bir araya geldi. "Sivil Toplum Örgütlerinde ve İş Hayatında Kadın Yöneticiler" başlığı altında konuşma yapan Kaya, kadınların yönetiminde buldukları kadrolarda, son derece olumlu gelişmeler gösterdiklerini belirterek, "Özellikle, hizmet ve sivil toplum örgütlerinin yönetim kademesindeki kadınlar son derece başarılı" dedi.



11 Mart 2013

Aile İşletmeleri (TAİDER) Yönetim Kurulu üyeleri EGIAD'ı ziyaret etti. Ziyarette TAİDER projeleri ile ilgili bilgi verildi, EGIAD ile yapılacak ortak faaliyetler görüşüldü.



07 Mart 2013

İş Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ersin Özince'nin konuk konuşmacı olduğu EGIAD 66. EGE Toplantısı SwissOtel Grand Efes'te gerçekleştirildi. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kâya ve EGIAD Danışma Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar'ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda; Özince yaptığı konuşmada, İş Bankası'nın kurulduğu tarihte, sermayesine 750 bin lira Ege'li 30 işadamlarının katkı koymuş olduğunu, Ege Bölgesi'ndeki girişimci ruhun daha o zamanlardan güçlü bir etkisi olduğunu söyledi. Türkiye ekonomisinin gelişimi perspektifinde bankacılık ve finans sektörünün durumu hakkında bilgi veren Özince Türkiye'nin kredi notunun yükselmesinin bankacılık sektörüne olumlu yansıdığını, ülke olarak alınan faizlerin de çok uygun yerlere indiğine işaret etti. Türkiye'nin bankacılık sektörünün Avrupa'ya göre hala geride olduğunu kaydeden Özince, Türkiye'de derin ve yeterli enstrüman olmayışının sıkıntı olduğunu söyledi.

Düşlerinizi gerçeğe dönüştürüyoruz....

NARLICE EVLERİNDE EĞİAD ÜYELERİNE ÖZEL İNDİRİM

5%

SON 2 DAİRE



inşaat
Metatron

web: www.metatron.com.tr | telefon: 0232 251 37 67



İLETİŞİM BİLGİLERİMİZ

Adres : Atırbey Mah. 5/2 Sok.

No:1 Gaziemir / İzmir

Telefon: 0232 251 37 67

Faks.....: 0232 251 70 53

Web.....: www.metatron.com.tr

Müteahhithlik Hizmetleri | Danışmanlık Hizmetleri | İnşaat Tazeronluğu Hizmetleri



13 Mart 2013

EGİAD Fahri Üye Meclisinin ilk toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantı başkanlığını fahri üyemiz Turgut Ayker'in yaptığı toplantı EGİAD Başkanı Seda Kâya'nın açılış konuşmasıyla başladı. EGİAD 12.dönem projeleri hakkında bilgi veren Kaya, Aralık 2013'ten buyana gerçekleştirilen faaliyetleri paylaştı. Fahri üyeleri buluşturan ve deneyimli EGİAD üyelerinin değerli birikim ve tecrübelerini paylaşarak EGİAD projelerine katkı sağlamaları amacıyla düzenlenen toplantıların iki ayda bir Dernek Merkezinde yapılmasına karar verildi. Toplantıda İzmir'in gündemindeki en önemli konulardan EXPO2020 süreci ve Kentsel Dönüşüm başlıkları görüldü. Kentsel Dönüşüm ile ilgili platformlarda EGİAD'ın görev alması ve bu konuda çalışmalar yapması gerektiği görüldü.



15 Mart 2013

Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) Ertuğrul Özkök ile sohbet toplantısı düzenledi. Swiss Otel'de gerçekleşen 'Arta Kalan Zamanda' konulu sohbet toplantısına EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kâya'nın açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, EGİAD Geçmiş Dönem Danışma Kurulu Başkanı Kemal Çolakoğlu'nun moderatörlüğünde gerçekleştirildi.



18 Mart 2013

EGİAD İlkokulu Müdürü Ahmet Çelik ve Okul Aile Birliği üyeleri EGİAD Dernek Merkezini ziyaret ettiler. EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri ile biraraya gelen heyet, okulun durumu ve ihtiyaçları ile ilgili bilgi verdi.

18 Mart 2013

Yeni İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu Bilgilendirme Toplantısı EGİAD Dernek merkezinde gerçekleştirildi. İzmir Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürü Sayın Kadri Kabak ve İş Baş Müfettişi - İş Teftiş İzmir Grup Başkanı Sayın Hasan Hüseyin Kurt'un konuşmacı olarak katıldığı bilgilendirme seminerinde kanunun yürürlükte olmasına karşın henüz yönetmeliğin yayınlanmamış olmasından ötürü doğan uygulama sıkıntıları ve akıllardaki soru işaretleri paylaşarak, çözüm önerilerinde bulunuldu.





İMPEKS
since 1984

Dünya Mutfaklarına Açılan Pencere...



Pantai
norasingh



PEARL RIVER BRIDGE

CloviS
FRANCE

BEAUFOR



Bruce Foods
Corporation



MEXENE

LOUISIANA



CIRIO

Louisiana
Supreme



TATE & LYLE



Jamie
Oliver



TROFCO



BNH



CHEFseasons



Merkez: 1476/1 Sk. No.12 D.5 35220 Alsancak / İZMİR - TÜRKİYE
T: +90 232 422 26 22 (Pbx) F: +90 232 463 33 70 - 463 88 24

Şube: Oyacı Sk. No.21 34752 İçerenköy / İSTANBUL - TÜRKİYE
T: +90 216 572 36 97 - 572 36 98 F: +90 216 572 36 99

info@impekscomp.com
www.impeksltd.com



19 Mart 2013

EGİAD'ın kurucu üyelerinden olduğu Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu Yönetim Kurulu Toplantısı Bandırma'da gerçekleştirildi. Toplantıya EGİAD'ı temsilen EGİFED Başkanı Temel Ayçan Şen, EGİAD ve EGİFED Yönetim Kurulu üyesi Olgar Erdoğanlar ve EGİFED Yönetim Kurulu üyesi Gözde Keskin katıldı. Bandırma Genç Girişimci İşadamları Derneği ev sahipliğinde gerçekleşen toplantı kapsamında ayrıca Bandırma Ticaret Odası ziyaret edildi, Ticaret Odası Başkanı ve Meclis Başkanıyla bir araya gelindi.



20 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu, İstanbul temasları çerçevesinde TÜSİAD'a ziyarette bulundu. TÜSİAD Yönetim Kurulu üyeleri ile bir araya gelen EGİAD heyeti Dernek faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Yapılan toplantıda ekonomi gündeminin yanı sıra İzmir'in gündemindeki önemli konular tartışıldı, olası işbirliği projeleri görüşüldü.



20 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'nu (TÜRKONFED) ziyaret etti. TÜRKONFED Başkanı Sayın Süleyman Onatça tarafından ağırlanan EGİAD heyeti, yapılan toplantıda Dernek projeleri hakkında bilgi verdi. Kurumlar arası işbirliği çalışmalarının görüşüldüğü ziyarette TÜRKONFED faaliyetleri hakkında bilgi alındı, görüş alışverişinde bulunuldu.

20 Mart 2013

EGİAD İstanbul temasları kapsamında EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, İstanbul'da bulunan üyelerle Galata Anemon Otel'de bir akşam yemeğinde bir araya geldi.





21 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu İstanbul temasları kapsamında bir dizi basın ziyareti düzenledi. İlk olarak heyet, HaberTürk Gazetesi'ni ziyaret etti. Gazetenin ekonomi koordinatörü Sn.Yavuz Barlas ile biraraya gelen EGİAD heyeti Dernek faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Toplantıda Türkiye ve İzmir gündemindeki önemli konular ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.Ardından Hürriyet Gazetesi'ni ziyaret eden EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri Gazetenin ekonomi bölümü koordinatörü Sn.Sefer Levent ile bir araya geldi. Toplantıda EGİAD projeleri ve ekonomik gündem görüşüldü.



21 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kâya Bloomberg HT TV'de 21 Mart 2013 saat 12.00'de yayınlanan Ali Çağatay ile Ekonomi Haber yayınında canlı yayın konuğu oldu. Programda, İzmir'in gündemindeki önemli başlıklardan biri olan EXPO2020 süreci ve İzmir ekonomisine etkisi, genç işsizlik gibi başlıca konulara değinen Seda Kâya, ayrıca EGİAD Girişimcilik Akademisi gibi önemli Dernek faaliyetleri hakkında bilgi verdi.



21 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu, İstanbul basın ziyaretleri kapsamında Sabah Gazetesini ziyaret etti. Gazete köşe yazarı Haşmet Babaoğlu ile biraraya gelen EGİAD heyeti İzmir ve ülke gündemindeki konuları tartıştı.



21 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Seda Kâya 21 Mart 2013 saat 17.00'de yayınlanan Bugün TV Haber Bülteni'nin canlı yayın konuğu oldu. EGİAD Projeleri hakkında ayrıntılı bilgi veren Seda Kâya, ayrıca genç işsizlik, ar-ge ve inovasyon gibi iş ve ekonomi hayatına yönelik konu başlıkları üzerinde durdu.



25 Mart 2013

Uluslararası İlişkiler Komisyonu ve Yönetim Kurulu Üyeleri Romanya Başkonsolosu Cerasela Nicolas ile bir araya geldi. Toplantıda iki ülke arası ticari işbirlikleri ve yatırım imkanları görüşüldü. İşbirliklerinin geliştirilmesi amacıyla düzenlenebilecek etkinlikler tartışıldı.



26 Mart 2013

EGİAD üyeleri, üye işyeri ziyaretleri kapsamında, Norm Group – Norm Civata'ya ziyarette bulundu. Ev sahipliğini Norm Group - Norm Civata genç kuşak Yönetim Kurulu Üyesi Nedim Uysal'ın yaptığı ziyarette firmanın üretim süreçlerinin yanı sıra ihracat, pazarlama ayağı hakkında da bilgi verdi. Ziyaret sonunda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kâya, EGİAD üyesi Nedim Uysal'a günün anısına plaket takdim etti.



27 Mart 2013

EGİAD üyeleri, 12. Dönem Sosyal İlişkiler Komisyonu'nun düzenlediği "Happy Hour II" etkinliği ile Swiss - Sir Winston Tea House'da bir araya geldi. Lezzetli sunumlar eşliğinde düzenlenen gecede, EGİAD'ın genç temsilcilerinden yaklaşık 100 üye ve eşleri keyifli bir organizasyona daha imza attı.



30 Mart 2013

EGİAD Hobi Kulüpleri kapsamında, EGİAD üyeleri SwissOtel'de düzenlenen "Sushi Yapımı" kursuna katıldılar. Swisshotel şeflerinden uygulamalı olarak sushi yapımını öğrenen EGİAD üyeleri keyifli bir haftasonu geçirdiler.

30 Mart 2013

TÜRKONFED Genel Kurulu 30 Mart 2013 tarihinde İstanbul'da Martı Otel'de gerçekleştirildi. Yapılan Olağan Genel Kurulu'da, TÜRKONFED yeni yönetim kurulu belirlendi. Genel Kurul'da, başkanlık görevini sürdürmekte olan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Onatça, yeniden başkan seçildi. Genel Kurul sonucunda belirlenen TÜRKONFED Yönetiminde EGİAD'ı temsilen Temel Ayca Şen Başkan Vekilliği, Halil Nadas ile Yönetim Kurulu yedek üyeliği görevlerini aldılar.





30 Mart 2013

EGİAD Yönetim Kurulu, MARBLE 2013 fuarına katılan EGİAD üyelerinin standlarını ziyaret etti. Başkan Vekili Serkan İpek, Yönetim Kurulu üyeleri Erhan Özusta, Özüm İter Demirci ve Uğur Altuğ'un katıldığı ziyarette üyelerle fuar hakkında sohbet imkanı da bulundu.



03 Nisan 2013

35 Proje Hareketi Derneği Yönetim Kurulu üyeleri Derneğimizi ziyaret ederek, İzmir için gerçekleştirilmesi planlanan 35 proje içeriği hakkında bilgi verdiler. Projelerin son durumuna ilişkin bilgi paylaşılan toplantıda dernekler arasında yapılabilecek işbirliği çalışmaları görüşüldü.

04 Nisan 2013

Romanya Büyükelçisi Sn.Radu Onofrei ve İzmir Romanya Başkonsolosu Sn. Cerasela Nicolas EGİAD Dernek Merkezini ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Seda Kâya, EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Sn.Mustafa Nafiz Delen ve Komisyon Başkan Vekili Sn.Selçuk Demirok ile biraraya gelen Sn.Onofrei ve Sn.Nicolas iki ülke arasında ticaretin ve iletişimin artması ile ilgili yapılabilecekleri görüştüler. Toplantıda, işadamları ve yatırımcıların ülkeye rahat giriş yapabilmeleri için vize kolaylığı sağlanması, her iki ülkede yer alan yatırım olanaklarının işadamları ile paylaşılması gibi konulara değinildi.



04 Nisan 2013

Devlet Opera ve Balesi tarafından sahneye konan "Mançalı Şövalye" temsilinin prömiyeri Elhamra Sahnesinde gerçekleştirildi. Kültür ve sanat organizasyonlarına her zaman destek veren Derneğimiz ise Prömiyer gecesinde bir kokteyl ile organizasyona destek verdi.

08 Nisan 2013

Ege Çağdaş Eğitim Vakfı (EÇEV) Yönetim Kurulu üyeleri EGİAD Dernek Merkezini ziyaret etti .



08 Nisan 2013

EGİAD; Enerji kaynaklarının hızla tükendiği ve sürdürülebilir bir dünya için enerji tasarrufunun büyük önem kazandığı günümüzde, enerji israfına dur diyebilmek adına önemli bir adım attı. Üyelerine ücretsiz enerji check-up hizmeti sağlayacak olan EGİAD, SETAŞ Enerji Genel Müdürü Sertaç Yılmaz ile protokol imzalayarak Enerji Check – Up Projesine start verdi.

15 Nisan 2013

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri EBSO Başkanı Sn.Ender Yorgancılar'ı ziyaret etti. Toplantıda, EGİAD projeleri ile ilgili bilgi aktarıldı. EBSO Başkanı Ender Yorgancılar, EGİAD'ı seçim döneminden bu yana yakından takip ettiğini vurgulayarak, "EGİAD güzel bir trend yakaladı. Seçim döneminizden bu yana yakından takip ediyorum. Yukarı doğru çıkan bir ivmeniz var. Kendi bilgi birikimimi, EBSO'nun bilgi birikimini her zaman aktarabilirim. Her zaman EBSO'nun kapısı size sonuna kadar açık. Birlikte yapacağımız çalışmalar olacaktır. Her zaman desteğim EGİAD'la, sizinle" diye konuştu.



19 Nisan 2013

Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD) ile Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi Türkiye Komitesi işbirliği ile gerçekleştirilen "Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik" Semineri EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kâya'nın ve Yönetim Kurulu üyesi Sena Zorlu'nun açılış konuşmasıyla başlayan seminere; TÜSİAD Şirket İşleri Yöneticisi ve BM Küresel İlkeler Sözleşmesi Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Melda Çele, Boyner Holding Kurumsal Sorumluluk ve Sürdürülebilirlik Müdürü ve BM Küresel İlkeler Sözleşmesi Danışma Kurulu Üyesi Aysun Sayın, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Türkiye Ofisi Ulusal Proje Koordinatörü Özge Berber Ağtaş, Türkiye Uluslararası Rotary Kulübü ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Komitesi Üyesi Semra Baysan, Coca-Cola İçecek İzmir Fabrikası Operasyonu Şefi Ercan Balbay konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda, insan hakları, çalışma ilkeleri, çevre konularının yanısıra sürdürülebilir tedarik zinciri ve yolsuzlukla mücadele gibi konu başlıkları görüşüldü.



22 Nisan 2013

Derneğimize yeni katılan üyeler ile tanışma toplantısı ve plaket töreni EĞİAD Dernek Merkezimizde gerçekleştirildi. Yeni üyelerimizin kendilerini tanıttıkları ve firma faaliyetleri hakkında bilgi verdikleri toplantıda, Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kâya üye plaketlerini takdim etti.



25 Nisan 2013

"EĞİAD Liderlik Akademisi" Stratejik Yönetim Modülü ile eğitime başlandı. Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümü Başkanı Prof.Dr.Ömür Özmen'in 25 Nisan 'daki "Stratejik Liderlik" konulu açılış dersi ile başlayan program yönetim, ekonomi, finans ve pazarlama alanında yeni yaklaşımların, gelişmelerin ve yeniliklerin tartışılacağı interaktif bir yönetici geliştirme programı olarak hazırlandı.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

ÖMER	BARLAS	BARLAS SOĞUTMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MUAMMER	ÖZEN	DOKAY FİLO KİRALAMA DİNAMİK RENT A CAR
MÜJDE	UYGUR	S.S. EGEKENT KONUT ÜRETİM YAPI KOOP.BİRLİĞİ
MEHMET CAN	YAVUZ	YAVUZLAR TEKSTİL ÜRN.DEĞ.AKARYAKIT İNŞ.TAAH.SAN.TİC.A.Ş.
ÇAĞRI	BULUT	YAŞAR ÜNİVERSİTESİ,İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAK. İŞLETME BÖLÜMÜ
ABDULLAH BURÇİN	KAPUKAYA	VEYSEL KAPUKAYA MALİ MÜŞAVİRLİK VE YATIRIM DANIŞMANLIĞI OFİSİ
NURSEL	ESEN	ODEABANK A.Ş.
ELİF	KAZANAN CUN	ONURCAN AMBALAJ SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
MERVE	GÜRES	GÜRES GROUP
CENK	ÜSTÜNSÖZ	PEM İSTANBUL PROJE YÖNETİM A.Ş.
EBRU	SALGAR	AGS PARAFİN SAN. VE TİC. A.Ş.
OĞUZ SERTAÇ	YILMAZ	SETAŞ ENERJİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
İSMAİL URAL	KURTKAPAN	AKBİRLİK DEMİR TAAH.İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
ARDA	YILMAZ	İNTERYAĞ PETROL ÜRÜNLERİ SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
TALU	AKDAĞ	AKÇA İNŞAAT LTD.ŞTİ.
TURAN	ERSAN	RULMAKSAN MAKİNE ELEKTRİK ELEKTRONİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.



“Bizim Çocuklarımız” için kollar sıvandı

27 Nisan 2013

Sağlığı olanın umudu, umudu olanın her şeyi vardır!” sloganıyla başlatılan EGIAD “Bizim Çocuklarımız Yardım Gecesi” İzmir Arena’da gerçekleştirildi. 350’i aşkın üye ve misafirin katıldığı gecenin sponsorluğunu Folkart Yapı, Kavuklar Otomotiv, Norm Grup, Goose Uluslararası Nakliyat, Semsal İç ve Dış Ticaret, DoğanKoç Güvenlik firması üstlendi. Gecede öncelikle EGIAD Hobi kulüpleri kapsamında bir araya gelen ve EGIAD üyelerinden oluşan EGIAD orkestrası sahne aldı. Türkçe ve yabancı pop şarkıları seslendiren grup, katılımcıların büyük beğenisini kazandı. Ardından Harun Kolçak, Ferda Anıl Yarkin, Reyhan Karaca,

Sibel Alaş, Hazım Körmükçü, Asım Ekren’den oluşan Extra Orkestra sahne olarak müzikleriyle tüm konuklara güzel bir müzik ziyafeti sundu. EGIAD 23.kuruluş yıldönümü etkinlikleri kapsamında gerçekleştirilen gecede ayrıca EGIAD Kuruluş yıldönümü pastası 12. Dönem Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte kesildi.

“Bizim Çocuklarımız” isimli sosyal sorumluluk projesi kapsamında düzenlenen gecenin geliri Dokuz Eylül Üniversitesi Çocuk Cerrahisi Bölümüne cihaz alımında kullanılacak. Bu hedef ile gece boyunca katılımcılardan gelen bağışlar, bağış ağacı ile online olarak ekranlardan takip edildi. Gecede konuşma yapan EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda

Kâya, tüm bağış yapanlara, geceye destek olan sponsorlara ve tüm katılımcılara teşekkür ederek “Bizim Çocuklarımız”, tüm EGIAD’lıların gurur kaynağı olan EGIAD İlköğretim Okulu kadar gönülden bağlı olduğumuz bir proje. Çünkü nasıl bir yanda EGIAD okulunda, eğitimle çocuklarımızın geleceğine katkıda bulunabiliyorsak, “Bizim Çocuklarımız” sayesinde bu sefer sağlık ile onların geleceklerine ışık tutabileceğiz. 9 Eylül Üniversitesi Hastanesi’nin Çocuk Bölümü’ne alınacak tıbbi cihazlar ile hergün onlarca çocuğumuza doğru tanı koyulabileceği, aylar yıllar içinde belki binlerce çocuğumuzun tedavi edilip sağlıklarına kavuşturulabileceği düşüncesi bizi mutlu ediyor.” diye konuştu.





Beklentilerin ötesinde...

Tedarik zincirinize farklı bir açıdan bakmanın zamanı gelmedi mi?

Pazar hızla değişiyor, rekabet her gün daha da çetinleşiyor, fark yaratmanın önemi birinci öncelik oldu.

Süreçlerinizi daha verimli, daha yalın, daha ölçülebilir ve görülebilir hale getirmek ister misiniz? Dünyada ve Türkiye’de tedarik zinciri uzmanı olan CEVA ekibi olarak; bilgimiz, tecrübemiz ve vizyonumuzla tüm tedarik zinciri süreçlerinizi sadeleştirmek, esneklik kazandırmak ve fark yaratmanıza yardımcı olmak için her zaman yanınızdayız.

Vizyonumuz; operasyonel mükemmellik anlayışımızla beklentilerinizin üzerinde esnek, hesaplı ve entegre çözümler üretmek.

Tedarik zincirinde fark yaratmanın tam zamanı!

CEVA Lojistik Ltd. Şti.
Saray Mah. Site Yolu Cad. CEVA Plaza No:22 34768 Ümraniye/İstanbul
Tel: 0 216 633 46 17 Faks: 0 216 633 45 45



Making business flow

AkzoNobel
Tomorrow's Answers Today



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



AkzoNobel Kemipol A.Ş.
Ankara Asfaltı 25. km. 35730 Kemalpaşa / İZMİR
T: +90 (232) 877 00 30 F: +90 (232) 877 00 70
www.akzonobel.com/kemipol

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Kansai Altın Kemalpaşa İncir Tesisi'nde üretilmektedir.





"Yaşamınıza
değer katacak."

Seramiksan sözü.

Seramiksan Buxy Serisi, doğal ve sakin tonlarıyla geniş mekanlar sunarken, sert ve aşınmaya dayanıklı formuyla yaşam alanlarınıza değer katacak.

Buxy Bej 60 x 60 cm
Buxy Gri 60 x 60 cm