

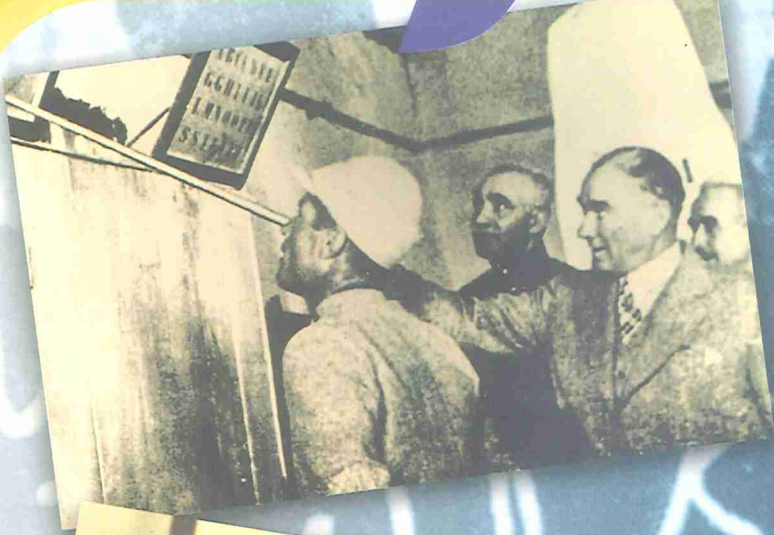


Nisan 2003 sayı:4

EGİAD Yarın

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

ÜCRET SİZDİR



“Hayatta
en hakiki
mürşit ilimdir,”

M. Kemal Atatürk

İçinizdeki gizli gücü ortaya çıkaran bir otomobil... Vectra GTS

Opel, otomobillerinin model, teknik özellik ve renklerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar.



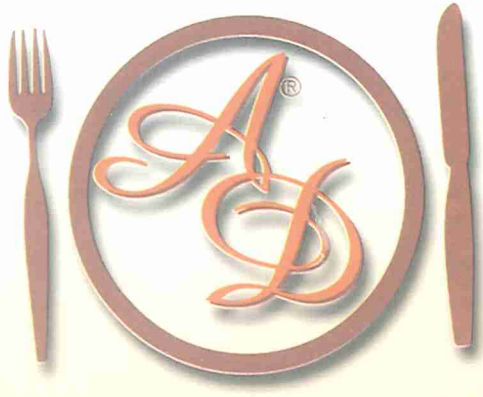
Hayalinizdeki otomobili biz üretiyoruz.

Tamamıyla yeni Vectra GTS; 211 HP gücündeki, 3.2i V6 motoru ile sıradan bir yolculuğu bile soluk kesen bir sürüş performansına çevirebiliyor. 100 km. hıza sadece 8 sn'de ulaşan Vectra GTS, "İnteraktif Sürüş Sistemi" ile her türlü hava ve yol koşulunda kontrolün sizde olmasını sağlıyor. Yeni Vectra GTS ile bırakın içinizdeki güç ortaya çıksın. **Tamamıyla yeni Opel Vectra GTS.**

2
yıl garanti



Opel. Taze Fikirler, Üstün Otomobiller.



Altın Döner

“Biz dönere ruhumuzu kattık”

Cengiz Topel Cad.
No: 26/A Bostanlı - İZMİR
Tel: 0.232. 330 02 34
Fax: 0.232. 330 67 35

Agora Alışveriş Merkezi
No: 103/B Balçova
Tel: 0.232. 278 42 62
Fax: 0.232. 277 40 78



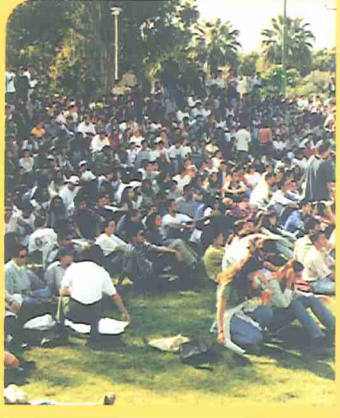
başarı öyküsü... 8
"Benim için zor olan yol, doğru yoldur"

"Zor olan yol doğru, kolay olan yol yanlıştır" ... Azmin, iradenin, arzusunun en büyük örneklerinden biri Teoman Baygan... 1967 yılında 10 yıl çalışıp biriktirdiği 15 bin lira ile TEBA'yı kuran Baygan, bugün "TEBA'nın sınırları" yoktur diyor. 2020 yılının hedefini şimdiden belirlemiş; dünyanın ilk 500 firması arasına girmek... EĞİAD Yarın için TEBA Güncel Görece Fabrikası'nda ziyaretine gittiğimiz Teoman Baygan'ın anlattıkları ilginizi çekecektir...



İzmir penceresinden... 14
"Halk bizim en büyük temel dayanağımız"

Yusuf Ziya Göksu İzmir'imizin yeni valisi olarak göreve başladığı günden beri oldukça hızlı ve hareketli günler yaşıyor. Denizli'de yarattığı eserler ve arkasında yarattığı miras ile sevgi ve saygıyı kazanarak İzmir'e atanan Vali Göksu hızlı bir şekilde "İzmir Takımı" nı kurmaya çalışıyor... Vali elbirliği ile ekonomiden sosyal yaşama, kültürel gelişmelerden turizme, eğitime kadar tüm kesimlerin kentimize olan katkısını sağlamayı amaçlıyor... İzmir'i geleceğine dönük bir vizyon yaratabilecek takımı oluşturmayı amaçlayan Sayın Valimiz ile Yarın Dergisi okurları için küçük bir sohbet...



kapak ... 22
İdeal Üniversite

Bilindiği üzere Eski Milli Eğitim Bakanı Sayın Erkan Mumcu'nun girişimi ile 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu'nun tamamen değiştirilerek bunun yerine yeni bir yasa yürürlüğe konulması çalışmaları devam etmektedir. Türk yüksek öğretiminin içinde bulunduğu sorunlar üniversite ve üniversite-dışı kesimler tarafından pekala bilinmekte ve Türk yüksek öğretiminin ciddi bir reforma ihtiyacı olduğu genel olarak kabul görmektedir. Acaba Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yürütülen üniversite reformu, ideal bir üniversiteye doğru yol almamızı sağlayabilecek midir? Bu sorunun cevabı, önemli ölçüde yürürlüğe konulacak yeni yasa ile bir ölçüde anlaşılacak.



Baba- Oğul... 30
"Onun aşkı evlatları"

O, Levent ve Cüneyt Baysak'ın babaları, genç sanayici ve işadamlarının "Şükrü Amca"sı... Anlaşılacağı gibi; "Gönüllü söyleşiler zinciri"nin bu haftaki konuğu Şükrü Baysak... Şükrü Baysak'la hem kendisini hem de EĞİAD üyesi iki oğlunu konuştuğumuz söyleşiye, Star'dan arkadaşım Berna Erden de işin en zor yanı "kaset deşifresi"yle "gönül desteği" verdi.



spor söyleşi... 36
"Cesur yürekler"

Onların hepsi birer cesur yürek... Takımlarının adında "Tekerlekli Sandalye" yazdığına da sakın bakmayın... Sakın "Engelli" sözcüğüne de kafanızı takmayın... Onların beyinleri "Engel" sözcüğünü sınır dışı etmiş... Onların hepsi sıra dışı insanlar... Onların yaşamkapısından "Hüzün" olarak girenler, pencerelerinden "mutluluk" olarak firar etmişler...



Konuk Yazarlar...

- Bülent Şenocak.....42**
- Cüneyt Karagülle.....47**
- Uğur Barkan.....68**
- Ziya Beşe.....108**



portre... 43
"kurumlara değer katacak çözümler"

Erns&Young İnsan Kaynakları Danışmanlığı Bölüm Başkanı Nedim Menekşe ile sürekli geliştirdikleri insan kaynakları hizmetleri, Türkiye ve dünyadaki elektronik insan kaynakları trendleri üzerine konuştuk...



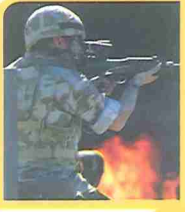
ekonomi... 48
"Irak savaşı sonrası ilişkiler"

İngiltere'de yayınlanan The Times gazetesi Türkiye'nin savaş sonrası durumu için şu yorumu yaptı: "Türkiye, bu savaştan çıkarken elinde temiz vicdanından başka bir şey olmayacak." Benzer yorumlar Türkiye'de de yapıldı. Bu tespitin dış politika alanında doğru olup olmadığı tartışılabilir.

sektör... 52
"otomobil sektörü nereye gidiyor"

Türklerin otomobille ilk tanışması yirminci yüzyılın başlarında olmuştur. I.Dünya Savaşından sonra, İstanbul'un işgal edildiği yıllarda "American Foreign Trade" şirketi vasıtası ile ABD'nin Ford ve Chevrolet otomobil ve kamyonları; Torino'ya bağlı olarak İstanbul'da faaliyet gösteren özel bir büro vasıtası ile de İtalyan Fiat marka otomobiller piyasaya girmiştir. Diğer taraftan, 1929 yılında Ford Motor Company İstanbul'da ilk montaj denemesine başlamıştır.





ortadoğu...62

"Irak savaşının gölgesinde güç politikası ve Türkiye'nin öncelikleri..."

ki kutuplu bir dünya düzeninin zoraki istikrarı, kutuplardan birinin çözülmesi ile birlikte yerini istikrarsızlığa bırakmıştır. Medya aracılığı ile naklen izlenen trajediler Somali'den Bosna'ya, Kosova'dan Çeçenistan'a kadar uzanan tüm coğrafyaları etkilemiş, Irak Savaşı'nın başlaması ile birlikte savaşın korkunç yüzü bir kez daha gözler önüne serilmiştir. 11 Eylül saldırıları bu trajedilere yeni bir halka eklemiş ve tüm dünyayı saran yeni bir şiddet dalgasının tetikleyicisi olmuştur.



dernek faaliyet...76

EGİAD'dan haberler...

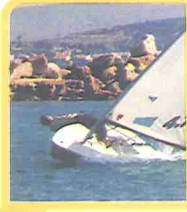
12. Kuruluş Yıldönümü 18 Ocak'ta Hilton Balo Salonunda kutlandı...



egiad...87

5 üye 5 soru 5 yanıt

Bu sayıda EGİAD Üyesi Hakan Pekin, Alper Özmızrak, Ticari ve Ekonomik İlişkiler Komisyon Üyesi Hüseyin Kasalı, Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu ile Ticari ve Ekonomik İlişkiler Komisyon Üyesi Serap Alpat Yıldız ve Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyon Üyesi Murat Çağlar ile görüştük...



alternatif spor...90

"yelken dünyası Çeşme'de buluşuyor..."

Türkiye'nin en çok turist çeken ili İzmir'in incisi Çeşme bir çok başarıya imza atarken, bir de uluslararası yelken yarışmalarına ev sahipliği yapacak.



yaşam tarzı... 98

"doğadaki vahşi tatlar ve kadehdeki alev..."

Yemekten önce güzel bir barda, iyi bir aperatif yudumlamak, tertemiz ve şık kostümlü bir "MAITRE -D' HOTEL" in davetiyle hazırlanan masaya geçmek, ciltli bir münü içinden önce yemekleri sonra da somelier eşliğinde şarapları keyifle seçmek, mum ışığında yumuşak bir lounge müzik ile keyifli bir yemek yemek....



moda...102

"yepyeni bir sezon"

Moda her zaman dönemin sosyal ve politik ikliminden etkilenir ve bu sezon bolca karşımıza çıkacak olan mini etek de özgürlük arayışının bir işareti.



kültür sanat...106

"Kültür ve evrensel uygarlıklar,kültür politikamız"

Ekrem Akurgal (30.03.1911 - 01.11.2002), Likya, Hitit, Frig, Urartu Uygarlıkları, Hellen Uygarlığı'nın doğuşu ve Türk Kültürü üzerindeki çalışmaları ve yayınları ile dünyada haklı bir üne sahip, hümanist bir bilim insanıdır.



iletişim...110

"Outdoor eğitimleri ile yaşayarak öğrenme..."

Outdoor eğitimlerimizle ilgili bir yazı yazmam istendiğinde, hemen "Tabii, zevkle yazarım" dedim.



toplam kalite...112

"toplam kalitede gıda sektörünün yeri..."

Günümüzde kalite ve güvenlik standartları hızla gelişmektedir. Bu gelişmeyi satınalma güçlerinin kalite standartlarını yükseltmeleri, ülkelerdeki yasaların esnekliğini giderek yitirmesi ve tüketici bilincinin artmasını hızlandırmıştır.



teknoloji...120

"Hi-end müzik sistemleri"

Bu sayımızdaki teknoloji sayfamızda küçük bir değişiklik yaparak yeni teknolojilere değil İngilizlerin "old tech" (eski teknoloji) dedikleri ağırlıklı olarak el yapımı cihazlardan oluşan profesyonel müzik sistemleri dünyasında bir gezinti yapalım. Bu dünyada yakından tanıdığımız Sony, Kenwood, Pioneer, Technics gibi bol düğmeli, bol fonksiyonlu, bol ışıklı Japon oyuncaklarına yer yok. Hatta Bose, JBL gibi Amerikan zenginlerinin bile giremediği bir klüpten bahsediyoruz.



gurme... 127

"uygarlıktan süzülen içki: şarap..."

"Binlerce yıldır insanoğlu'nun hayatında yer alan kültürden kültüre, kuşaktan kuşağa devrolunan, coğrafyadan coğrafyaya yayılan bir içki şarap. Anadolu topraklarındaki tarihi M.Ö. 3000'li yıllara kadar uzanıyor.



Sahibi:
EGİAD adına
Fatih DALAN
Yönetim Kurulu Başkanı

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Yayın Koordinatörü:
Doç. Dr. Mustafa TANYERİ

Yayın Kurulu:

Nihat DEMİRKOL (Başkan)

Nedim BUBİK

Gürsel KURU

Levent GÖKÇEER

Uğur ORAL

Pakize TURAN

Cemal TÜKEL

Cemalettin ÖZDOĞAN

Nafiz GÖNEN

Doç. Dr. Mustafa TANYERİ

Reha ATAKAN

İlhan BİLGEHAN

Hande GÖKTEPE

Figen TAHİROĞLU

Selim AYDAŞ

İsmail ÖZELÇİNLER

Serap ZEYBEK

Reyhan ERGÜLTEKİN

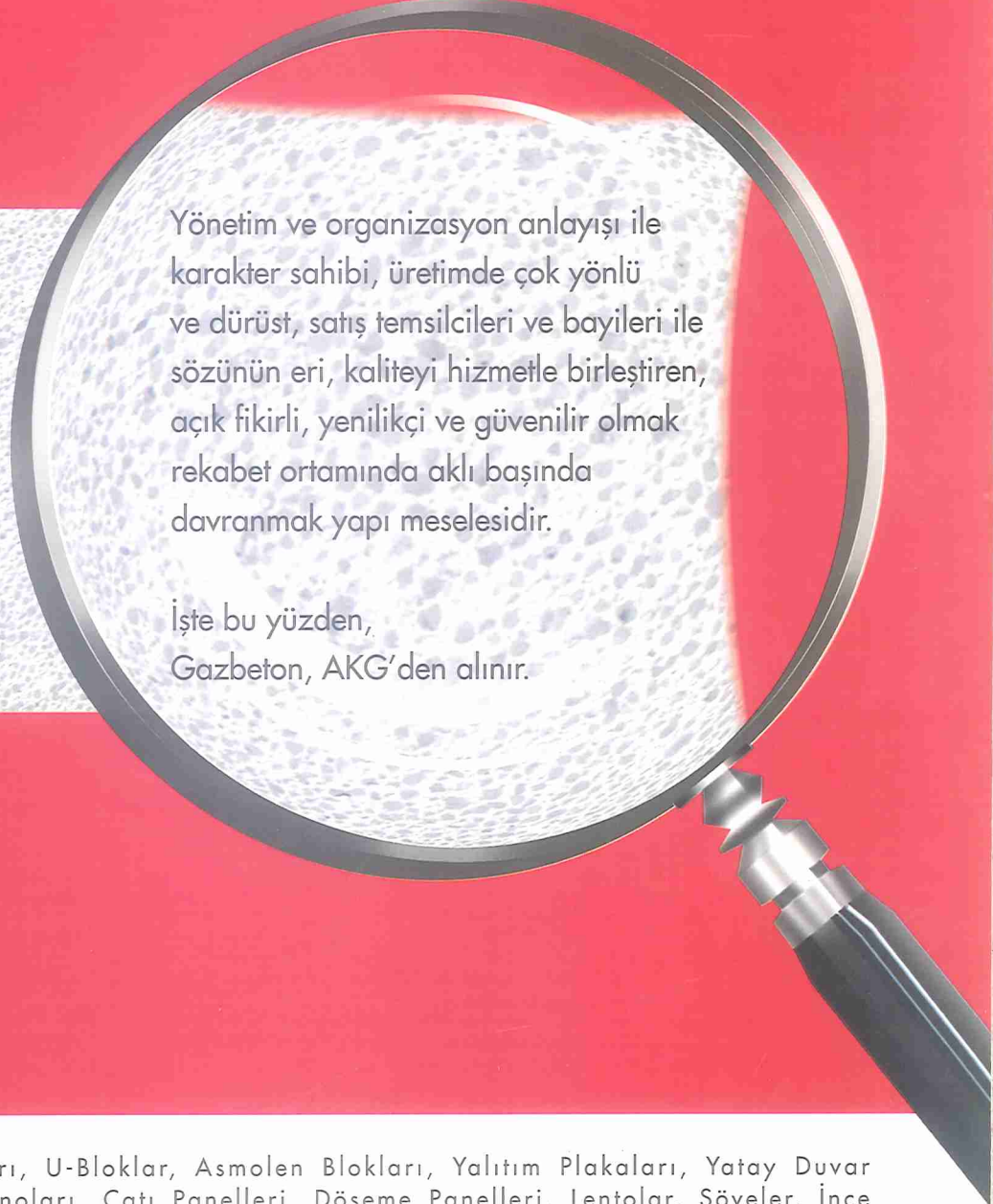
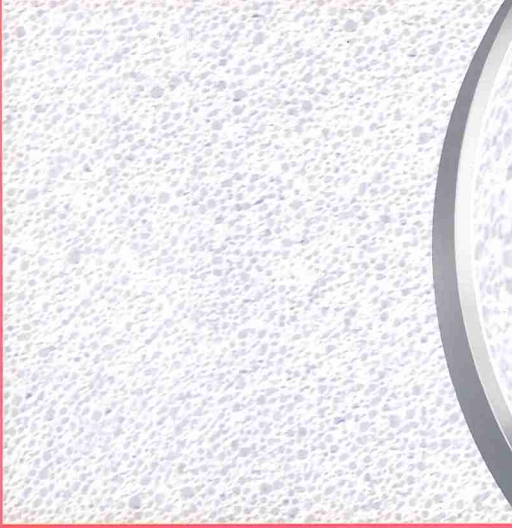
Grafik Uygulama :
Selim AYDAŞ - Reyhan ERGÜLTEKİN

Ön hazırlık:
3. Boyut Reklam Tanıtım Hizmetleri Ltd. Şti.
Şair Eşref Bulvarı No: 22 Karahmetoğlu İş Merkezi K:4/408 Çankaya / İZMİR

Baskı:
Tükelmat A.Ş. (Baskı tarihi: 25/04/2003) 1571 sokak no: 16 Çınarlı / İZMİR

Yazışma Adresi:
Mustafa Kemal Sahil Bulvarı Levent Marina Tesisleri Çakalburnu Üçkuyular / İZMİR
egiadd@superonline.com • www.egiad.org.tr

Yapı Meselesi!

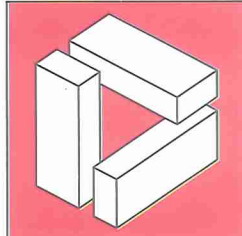


Yönetim ve organizasyon anlayışı ile karakter sahibi, üretimde çok yönlü ve dürüst, satış temsilcileri ve bayileri ile sözünün eri, kaliteyi hizmetle birleştiren, açık fikirli, yenilikçi ve güvenilir olmak rekabet ortamında akli başında davranmak yapı meselesidir.

İşte bu yüzden,
Gazbeton, AKG'den alınır.

Düz Duvar Blokları, Geçmeli Duvar Blokları, U-Bloklar, Asmolen Blokları, Yalıtım Plakaları, Yatay Duvar Panelleri, Düşey Duvar Panelleri, Duvar Panoları, Çatı Panelleri, Döşeme Panelleri, Lentolar, Söveler, İnce Gazbeton Tutkalı, Gazbeton Onarım Harcı, Gazbeton Duvar Bağlantı Elemanları, Gazbeton Uygulama El Aletleri

AKG



GAZBETON



TS-EN-ISO 9001

Kemalpaşa Cad. No:25 Işıkkent 35070 İZMİR • Tel: 0 232 472 12 00 • Faks: 0 232 472 10 07
E-posta: info@akg-gazbeton.com • www.akg-gazbeton.com
İzmir: 0 232 472 11 77 • Ankara: 0 312 481 50 50 • İstanbul: 0 216 411 64 05 • Bursa: 0 224 234 53 31





Değerli EGİAD YARIN Dostları,

EGİAD YARIN Dergisi bir yaşında. Bundan bir yıl önce çıktığımız yarına yolculukta çok mutlu bir dönüm noktasına ulaşmış bulunuyoruz. Birbirinden değerli yayın danışmanlarından oluşan bir ekibin titiz ve özverili çalışmaları sonucu hazırlanıp elinize ulaşan dergimiz bir yaşında. Emeği geçen herkese ve eleştirileri, önerileri, takdirleri ile her geçen gün daha güzel ve dolu bir içerikle karşınıza çıkmamızı sağlayan EGİAD YARIN dostlarına binlerce teşekkür borcumuz var.

Türkiye zor bir dönemden geçiyor. Ekonomik krizler, AB ve Kıbrıs ile başlayan bu süreçte bugün çevremizdeki anlamsız savaş yine en çok ülkemizi etkiliyor. Savaş sonrası dönemde de bizi bekleyen gelişmeler ve belirsizlikler olayı çok bilinmeyenli bir denkleme dönüştürüyor. Ulusal güvenliğimizi tehdit edebilecek her türlü olumsuz unsurlara karşı dikkatli olmamız gerekiyor. Türkiye'nin laik ve çağdaş bir ülke kimliğiyle birlikte bölgenin en sağlam demokrasisine sahip olması önemli bir faktördür.

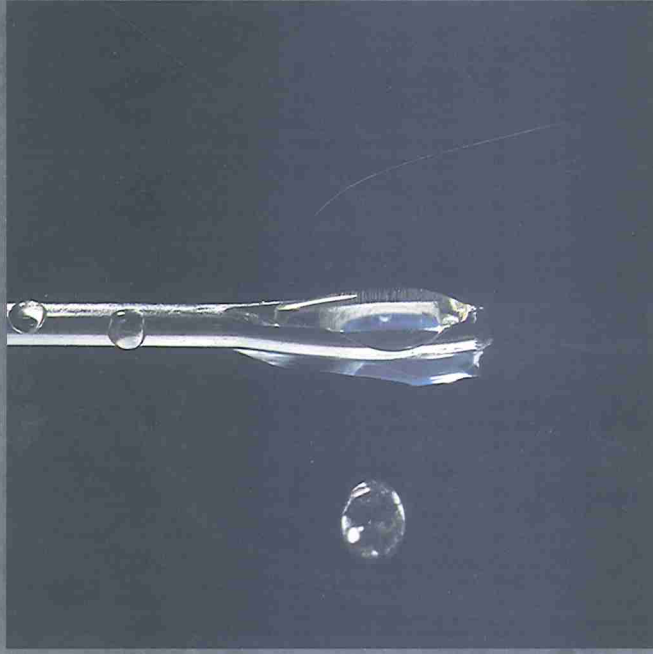
Bütün bu olan bitenlerden sonra Türkiye'nin güçlü bir ekonomiye sahip olmasının gereği bir kez daha ortaya çıktı. Yeni uluslararası güç dengeleri içerisinde artık Türkiye'nin jeopolitik avantajlarından söz etmek zor. Güçlü olanın haklı olduğu bir uluslararası adalet anlayışı hüküm sürüyor. Birleşmiş Milletlerin barışı koruma misyonu sembolik anlamlarla sınırlı kalıyor. Bu arada en büyük acıları savaşan ülkelerdeki halklar ve en çok da çocuklar çekiyor.

Güçlü bir ekonomiye sahip olmanın yolu kaynakları etkin ve verimli kullanmaktan geçmektedir. Bu kaynaklardan en önemlisi insan gücüdür. Nitelikli insan kaynaklarına sahip olan bir ülke, sistemlerini kurma ve işletme açısından büyük bir avantaj elde etmiş olmaktadır. EGİAD olarak geleceğimizin teminatı çocuklarımızın ve genç nesillerin iyi bir eğitim sürecinden geçmesinin ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz. Bu gerçekten hareketle EGİAD YARIN'ın bu özel sayısında ana konu olarak eğitimi seçtik. İlk öğretimden, orta öğretime, mesleki eğitimden yüksek öğrenime ve yaşam boyu eğitime kadar uzanan geniş bir perspektifte eğitim olgusunu farklı yönleriyle ele aldık. Sizlerle daha önce paylaştığımız EGİAD İlköğretim Okulu Projemizle ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Sektörel analiz dosyamızın konusu ise otomotiv olarak belirlenmiştir. Yine bu özel sayıda EGİAD'ın geçmiş dönem başkanlarının kaleme aldığı yazıları zevkle okuyacağınıza inanıyorum. Son olarak, EGİAD YARIN dergisinin bu sayısındaki konuk yazarlarımıza, reklam veren değerli kuruluşlara teşekkür ediyorum.

Barış içinde bir dünya dileğiyle saygılar sunarım

Fatih DALAN
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

su iğne deliğinden bile geçer...



btm®

su yalıtımında **27** yıllık tecrübe



Yeni bir dünya, Türkiye ve Atatürk

Türkiye yeni bir dönemin eşliğinde. Demokrasiyi ve Cumhuriyeti Türk insanına en çok yakışan yönetim şekli olarak tanımlayan Ulu Önder'in Türkiye'si şimdi çağdaş uluslar topluluğunun saygın bir üyesi olmanın savaşımını veriyor. Bir taraftan yeni Avrupa mimarisinde kendimize bir yer ararken bir taraftan da Irak krizinden en az zararla kurtulmanın yolunu arıyoruz. Yeni dünya düzeni denilen senaryoda bir rol kapmaya çalışıyoruz.

İçinde bulunduğumuz günlerde asker, devlet adamı, diplomat, öğretmen, lider, kahraman ama her koşulda insan Mustafa Kemal'i çok daha iyi anlıyoruz. Türkiye'nin içeride ve dışarıda büyük sorunlarla boğuştuğu bugünkü ortamdan yüzlerce kez daha güç koşulların geçerli olduğu Kurtuluş Savaşı öncesi ve sonrasındaki büyük mücadelelerin içinden gelmiş, geçen yüzyılın tartışmasız en büyük lideridir Atatürk.

O'nu ve düşüncelerini gerçekten iyi inceleyen ve anlayan kişiler aslında tüm yaşamı boyunca ne kadar yalnız olduğunu ve tek başına bir savaş verdiğini de iyi bilirler. Tüm gençlerin bir ulusun kaderini değiştirecek bağımsızlık savaşını ve modern Türkiye'nin doğum sancılarını gerçek bir liderin ağzından dinleyebilecekleri bir tarih belgesi olan Nutuk'u okumaları gerekir. Ömrünün büyük bölümü askerlikle ve askerlik yaşamının neredeyse tamamı savaşlarla geçmiş olan Atatürk, Samsun'a çıktuktan iki ay sonra üzerindeki bütün onurlu rütbeleri ve nişanları atarak askerlikten ayrılacak kadar cesur, fedakar ve kendisini değil ulusunun geleceğini düşünen bir insandır. Bir nefer gibi ülkenin kurtuluş mücadelesine başlamak, o güçlükler ve imkansızlıklar içinden bir zaferi yaratmak ancak o çapta bir komutan ve bir kahramanın iradesi ile mümkündür. O yiğit asker aynı zamanda ulusun varlığı ve vatanın bütünlüğü tehlikeye düşmedikçe savaşın cinayet olduğuna inanan bir barış adamıdır.

Atatürk der ki: "İki Mustafa Kemal vardır. Biri ben ölümlü Kemal, öteki ulusun daima içinde yaşattığı Mustafa Kemal. Ben onu temsil ediyorum." Arkadaşlarından biri bir gün Atatürk'e "Düşünmelisiniz ki, eğer ölürseniz, heykelinizi paramparça ederler. Yaptıklarınızın hiçbiri ayakta kalmaz. Bundan korkmuyor musunuz?" der. Atatürk gülümser ve "Unutmayınız ki, Mustafa Kemal'ler yirmi yaşındadırlar." diye cevap verir. Atatürk'ün bu kadar güvendiği gençlere layık oldukları gibi çağdaş, yeterli ve doğru bir eğitimi verebiliyor muyuz? Bu hepimizin üzerinde dikkatle durması gereken bir konu. EĞİAD Yarın'ın bu sayısında gündeme getirdiğimiz konu bu nedenle eğitim.

Mustafa Kemal'in Kurtuluş Savaşı'nı yaparken ve Cumhuriyeti kurarken hayal ettiği, okulda öğretmen, fabrikada işçi, uzak bir köyde hekim, üniversitede bilim adamı, tüccar, sanayici, mühendis, mimar, mecliste milletvekili, hükümette bakan, diplomat, komutan, anne, baba ve iyi yurttaş olacak gençlere beklediği istediği kalitede eğitimi ve fırsat eşitliğini verebiliyor muyuz. Ne dersiniz?

Birinci yılını ve dört sayıyı geride bırakan EĞİAD Yarın dergisinin değerli okurlarına şükranlarımızla ve saygılarımızla.

Doç.Dr. Mustafa TANYERİ
Genel Sekreter

“Benim için zor olan yol, doğru yoldur”

Söyleşi: Reyhan ERGÜLTEKİN
Fotoğraflar: Selim AYDAŞ

“Zor olan yol doğru, kolay olan yol yanlıştır”... Azmin, iradenin, arzunun en büyük örneklerinden biri Teoman Baygan... 1967 yılında 10 yıl çalışıp biriktirdiği 15 bin lira ile TEBA’yı kuran Baygan, bugün “TEBA’nın sınırları” yoktur diyor. 2020 yılının hedefini şimdiden belirlemiş; dünyanın ilk 500 firması arasına girmek... Önemli olanın hedefi koymak olduğunu belirten Baygan, “Hedefin büyüklüğü, küçüklüğü önemli değil” diye ekliyor. 36 yıllık iş hayatının öyküsünü şöyle özetliyor, dürüstlük, azim, irade, düzgün çalışma anlayışı, işi iyi bilme, iyi hizmet vermek ve çağı sürekli takip etmek...

İşin başında mühendisliğini ve 15 bin lirasını değerlendiren Baygan, “Hep uzağı gözetleyip tedbirler alabilen, yıllık kar peşinde koşmayı, müessesesini büyütmeyi ön planda tutan biriyim ben. Daima varolabilecek sistemi oturtmak herşeyden önemli” diyor.

Baygan’ın TEBA’yı kurarken ki hayali sadece Türkiye imiş, “benim hayalimde dünya yoktu” diyor ve “O dönem 67 vilayet vardı, 67 vilayete fabrika kuracağım derdim...” diye ekliyor... EGIAD Yarın için TEBA Güncel Görece Fabrikası’nda ziyaretine gittiğimiz Teoman Baygan’ın anlattıkları ilginizi çekecektir...

“İşadami başarılı ise Türkiye de başarılı olur”

Bu 36 yıllık öyküyü bize kısaca anlatır mısınız?

Kendi müessesemi kurmak ve hayallerimi bu müessesenin yardımıyla gerçekleştirmek için içimde dayanılmaz bir istek vardı. Başlangıçta 15 bin lira param vardı. 10 yıl çalışarak biriktirdim bu parayı... Zannediyorum oğünün kuruyla 10 bin dolar ediyor. Bir de tabii ben varım... Ben iyi bir mühendisim. Başlangıçta mühendisliği kullandım. İyi de bir karakterim vardır. Yalanım dolanım yoktur. Hep uzağı gözetleyip, tedbirler alabilen, yıllık kar peşinde koşmayı, müessesesini büyümeyi ön planda tutan biriyim. Bu iş hayatında oldukça önemlidir. Elbette kar olmazsa olmaz. Ancak kardan önce birşey vardır, daima varolacak sistemi oturtmak. Başarıyı yakaladın mı para zaten gelir. Paranın peşinde değil, işin peşinde koşacaksın. Bu sistemler içinde 1967 yılında işe başladım.

Neden İzmir?

İzmir'e gelmemin ilk nedeni İstanbul'dan bıktığım içindi. Bütün tahsil hayatım İstanbul'da geçti. Kendi kendime bu ülkede başka şehir yok mu dedim. İkincisi, çalıştığım yerden çok iyi para kazanıyordum, ancak İstanbul pahalı idi. Hala da öyledir. İstanbul pahalı olduğu için orada bir iş yeri açmam mümkün değildi. Birikmiş param da yoktu. Kazandığım parayı da, 1 ayda yiyip bitiriyordum. Dolayısıyla para da biriktiremiyordum. Üçüncüsü ise, eşimin İzmirli olması... Eşim eczacıydı ve burada bir eczanede mesul müdürlük yapma imkanı doğmuştu. Kayınvalidemin evinde kira ödemedem



oturma şansımız vardı. Hepsinden önemlisi, İzmir İstanbul'dan %30 daha ucuz idi. Hala da öyledir. Hiç değişmedi bu. Biz buradaki elemanımıza 100 bin lira veriyorsak, İstanbul'dakine 130 bin lira veririz. Bu nedenle ben İzmir'e geldim. İzmir'e gelmem beni mahalli işadami haline getirmedim. Hayallerim, düşündüklerim öyle değildi. Benim hayallerim sadece Türkiye'yi kapsıyordu, dünya yoktu. Başlangıç yıllarındaki hayalim şuydu; o dönem 67 vilayet vardı. 67 vilayete 67 fabrika kuracağım derdim. Olay böyle başladı. Sonra fabrikalar kurmaya başlayınca fabrika kurmanın ne demek olduğunu anladım.

TEBA'nın yurtdışına açılması nasıl gerçekleşti?

Üretici olmayı her zaman seviyorum. Üretici olmak çok zor birşey. 1973 dünyanın petrol krizine girdiği yıldır. Dünya ekonomisi allak bullak olmuştu. Buna bağlı olarak Türkiye ekonomisi de karıştı. Malzemeler kayboldu, üretim zorlaştı. 1974'de Kıbrıs Harekatı gerçekleşti. O piyasaya büyük bir durgunluk getirdi. 1977'de Sayın Süleyman Demirel, '70 cente muhtacız' dedi ve iflasımızı ilan etti. Artık benim canıma tak dedi. Bakın, bir işadami işiyle uğraşmalı. Türkiye'de işadamları işiyle pek uğraşamazlar, çevrenin olumsuzluklarıyla uğraşırlar. Gelişmiş ülkelerde bu böyle değildir. Oralarda banka bankadır, kredi kredidir, enflasyon enflasyondur... Yani herşey belirlidir. İnsan işine konsantre olur. Türkiye'de ise zaman kalırsa işine konsantre olursun, çünkü etraftaki bir çok olumsuzluklarla mücadele etmek zorunda kalırsın. 1977 yılında Sayın

Demirel, iflasımızı ilan edince, ben TEBA'yı büyütme için ne yapmalıyım diye düşündüm... İlk önce TEBA'yı Türkiye ekonomisinden kurtarmam lazımdı. Ben Türkiye ekonomisi ile hiçbir yere gelemem dedim. Peki ne yapabilirim? Tek çare dışarıdaki müşteriyi kullanma, müşteriyi sağlama almaktı... Müşteriyi sağlama alırsan çarkı da sağlama alırsın. İşte bunun adı da ihracat... İhracat yapmazsak batırız dedim ve ortay çıktım. Tabii en önemli şey, ihracat yapacak bir tek kalem ürünümüz yoktu. Ama ihracat yapmak için azim vardı. İlk önce hedefi koymak lazım, hedefin büyüklüğü küçüklüğü önemli değil. Örneğin benim 2020 yılı için koyduğum hedef TEBA'nın dünyanın 500 firması arasına girmesi. Bu hedef tutar ya da tutmaz, mühim değil. İlk 500'e girmek en az 10 milyar dolarlık bir dünya cirosuna sahip olmak demektir. Bu ciro 10 milyar değil de, 5 milyar olsun... Ama önemli olan hedefi korkmadan koyabilmek, belirleyebilmek. Ben bu hedefi 1 yıl önce koymuştum, daha ortada hiçbir şey yok. Azim ve hedef var. İhracat yapmazsak batırız dedik ve hedefi koyduk. İlk alıştırma yıllarında Ortadoğu, Arap dünyası, Kuzey Afrika ülkelerine ihracat yaptık. Yılda 250 bin dolarlık ihracata çıktık. Baktım, 250 bin 300 bin dolar olamıyor. Çünkü, ekonomi ekonomi değil, pazar pazar değildi orada. Arap zaten kendisi üretici olmadığı için ticareti çok iyi öğrenmiş. İnanılmaz pazarlıkçı bir yapıya sahip. Benim buradaki amacım gayem neydi müşterileri dışarıya alarak, müşterilerin büyümesini zaman içinde sağlamaktı. O zaman dedim ki, bizim sağlam bir ekonomiye yönelmemiz lazım. Zor olabilir, zor doğru olandır

zaten... 1983 yılında hedef Avrupa dedim. Ortadoğu'yu ister bırakın ister bırakmayın, ama hedef Avrupa. TEBA'yı 1983 yılında verdiğim bu karar bugünler gelmesini sağladı. Herşeyin başı ekonomi... Ekonomide başarı yoksa kimse sizinle ilgilenmez, siz de bir güç elde edemezsiniz. Onun için hayalleriniz varsa, bunu realize etmek için ilk önce ekonomik güç olmanız gerekir. Tabi bunu söylemesi kolay hayata geçirmesi zor bir olay. Ekonomik güç olmanın da muhtelif yolları var. Benim seçtiğim yol fevkalade dürüst, hiç devletle ilişkisi olmayan, tamamen kendi çabasıyla ve imkanlarıyla meseleyi yürüten bir yoldu. Dolayısıyla çok zor bir yoldu. Benim bir sözüm vardır "Ne kadar zor, o kadar doğru, ne kadar kolay o kadar yanlış." Benim felsefem buydu. Biz buna inanırız ve yolu seçerken zorları seçeriz.

Uzun yıllardır iş hayatındasınız. Bugüne kadar ki tecrübelerinizle sizce Türkiye'nin gelişmesinde, işadamlarının rolü nedir?

Serbest piyasa ekonomisi kuralları içinde en önemli değer bireysel teşebbüstür. Herşeyin başı budur. Türkiye bunu tam algılayamıyor. Herkes bir yere memur olarak girme çabası içinde... Bireysel teşebbüsün kıymetini kavrayamıyorlar. Halbuki biz serbest piyasa ekonomisi kuralları içinde bu ekonomi anlayışının her türlü şeyini öğrenmiş durumdayız. Biz maliyet nedir biliriz, kar nedir biliriz... Şimdi tabiatımız gereği öğrendiğimiz bütün bu kuralları bireysel teşebbüsle birleştirirsek... Domates satmak da bireysel teşebbüstür. Ama biz o kadar kötü koşullanmışız ki, herkes bir işe girip, sabit parayı garantiye almak istiyor. Aslında garanti değil, bunun ilerde aksine çürük olduğunu göreceksiniz. Çünkü Türkiye bugünkü yapısıyla hiçbir yere gidemez. Bir suyun içindeki insan iki şey yapar. Ya batmamaya çalışır ya da yüzer. Bizim Türkiye ekonomisi batmamaya

çalışıyor. Ne yapıyor, borcu nasıl çeviririm, nereden yeni borç bulurum? Bunlar hep batmama çabalarıdır. Yüzme temposuna bir türlü giremiyor, giremediği için de ekonomi gelişmiyor, rayına oturamıyor.

Ben hayatta hep iki tane program yaptım. Birisi Türkiye için, diğeri dünya için. Türkiye'de işler iyi gittiği zaman dışarıdaki işleri aksatmadım. Dışarıdaki işler iyi gittiği zaman da Türkiye'deki işleri aksatmadım. Bir işadamlarının tüm dünyayı ele alması lazım. Kendi ülkesini değil. Bir işadamlarının gelişmesi için, gelişmiş ekonomilerle buluşması gerekiyor. Ancak öyle gelişebilir. Usta çırak münasebeti gibi... Önce çırak olarak işe girer, sonra kalfa olur, 10 sene sonra kalfa ustası gibi olur. İşte siz de Amerika ile çalışırsanız, Amerikalı, Avrupalı ile çalışırsanız Avrupalı olursunuz.

Bakınız, ben Türkiye'nin A'dan Z'ye değişmesi gereken bir ülke olduğunu biliyorum. Bunu herkes biliyor. Başlangıç noktası olarak iki noktaya değinebiliriz. Bir tanesi ayda 10 milyon dolarlık bir ihracata soyunmak, onun için ne gerekiyorsa yapmak. İkincisi ise devlet yapısını yeni baştan kurmak. Maalesef bugünkü işdünyamızın yapısı henüz daha ihracat yapmamış olanlar da var, istenen seviyede gibi gözükmüyor. Türkiye için işadamı çok önemli. İşadamı başarılı ise, Türkiye de başarılı olur. Eğer işadamlarımız kafi derecede başarılı olamıyorlarsa, o zaman ne kadar yönlendirirsen yönlendir, ne kadar desteklersen destekle istenen neticeye doğru gidilemez.

Türkiye'deki çalışma anlayışını nasıl buluyorsunuz?

Türk insanı doğru işleri yapmayı sevmez ve kurnazdır. Bir işleminiz varsa karşınıza bir sürü prosedür çıkar. O odadan bu odaya gönderilirsiniz, bir sürü imza atılır. Bunlar fuzuli işlerdir. İnsanlara sorduğunuzda 'ben sabah 8'de geliyorum, akşam 6'ya kadar

çalışıyorum ve çalışıyorum' derler. Ama yaptığı iş gerçek iş değildir. Yani bugünün koşullarında böyle bir iş olamaz. O yapılan sahte iştir. Bu sistemi ayıkladığınız zaman ya da düzelttiğiniz zaman 2.5 milyonluk devlet yapısı, 200 bine iner. Bunu bir de bilişimle birleştirdiğiniz zaman, çok dinamik, 30-40 katrilyonumuzu götürmeyen bir yapı ortaya çıkabilir. Bütçenin bütün manzarası değişir. Diyeceksiniz ki, bu insanlar ne olacak? Biraz önce söylediğim gibi bireysel teşebbüs anlayışı içinde, kendi işlerinin başına geçecekler. Bu insanları asla emekli etmemek lazım. Emekli demek ekonomiyi yük demek. Ekonomiyle insan arasındaki münasebet şudur; insan yoksa ekonomi de yoktur. İnsan ilk önce ekonomiyi oluşturacak, ekonomiyi taşıyacak, sonra ekonomi dönüp insanı taşıyacak. Ortada ekonomi yoksa sizi taşıyamaz. Ama evvela siz onu taşıyıp onu bir ekonomi haline getireceksiniz. Türkiye'de herkes istiyor ama ortada ekonomi yok. Evvela bir ekonomi yapmamız lazım. Bunu bir türlü yapamıyoruz. Denizdeki insan bir türlü yüzemiyor. Bütün çabası boğulmamak için. Bugün hükümetler değişiyor, kadrolar değişiyor, insanlar gidip geliyor. Herkes elinden geldiği kadar birşeyler katmaya çalışıyor. Ama Türkiye yepyeni bir kitap yazamıyor. Türkiye'nin alışılmış kitapları okuyarak onlardan birşeyler yapması değil, yepyeni bir kitap yazması gerekir. Türkiye'nin Cumhuriyet rejimiyle, demokrasisiyle eğitimden geçmiş bir toplum yapısı var. Bu toplum yapısında da görev alabilecek çok kıymetli insanlar var. Ama Atatürk gibi, Gandhi gibi yeniden bir kitap yazacak anlayışta, ülkeye yeni şekil verecek bir lider maalesef çıkmıyor. Bakın eğer bir yerde sıkıntı varsa, orada yapılması gereken tek şey başı değiştirmektir. Sakın alt kadro ile uğraşmayın. 1958 -59 rahmetli Menderes ve İnönü kapışması yaşanıyor. Gençler sokaklarda, huzursuzluk hat safhada ve hükümet dayanamıyor istifa ediyor. Menderes başkanlığındaki hükümet istifa ediyor ama Menderes kalıyor. Tekrar aynı kişi hükümet kuruyor. Aslında değişecek olan Menderes... Neticede bu yanlışlar rahmetlileri idama kadar götürdü.

"Bilişim sektöründeki sınır bizim hayal gücümüze bağlı. Orada sınır yok. Orada evren var. Eskiden endüstriyel çağda karşımızda dünya vardı, şimdi elektronik çağda karşımızda evren var."





Daha çok Volkswagen. Daha az fiyat.

Bora Pacific. Sadece yeni bir otomobil değil, yepyeni bir fikir: Daha az fiyat karşılığında daha çok özellik, daha çok konfor. Kısaca daha çok Volkswagen. Aşağıdaki donanım özelliklerini inceleyin. Sonra bir de fiyatını sorun. Şimdi Bora kullanmak için ne kadar çok bahaneniz olduğunu daha iyi anlayacaksınız.

- Uzaktan kumandalı merkezi kilit • İç denetimli alarm • Yol bilgisayarı • Alüminyum jant • 3 kollu deri direksiyon simidi
- Özel döşeme • Gövde rengi yan çatalar • 4 hava yastığı • ABS • EBD • Klima • Elektrikli camlar • Elektrikli ve ısıtmalı yan aynalar
- Krom paket (Yan çatalar, tampon darbe çataları ve ızgara)

Yukarıdaki otomobil örnek olarak kullanılmıştır. Dış görünümü Bora Pacific'le farklılık gösterebilir.

Bora Pacific



VOLKSWAGEN
DİYALOG 24 0212-335 04 44

DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. BİR DOĞUŞ HOLDİNG KURULUŞUDUR.

Volkswagen Yetkili Satıcısı **Gönen**

Şehitler Cad. No: 141 35230 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 463 50 75 Faks: (0232) 421 87 08

GÖNEN, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.

"En önemli değer bireysel teşebbüstür"



İş hayatına başladığınız dönemdeki iş yapma kültürü ile bugünkü karşılaştırır mısınız? Neler değişti?

Dünya geçen zaman içinde o kadar değişmeye başladı ki... Endüstriyel çağ bitti. Elektronik çağa geçildi. Şimdi elektronik çağa geçildiği halde, özellikle batı ülkeleri bu endüstriyel çağın yükümlülükleriyle dolular. Fabrikaları, ürünleri, altyapıları, müşteri ilişkileri, endüstriyel çağa göre kurulmuş. Dolayısıyla üzerlerinde büyük bir yük var. Bunu hemen atamıyorlar. Elektronik çağın gereklerini altyapılarına geçiremiyorlar. Türkiye'de ise böyle bir yükümlülük yok. Türkiye çok taze bir ülke. Dolayısıyla endüstriyel çağın gereklerini yapmadan onu bypass edip doğrudan doğruya elektronik çağa geçebilir. Türkiye'nin bugün en büyük problemi olan ve yanlış olan devlet yapısını, çalışma anlayışını, kanun ve yönetmelik yapma anlayışını

A'dan Z'ye değiştirmek lazım. Bakın bir örnek vermek istiyorum sizlere... Amerika'da vatandaş namuslu kabul edilir. Dolayısıyla bu ana felsefe üzerine bütün sistem kurulur. Örneğin; Amerika'ya giderken elinde ufak bir numune varsa, gümrükte bedel ödeyeceksiniz derlerse, oradaki görevli hemen size makbuz yazar, ürününüzü de verir der ki, "giderken göreceksiniz gümrük veznesini, lütfen parayı yatırın gidin."

Bu tamamen itimata dayanan bir olay. Bu işi tabi çok basitleştiriyor. Belli bir toplum kültürüne sahip olan ülkelere bunların hepsi uygulanabiliyor. Peki bunu kötüye kullananlar yok mu? Elbette var. Ancak bunlar %1-2 oranlarında. Vatandaş bundan dolayı cezalandırılmıyor. Biz de eğer böyle bir hadise olursa bir makbuz yazılır, oda oda dolaşır bir sürü insandan imza alındıktan sonra vezneye gidersiniz ve paranızı yatırırınız. Malı almanız ise

bir kaç gün sürebilir.

Ekonomi büyük bir transatlantiğe benzer, manevrası çok yavaştır. Ani dönüşler yapamaz. Çok önceden görmek, karar vermek ve büyük bir mücadele ister. Bugün dünyanın sayılı ticaret erbablarına ürün satıyoruz. Böyle bir noktaya gelmişiz. Temelde bugünkü bilişim teknolojisi ve bilişim çağı anlayışı içinde biz neredeyiz? Daha çok mesafe almamız gerekiyor. İşin başı verim. Pazarda muhteşem bir rekabet var. Bu rekabet ile istediğiniz gibi oynayamazsınız.

Karar verici pazardır, siz ona uyum sağlayacaksınız. Pazara uyum sağlayabilmek için de, bütün faaliyetleri en verimli hale getirmek şart.

Elektronik çağ büyük bir nimet bizim için. Bakınız, ben şuan Amerika'daki fabrikamı görebilirim. Düğmeye bastığım zaman oradaki yönetici arkadaşım karşıma çıkar yanımdaymışım gibi konuşabilirim. Bilişim sektöründeki sınır bizim hayal gücümüze bağlı. Orada sınır yok. Orada evren var. Eskiden endüstriyel çağda karşımızda dünya vardı, şimdi elektronik çağda karşımızda evren var. O evren de bilgisayarın içinde... O sana herşeyi verebilir, yeter ki sen hayal edebilesin. Bunu biz daha kullanamıyoruz. Bunu kullanan bir Türkiye düşünebiliyor musunuz?

Dünyanın bu şartlardaki oluşumunu ben TEBA'ya kazandırmaya çalışıyorum. Ben sektörde en avantajlı olarak TEBA'yı görüyorum. Dünyanın sayılı büyük firmalarına baktığım zaman. Hepsini yenebilecek güçteyim. Çünkü benim üzerimde hiç bir yükümlülük yok. Onlar eskimişler bayatlamışlar. Benim kafamdaki elektronik çağa uygun fikirleri müesseseye uyguladığım zaman benim karşımda kimse duramaz. Onlar için bu dönüşüm kolay değil. Türkiye için çok büyük avantajlar var. Türkiye büyük dönüşü yapabilse, kimse tutamaz ve Bill Clinton'ın dediği gibi 21. yüzyılın ülkesi olur.

Bu dünyada varolmamızın nedeni insanlığa hizmettir. Hangi kademe olursa olsun, gücünüz nispetinde insanlığa yardım edeceksiniz. İnsan, topluma faydalı olmak ile olunur. Benim hayal gücüm şöyle diyor, insanın gerçek görev yeri evrendir, dünya değil. İnsanın dünyada geçirdiği dönem, kuluçka dönemidir, oluşum dönemidir ve insan bir federasyon altında tek bir yapıya dönüşmek mecburiyetindedir. Bunları yaptığı takdirde evrene çıkabilme gücüne sahip olacaktır. Benim hayalgücüm böyle diyor. Yaşayanlar göreceklerdir.



Bu başarının sırrı nedir? Çalışma prensiplerinizi anlatır mısınız?

Ben esas müteahhitim ben. Hiç üretim yapmamıştım, ben bu işe başladığım zaman 'Teoman üretimden ne anlar' dediler. Benim bu sektöre girdiğim ilk yıllarda Convektör diye bir ürün vardı. O dönemde bu ürünü birkaç firma yapıyordu. Herkes convektörden şikayetçi idi. İnsanlar convektörü binalarından söküyorlardı. Ben convektörün ne olduğunu biliyordum, eğer tutulursa fevkalade başarılı bir ürün olduğuna emindim ve convektöre işe başladım. Bir yerde herkes şikayetçi, binalarından söküyor, ben o ürünü üreterek üretim hayatına girdim ve çok başarılı oldum. Çünkü, yapılması gerekenlerin hepsini yaptım. Ürünün kapasitesi neyse, onu ortaya koydum. Bana gelirlerdi, 'şu convektör listesini satın almak istiyorum' derlerdi. Ben projeyi görmeden satmazdım. Kalorifer projesini, mekanın ısınması için kalorifer düzeninin durumuna bakardım. Eğer liste uygunsuzsa tamam, değilse şu listeyi alacaksın derdim. Ben böyle çalışınca herşey yerine oturdu ve TEBA'nın temelini bu ürünle attım. Bunlar doğru çalışma prensipleridir. Küçük bir anımı anlatayım. Alsancak'ta bir mimar apartmanına convektör siparişi etti. Gittim bürosuna listeyi bana verdi 'Aman Teoman acelem var. Ne kadar zamanda verirsin' dedi. Üç haftada verebileceğimi söyledim ve yanından ayrıldım. Ben o siparişi fabrikaya iletmedim, unuttum. Aradan yaklaşık bir hafta geçti mimar telefon açtı, 'nasıl gidiyor' dedi. 'Aman, unuttum' dedim. Bakın bu enteresan bir olaydır. Yanımda da sevdiğim bir arkadaşım var, o böyle bir manzara karşısında 'tabi verdim' derdi veya malzeme gelmedi, elektrik kesildi gibi bir sürü bahaneler uydurabilir. Ama ben böyle bir karakterdeyim. Tabi mimar hiç birşey söyleyemedi. Hemen gittim, belki birkaç gün geciktim ama malımı teslim ettim. Doğruluk, dürüstlük... Bu benim bütün hayatımda geçerlidir.

Örneğin, TEBA'nın en büyük serveti nedir? Elbette ki personelidir, ama bir de prestiji vardır. TEBA dediğiniz zaman herkes şapkayı çıkarır. Bu para ile elde edilebilecek birşey değil. Bunlar hep dürüstlikle, düzgün çalışma anlayışı ile, işini bilme, iyi hizmet verme, çağı sürekli takip etme, zamanı kovalama ve zamanın onun gereklerini yapmak ile oluyor.

Bakın bir anı daha anlatayım size. 1976 yılında benim işçilerim MADEN - İŞ'e girmişler. Ben işçilerimle her dakika konuşuyorum. Zaten ne tezgah var, ne takım... İnsan gücü ile iş yapıyoruz. İnsanların da moralini düzeltirsen, bir hafta gidiyor 8'inci gün düşüyor. Bir hafta boyunca onlara iğne yapar gibi moral aşılama lazım. İşleri bu şekilde sürdürüyoruz. İşçilerim o kadar içli dışlı olduğumuz halde, MADEN - İŞ'e girdiler. Toplu sözleşmelere oturuldu. Benim yaşım da çok genç... Oturdum dersimi çalıştım. Ne üretiliyor, kaç üretiliyor? Hepsini ortaya döktüm. Arabulucu geldi, onu karşıma oturttum ve başladım anlatmaya. Hemen benim konuşmamı kesti ve 'bu beni hiç ilgilendirmez' dedi. Olur mu dedim, işte hesaplar ortada. 'Yok onlar bizi ilgilendirmez. Onlar 10 ister, sen 5 dersin, ben 7.5'ta bunlar buluşabilir mi diye düşünürüm. Benim yapacağım bu' dedi. Benim işçim greve gitti. Herkes dedi ki, bu iş bitti. İnanın benim aklıma bile gelmedi. Hemen kardeşime telefon açtım, işçilerim greve gitti ben de yarın sabah lokavt ilan ediyorum dedim. Bir lokavt ilan ettim 9 ay... Bunu kimse bilmez. DİSK ve MADEN- İŞ'e 9 ay lokavt ilan etmiş bir müessesenin olduğundan kimsenin haberi yoktur. Ne yaptık ettik, tüm imkanlarımızı kullandık, fabrika kapalı herşey içeride kalmış. Piyasadaki atölyelerde, müşterilere biraz gecikme, birazcık kaliteden fedakarlık ederek işleri çevirdik. Bunlar başarının anahtardır işte. O dönemde bu iş bitti deyip, moralim bozulabilir ve işi bırakabilirdim de... Ama benim hiç moralim bozulmadı

İşadamlarımızın biraz işlerine dönmeleri gerekiyor. Gerekli olan emeği vermeleri gerekiyor. Konu aslında birşey üretip satmak değildir, onu şahikaya çıkarmaktır.

ve ben işimi öyle ya da böyle sürdürdüm.

Bugünün işadamlarına öğütleriniz nelerdir?

İş dünyasının büyük bir değişime ihtiyacı var. Türkiye ekonomisinin büyümesini içe doğru değil, dışa doğru yapmak lazım. Dışa doğru yaptığımız zaman yalnız istediğiniz döviz kazanmıyorsunuz. Bunun yanında ekonominizi de büyütüyorsunuz. İçeri doğru yaptığımız zaman ekonominizi geliştiremiyorsunuz. Çünkü buradaki tüketici daha mülayim, dışarıdaki ise kartal, seçici. Ona hizmet vermek sizi geliştiriyor. Böyle bir çaba, küçük ekonomiye de muhteşem bir aktivite getirecektir.

Dikkat ederseniz beni hiç sosyal faaliyet içinde göremezsiniz. Bundan dolayı ben çok tenkit edirim. İşimden fırsat bulamıyorum ve bir koltuğa iki karpuz sığmaz diyorum. Şuan da dahi yaşım ve birçok sebepten dolayı bile işime gerekli zamanı ayıramıyorum. İş hayatı bu kadar gaddardır. Benim sosyal faaliyetlerim olduğu zaman kendi iş zamanımdan çalıp katılacağım oralara. Ben bu müessesenin en tepesindeki adamım ama gerektiği zaman en alt noktaya inerim. En azından kontrol için inerim, neler oluyor orada diye. Direktif vermek için değil. Giderim analiz ederim, sonra oranın sorumlusunu çağırıp onunla konuşurum, onunla mutabakat sağlarım. İş hayatı çok zor bir iştir.

İşadamlarımızın biraz kaçıyorlar mı acaba? Ben açıkçası bu tür aktivitelere katılmaya ihtiyaç da duymuyorum. Burası bana yetiyor. İşadamlarımızın biraz işlerine dönmeleri gerekiyor. Gerekli olan emeği vermeleri gerekiyor. Konu aslında birşey üretip satmak değildir, onu şahikaya çıkarmaktır. Onu en iyi hale getirmek, en verimli, en ekonomik hale getirmek. Bu çok zor birşeydir. Bakın etrafımdaki insanlara, çoğu bayandır. Çünkü sizlerin meziyetleri çok. Siz bizden çok daha başarılısınız. Bu kadınların doğasında var sanıyorum. Ben başbakan olsam, benim kabinemin 4'te 3'ü kadın olurdu.

Söyleşi için çok teşekkür ediyoruz.

"Halk bizim en büyük temel dayanağımız"

Röportaj: Cemal TÜKEL



Yusuf Ziya Göksu İzmir'imizin yeni valisi olarak göreve başladığı günden beri oldukça hızlı ve hareketli günler yaşıyor. Önceki görev yeri olarak Denizli'de yarattığı eserler ve arkasında bıraktığı başarılı 7 hizmet yılı ile büyük sevgi ve saygı kazanarak İzmir'e atanan Vali Göksu hızlı bir şekilde "İzmir Takımı"na kurmaya çalışıyor... Kurmayı planladığı takımda şehrin yöneticilerinin yanısıra seçilmiş yerel yöneticiler, sivil toplum kuruluşlarının gönüllüleri, basın ve medyanın temsilcileri, iş dünyasının duayenleri, liderleri en önemlisi halkın gücünün bulunması için büyük çaba harcıyor... Vali Göksu elbirliği ile ekonomiden sosyal yaşama, kültürel gelişmelerden turizme, eğitime kadar tüm kesimlerin kentimize olan katkısını sağlamayı amaçlıyor... İzmir'i geleceğine dönük bir vizyon yaratabilecek takımı oluşturmayı amaçlayan Sayın Valimiz, Yusuf Ziya Göksu ile Yarın Dergisi okurları için küçük bir sohbet...

Geldiğiniz günden beri çeşitli platformlarda İzmir'e yeni fakat çok iyi ve başarılı bir valinin atandığı imajı var. Söyleşimize biraz kendinizi ve prensiplerinizi tanıtarak başlayabilir miyiz...

Sizin ilk teşhişinize ben de katılıyorum. Tabii insanlar kişiyi tanımadan, yöneticiyi tanımadan ancak onunla ilgili elde ettikleri ön bilgilerle mişli, mişli konuşuyorlar. Ama benim en büyük avantajım Ege Bölgesi'nin bir ilinden buraya atanmak oldu. Dolayısıyla çok ortak dostlarımız var. Ege Bölgesi'nin sorunlarıyla ilgili başta EGEV olmak üzere çok toplantılara katıldım, tartıştık. Dolayısıyla sivil toplum kuruluşlarından, meslek odalarından çok tanıdığım olduğu gibi, son on günden beride Denizli'den bir 'Alo hattı' kuruldu hep kendi meslek odalarını arayarak biz kaybettik siz kazandınız, öyle bir vali geliyor ki gibi birtakım şeyler olmuş. Tabi bu inanıyorum ki yapılan hizmetlerin, karşılıklı diyalogların mutlu bir sonucudur. Yoksa Esnaf Dernekleri Birlik Başkanı Denizli'den Mehmet Ali Susam'ı arayıp da size böyle bir vali geldi. Ben sizi kıskanıyorum, keşke iki sene daha burada kalsaydı demez. Bunun başlıca sebebi valilerin artık klasik vali olma huyundan vazgeçecek olması. Ben meslek hayatım boyunca hep öyle yaptım. Bu ne demektir? Halkla daha fazla birlikte olabilmek, halkın temsilcileri dediğimiz sivil toplum kuruluşları ile daha fazla diyalog kurabilmek için daha fazla fedakarlık

gösterdik. Belki dikkatinizi çekti, geldiğimden beri özel kalemim ve ekibime ilk talimatım şu oldu; kim gelirse gelsin buradan valilik makamından boş dönmeyecek, benimle görüşecek. Gerekirse beşer dakika arayla randevu vereceksiniz ama kimsenin randevu talebini reddetmeyeceksiniz. Göreve başladığım 19 Şubat'tan buyana yani 2 ay içerisinde 2000 kişi, 40 belediye başkanı, 51 meslek odasından 261 kişi ve 38 sivil toplum kuruluşu yöneticileri ile Valilikte görüştim. Bu arada, 22 ilçede 40'a yakın il ve müdürleri ile birlikte ilçelerin, köylerin sorunlarını tespit amacıyla yaptığım ilçe toplantılarında 40 belde, belediye başkanı 534 muhtarla görüşerek sorun ve ihtiyaçları tespit ettik. Ve hepsiyle de en az 10-15 dakika görüştim. Eğer bu diyalog böyle sevgiyle, saygıyla başlarsa İzmir'in sorunlarının çözümünde de karşılıklı çözüm olanakları bulmakta da bize büyük katkı sağlar. Bir örnek vereyim; EĞİAD olarak iki kez özel kalemimi arayıp 'efendim sayın valim çok yoğun ancak size 10 gün sonra randevu verelim' dediğimiz zaman EĞİAD yönetimi 'biz bu vali ile diyalog kurmakta sıkıntı çekeceğiz' diye düşünecektir. Ama ben burada sadece kendimi kanıtlamak değil, sivil toplum kuruluşlarının bir ilin kalkınmasında, sosyal aktivitelerinin artırılmasında ne kadar önemli bir görev yaptığının bilinciyle hareket ediyorum. Yoksa beni zamanla tanyabilirsiniz onun önemi yok. Çünkü siz, normal kamu

görevlilerinden farklı olarak gönüllülük esasına göre çalışıyorsunuz. Gönüllü olmak çok önemlidir ve büyük bir göstergedir. Keşke herkes gönüllü çalışsaydı.

Bir Vali Devletin temsilcisi ve ilin en büyük mülki amiri olmasına karşın, sizin vali kavramınız daha çok halkın temsilcisi ve halkın refahını arttıran bir yapı için mücadele veren bir çerçeve çiziyor. İzmir'in çeşitli problemlerinin olduğunu biliyoruz. Asayiş de bunun bir parçası. Stadları, tel örgüleri kaldırarak barış parkı haline getiren Yusuf Ziya Göksu asayiş konusunda İzmir'de neleri planlıyor...

Şimdi önce vali kuşkusuz devletin temsilcisidir. Devlet için vardır, millet için vardır. Devlet milletin emrindedir. Çünkü devletin idamesi, devletin başarısı milletin hüsnü kabulü ve onun mutluluğuyla ortaya çıkar. Devletin diğer temsilcisi ise biz millet ve halka güvenerek buraya geldik. Dolayısıyla halk bizim en büyük temel unsurumuz ve dayanağımızdır. Ben 34 yıllık meslek hayatım boyunca hep bu sloganı kullandım. Özel sektörün, örneğin Dalan Sabunları'nın veli nimeti müşterisi, toptancısı ise benim de veli nimetim halktır. Çünkü halkı mutlu ettiğim zaman ben kendimi de mutlu hissedeceğim. Dolayısıyla onun hizmetini ve mutluluğunu sağladığım zaman bizim varlığımız ortaya çıkacak. Aksi halde halk olmayınca bize niçin devlet maaş ödesin.



dalan®

Doğal Güzel



“Özel sektörün işin içine girmesi çok önemli. Heyecan olmadan hiçbirşey olmaz. Memur zihniyetinden kurtulup hep özel sektör gibi düşüneceğiz, özel sektör gibi davranacağız...”

Bu bilinci yaymaya çalışıyorum. Onun da bilinci halkla devletin temsilcisi arasındaki diyalogu daha çok arttırabilmek ve dediğim gibi bir takım ilişkilerin daha güvene dayanır ortama getirilmesi.

Tabii İzmir'imizin merkez nüfusu 2 milyon 232 bin. Metropol bir kent ve korkunç bir göç alıyor. İzmir'in toprağı altın deyip gelenler var. Ve yıllık nüfus artışı yüzde 2.2 bu çok büyük bir rakam. Dolayısıyla iki büyük kriz geçirdik, önce Rusya krizi dedik, arkasından Asya krizi, 98 krizi, işsizlik ve mevcut olan işçilerin fabrikalardan atılmaları... Dolayısıyla korkunç bir işsizlik ve ekonomik krizde ekonomik suçların artmasına neden oldu. Bunun da en başlıca göstergeleri, hırsızlık ve kapkaç olayları..

Geçen gün Emniyet Müdürlüğümüzde tüm müdür ve yardımcılarının katılımlarıyla bir toplantı yaptık. Ve ben ilk brifingi orada aldım. İkinci brifingi kırsal alandan sorumlu olan Jandarma Komutanlığı'ndan aldım. Ve her hafta Pazartesi ve Cuma günü asayiş toplantısı yapıyoruz.

İlk soru; kapkaç olayları nedir? Dikkatinizi çekmek için söylüyorum; beş aylık (Ekim'den Şubat 15'e kadar) toplam 145 kapkaç olayı olmuş. 91 kişi yakalanmış, 71'i tutuklanmış. Aslında göstergeler fena değil. Ocak ayı ile Şubat ayını mukayese ettiğimiz zaman örneğin Konak'ta 33 tane kapkaç olayı olmuş, Şubat'ta 17'ye düşmüş. Bizim hedefimiz de diyoruz ki; halkın daha rahat alışveriş yapabilmesini sağlayabilmek, güvenlik önlemlerini daha çok arttırmak. Çünkü biliyorsunuz, en önemlisi olayların olmasını önleyici tedbirler almak. Bu tedbirler emniyetin başarısını ortaya koyar. Yoksa olay olduktan sonra olay adli olaydır. Bunun içinde en önemli caydırıcı tedbir her yerde polisimiz ve jandarmamızın 24 saat ayakta olmasıdır.

Ben bu konularda çok hassasım. Tabii

ki bütün idarecilerimiz de hassas. Emniyet Müdürlerimizin de başarısı kuşkusuz, olayların varlığı, olayların çözümü ve bir ilde faili meçhul olayların hiç olmaması veya az olmasıyla ölçülür. Her hafta ve her ay değişik toplantılar toplantılar yapacağız. Konak'ta, Karşıyaka'da nerelerde en fazla olay varsa onunla ilgili suçluluk haritaları çıkarılacak. Buradaki tedbirlerin artırılması için neler yapmamız lazım, kapkaç olayları eğer kemeraltında ise orada tedbir alacağız. Zaten çok büyük ekiplerimiz var orada. bakınız dikkat ederseniz emniyetin aldığı çok önemli radikal tedbirlerden sonra yavaş yavaş azalmaya başladı. Bu haftadaki kapkaç olayı 3 tane ama 2 milyon 232 bin nüfuslu bir il eğer süt liman olursa o zaman da şüphelenirler. Acaba herkes kabuğuna çekildi de ilerde birşey mi olacak diye düşünürler. Ben size bir olay anlatacağım; Kahramanmaraş'ta asayiş saatinde vali soruyor; 'Nasıl müdür bey durum?' 'Efendim herşey berkemal' ama bir ölüm sessizliği var. O sırada Maraş'a gelmiş gerek sağ gerekse sol örgütler otellere yerleşmişler emniyetin haberi yok. Asayiş berkemal diyorlar. ne oldu? tarihçemizin olumsuz tarihine giren büyük olaylar oldu. Maraş olayları tarihe geçti. Eğer istihbaratımız iyi çalışsaydı bu oteller niye doldu, kimler geldi, amaçları ne deseydik! 1978 yılında o Maraş olaylarını yaşamazdık. Dolayısıyla ben hep şunu derim; 'Su uyur düşman uyumaz'. İstihbarata önem vereceğiz. Ve devlet bize çok büyük olanaklar sağlamış. dünyanın en gelişmiş teknolojisine sahip emniyet ve Jandarmamız var. (Araç-gereç yönünden, kriminolojik yönden...) Kriminal laboratuvarlarımız dünyanın en gelişmiş laboratuvarlarından. Dolayısıyla balistik yönden hemen inceleme yapma olanağımız var. Eğer biz bunları iyi değerlendirirsek ve polisten başlayan bu sıralı amirlerimizde otokontrol sistemini kurarsak, herkes

görevini layıkıyla yaparsa inanın olayların belli bir seviyede tutulması ve dahada azaltılması mümkün olabilir. Ama hiç kimse diyemezki; ben bunu sıfırlayacağım. Kimsenin böyle bir iddiası olamaz. Ama önemli olan huzurlu bir kent imajını sağlayalım. Ve şuanda da en huzurlu kentlerden birisi İzmir'dir.

İşin ikinci boyutu da ekonomik. İzmir büyük bir ticari aktivitenin yaşandığı bir şehir olmasına rağmen bütçeden yeterli ödenek alamıyor ve yatırım için de zorlanıyor. Bir de içimizde sizin takım oyunu dediğiniz oyunu Efe oyunu gibi yalnız oynadığımızdan dolayı geleni de doğru noktalara kanalize edemiyoruz... Bu konudaki girişimleriniz hangi yönde olacak...

Şimdi Türkiye'nin 2002 yılı toplam vergi gelirleri 59 katrilyon lira. İzmir bu konuda görevini layıkıyla yaparak genel klasmanda 4. sırayı işgal ediyor. Herşeyde 3 de bunda niye 4. İzmir 3 katrilyon 744 trilyon vergi ödeyerek Türkiye toplam ödemede 4'ncü sırada. Toplam 59 katrilyonluk ödemenin de yüzde 6.3'üne sahip. Ama aldığı 164 trilyon lira. Önemli olan İzmir'in sorunlarını iyi saptayabilmek. Ne yaptık biz? Yeni bir mucize yaratacak halimiz yok ama önce ben hemen siz dahil bütün kuruluşlarımıza İzmir'in ana temel sorunları nedir diye bir yazı yazdım. Bunların hepsi geriye gelecek. Şuana kadar İzmir'in temel sorunları herkes tarafından Ankara'ya intikal ettirilmiş ama devlet dediğimiz vali imzasıyla devletin arşivine giren çok önemli sorunlar gitmemiş. Ankara münecim mi bunları bilsin. Önce bunu bir disiplin altına almamız lazım. Sizden gelen bütün istekler, talepler, sorunlar, İzmir'in acil Eylem Planı gibi bir plan haline getirilecek. Ve her sorun Vadeli İşlemler Borsası kurulmalıdır dediğimiz zaman gerekçeli yazıyla İzmir buna layıktır, bunun açılması lazım, altyapısı

hazırdır şeklinde isteklerimizi belirteceğiz. Önce devleti inandırabilmemiz için bunun neleri yapılmıştır şeklinde bilgilendirmemiz gerekli. Öyle olmadığı zaman korkarım Konak Pier'e döner. yani altyapısı hazırdır deyip te yarım emir çıkar, altyapıda sıkıntı çıkar o zaman daha kötü olur. Önce yarım kalan işlerimiz var. 10-15 tane yarım kalan hastane inşaatlarımız var. bunları ikmal edebilmemiz için inanın 25-30 trilyona ihtiyacımız var. Bunu yanında en büyük baraj dediğimiz Beydağ Barajı var. bitmesi için 27-30 trilyona ihtiyacımız var. İzmir'i Anadolu'ya bağlayan Salihli ve Manisa yolları başta olmak üzere önemli yollar var. Bunların bölünmüş yol olma durumu var. 4'üncü İktisat Kongresi var, Expo Fuarı var, Doğalgaz var, sayamayacağımız kadar sorunlar var. Takdir ederseniz ki 58. hükümette belli bir borç ve faiz yükü altında. Ne ayrılmış 8 katrilyon. bu 8 katrilyondan en yüksek payı alabilmek için her zaman üstünde durduğumuz gibi önce isteklerimiz bir disiplin altına almamız lazım. Daha sonra 58. hükümetin avantajlarından İzmir'i yararlandırmanın tüm yollarını arayacağız. Ve takım oyunu oynayacağız, istekli olacağız, ısrarcı olacağız, inatçı olacağız. Yani 3 İ formülünü uygulayacağız. Şimdi yazıyı burda yazdık. Bu yazılar Ankara'ya gittiği birçok yerden geçecek ve bu yazının heyecanı soğuyacak. Dolayısıyla Bakan'a gidinceye kadar soğuyor. Üstelik 81 ilimizden de böyle yazılar gidiyor. O zaman ne diyorum; ulaşım sorunumuz yok, uçağımız var, hertürlü aracımız var. 2 ayda bir Ankara'ya gidipte bu yazıların akibeti ne oldu, kayboldumu, nereye kondu, nerede kalmıştık deyip onu takip edebilmeliyiz. Ve bunun sonucunda da gerekirse alt kademededen başlayarak sayın Bakan'la görüşüp onu inandırıp onun sözünü almamız da mümkün.

Bakın geçtiğimiz günlerde sayın Enerji bakanımız geldiğinde EBSO'da bir meclis toplantısı vardı. Sayın bakan o gün gerçekten çok güzel bir sunuş yaptı. Üyelere, Dedi ki ne zaman isterseniz Ankara'ya geliniz, her zaman başımızın üstünde yeriniz var deyince ben hemen söz aldım; Sayın Bakanım Ankara'yı ben de çok iyi bilirim, Ankara yolu uzundur, sekreterleri aşmak mümkün değildir. Sekreteri aşarsanız, odacıyı aşamazsınız ve dolayısıyla büyük sıkıntı olur. Niye onlar gelsin, sizin bürokratlarınız gelsin dedim. Doğru söylüyorsunuz dedi. O zaman ne yapacağız Ankara'dan kim lazımsa açacağız telefonu Sayın Bakanım lütfen acil sorunlarımız için bize Botaş Genel Müdürü'nü, Petrol İşleri Genel Müdürü'nü, MTA Genel Müdürü'nü gönder gibi.. Şimdi eğer o gelirse buradaki bu heyecanı bu havayı yerinde görür. Jeotermal kuyularının başında buna inanırsa döndüğünde İzmir'i unutamaz. Ama yazıyı unutabilir. Benim zihniyetim bu. Dolayısıyla bunu sağlamamız lazım ama bu çok fedakarlık isteyen bir konudur. şimdi ben şunu söyleyeyim; Denizli Valiliği yaparken, 2 ayda bir Ankara'ya giderdim, gittiğim zamanda 3 gün kalırdım. 1 günde 4-5 bakanla görüşürdüm. Bu biraz terleme, mücadele işidir. Bu her yiğidin harcı değil! Gidip de bir vali olarak özel kalemde bakanı bekliyeceksin, onu motive edeceksin, nabzına göre şerbet vereceksin, oradan çıkıp başka bir bürokrata gideceksin. Bunlar kolay iş değil. Onun için 'Ne olursunuz bana İzmirli veya Eğeli olupta Ankara'da yaşayan bürokratların adını veriniz. Biz onlardan da istifade edelim. Denizlideyken Denizlili olup da Ankara'da yaşayan bütün bürokratları çağırarak 6 saat süren bir toplantı yaptık. Bana göre 2 veya 3 bürokrat bir bakanın işlerini çok hafifletir. O zaman Eğeli bürokratlarımız varsa onlardan

yararlanmaya çalışmalıyız. Yani taktikler çok önemli. O halde tek gitmenin hiçbir anlamı yok. Gerekirse Ankara'ya giden sivil toplum kuruluşları ile bende giderim. Bunlarla ilgili Denizli'nin 170 sorunla başlayan bir kitapçığını 13 soruna indirdim. Bu sorunları sizler gibi sivil toplum kuruluşları hazırladı ve benim imzayla gönderdik. Devletin imzasıyla gitmeyen bir sorun devlet arşivine girmez. sorunları resmileştirip, Ankara'ya iletmediğimiz müddetçe Ankara duyamaz bizi. Onun için Ankara gerçekten bürokratik işlemlere boğulmuş bir memleket. Hantal bir devletimiz var, Ankara'da 1800 kişi Turizm Bakanlığında çalışıyor. Turizm Bakanlığı icracı bakanlık değil, ricacı bakanlık. Sen kalkar da Turizm Bakanlığında 1800 kişi çalıştırırken, benim turizm bölgesi dediğim İzmir'de, benim Seferihisar'ımda, benim Çeşme'mde o kabiliyet ve kantitede adamım yoksa ben turizmde nasıl başarılı olacağım. Benim üzerinde durduğum bu. Bu konularda da 3İ formülünü çok uygulayan, takip eden biriyim. Bunlarla beraber takımı mümkün olduğu kadar uyum içinde tutmaya çalışalım. Uyum sağlamayanlara sarı kart gösterelim! Onlar da bize gösterebilir. Gerekirse kırmızı kart gösterelim ama sonuçta takımın her oyuncusu görevini layıkıyla yapsın. Yine milli oyunlarımıza bölgesel oyunlarımıza devam edelim ama sorunlar gelince Gaziantep gibi Adıyaman gibi oynayalım.

Buradaki mesajınız biraz da İzmir'deki kurum, kuruluş ve kişilerin biraz daha uyumlu hareket etmesini desteklemek amacı taşıyor değilmi...

Burada ben önemli bir konuya değineceğim hiçbir sivil toplum kuruluşu , hiçbir İzmirli bundan sonra bizimle birlikte çalışan kamu kuruluşlarında sıkıntı çekmezler.



"Bir takım oyunu oynarken aynı zamanda 3İ formülünü de uygulayacağız. Yani istekli olacağız, ısrarcı olacağız ve inatçı olacağız."



Uyumsuzluk yine bazı meslek odalarında olabilir. Niye; şimdi Salı günü çok güzel bir uygulamaya başlıyorum. İlleri ilçelere taşıyacağım. Yani her hafta en az dört ilçede İzmir hükümet konağını, İzmir vilayetini ilçeye taşıyacağız. Ben ve yanımda bütün daire müdürleri ile birlikte ilçeye gideceğiz. Kemalpaşa'nın 32 muhtarı, veya Bergama'nın 118 muhtarı toplanacak. İşte ey muhtarlar size vilayeti getirdim diyeceğim, ne derdiniz varsa söyleyin. Efendim yıllardır köy yolumuz yapılmadı. Nerede Köy hizmetleri müdürü, Söyle bakalım bu yol niye yapılmadı gibi. Herkes tarih ne, neresi şeklinde notlarını alacak. Bu birinci turu bitirdiğimiz zaman herkes birbiri ile daha fazla dayanışma içinde olacak. Daire müdürlerinden ilçeyi görmeyenler var. Şimdi hepsi mecbur bizim yatırım kervanıyla beraber ilçeleri görecekler. Aralarında büyük bir dayanışma başlayacak, koordine sağlayacaklar. Böylece 28 toplantı yapmış olacağız. 28 toplantı eşittir 628 muhtar, o zaman o muhtar orada sorunu halledildiği için ne Ankara'la gitme gereği duyacak, ne de İzmir'e gelip benimle görüşecek. Demek ki kamuda iyi bir koordine sağlarsak, mesleki kuruluşlar arasında da iyi bir koordine sağlarsak, zamanımızı iyi değerlendirmiş oluruz. Ben hep zamanımızı, kaynağımızı ve personelimizi iyi değerlendireceğiz diyorum. Ama bir mucize yaratmayacağız. Bizde mevcut olan işlere daha yenilerini katmak ve yarım kalan işleri bitireceğiz şeklinde karar vereceğiz. Diyelim ki Buca Doğumevi ve Çocuk Bakım Hastanesi yıllardan beri devam ediyor. bir yiğit arayacağız. Ona gel bunu bitir gerekirse adını soyadını sülalenin adını verelim. Değişik yöntemler uygulayacağız. Her sene bundan geri kalması demek onun eskalasyon farkları ile birlikte devlete yüzde 1500 yük getirmesi demek. O zaman faydalı, yararlı, sürdürülebilir ve ekonomik olan yatırımlara ağırlık vermek lazım. Bakın işte bugün viyadükler yarım kalmışsa iyi bir fizibilite yapmamamızdan

kaynaklanıyor. Şimdi hergeçişimde ortada duran direkleri gördüğümde hicap duyuyorum.

Sizin eğitime olan katkılarınızı çok iyi biliyoruz. İzmir'de de yeni bir eğitim-öğretim hamlesi başlatacakmısınız... Öncelikle ben EĞİAD' a içtenlikle teşekkür etmek istiyorum. EĞİAD' ın bu eğitim hamlesine katkı sağlamak amacıyla başlattığı ilköğretim okulu ile ilgili inşaat beni son derece mutlu etti. Sayın Dalan da bana bunu anlattı. İlk fırsatta gelip bu inşaatı göreceğim ve bu inşaatın önünde de bir takım mesajlar vereceğim. Eğitim ve sağlık ülkemizin en temel iki sorunu. Ne eğitimsiz sağlıktan, ne sağlıksız eğitimden söz etmek mümkün. Bu ikisi birbiriyle çok özdeşleşmiş iki temel sorunumuz. Ve bugün dikkat ediniz ne çekiyorsak cehaletten ve eğitimsizlikten çekiyoruz. Atalarımız boşuna "bir okul yap bin hapis hane kapattır" dememiş. Yatırımların en hayırlısı insana yapılan yatırım. Onun da en hayırlısı eğitime yapılan yatırım. Büyük bir kampanya başlattık. "Okulunu yap, adını yaşat" 9 Nisan'da hayırseverlerimizin de katıldığı bir şölenle kampanyamızı 2 protokol imzalayarak başlattık. Hayırseverlerimizi büyük bir heyecan içerisinde gördüm. Bütün hayalim o; İzmir'de doyan, İzmir'de doğan İzmirliyim diyen herkesle tanışacağız. Şimdiden kampa giriniz diye mesajlarımı verdim. Şimdi ben önce yatırım yapma temayülünde olanlar tam ciddi bu işe girmemişse, onu maça hazırlayınca kadar kampa alınır. Bu bir maç gibidir. O kişi kampa alınır, onunla değişik çalışmalarla durumu ve motivasyonu ölçülür. Ben size bununla ilgili bir anımı anlatmak istiyorum; Denizli'de Hacı Durmuş Ali Çoban isimli bir hayırseverimiz geldi. Cami yaptım dedi, caminin açılışına sizi de bekliyorum dedi. Hemen o kişiyi araştırdım ve ekonomik durumunun çok çok iyi olduğunu öğrendim. Cuma günü kalktım caminin açılışına gittim. Cuma namazımızı kıldık. Sonra hocaya döndüm sen görevini yapmışsın sıra eğitimde dedim. Bana 10 milyar versen ben senin adını Durmuş Ali Çoban diye anons ederim. Yap bir okul gelsin bayramda Durmuş Ali Çoban Lisesi geçiyor diye anonsla benim önümden geçsin. Bu şahıs çok mutlu bir şekilde birgün geldi bana. İçeri girdi dedi ki; "Sayın valim ben devlete küsum. Yusuf Ziya Göksu' ya verdiğim bir söz var. Protokolü yaptık, temelini attık. İnşaatın bana telefon ettiği zaman bütün işimi bırakıp okulun inşaatına gittim. Ve her gidişimde de kendisini ödüllendirdim. Yani burda halk, hayırseverler bir ızdırap içinde onları tekrar motive edebilmek gerekiyor. Eğitim yatırım yapmaya niyeti olan kim olursa lütfen EĞİAD olarak sizlerden de rica ediyorum. Bana haber verin ben gidip ziyaret edeceğim onu. Ve çok güzel bir kampanya başlatacağım.

Onlara şeref tiribününde yer ayıracağım, bayramlarda onlara özel yer ayırtacağız. *Yurtdışında eğitim kurumları kadar öğretim kurumları da çok önem taşımakta. Mesela kütüphane kullanımı küçük yaşlardan aşılanmakta. Maalesef bizde ise bu tür kurumların kullanılması gerçekleşmiyor... Araştırmacılığımızın ne kadar yüzeysel olduğu görülüyor. Yenibuluşlar yapmakta ne kadar zorlandığımız ortada. Ve bu tabloda ahlında eğitime ne kadar çok ihtiyacımız olduğu da ortaya çıkmıyor mu?*

Ben şimdi diyorum ki Napolyon sağ olsaydı 'para,para,para' demez, 'eğitim,eğitim, eğitim' derdi. Niye para demezdi dersiniz; iki türlü para var. 1- Sahibinin hükmettiği para buna hayırlı para denir. 2-Bir de serseri para vardır. O para ise sahibine hükmeder. Kumar ve hertürlü illegal şeylerde o para söz konusu olur. Eğer o kişi paraya hükmediyorsa mutlaka o paranın bir bölümünü hayır işi dediğimiz işlere kullanır. 21. yüzyıl bilim ve teknoloji yüzyılı, 21. yüzyıl, enformasyon,turizm ve bilişim yüzyılı. Bugün İsrail 30 milyar dolar teknoloji üretiyor. Ve bunun 23 milyar dolarını ihraç ediyor. Lut gölünden çıkardığı çamuru makyaj malzemesi yapıp dünyaya hükmediyor. Turizm, enformasyon veya bilişim bu üçü 21.yüzyılın en önemli sektörleri. Biz bugüne kadar hep kum, güneş ve deniz demişiz. Peki o zaman mevsim bittiği zaman ne yapacağız. Artık inanç turizminde kiliseyi onarıpda ayinden korkmayacağız. Ben Atlanta Üniversitesi'nden ayin için gelenler için vali yardımcımı görevlendirdim. Dedim ki okuldan sıra sandalye götürün. Saint Martin Klisesi'nde ayin yaptılar. Şimdi her yıl sırf ayin yapmak için buraya geliyorlar. Misyonerlikten de korkmayalım. Turizme tek gözlükle bakmamak lazım. Çok gözlükle bakacağız. Millet bugün bu kış şartlarında müzelerde yer yok. Müzelerin önünde uzun kuyruklar oluşuyor. Müzelere girmek, gezmek belediye otobüsünde seyahat etmek kadar zor. İzmir gerçekten dünya kenti ve İzmirli gerçekten çağdaş bir ekip oluşturuyor. Büyük önderimiz M. Kemal Atatürk'ün özel önem verdiği bir il. Çünkü onun yaşamında İzmir'in ayrı bir yeri var. O dünyada yetişen en büyük devlet adamlarından birtanesi. Biz İzmir'i ileriye götürmek için büyük uğraş vereceğiz. Şimdi 4. İktisat Kongresi İzmir'de yapılmalıdır. 1. İktisat Kongresi İzmir'de yapılırken 1135 kişi katılmıştı. Peki çok büyük rağbet olupda 5 bin kişi gelmek isterse biz bunu nerde yapacağız. Eğer İzmir'de termal'i, inanç'ı ve diğer turizmli birleştirecek sıfırdan başlayıp işletmesine kadar iyi düşünerek iyi bir kongre merkezi yapabilirsek bundan İzmir kazanmaz mı? Niçin bir Lütfi Kırdar İzmir'de olmasın. 9 Eylül

CMS®



FIAT



LİDER CMS, DÜNYA YOLLARINDA!

CMS yıllardır Türkiye'de, dünyanın önde gelen otomobil markaları için jant üretiyor. Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Rusya ve Yunanistan başta olmak üzere dünyanın her yerine ulaşıyor. İleri mühendislik ürünü olan CMS jantları, estetik tasarımları, otomobilin sürüş kalitesini artıran modelleriyle kurulduğu ilk günden beri alanında lider olmayı başarıyor. Her zaman en iyinin peşinde olan CMS, şimdi de Türkiye'nin ilk ve tek üç parçalı jantı CMS 220 modeliyle dünyaya açılıyor. Yenilikleri takip etmek, en iyiyi seçmek istiyorsanız dünyanın en iyi markalarının yaptığını yapın; gözünüzü lider CMS'den ayırmayın.



Atatürk Kültür ve Kongre Merkezi niye olmasın. Ama herşeyiyle mükemmel, ışıkları hiç sönmeyen salonlar yaparsanız yarın bunun ruhsatı yok diye kilitlenirse ve istediğimiz faaliyetleri yapamazsak ona da yazık olur. Oturup iyi değerlendireceğiz. Bu benim İzmir için düşündüğüm bir olay. Ve bu İzmir'e maledilecek bir olay. 9 Eylül Atatürk Kültür ve Kongre Merkezi adının etrafında birleşeceğiz. Buna sahip çıkacağız. En merkezi yerde yapacağız ki turizmden istifade etsin. Bir kongre bin kişi demektir. 5 kongre 20 bin kişi demektir. 20 bin kişi gelecek alışveriş yapacak. İzmir yüzyıllar boyunca ticaret merkezi kimliğini muhafaza etmiş. Dünyanın en güzel tütününü, dünyanın en güzel inciri, zeytini burada yetiştiriyor. İzmir'de 84 tür tarım bitkisi yetiştiriyor. Köylülere gidip isteklerini dinleyip ne isterlerse yapacağız. Köylünün ürününü eğer değerlendirebilirsek o zaman tarımda istediğimiz verimi elde edebiliriz. Ama yarın domates öbürün patates ekersek, sonra götürüp dökmek zorunda kalabiliriz. Tarımda da bir politikamız olmalı.

Sayın Valim sizin kültür ve sanata olan katkılarınızı biliyoruz. İzmir uzun yıllardır eski sanatsal aktivitesini kaybetti. Doğru dürüst bir opera ve tiyatro salonumuz bir kapsamlı kültür merkezimiz bile yok. Bu konuda bir girişiminiz olacak mı?

Bana göre herşey mekanla ilgili. Önce bu organizasyonları yapabilecek bir mekan yapalım. Bunları Efes'te de yapalım. Efes'te yapmazsak Elton John gelmez. O Efes'e geldi ve CD'ler Londra'da satılıyorsa Efes'ten dolayı satılıyordur. Orada da yapalım. Şimdi birkaç projemizi gündeme alman lazım. Bunlardan birisi 9 Eylül Atatürk Kültür ve Kongre Merkezi. Bunun için her türlü fedakarlığı göstereceğim. Gerekirse ben İzmir Valiliği olark 1 trilyon koyuyorum diyeceğim. sizler ne koyacaksınız. Lütfi Kırdar bir Anonim Şirketi artık benim senin değil. Yapılacak bu merkez İzmir'in malı olacak. Yaptığımız işi de profesyonelce yapacağız. İstanbul'da 2005 yılına kadar Lütfi Kırdar daki rezervasyonlar dolu. Bunun bir ayağını İzmir'e alabilirsek inanın ihya oluruz. Ben bu konuda Mimarlar Odası başkanına talimat verdim. Denizli'deki benim yaptırdığım kültür kongre merkezi şuanda İzmir'de yok. O gün İdil Biret geldiğinde bin kişi izlemişti. niye yaptırdık bunu? Oraya iki defa Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrasını getirdim. Dedilerki; Sayın Vali, biz Denizli dışında başka bir yere gitmeyiz. Emret hergün gelelim. Balalayka orkestrasını getirdim. Ve o salonda büyük önderimizin sarı zeybek defilesini

oylattım.

İzmirdeki merkez için projeyi mimarlar odası başkanına verdim. Eksiklerimizi gidereceğiz ve bu yapılan tek salon değil 3 salon şeklinde olacak. Birinde Balalayka orkestrası oynarken diğerinde başka bir opera oynayacak. İzmir'i bu kurtaracak. Ben hayatımı oraya koydum. Eşim bazen bu kadar uğraşılır mı diye kızardı. Ordan ayrılırken tam mükemmeliyet içinde ayrıldım geldim. Bu kubbeye hoş seda bırakabilmektir. Bu da terlemeyi, özveriyi, İzmirli gibi düşünmeyi gerektirir. Onun için diyoruz ki; "Herşey İzmir ve İzmirli için"

Turizm konusunda da altyapı yetersizliği ile karşı karşıya kalıyoruz... Ve birçok fırsatlar kaçıyor...

Göreve başladığım gün TÜRSAB başkanını aradım. Mart ayının 15'inde İzmir'e geleceksin dedim. Bu organizasyona TÜRSAB'ı da sokacağım çünkü acentasız bu iş olmaz. Sizi de sokacağım niye? EĞİAD'ında çok önemli etkinlikleri olacak. Ama dediğim gibi ben sen değil herkes girecek ve saha ortam nerede olursa olsun bu İzmir'e maledilecek. mutlaka bunu yapacağız. Yani olay şu; TÜRSAB'da Otelciler Birliği Başkanı da bu işe girecek. Otelciler birliğinin girmedığı bir proje yine başarılı olamaz. kimisi yorganını kimisi yatağını hazırlayacak, kimisi organizasyonu yapacak. Bizim Türkiye'de çok ortaklı büyük şirketlerin hiçbiri istenilen performansı gösteremedi. (EGS örneğindeki gibi) Çok ortaklı şirkette yöneticiler örneğin en lüks yerde (business class) da uçar, 6 yıldızlı otelde yatar, suit oda dışında bir yerde kalmaz. Bunların sonucunda EGS ile birlikte 265 kişi de battı. Çok ortaklı şirketlerin sıkıntıları var ama bu farklı bir ortaklık olduğu için karlı bir yatırım olacak. Hedefleri iyi ortaya koymamız lazım. Herşeye giresek bişey yapamayız. Birincisi Efes'i gece aydınlatmak için herşeyi denememiz lazım. Kongre turizmini başlatırsak, sağlık turizmi ile kongre turizmini özdeşleştireceğiz. Kültür turizmini başlatacağız. Ve eğer biz birkaç hedefi ortaya koyup bunu üzerinde çalışmalarımız hızlandırırsak bana göre en büyük yatırım yaparız. Fizibilitesi olmayan hiçbir yatırıma girmeyeceğiz. Ayrılırken de bütün yatırımlarım orada saat gibi çalışıyor. Denizli gibi tekstilin başkentinde Tekstil meslek lisesi yoktu. Ben yaptım ve hediye ettim.

Özel sektörün eğitim kurumu sistemine girmesi çok önemli değil mi?

Türkiye'nin işi çok zor. İnanıyorumki heyecan içinde bunların hepsini başaracağız. Çünkü heyecan olmadan

hiçbirşey olmaz. Memur zihniyetinden kurtulup hep özel sektör gibi düşüneneceğiz, özel sektör gibi davranacağız..

Spor kurumları bakımından da bazı problemler görülmekte bu konuda öneri ve destekleriniz olacak mı?

Önce kulüplerin tarihçelerine baktım. Tarihi kulüplerimiz var o kulüplerden çıkan kulüplerimiz var. büyük bir rekabet var. Ben bazı konularda hemen karar vermiyorum. karar vermem için önce onlarla görüşeceğim, tanışacağım. Ben şuna inanıyorum ki gerçekten buradaki takımlar sahipsiz kalmış. Dün Altay maçını izledim, Göztepe maçını izledim. Altay'da forvette çok iyi bir futbolcu göremedim. Ben de futboldan anlarım, Kolej yıllarımda oynamıştım. hiçbir maçı kaçırmamaya özen gösteriyorum. Denizli'nin UEFA kupası maçlarında deplasmana gittim her futbolcuyla tek tek görüştim. Bizim sıkıntımız burada kulüp sayısının fazla olması diyebiliriz. Ne yapacağımızı zamana bırakalım ama onlara destek olmak için elimizden geleni yapalım. bu hafta Denizlide deplasmana gidecek takıma destek olacağım. En azından ordaki bir oteli arayıp şu kadar tenzilat da benim için yapın diyeceğim. Bu sezon inşallah kazasız belasız atlatırsak ondan sonra oturup konuşacağız. Gelin güçlü bir takım kuralım ama İzmir takımı olsun. Fakat bunlar zor olaylar. Buna vali karar veremez ancak birlikte karar verebiliriz. Önümüzdeki Salı İzmir'in eski valilerini toplayacağız. Nisan veya Mayıs ayında İzmir'de son görev yapan 15 vali nostalji yapmak üzere buraya davet edilecek. (Nevzat Ayaz, Kutlu Aktaş, Erol Çakır) Hepsini çağırıp hizmetlerinden dolayı teşekkür edeceğim. Ama daha sonra da bilgi alışverişinde bulunacağız.

35 yıllık meslek hayatınızda sizde en çok iz bırakan hatıranızı bizimle paylaşmışınız...

Çok hatıram var ama ben en yakın hatıralarımdan birini anlatayım; Bir görme engelli 32 yaşındaki bayanı işe yerleştirdim. Telefon açtı valim ben ne olacağım dedi. Ben hiçbirşey olmayacak sen iyi olacaksın dedim. Bir sanayiciyi aradım ve bu kızımı işe alması için ricada bulundum. Sadece kaşık, çatal ve bıçakları parlatıyor. Ama öyle bir parlatıyorki...!Ve gittim kendisini fabrikada ziyaret ettim. Nasılsın dediğimde valim hoşgeldin dedi. 2 defa telefonla görüşmüştük sesimi hemen algıladı. Babalar gününden bir önce falandı kapıya manevi kızı getirdi diye eliyle ördüğü bir süeteri ve kendi yazdığı (Bugüne kadar sen neredeydin) adlı şiiri bırakmış. Bir idareci için bundan daha büyük bir mutluluk olabilir mi?



Güçlü. Sağlam. Ödüllü!



Yeni Ford**TransitConnect** Avrupa'da Yılın Ticari Aracı

Görev tamam

Yıl 2002... Tüm dünya, gücün ve sağlamlığın yeni şekliyle tanıştı: Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda üretilen Yeni Ford Transit Connect'le. Kısa bir süre sonra Avrupa'nın en saygın ticari araç dergilerinin editörlerinden oluşan zorlu jüri, Transit Connect'i ve rakiplerini yükleme kapasitesi, kullanım maliyeti, güvenliği ve konforu başta olmak üzere pek çok açıdan test etti ve değerlendirdi. Sonuç: Ford'un 2001 yılında Transit'le aldığı ödülün aynısını, kardeşi Ford Transit Connect 2003 yılında yeniden aldı. Üstelik, 140 üzerinden 126 gibi bugüne kadar hiç alınmamış, rekor bir puanla.

Şimdi, Yeni Ford**TransitConnect**, Avrupa'da 2003 yılının en iyi ticari aracı. O, Türkiye'nin ve Ford'un gururu. O, güçlü sağlam ve ödüllü! Ayrıntılı bilgi için: Ford**Direkt** Hattı 0212 473 3673 ya da www.yenifordconnect.com

Yeni Ford**TransitConnect**
Ford Otosan tarafından tasarlandı, Kocaeli Fabrikası'nda üretiliyor.



İdeal Üniversite

Yazan: Prof. Dr.Çoşkun Can AKTAN

Bilindiği üzere Eski Milli Eğitim Bakanı sayın Erkan Mumcu'nun girişimi ile 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu'nun tamamen değiştirilerek bunun yerine yeni bir yasa yürürlüğe konulması çalışmaları devam etmektedir. Türk yüksek öğretiminin içinde bulunduğu sorunlar üniversite ve üniversite-dışı kesimler tarafından pekala bilinmekte ve Türk yüksek öğretiminin ciddi bir reforma ihtiyacı olduğu genel olarak kabul görmektedir. Acaba Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yürütülen üniversite reformu, ideal bir üniversiteye doğru yol almamızı sağlayabilecek midir? Bu sorunun cevabı, önemli ölçüde yürürlüğe konulacak yeni yasa ile bir ölçüde anlaşılabilir olacak.

Biz bu yazımızda ideal bir üniversitede olması gereken temel ilkeler ve kurumları ele almaya çalışacağız.

İdeal bir üniversitede olması gereken başlıca on iki temel ilkeden sözedilebilir. Bu ilkeleri kısaca açıklamaya çalışalım: (Şekil-1)

Akademik Özerklik. İdeal bir üniversite için "özerklik" olmazsa olmaz şartlardan birisidir. Üniversite özerkliği üç temel özerklik alanı içerir: "yönetimde özerklik", "mali özerklik" ve "bilimsel özerklik." Üniversite özerkliği, (akademik özerklik) geniş anlamda tüm bu alanlardaki özerkliği ifade eder.

Akademik özerklik, Yüksek Öğretim Kurumlarının Özerkliği ve Akademik Özgürlük Üzerine Lima Bildirgesi'nde şu şekilde tanımlanmıştır:

"Özerklik" yüksek öğretim kurumlarının iç işleyişlerine, mali işlerine ve yönetimlerine ilişkin kararlar almada ve eğitim, araştırma, dışa yönelik çalışmalar ve diğer ilgili faaliyetlerde kendi politikalarını oluşturmada devlet ve toplumun tüm diğer güçleri karşısındaki bağımsızlıklarına anlamına gelir;

Akademik Özgürlük. Üniversitelerde görevli bilim adamlarının bilgi üretme, araştırma yapma, kitap yazma, toplumsal sorunlar ile ilgili görüş bildirme vs. konularında tamamen özgür olmaları esastır ve bu konuda hiçbir doğrudan ve dolaylı baskının olmaması gerekir.

Akademik özgürlük, Yüksek Öğretim Kurumlarının Özerkliği ve Akademik Özgürlük Üzerine Lima Bildirgesi'nde şu şekilde tanımlanmıştır:

"Akademik özgürlük, akademik bir çevre üyelerinin tek tek ya da toplu halde bilgiyi araştırma, inceleme, tartışma, belgeleme, üretme, yaratma, öğretme, anlatma veya yazma yoluyla edinimlerinde, geliştirilmelerinde ve iletmelerindeki özgürlükleri anlamına gelir."

Akademik Kalite. İdeal bir üniversite sistem kalitesi (kural ve kurumların kalitesi), insan kalitesi, donanım kalitesi ve tüm bu kalite boyutlarının oluşmasına ve kurumsallaşmasına olanak yaratacak ve destek olacak liderlik kalitesi gereklidir. Üniversiteler uluslararası düzeyde kabul görmüş kalite güvencesi, kalite standartları, özdenetim ve akreditasyon uygulamalarına tabi olmalıdır.

Akreditasyon, daha önceden belirlenmiş standartlara dayalı olarak belirli bir kurum ya da programın kalitesiyle ilgili olarak resmi nitelikte hazırlanmış, yazılı bir belge olarak tanımlanabilir.

Akademik Etik. Akademik kurumlarda eğitim, öğretim ve araştırma faaliyetlerinde evrensel düzeyde kabul edilen etik değerlere ve ilkelere uygun davranılması gerekir. Kayırmacılık, kollamacılık, kopyacılık, bilimsel araştırma hırsızlığı vs. uygulamalar mutlaka ortadan kaldırılmalıdır.

Akademik Liyakat. Öğretim elemanlarının mesleğe ilk girişlerinde, yeniden atamalarında, nakillerinde ve ilerlemelerinde en yüksek düzeyde liyakat sistemine önem verilmesi ve liyakat ilkelerinin kurumsallaştırılması sağlanmalıdır. Üniversitelerde kayırmacılık ve kollamacılık kabul

edilemez uygulamalardır. Akademik ünvanlarda ilerleme ve atamalarda, 'bilimsel başarı' kriterlerinin belirleyiciliği esastır.

Akademik Demokrasi. Uygar toplumlar, demokrasi ilkelerine dayalı bir yönetim benimsemişlerdir. Seçim, demokrasinin gerekli, fakat yeterli koşulu değildir. Demokratik bir düzende hukukun üstünlüğü, laiklik, saydamlık, katılımcılık, çoğulculuk, iktidarın sınırlandırılması, kuvvetler ayrılığı, sivil toplum gibi ilkeler önem taşır.

Üniversitelerin de demokratik düzenin temel ilkelerine bağlı yönetilmesi gerekir. Üniversitelerde yerinden yönetim, yönetime katılma, yönetimde açıklık, denetim ve hesap sorulabilirlik (accountability) gibi ilkelerin mutlaka hayata geçirilmesi gerekir.

Akademik Rekabet. Bilimsel gelişme ve ilerleme için üniversiteler ve öğretim elemanları arasında rekabet ortamının mevcut olması gerekir.

Akademik Hareketlilik. İdeal üniversite ortamı yaratabilmek için eğitim-öğretim elemanlarının ve bilim adamlarının farklı üniversitelerde çalışma hakkının ve imkanının varolması gerekir.

Üniversiteler rekabete açık olmalı ve performansı esas alan bir sistem oluşturularak öğretim elemanlarının ve araştırmacıların kendi üniversitelerinin dışında eğitim-öğretim ve bilimsel araştırma faaliyetlerini sürdürmeleri önem taşımaktadır.

Sosyal Sorumluluk. İnsanların ve organizasyonların içinde yaşadıkları çevreye ve topluma karşı sorumlulukları





bulunmaktadır. Üniversiteler, bilim üreten, eğitim ve öğretim sunan kuruluşlar olarak sosyal sorumluluk yönünden diğer organizasyonlardan çok daha önemli bir ödev ve sorumluluk ahlakına sahip olmak durumundadırlar. **Bilimsellik.** Üniversitelerde sadece bilimsel yöntemlerle yürütülen araştırma, deney ve gözlemlerden hareket edilir. Müsbet bilimlerde yapılan deney ve gözlem sonuçlarının yorumlanmasında sorumluluk ahlakı ve etik değerler gözardı edilmemelidir. Subjektif değer yargılarından tamamen arındırılması mümkün olmayan sosyal bilimlerde de en yüksek düzeyde tarafsız bilimsel bilgiye ulaşma ve elde edilen sonuçları mümkün olduğu ölçüde objektif olarak sunma gayreti olmalıdır.

Üniversite-Sanayi İşbirliği. İdeal bir üniversite sanayi ile yakın işbirliği içerisinde olmalıdır. Üniversite sanayinin ihtiyaçlarını dikkate almalı, sanayii ile müşterek bazı projelerin gerçekleştirilmesi yolunda adımlar atmalıdır. Üniversite ile sanayi kurum ve kuruluşları arasındaki ilişkinin geliştirilmesi çok önemlidir.

Sonuç

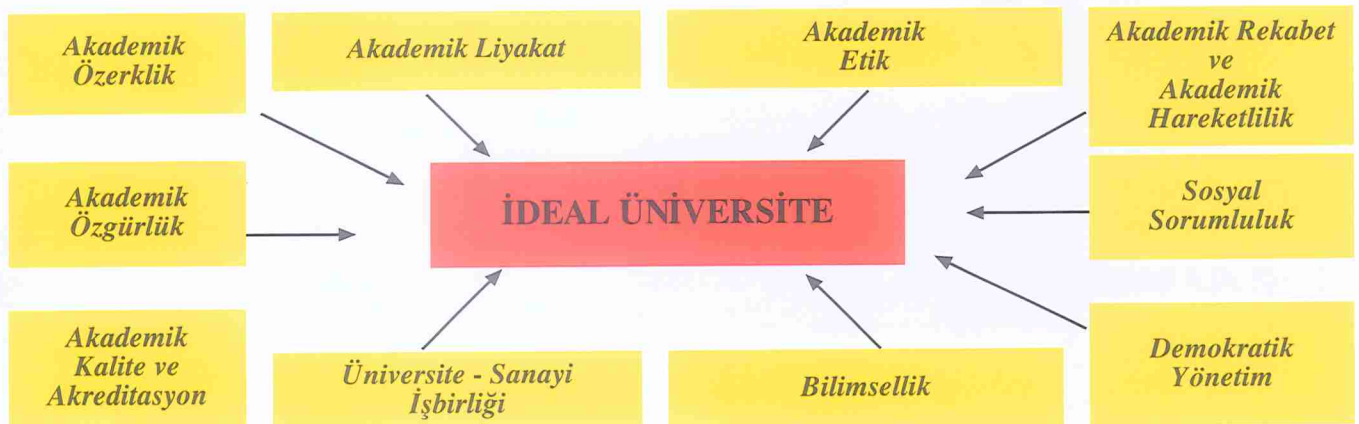
Milli Eğitim Bakanlığı'nın girişimi ile başlatılan yükseköğretim reform çalışmalarının bu ilkeleri esas alarak ilerlemesi ve sonuçlanması sanıyorum kalıcı bir üniversite reformu açısından önem taşımaktadır. En başta yeni yükseköğretim kanununda bu ilkelerin açık ve somut biçimde yer alması

gerekir. Daha sonra bu yasa çerçevesinde yürürlüğe konulacak mevzuatın aynı temel ilkeleri gözardı etmeksizin oluşturulması önem taşımaktadır. Şüphesiz, ideal bir üniversite reformu, tamamen hukuk reformu ile gerçekleştirilemeyecek kadar ciddi bir iştir. Üniversitelerdeki akademik kültürün ideal üniversite ilkelerinin yerleşmesinde çok önemli bir yeri ve rolü bulunmaktadır.

Şekil-1: İdeal Üniversite Oluşturulması İçin Gerekli İlkeler ve Kurumlar

Kaynak: C.C.Aktan tarafından geliştirilmiştir.

Şekil-1: İdeal Üniversite Oluşturulması İçin Gerekli İlkeler ve Kurumlar



(Ana) Dil öğretimi ve eğitimde fırsat eşitliği

Yazan: Prof Dr. Reşide Kabağayı
DEÜ Buca Eğitim Fakültesi Öğretim Üyesi

Eğitimde fırsat eşitliği kavramı, günümüzde, Türkiye'nin Ocak 1995'te kabul ettiği Çocuk Hakları Sözleşmesine ve öteki uluslararası metinlere (UNESCO, 21 yy.) yansdığı gibi, çocukların doğuştan getirdikleri gizil güçlerin/yeteneklerin (eğitimle) ortaya çıkarılıp geliştirilmesi anlamını taşımaktadır. Örneğin doğuştan piyano çalabilme yeteneği olan bir çocuk piyano ile tanıştırılıp bu özel yetenek ortaya çıkarılacak daha sonra ise yaşantı (ilgili bilgiler alındıktan sonra alıştırmalarla) yolu ile geliştirilecektir. Aksi halde çocuğun bu yeteneğe sahip olduğu hiç bilinmeyecek ve bu yetenek adı üstünde gizli kalacaktır. Doğuştan getirilenlerin içinde hem birey hem de ulus için en kritik öneme sahip olanı ise bugünkü söyleşiyile "genel yetenek", "genel akademik yetenek" ya da eski söyleşiyile "zeka"dır. O halde, fırsat eşitliği ilkesi gereği, doğuştan getirilen genel yetenek de ortaya çıkarılıp geliştirilecektir. Araştırmalar genel yeteneğin "öğrenilen" ya da "yaşantı yolu ile geliştirilen" bir yönü olduğunu çoktandır ortaya koymaktadırlar (Husen, 1972; Jeneks, 1973; Coleman, 1966)

Öğrenmede Eşit Fırsat

Düşünme sürecine aynı doğrultuda devam edildiğinde, doğumlarından başlayarak zengin öğrenme yaşantılarına sahip olabilen öğrencilerin doğuştan getirdikleri yetenekleri daha fazla geliştirebildikleri söylenebilir. Tersinden söylenirse, daha fakir öğrenme yaşantılarına sahip olan öğrenciler ise doğuştan getirdiklerini yeterince geliştirememektedirler. Yani, öğrenimlerinin herhangi bir aşamasında öğrencilerin ölçülen genel yetenek

düzeyleri ile okuldaki başarı durumları onların doğuştan getirdikleri kadar önceki öğrenme yaşantılarının, sosyo-kültürel konumlarının ve buna bağlı olarak beklentileri, umu düzeyleri aldıkları ebeveyn desteği vb. öteki değişkenlerin bir yansıması olup bu değişkenler tarafından belirli ölçülerde etkilenmektedir. (Kyriacou, 1997). Örneğin daha 1950'lerde üst ve orta sosyal kesimlerden gelen öğrencilerin IQ testlerinden aldıkları puanların, öteki alt sosyal kesimlerden gelenlere göre önemli ölçüde daha yüksek olması (Husen, 1972; s. 57) bu yüzdendir. Ülkemizde de gerek üniversite (Mihçioğlu, 1980) gerekse Anadolu Liseleri giriş sınavlarında (Kabağayı, 1997) öğrencilerin başarı farklılıkları onların sosyo-kültürel kökenleri ve bu arada buldukları coğrafi bölge farklılıklarından önemli ölçüde etkilenmektedir.

Dil Zihninin Aynasıdır

Öte yandan, genel yetenek kadar okul başarısını en önemli yordayıcısı/belirleyicisi ise genel yeteneğin en önemli bileşeni olan dil gelişim ve öğrenimidir. Öyle ki dil düzeyi ile genel yetenek arasındaki güçlü ilişki ve hatta iyi düşünme ile o dilde okumayıp-yazabilme (Bcan, 1996) ve düşünme arasında güçlü ilişki Bacon'ın "dil zihninin aynasıdır" şeklindeki ünlü özdeyişinde en iyi şekilde ifadesini bulmaktadır. Ülkemizde hem çeşitli giriş/yarışma sınavlarında hem de okulda daha "başarısız" olarak değerlendirilen öğrencilerin bu başarısızlıklarının kaynaklarından biri anılan öğrencilerin sosyo-kültürel avantajlılıkları ile birlikte Türkçelerinin yeterli olmayışıdır. Kaldı ki eğitimde testlerle

yapılan ölçümlere öğrencilerin "okuduğunu anlama yeteneği"; yazılı yoklamalara ise onların yazabilme yeteneğinin karıştığı bilinmektedir. (Tekin, 1979; Turgut, 1986) Dil öğrenimin en kritik dönemi ise başta aile olmak üzere okul öncesi eğitimi dönemidir. Öyle ki bu dönemde ilgili ülkelerin öğrenim dilinde zengin öğrenme yaşantılarına sahip olmayan öğrencilerin bu avantajlılıklarının daha sonra giderilmesi güç olmaktadır. Bu nedenle okul öncesi eğitim bu öğretim basamağında zengin dil öğrenme yaşantılarının sağlanması eğitimde fırsat ve imkan eşitsizliğini giderme yolunda önemli bir strateji olarak kullanılmaktadır (Husen, 1972). Ülkemizde Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda nihayet bu gerçeğin görülmesi ve en fazla okullaşmanın okul öncesi eğitim basamağında gerçekleşmesinin hedeflenmesi önemli bir adım olarak görünmektedir. (DPT, 2001).

Son günlerde AB Katılım Ortaklığı Belgesi nedeniyle gündeme gelen "kürtçe eğitim" ya da "anadilde eğitim" tartışmalarına gelince; öncelikle, ülkede yapılan tüm eğitim/öğretimin kürtçe yapılmasını gerektiren bu terimlerin anılan belgede bulunmadığını belirtmek gerekiyor. Bu belgede daha doğru bir terim gibi görünen "anadilde öğretimi" terimi de yer almamaktadır. Ancak orta vadeli siyasi kriterler arasında "kökenlerinize bakılmaksızın tüm vatandaşlar için kültürel hakların garanti edilmesi ve kültürel çeşitliliğin sağlanması. Eğitim alanı da dahil olmak üzere bu hakların kullanılmasını önleyen tüm yasakların kaldırılması" ibaresi; kısa vadeli kriterler içinde de





ÇAKABEY
OKULLARI

"Çünkü,
İnsan yetiştirmek çok önemlidir..."



Çakabey'de Hedeflenen Öğrenci Modeli

*Öğrenmeyi öğrenen,
Etkili iletişim kurabilen,
Değişen dünya koşullarına uygun,
Sorun çözme becerisine ve ekip kurma ruhuna sahip
Mutlu, başarılı, sosyal,
Hedef oluşturmuş,
Kişisel yaşam haritasını çizip gerçekleştiren,
Düşünen, başarıya odaklanmış
Gençler yetiştiriyoruz...*



8 Sokak, No.1 Sasalı, Çiğli - İZMİR
Tel: (0232) 327 31 92 (pbx), Sasalı Kamp.
Tel: (0232)364 76 00 Karşıyaka Ana Okulu
Faks: (0232) 327 31 95
<http://www.cakabey.k12.tr>
e-mail: cakabey@cakabey.k12.tr



“TV radyo yayıncılığında anadilin kullanılmasını yasaklayan hukuki düzenlemelerin var ise kaldırılması” ibaresi bulunmaktadır. Bu ifadeler kanımca kapalıdır. İstenenin Metin Toker’in dediği gibi sadece “herkesin anadilini öğrenmesi, kullanması, yayması özgürlüğü mü?”; yoksa Cıvaoglu’nun dediği gibi anadilde “seçimlik ders alma mı?”-bu da karmaşık bir konu- olduğu belli değildir.

İstenenin “anadil öğretimi” olduğu varsayılırsa, eğitimde fırsat eşitliği ilkesinin tersine olarak nitelenebilecek bir durum ortaya çıkmaktadır. Zira bugün yukarıda kapsamlı şekilde açıklanan nedenlere bağlı olarak, eğitimde fırsat eşitliğini geliştirme stratejilerinde okul öncesi ve ilköğretimde dil öğretimi önemini korumakla birlikte, anadilin ulusal eğitim dilinden farklı olduğu durumlarda ilgili öğrencilere ulusal eğitim dilinin öğretilmesi yönündedir. Zira kökenleri ne olursa olsun Ulusal eğitim dilini, bu dilde okuyup yazmayı yeterince öğrenmeyen öğrencilerin daha sonraki öğrenim basamaklarında bu avantajlılıkları devam etmektedir. Söz konusu öğrenciler eğitimde öteki öğrenciler kadar başarılı olamamaktadırlar. Bu yüzden çeşitli Avrupa ülkelerinde, örneğin İngiltere’de West Indian’ların çocuklarının eğitimde başarısızlıklarına dikkat çekildikten sonra standart İngilizce yeteneklerinin geliştirilmesinin kritik öneme sahip olduğu belirtilmektedir (Kyriacou, 1997, ss. 69-70).

Türkiye’ye dönülürse çeşitli “anadil öğretimi istekleri” isteyenlerin- başka amaçları yoksa- kendi çıkarlarının aksine bir istem gibi görünmektedir. Zira kökenleri ne olursa olsun her Türk vatandaşının başta okul öncesi olmak üzere ilköğretimde Türkçe öğrenmeye ve Türkçelerini zenginleştirerek eğitimin en üst kademelerine kadar çıkmaya ve başarılı olmaya hakları vardır. Bu nedenle okul öncesi



eğitimin, başta az gelişmiş bölgeler olmak üzere, metropollerin uzak köşelerine de yaygınlaştırılmasının eğitimde fırsat ve imkan eşitsizliğini azaltma yönünde kritik bir önlem olduğu açıktır.

Son olarak, eğitimin ulusal bütünleşmeyi sağlayan, insanlığın barış, sosyal adalet ve özgürlük gibi ideallere ulaşma çabalarının vazgeçilmez bir aracı olduğunu (UNESCO, 21 yy.) belirtmek yararlı olacaktır. Çeşitli uluslararası ve Avrupa Konseyi belgelerinde “anadilin kullanılması” ibarelerinin hemen yanında “alt kültürlerin bütünleşmesi”, “kültürel bütünleşme” vb. kavramlarının yer aldığı (EC, 1981; ss. 22-23) ve UNESCO tarafından hazırlanan “Yirmibirinci Yüzyılda Eğitim” adlı dokümanda öğrencilere kazandırılması gereken özellikler arasında “birlikte yaşamayı öğrenme” (Learning to live together) özelliğinin en başta sıralandığını belirtmek yerinde olacaktır.



KAYNAKLAR

- Bean, C. John. *Engagig Ideas. USA, San Francisco; Jossey-Bass Publishers; 1996.*
- Cıvaoglu, Güneri. “AB Atına Arpa” *Milliyet Gazetesi; 12 Mart 2002.*
- Coleman, James. S. *Equality of Educational Opporinty. Washington DC. US Government Printing Office; 1966.*
- Concil of Europe. *Pre-School Education. Strasbourg; 1981.*
- DPT. *Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. 2001-2005 Ankara; DPT 2001.*
- Husen, Torsten. *Social Background and Educational Carrer. Paris; OECD, CERİ; 1972.*
- Jenks, Christopher. *Inequality. United Kingdom; Penguin Books, 1972.*
- Kabadayı, Reşide. S. Demirci. *Çeşitli Lise Öğrencilerinin Genel Akademik Yetenekleri. Eğitim ve Bilim; 105.*
- Kyriacou, Chris. *Effective Teaching in School. Theory and Practice. United Kingdom; Stanly Thornes Publishers; 1997.*
- Mihçioğlu, Cemal. *Eğitimde Yörelararasi Dengesizlik. Ankara; AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi yayınları No: 439, 1980.*
- Tekin, Halil. *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme. Ankara; Mars Mat. 1979.*
- Toker, Metin. “Sağlam Taşa Basınız”. *Milliyet Gazetesi; 10 Mart 2002.*
- Turgut, Fuat. *Eğitimde Ölçme Değerlendirme. Ankara; Soydan Mat. 1986.*
- UNESCO; “Yirmibirinci Yüzyılda Eğitim Uluslararası Komisyon Raporu” *Paris; UNESCO, 1995.*

Dünyayı değiştiren güç: EĞİTİM

Yazan: Doç.Dr. Mustafa Tanyeri
Dokuz Eylül Üniversitesi
Sürekli Eğitim Merkezi (DESEM) Müdürü

Ulusların ve bireylerin kaderini belirleyen en büyük güç, bilgi ve bilgiye ulaşmanın en etkili yolu olan eğitimidir. O güç insanların dünyasını değiştirmektedir. Geçen yüzyılda stratejik önemi artan bilgi bir anlamda bu yüzyılın en güçlü silahı haline gelmektedir. Bilgi ona sahip olan için bir rekabetçi güç konumundadır. Eğitim bu bağlamda bir insanı da bir ülkeyi de bulunduğu noktadan çok daha iyi bir konuma taşıyabilecek bir araçtır. Bu

aracı iyi kullanan ülkeler bugün gerek toplumsal yaşam kalitesinde gerekse ülkenin diğer ülkelerle olan ilişkilerinde bir adım öne çıkmaktadırlar.

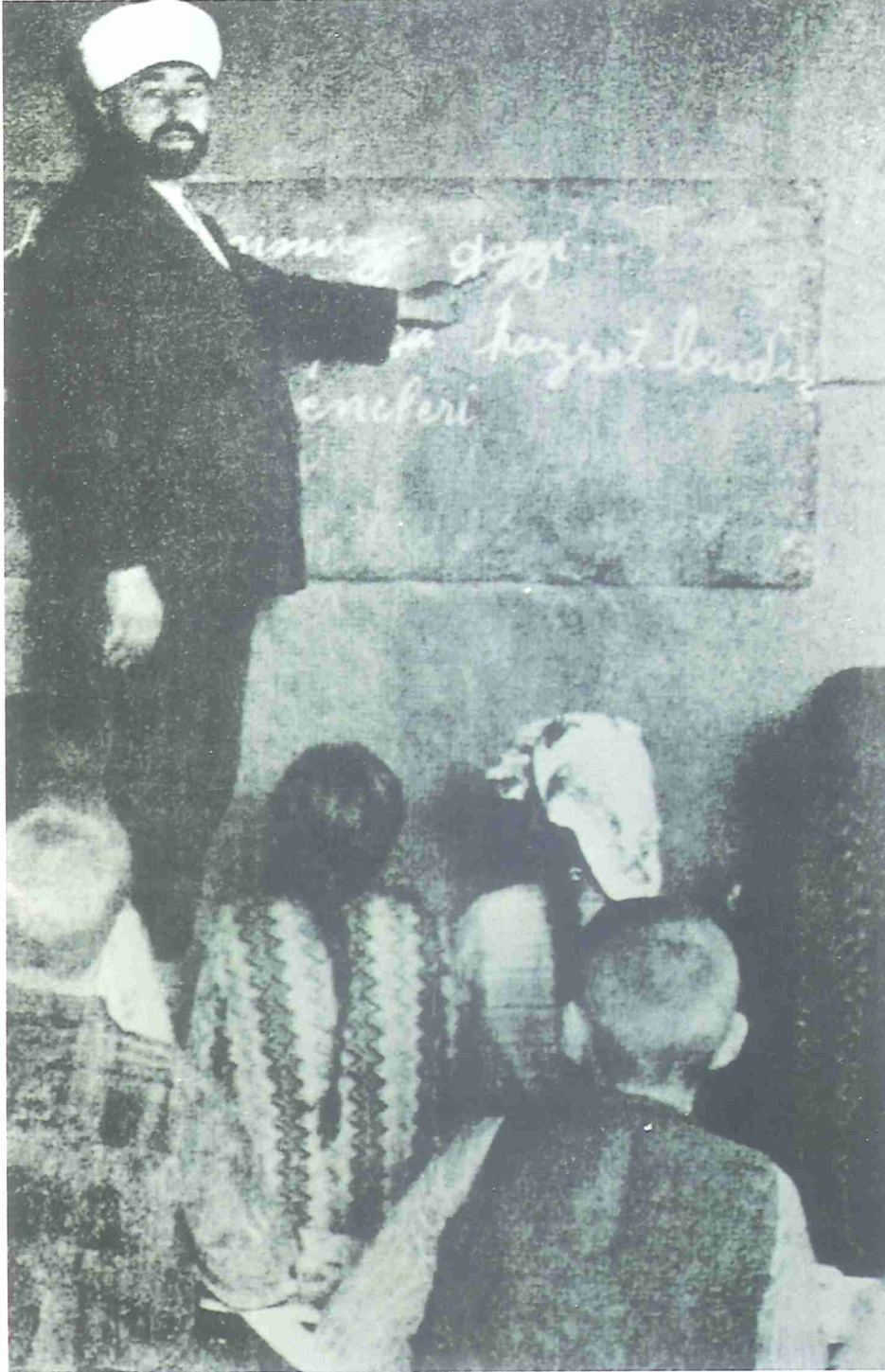
Eğitimin insanın dünyasını değiştiren bir güç olarak önemi yalnızca sosyal alanda değil aynı zamanda ekonomik alanda da ortaya çıkmaktadır. Bir ülkenin kalkınmasının olmazsa olmaz koşullarından biri eğitilmiş insan gücüdür. Diğer üretim faktörleri

açısından yeteri kadar zengin olmayan birçok ülkenin bugün ulaştıkları gelişmişlik düzeyine bakıldığında bunun ardındaki itici gücün eğitim ve insan gücü kaynağı olduğu görülecektir. Bugün modern dünyanın eğitime bakış açısı bu olgunun insan yaşamında meslek kazandıran statik ve çalışma yaşamı öncesinde noktalanmış bir dönemi kapsamaktan çok, yaşam boyu devam eden bir yenilenme ve birikim süreci şeklindedir. Bu nedenle, yaşam boyu eğitim ve öğrenme kavramları ön plana çıkmıştır.

Eğitim Yenilikçiliği, Yaratıcılığı Geliştirmelidir

Eğitimin temel hedefi, ulusal ve evrensel değerlere duyarlı, toplumsal sorumluluğu gelişmiş, bilimsel ve özgür düşünceye açık beceri düzeyi ve entellektüel kapasitesi yüksek bireyler yetiştirmektir. Bu bir taraftan bilgi ve teknoloji üretme ve diğer yandan da bu gücü kullanarak uluslararası rekabet yarışında öne çıkma açısından önemlidir. Ülkenin eğitim düzeyinin yükselmesine paralel olarak bilgi ve teknoloji yaratma kapasitesi de artmaktadır. Eğitim sistemimizde bir dönüm noktası niteliğindeki 8 yıllık zorunlu ilköğretim uygulamasının ikinci aşaması olan 11 yıllık zorunlu eğitim döneminin bir an önce gündeme alınması bu açıdan da önem taşımaktadır.

Eğitimin, okul öncesinden yüksek öğretime kadar uzanan süreç içerisinde daha çağdaş ve rekabetçi bir anlayışla yeniden yapılanması gerekmektedir. Bu amaca yönelik olarak müfredat programlarının iyileştirilmesi, öğretmen ve öğretim üyesi yetiştirme sistemimizin



Eğitimin okul öncesinden yüksek öğretime kadar uzanan süreç içerisinde daha çağdaş ve rekabetçi bir anlayışla yeniden yapılanması gerekmektedir.



kökten değiştirilmesi, ezberci eğitim sisteminden öğrenmeyi öğretmeye dayalı eğitim sistemine geçilmesi, bütçede eğitime ayrılan payın aşamalı olarak arttırılmasıyla kitap, araç,gereç,bina, laboratuvar ve sosyal imkanların geliştirilmesi öncelikli hedefler olmalıdır.Türkiye'nin sanayileşmesi ve kalkınmasına katkı sağlayabilecek en kritik konulardan biri de mesleki ve teknik eğitimidir.Yıllardır ihmal edilen bu konu bugün sanayide ve diğer sektörlerde nitelikli eleman açığını karşımıza çıkarmıştır. Üniversite kapısındaki yığılmanın önlenmesi açısından ortaöğretim kademesinde öğrencilerin yeteneklerine göre doğru bir biçimde yönlendirilmesi hem sanayi ve hizmetler sektöründeki nitelikli eleman ihtiyacını büyük ölçüde karşılayacak hem de üniversite mezunu işsizler yerine bilgi ve becerilerine göre ekonomiye daha etkin katkı sağlayan bir yapı oluşturulabilecektir.

Eğitimde Yeniden Yapılanma Gerekiyor

Milli Eğitim Bakanlığı'nın bütçesinin GSMH'ya oranı son yirmi yılda hep % 3 ün altında kalmıştır.Genel bütçeden milli eğitime ayrılan pay ise ortalama % 7-8 aralığında değişmektedir.Bu yetersiz kaynaklarla eğitimde istenilen yapısal değişimlerin yapılabilmesi neredeyse imkansız gibidir.Bu nedenle, okul yaptırma seferberliği gibi girişimlerle devlet eğitime vatandaş katkısının daha da arttırılması yönünde çalışmaktadır.Ancak, eğitimde merkezi yönetim anlayışı devam ettiği, okul-aile işbirliği sembolik düzeyde kaldığı ve eğitim olgusunda katılımcılık, işbirliği ve birlikte yönetim anlayışının yerleşmesine yönelik adımlar atılmadığı sürece toplumun eğitim konusundaki beklentilerine tam olarak cevap verebilecek bir sistemin kurulması mümkün görülmemektedir.

Eğitim olgusunu her yaşta insan için bir hak olarak gören yaklaşım, fırsat eşitliğinin de bir anlamda beşikten mezara kadar yaşamın her aşamasında bireyler için söz konusu olması gerektiğini öngörmektedir.Kamu ve özel kesimde her kademedeki eğitim kurumlarında toplumsal gelişmeye ve fertlerin kişisel gelişimine yönelik programların geliştirilmesi ve sunulması devletin asli görevi olmalıdır.Mevcut okul binalarının daha verimli kullanımı ile gece ve hafta sonları meslek kazandırmaya yönelik kurslar, ilk ve orta öğretim kademesinde tamamlamaya yönelik genç ve yetişkin eğitimleri verilmelidir.Eğitim konusunda Türkiye'nin diğer ülkelerle karşılaştırıldığında çok olumsuz bir tablo çizen yapısını iyileştirmeye yönelik adımlar zaman kaybetmeden atılmalıdır.Eğitimi Türkiye'nin gündemine bir daha hiç çıkmamak üzere yeniden taşımamız gerekiyor.

Kriz koşullarında bir yatırım analizi:

g l o b a l

İrlanda ekonomisini takip ediyordunuz; son on yılda yakaladıkları büyük çıkışı. Ya Hindistan'ın ve İsrail'in ihracat verilerini.. Eğer bakmadıysanız bakın, lütfen daha yakından bakın.. İhracat rakamlarına, sektörel dağılımlarına ve giderek artan ulusal gelirlerine.. Tüm bu ülkelerin yakaladıkları büyük gelişim trendinin bir tek açıklaması var: Bilgi teknolojilerine yaptıkları yatırım!

u l u s a l

Ülkemiz de bu büyük dönüşümde yerini almaya çalışıyor. e-devlet, Mernis gibi dev projeler yavaş yavaş hayata geçiriliyor. İnternet kullanımı hızla yaygınlaşıyor. Başta bankacılık olmak üzere pek çok sektörümüz teknolojik olarak Batı ülkeleri ile aynı standartlarda hizmet sunuyorlar. Üstelik veriler Türkiye'nin bilişim Sektörü'nde önümüzdeki 4 yıl boyunca her yıl ortalama %15 büyüyeceğini gösteriyor! (European Information Technology Observatory 2003, Sf. 380)

y e r e l

Kırsal alanlardan kente göç metropollerde ama en çok İstanbul'da yaşamı çekilmez hale getirdi. Ekonomik alanda ise kira, personel maaşları, gibi giderler de maliyetlere eklenince İzmir gibi kentler için, özellikle de bilişim hizmetleri sektörü için yeni bir rekabet şansı doğdu. Hedef; hizmeti, aynı kalitede ama daha ekonomik üretmek... Hızlı bir internet bağlantısı ile Etiler ya da Alsancak'ta olmanız müşteriniz için hiç fark etmiyor. Üstelik trafik ve park sorununuz da yok!

.. v e k u r u m s a l

Birinci kuşakta baharat toptancılığı ile başladığımız ticaret yaşamımıza kontrollü ve emin adımlarla devam ediyoruz. Otomotiv, temizlik, sigorta sektörlerinde bölgemizin iddialı kurumlarını yaratmanın yanı sıra: Volkswagen, Audi, Scania, Diversey Lever, Gillette, 3M, Axa Oyak, Commercial Union gibi çokuluslu ve ulusal şirketler ile birlikte, onların disiplini ve kurumsallığıyla çalışmanın avantajını yakaladık. Şimdi, Gönen Bilgi Teknolojileri yepyeni bir kulvarda ama bundan önceki ilkelerimize sıkı sıkıya bağlı olarak yolumuzu sürdürüyoruz.



**gönen bilgi teknolojileri
danışmanlık ltd.**

Cumhuriyet Bul. No.193/3 Alsancak-İZMİR
Tel.: 232- 464- 4638 Faks: 463-0208

"Onun aşkı evlatları"

Söyleşi: Dr. Cemalettin ÖZDOĞAN
star Ege Bölge Temsilcisi
Fotoğraflar: Selim AYDAŞ

"İki oğlumla gurur duyuyorum, iftihar ediyorum. İkisi de Allahın bana bahsetmiş olduğu -annelerinle beraber tabi- en büyük servet. Yani doyumsuz. Bunu mübalağalı olarak söylemiyorum; en büyük servet . Çocuklarımla çok mutluyum ve birçok yerde böyle üçümüz beraber olduğumuzda herkes bunu teşhis eder zaten; gözlerimden dahi okurlar mutluluğumu. 'Allah herkese böyle evlat nasip etsin' diyorum. Levent'in odasını koklayarak işe giderdim. O koku, bugün satılan güzel kokular var ya, o koku, bu kokuların yanında korkunç güzellikeydi. Aynı şekilde Cüneyt dünyaya geldi, onda devam etti. Levent'imle burada beraber olduğumuz için o bana büyük destek oluyordu Cüneyt Amerika'dayken. Cüneyt'i Amerika'ya uğurladık, arabaya binerken ayaklarım tutmadı. İki kişi beni arabaya getirdi. Olur mu böyle birşey? Oldu. Ayaklarım tutmadı. Ve bir gün evdeyim, bir sene iki sene geçmesine rağmen içimden geldi 'Cüneyt' diye bağıryorum. Amerika'da o. Eşimle evdeyiz. Yine içimden geldi, ama bakın o Ferhat dağları delercesine bağırmış ya onun gibi... Biraz sonra telefon çalıp, 'Baba, merhaba nasılsınız?' Buna ne dersiniz. Siz ne dersiniz deyin. Altıncı his, onbeşinci his, otuzaltıncı his... Böyle bir şey oldu. Allah herkese böyle evlat nasip etsin. "

Bu duygu dolu sözler, iki evladını; Cüneyt ve Levent'i anlatan Şükrü Baysak'a ait... Gözleri dolu dolu, gururlu...

O, Levent ve Cüneyt Baysak'ın babaları, genç sanayici ve işadamlarının "Şükrü Amca"sı... Anlaşılacağı gibi; "Gönüllü söyleşiler zinciri"nin bu ayki konuğu Şükrü Baysak...

Şükrü Baysak'la hem kendisini hem de EGİAD üyesi iki oğlunu konuştuğumuz söyleşiye, Star'dan arkadaşım Berna Erden de işin en zor yanı "kaset deşifresi"yle "gönül desteği" verdi.

İşte o keyifli söyleşi:

Bu sayıda "konuk baba" Şükrü Baysak...



- Sondan başlayalım Şükrü Bey, çocuklarınızla muhtemelen çok kavga ediyorsunuz

- Yok öyle bir kavgamız yok.

A kesin vardır.

Evet, yok olmadı.

Vardır, vardır... Siz Beşiktaşlısınız onlar Galatasaraylı; hiç kavga çıkmıyor mu?

Hayır, Galatasaray tutuyorum. Şaşıyorlar. Bana 'nasıl Beşiktaşlısın' diye sorarlar. Fanatik değilim. Herşeyden evvel Karşıyakalıyım tabi. Sonra Beşiktaşlı. Galatasaray tutmamın sebebi dış seyahatlerde çok karşılaştım; Türkiye'yi tanımıyorlar. Galatasaray ve Fatih Terim'i tanıyorlar. Bu hoşuma gidiyor. Yani biz beyaza beyaz diyen insanız, siyaha siyah... Yani neyse gördüğümüz onu söyleriz. Öyle fanatik değiliz.

Birbirleriyle maç yaptıklarında sorun çıkmıyor mu?

Bu bir sportmence mücadele. Hangi takım galip geldiyse, tabi tuttuğumuz takımın galip gelmesini doğal olarak insan ister. Nedir o? Ben galip geleyim, benim çocuğum başarılı olsun... O ego vardır herkesde.



Peki nasıl G.S.'lı oldular? Genelde çocuklar babalarından etkilenirler. Valla benden etkilenmediler. Kendileri buldu o şeyi.

Şükrü Bey, sizden başlayalım... İşadamı kimliğiniz, sanayici kimliğiniz, herşeyden önemlisi aile reisi, baba kimliğiniz...

10 Mayıs 1938 doğumluyum. İlkokulu 4. sınıfın yarısına kadar Karşıyaka Cumhuriyet İlkokulu'nda okudum. Sonra Bostanlı İlkokulu'nu bitirdim. Karşıyaka Lisesi mezunuyum. Yüksek Ekonomi ve Ticaret Okulu'na girdim. İş hayatına girmem dolayısıyla son sınıfta maalesef bir iki dersten takıntılı olmama rağmen okulu bitiremedim. Bu benim içimde bir hicrandır. Bizim firmanın kuruluşu 1954 senesi. TERBAY namı altında kuruldu. Eniştem Cemal Tercan'ın TER'i gelmiştir. Bizim de BAY. TERBAY'ın gelişi ordan. YETO'ya kaydolduğumda beni de ekonomiyle vesaireyle ilgilenmem için firmaya dahil ettiler.

Okulla birlikte yürütmek üzere...

Okulla birlikte yürütmek üzere... Bu anlattığım benim o zamanlar tabi çok ufak çapta hayal edilemeyecek derecede küçük bir yer, atölye.

TERBAY'ı babanız mı kurdu?

Hayır, babam maliyede memurdu. 1956'da vefat etti. Ağabeyim Ahmet Kemal Baysak ve eniştem Cemal Tercan kurdu. Daha sonra ağabeyim Salih Ş. Baysak ve devamında ben katıldım. Kemal ağabeyim bir dönem Karşıyaka Belediye Reisi'ni yaptı. EBSO'da Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, A.O.S.B. başkanlığı yaptı. Sanayi Odası'nda, Organize'nin kuruluşunda büyük emeği vardır. Organize Bölge'nin taşında, aracında, böceğinde, kuşunda,

kelebeğinde biraderimin imzası vardır. Yani büyük emeği geçmiştir. Benim firmaya katılmamla beraber okulu da son sınıfta bıraktık. Ufak çapta olmasına rağmen; bu kervana katıldığımda "ben okulu bitirsem ne olurum" dedim, "en fazla olsam olsam bir bankaya müdür olurum"... Olsam olsam ne olur. Yani bu kervana katılmam daha ağır bastığı için belki okulu es geçtim. Sonra tabi bitirmemek ilerki senelerde içimde yara olarak kaldı.

İş hayatınız?

Bizde ben yok biz var. Bir sefer onu üzerine basa basa söylemek isterim. Çünkü bizim firma şahıs firması değil. Bir aile firması olduğundan kurucuları var. Çocuklarımız da katıldı ve TERBAY Grup şirketlerimizde yönetici olarak görev aldılar.

Biliyorsunuz son yıllarda sanayicilikten, üretmekten çok paradan para kazanmak yaygınlaştı.

Şimdi hayatta en kolay şey biliyorsunuz; ne diyorlar "al sat" diyorlar. "Yap sat" değil de "al sat". Biz bu şeye yönelmedik. Çünkü biraderler, Mithatpaşa Sanat Enstitüsü mezunu olduğundan meslek aşkı var. Bu meslek aşkıyla bu firmaları kurdular. Kurulan firmalara biz de katıldık. Bir ara Bornova'daki fabrikada 450 kişi çalışıyordu. Az insan değil. 2000 krizine kadar. Şimdi insanların böyle çok insan çalıştırması güzel birşey. Engeller çıkarıyorlar. Şimdi de iş güvenliği yasası... "İşsiz iş yeri mi, işi olan işyeri mi makbuldür?" İşsiz iş yeri, sen istediğin kadar kanun çıkar, iş olmadığı takdirde kıymeti yok. Bizde 450 de niye bin 450 olmasın. İnsanın hoşuna gider, gurur duyar.

Peki bu gelişmeler sizin azminizi kırıyor mu?

Biz şimdi bütün olarak çalıştığımızdan, ben değil biz olduğumuzdan görev taksimi oluyor. Daha rahat bakabiliyor insan. Yani güçte mesuliyetler bölündüğü için daha rahat bakabiliyor. Bizim firma da nereden baksanız 50 senelik firma, 54'den bu yana. Eskiden hep denirdi, "Türkiye'de asırlık firma yok" diye. Hedefimiz bu, inşallah bir asır olur, iki asır olur. Bizim kardeşler arasında sağladığımız birlik beraberliği çocuklarımızın da sağlaması. Çünkü aile şirketlerinde maalesef böyle birtakım şeyler oluyor. Bölünmeler vs'ler. Onlar yapmazlarsa kurumsallaşırlar.

"Gençlere öncelik vermeliyiz. Onlara sahaları açmak lazım. Anadolu'da bir söz var biliyorsunuz; "saç kızar, hamur biter, işler yoluna girer, ömür biter"...

Ve firmanın devamını sağlarlar. Hissi düşünmezler, işe bakış açıları daha değişik olur, yani benim düşüncelerim öyle... Benim hocalarım abilerimdi. Şimdi çocuklarımın da hocaları var. Levent fabrikada bulunduğu için iki amcası; A.Kemal Baysak, Salih Baysak ve amcaoğlu Makine mühendisi Abdullah Baysak var. Birbirlerinden feyz alıyorlar. Cüneyt'in iyi bir hocası var; amcamızın oğlu, inşaat yüksek mühendisi Mehmet Baysak. Beraber çalıştıkları için ondan birşeyler öğreniyor. Firmaların yaşaması, devamı için korkmadan azimle bu işi devam ettirecekler. Yani bayrağı devamlı dik tutacaklar inşallah.

Yani siz yaşatmakta kararlı olduğunuz gibi, çocuklarınıza da öneriyorsunuz. Tavsiye ediyorum. Öneriyorum ki o şeyi onlarda görüyorum.

Eğitime dönelim; "son sınıfta okulu bırakmam hicran" diyorsunuz
Evet

Babalar kendileri için yapamadıklarını çocuklarının yapmasını isterler. Çocuklarınızın eğitimi konusunda amacınıza ulaşabildiniz mi?

ikisinin eğitiminden de memnunum. Bazı şeyler Türkiye'de istediğiniz gibi olmuyor. Levent, Atatürk Lisesi Fen-Matematik Haziran mezunu. Haziran mezunu olmasına rağmen o sene hiç bir yeri tutturamadı. Türkiye'deki bu sınav sistemi diyeceğiz...

Ben ona "ahlaksız sistem" diyorum. Evet. Şimdi hal böyle olunca benden sizden çıkıyor bu şeyler. Ondan sonra Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni bitirdi. Benim, yani baba mesleğini

devam ettirmiş oluyor.

Diğer oğlunuzun eğitimi?

Diğer oğlum da Özel Türk Koleji mezunu. Bilahare o arzu etti. Burada Bilkent Amerikan Dil Edebiyatı'nı kazanmasına rağmen "hayır baba, ben dışarıda okuyacağım" dedi. Levent'i de öyle arzu etmiştik dışarı gider diye, "istemiyorum, burada okuyacağım" dedi. Cüneyt, Boston'da okudu. Çok memnunum. Neden memnunum? Şimdiki başarılarını gördüğüm için...

Peki iş hayatına sizin istediğiniz zamanda mı katıldılar, yoksa onların istediği zamanda mı?

Benim istediğim zaman değil, zaten zamanı gelmişti. Levent okurken zaten tahsili de müsait olduğu için 1985'de fabrikada yani TERBAY Makine Endüstri'de başladı. Orada muhasebe müdürü benim



kayınbiraderim. Yanında başladı. O günden bugüne kadar geliyor. Levent, Terbay Makina ve Terbay İthalat İhracat şirketlerinin finans koordinatörlüğünü yapıyor. Finansmanla ilgili günlük gelişmeleri, yayınları ve seminerleri takip ediyor. Aile şirketi olmamızdan dolayı yönetimde her pozisyon ve her hareket görüşülüp tartışılıp, karar

veriliyor. Şirketin politika ve hedefleri bu doğrultuda yapılıyor. Yani biz de ferdi hareket olmuyor. Takım çalışması oluyor. Kalecilikse görevi onu yapıyor. Levent, 1992'de EĞİAD'a üye olmuş. Geçmiş dönemlerde komisyonlarda görev almış. Bu dönem Fatih Dalan başkanlığında yönetim kurulu üyeliğini yapıyor. Derneği, daha iyi noktalara ve ses getirebilir pozisyona taşımak için çok çalıştıklarını söylemek isterim. İyi çalışıyorlar.

Diğer oğlunuz şirkette ne görevler alıyor ve nasıl katıldı?

Cüneyt'de 31 Ocak 2000'de EĞİAD'a üye olmuş. İki dönem AB ve Dış İlişkiler Komisyonu'nda görev alıyor. 1999'dan itibaren İTO Dış Ticaret Meslek Grubu Komisyon Üyesi. Cüneyt, TERBAY İnşaat ve TERBAY Turizm'in finansman ve yatırımlarını takip ediyor. Konularıyla ilgili tüm yayınları takip ediyor, kendilerini geliştiriyor, yetiştiriyorlar. Çünkü, "eğitim ve öğretimin yaşı, sınırı yok" diyorlar ya, hergün herşey değişiyor. Bizim çalıştığımız zamanlardaki şeyler farklıydı. Çocuklarımız bizi çok geçtiler. Ve geçtikleri içinde çok mutluyum. Masama bakarsanız bilgisayar yok. Çünkü kullanmasını da bilmiyorum. Öğrenmek için de zorlamıyorum.

Nasil olsa bunu sizin adınıza çok iyi yapanlar var diye mi?

"Yapanlar var" diye düşünüyorum onun için zorlamıyorum. Bir söz vardır biliyorsunuz; "nasihat etme, örnek ol" derler. Örnek olacaksınız. Nasihat eder de örnek olmazsanız kıymeti yok. Yine Hamdi Dalan'ın rahmetlinin bir sözünü söyleyeyim "Çocuklarımıza yemek yemekten evvel yemeği kazanmayı öğretmek lazım"... Bunları kendimize düstur edindik. Çocuklarımıza da bunları aşılamaaya çalıştık. İyi aşı yaptığımızı inanıyorum. Biz hayatımız boyunca çalışırız. Allah sağlık verdiği müddetçe. Aklımızın erdiği müddetçe müdahil olmaya, yardımcı olmaya...

Çok da sağlıklı görünüyorsunuz.

İsmim benim Şükürü. "şükür"den geliyor. İsmim gibi hep şükrederim. Gençlere öncelik vermezsek, bunların yetişmesi de kolay olmaz. Onlara sahaları açmak lazım. Anadolu'da bir söz var biliyorsunuz; "saç kızar, hamur biter, işler yoluna girer, ömür biter"... Kıymeti yok. Bunun yanında yaşamak da lazım demek ki. Bir bakarsınız ömür bitmiş. Ben ne yaptım... O nedir? Eşiniz vardır. O nedir? Torunlarınız vardır. Üç





DÖŞEMELİK!..
SİNİRSİZ GOBLEN...

PERSAN
HOME STUDIO

İZMİR Yeşillik Cad. 225/B Karabağlar (0232) 237 66 22 , 1379 Sk. 16/A Alsancak (0232) 463 06 52

İSTANBUL Harbiye (0212) 247 49 49 , Bakırköy (0212) 572 51 95 , Kızıltoprak (0216) 414 52 97 , Modoko (0216) 364 97 82

ANKARA Siteler (0312) 349 23 53 , Kavaklıdere (0312) 466 46 45 , G.O.P (0312) 448 09 21 • BURSA Çekirge (0224) 225 12 96

www.persan.com.tr



"Levent, Terbay Makina ve Terbay İthalat İhracat şirketlerinin finans koordinatörlüğünü yapıyor. finansmanla ilgili günlük gelişmeleri, yayınları ve seminerleri takip ediyor. Aile şirketi olmamızdan dolayı yönetimde her pozisyon ve her hareket görüşülüp tartışılıp, karar veriliyor. Biz de ferdi hareket olmuyor. Takım çalışması oluyor. Kalecilikse görevi, onu yapıyor."

tane benim çok tatlı torunum var.

- **Allah başışlasın**

- Onları görmeyince yapamıyorum. Çocuklarımla beraber olmayınca yapamıyorum. Bu belki Türk Milleti'nin bir hasleti, en büyük vasfı. Bu bizde ağır basıyor. "Allah bu günleri bize aratmasın" diyeceğim.

- **İş yaşantınızda çocuklarınıza yeteri kadar sorumluluk veriyor musunuz? Yeteri kadar yetki veriyor musunuz? Onlardan gelen tekliflere ne kadar sıcak bakıyorsunuz, yapıyor musunuz?**

- Şimdi yine o başta da sözüme başlarken söylemiştim. Bizim burası şahıs firması değil.

- **Şirketin büyükleri çocuklara ne kadar kapı açıyor?**

Sıfırdan gelen insanlarda herşeyi ben bilirim ben ederim egosu vardır. Bu ego bizde yok. Yani çocuklara bu şeyi, söz hakkını ve düşündüklerini rahat söyleme, uygulama imkanını veriyoruz....

Babalarının belli bir işi olan insanların seçme şansı azdır. Belli bir yaşa geldiklerinde ne iş yapacakları bellidir. Bu adil mi sizce? Çocuklarınız memnun mu?

Yok hayır, olumsuzluk gözlemedim ve çok mutlular, çok memnunlar

Genelde işini devreden babalar, çocuklarının sosyal hayata, sosyal çabalara girmesini istemiyorlar; "işinden geri kalır" diye.

Çocuklarınızın sosyal çabaları hakkında ne diyorsunuz? Destekliyor musunuz?

Herkes bu piyasaya çıkarsa mutfakta kim kalacak? Mutfakta yemek pişirenin de olması lazım. Aile geniş bizde, aile şirketi. Kendi aralarında bu şeye serbest kişiler olabiliyor. Benim oğlum olabiliyor, Kemal Abimin oğlu olabiliyor, Cemal Abimin oğlu olabiliyor. Böyle kişi bazında olursa o faydalı olur iyi olur. Ama bunların hepsi bu işe merak sararsa, "ben de gireceğim, ben de, ben

de", bu bir yarış haline gelirse, o faydalı olmaz.

Ama mevcut durumu destekliyorsunuz?

Destekliyorum. Hiçbir şey demedim. Zaten gençler bir şeyler yapmalı. Yapılmazsa nasıl olacak? Atatürk de demiş ya işte, "gençliğe emanet herşey" diye... Bunlara vermezsek neyi alacağız? Göstermezsek neyi alacağız? Benim vermemle, göstermemle değil tabi, kişinin içinde de bu olacak. "Hadi oğlum sen futbolcu ol" demekle futbolcu olunmaz. İçinde bu merak varsa. Çünkü topluma hizmet çok nankör birşeydir.

Akraba ortaklarınızla çok uyumlu olduğunuz görülüyor. Çocuklarınız aynı uyumu gösterebilecek mi?

Umutluyum. Çünkü neyi verirseniz onu alırsınız. "Nasihat etmeyin örnek olun" demiştim. Örnek olabiliyorsak, onlar da devam ettireceklerdir.

Sizde orkestra şefi yok mu?

Orkestra şefine gerek yok. Bu uyumu biz sağlayabiliysek mutluluk verici. Çünkü hep okuyoruz gazetelerde "ikinci

nesil geldi şu, oldu bu oldu" falan. Allaha şükür bizde ne rahatsızlık var ne birşey var. Bir de şu var, sevgi, saygı ön planda. Sevgi saygının olmadığı bir yerde hiçbirşey olmaz.

Çocuklarınızı iş hayatında takip ediyor musunuz?

Tabi ki doğrusu o. Çünkü bizde birşey var, "siz ölmezseniz yanınızdaki bayılmaz". Yani siz işveren olarak ölmezseniz yanınızdaki de bayılmaz. Sizin ölür gibi çalıştığınızı görmesi lazım ki o da bayılsın. Bir de yine bir söz var, "işin varsa başında, tarlan varsa içinde, sandalın varsa kışında"... Bu biraz bizim düsturumuz olmuştur. Uzaktan kumandayla Türkiye'de işler yürümüyor. Ve methettiğimiz kurumsallaşmış dünyadaki firmalarda da yürümediğini gördük. Neden? İşte Amerika'daki CEO'ların neler yaptığını; hileli kazançlar, hileli kar zarar gösterdiklerini falan. Neden? İş sahibi işin içine girmiyor. Tam bakmıyor bilançoya vs'ye. Benim yabancı hayranlığım da yoktur. Kırmızı Koltuk'ta Cem Yılmaz'ı seyrettim. Hoşuma gitti bir sözü. "Ben Boğazda'yken hiç imrenmemişimdir; "Hollanda'nın elinde olsa da burası, bak Boğaz'ı ne yaparlar" diye. Böyle bir özentim yok" dedi. Benim de yok hakikaten. Ben ülkemi de seviyorum. İnsanımı da seviyorum. Ve Türkiye büyük ülke. Türkiye'yi çözmek çok zor. Ben maça giderim 90 dakikalık zamanda 30 dakika etrafa bakarım. İnsanları seyretmek hoşuma gidiyor. İmrenmekle birşey olmuyor, yapmakla oluyor. Karnı aç olan komşuyla sen toksa karnın rahat edemezsin. Eğer senin evinde tütüyorsa onda tütüyorsa rahat edemezsin. Bunlar dinimizde de var zaten. Bir de ben çocuklarıma hep söylemişimdir; hayatın üç tane sac ayağı var. Bunlara dikkat edilirse çok rahat ederiz. Bir; örf ve adetlerimizin ayıp dediğini, iki; dinimizin günah dediğini, üç; kanunların yasak dediği şeyleri yapmazsak, hiçbir zaman için başımızı ağrıtmaz.

Şükrü Bey çok teşekkür ederim.

"Cüneyt, TERBAY İnşaat ve TERBAY Turizm'in finansman ve yatırımlarını takip ediyor. Konularıyla ilgi tüm yayınları takip ediyor, kendilerini geliştiriyor, yetiştiriyorlar. Çocuklarımız bizi geçtiler. Ve geçtikleri içinde çok mutluyum. Masama bakarsanız bilgisayar yok. Çünkü kullanmasını da bilmiyorum. Öğrenmek için de zorlamıyorum."



DALYAN MARİNE VİLLALARI

Düşlediğiniz dünyanın kapılarını aralayın...



Sizi Türkiye'nin cennet köşelerinden İzmir Çeşme Dalyanköy'de yaz kış yaşanacak villalardan birinin sahibi olmaya davet ediyoruz...

Çeşme'nin dünyaca ünlü Dalyanköy'ünde denizi kucaklayan, begoviller içinde, yaz ve kış rahatlıkla kullanabileceğiniz villalar...

Yüzme havuzu, split klima tesisatı, kazanlı şömine ve hazır mutfak... Rahatınız için her ayrıntı, her türlü konfor düşünüldü...

Dalyan'ın tertemiz havasını doyasıya soluyacaksınız... Dalyan'da güneşin doğuşunu ve batışını zevkle izleme olanağı bulacaksınız...

Deniz manzaralı, balık restoranlarına ve marinaya bir kaç adım uzaklıktaki villalar, gezip görebilmeniz için sizleri bekliyor... Arayın, görüşelim...



Terbay Turizm İnşaat ve Ticaret Anonim Şirketi TERBAY Grubu Şirketidir.

Mustafa Kemal Atatürk Bulvarı No : 65 A.O.S.B. Çiğli, 35620 İzmir - TURKEY
Tel : 00 90 232 376 80 00 (Pbx) • Fax : 00 90 232 376 80 03 • E-mail : turizm@terbay.com.tr

"cesur yürekler"

Röportaj: İsmail ÖZELÇİNLER



Avrupa Şampiyonası'nda finale kalan İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, Türkiye'de de 70 maçtır yenilmeyerek rekorları altüst etti...

Onların hepsi birer cesur yürek... Takımlarının adında "Tekerlekli Sandalye" yazdığına da sakın bakmayın... Sakın "Engelli" sözcüğüne de kafanızı takmayın... Onların beyinleri "Engel" sözcüğünü sınır dışı etmiş... Onların hepsi sıra dışı insanlar... Onların yaşamkapısından "Hüzün" olarak girenler, pencerelerinden "mutluluk" olarak firar etmişler...

İnancın zaferi

Sadece İzmir'in değil, tüm Türkiye'nin gururu olan İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, 1998 yılına kadar 5 ile 7'lik arasında dereceler elde etti. 1998 yılından sonra takıma ve olaylara bakış açısının değişmesi sonucunda müthiş bir çıkış yaşandı... İzmir Büyükşehir Belediyespor Kulüp Başkanı Safter Karabağlı, tüm spor dallarında faaliyet gösteren İzmir Büyükşehir Belediyespor Kulübü'nün özellikle Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın başarısından söz ederken, oldukça gururluydu... Elde edilen başarının bir ekip olayı olduğunu vurgulayan Safter Karabağlı, şöyle konuştu: "Öncelikle belirtmeliyim ki, Sayın Başkanımız Ahmet Piriştina'nın hakkını asla ödeyemeyiz. Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımımız da ilk adımlar 1996 - 1997 sezonunda atıldı. O an ki bakış açısı, engelli insanlarımızı da spor yaptırmaktı. Ancak, 1999 yılından itibaren çıkış süreci başladı. Takımda yer alan sporcularımızın çoğunun işi yoktu veya başka şirketlerde çalışıyorlardı. Bu nedenle bir çoğu idmanlara gelemiyordu. İlk iş olarak sporcularımızın Belediye bünyesinde istihdam edilmesini sağlamak oldu. Yaptığımız bu uygulama ile başarıya giden ilk adımlar atıldı."



Yenilmez armada

Yapılan uygulamalarla, birlik ve beraberliğin yakalandığını, takım olma ruhunun ortaya çıktığını söyleyen Kuüp Başkanı Safter Karabağlı, "ilk başarımızı 1999 - 2000 sezonun da Türkiye 3'sü olarak elde ettik. Ardından 2000-2001 ve 2001-2002 yıllarında namağlup Türkiye şampiyonu olduk. Şuan itibariyle de tam 70 maçtır yenilmiyoruz" ifadesini kullandı.

Rekorlar takımı

Elde ettiği başarılarla sadece ülkemizde değil, Avrupa'da da ses getiren İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Takımı, rekorlara doymuyor, şunda Avrupa'nın en iyi takımları arasında gösteriliyor.

Sakız adasında 2001 yılında düzenlenen özel turnuvada "şampiyon" olarak yurtdışından ilk kez kupa getiren takım olduklarını ifade eden Başkan Safter Karabağlı, "22 Eylül 2002 tarihinde Antakya Sakatlar Kulübü'nü 170-4 yenerek, aradaki fark itibariyle Lig'de rekor kırdık. 2000-2001 sezonunda da İstanbul Dostlukspor'u 161-9 yendiğimiz maçta, sporcumuz Mehmet Akın tek başına 83 sayı atarak, bir başka rekora imza attı. Cumhuriyet



Ahmet Mencik
Kaptan

Takım Kaptanı Ahmet Mencik, İspanya'da yapılacak Avrupa Şampiyonası finallerinde ilk üçe girmek için ellerinden gelen herşeyi yapacaklarını belirterek "Bize güvenenleri ve bize yıllardan beri büyük destek verenleri mahcup etmeyeceğiz. Biz çok iyi bir ekibiz. Rakiplerimizden de asla çekinmiyoruz" dedi.



tarhinde ilk kez bir engelli takım, yılın takımı seçildi. Zaman Gazetesi'nin düzenlediği yarışmada, yılın takımı seçilen A Milli Futbol takımımızın yanında, İzmir Büyük Belediyesi Tekerlekli Sandalye Takımımız jüri özel ödülü aldı" şeklinde konuştu.

Hedef Avrupa Şampiyonluğu

Geçtiğimiz ay İspanya'nın Kanarya Adaları'nda yapılan Avrupa Vergauwen Cup 2003'deki maçlarını 3 galibiyetle tamamlayan ve Avrupa Şampiyonası finallerine kalan İzmir Büyükşehir Belediye spor Tekerlekli sandalye Basketbol Takımı; şimdi gözünü, 24-27 Nisan tarihlerinde İspanya'nın Badajoz kentinde yapılacak final maçlarına dikti. Finallerde, üç grupta ilk iki sırayı alan 6 ve geçen yılın şampiyonu ile ev sahibi takımın katılımıyla, toplam 8 takımın Avrupa Şampiyonluğu için mücadele edeceğini belirten Koç Harman Yazıcıoğlu, Türkiye'yi en iyi şekilde temsil edeceklerini söyledi...

Böyle bir takımı çalıştırmaktan büyük mutluluk ve gurur duyduğunu belirten Yazıcıoğlu, "Büyük bir emek karşılığı



Son yenilgiyi 27 Mayıs 2000 tarihinde alan, o tarihten sonra yenilgi yüzü görmeyen ve 70 maç arka arkaya kazanarak rekorlara imza atan İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Takımı, tek kelimeyle büyük bir gurur tablosu oluşturdu.



buralara kadar geldik. İtiraf etmeliyim ki, hayatımın en zor ve en mutlu 6 yılını burada geçirdim. Sporu bu kadar seven yönetim kadrolarıyla bir arada olmak çok güzel bir olay. Bir çok rekora imza attık. Ancak, bu rekorlar daha bitmedi. Mutlaka arkası gelecek" diye konuştu...

Kaptan da umutlu

Celal Atik Spor Salonu'nda yapılan antrenmanda tüm sporcuların neşeli ve hırslı oluşları hemen dikkati çekiyordu. Takım Kaptanı Ahmet Mencik, Çok iyi bir ekip olduklarını, 24-27 Nisan tarihlerinde İspanya'da yapılacak Avrupa Şampiyonası finallerinde ilk üçe girmek için ellerinden gelen herşeyi yapacaklarını söyledi. Mencik, "Bize güvenenleri ve bize yıllardan beri büyük destek verenleri mahcup etmeyeceğiz. Biz çok iyi bir ekibiz. Rakiplerimizden de asla çekinmiyoruz" dedi.

Mehmet Akın'a büyük iş düşecek

İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Takımı'nın en büyük kozlarından biri de şüphesiz sayı kralı Mehmet Akın... 2000-2001 sezonunda İstanbul Dostlukspor'u 161-9 yendikleri maçta, tek başına potaya 83 sayı bırakan Mehmet Aydın için Basketbol, tek kelimeyle "Yaşam biçimi" olmuş...

Takım arkadaşlarıyla birlikte büyük başarılar imza attıklarını söyleyen Mehmet Akın, "Bilindiği gibi basketbol bir takım oyunu.

Yani hiç kimse bireysel olarak birşey ifade etmez. Elde edilen başarı hepimizin. Biz mükemmel bir takımız. Bunu Avrupa Şampiyonası'nda da en iyi şekilde kanıtlayacağız" şeklinde konuştu. Türkiye'de de şu anda rakipleri olmadığını vurgulayan Mehmet Akın, "Bu yılda şampiyon biz olacağız" dedi.



DÜNYANIN 2. BÜYÜK*
UÇAK FİLOSUNA
SAHİP OLMAMIZ,
PAKETLERİNİZİN
BİRÇOK YERE
DİĞERLERİNDEN
1 GÜN ÖNCE
ULAŞMASI DEMEKTİR.



Üstün yanımızın sadece güvenli taşımacılık olduğunu düşünenlere...

*FedEx, 677 uçağıyla, United Airlines'dan sonra dünyanın en büyük 2. uçak filosuna sahiptir.

FedEx

Express
Express Kargo

Licensee of Federal Express Corporation Tel: (0212) 549 04 04 www.fedex.com - www.coneks.com.tr



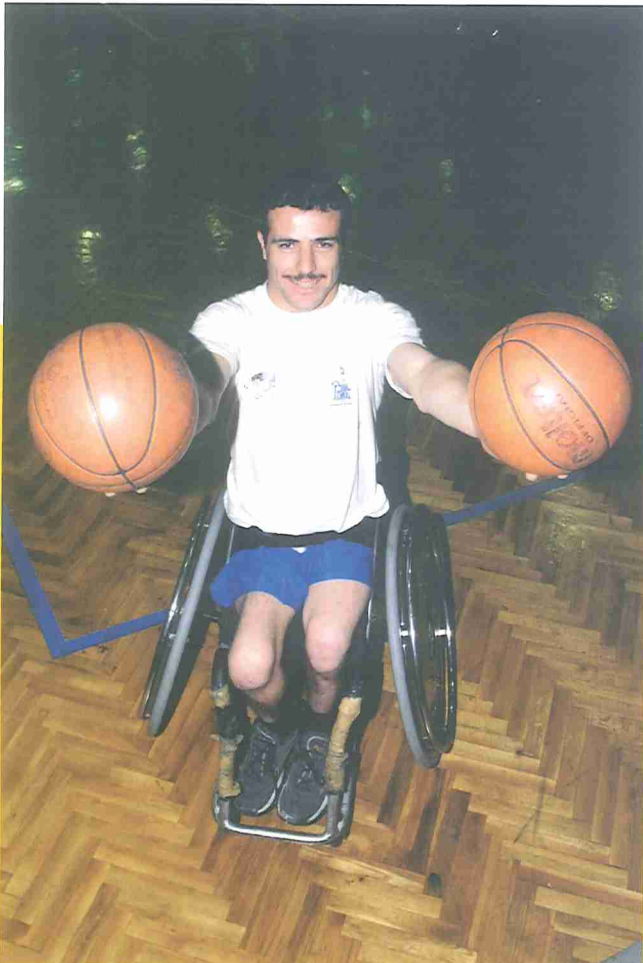
Milli Gurur

İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Takımı, A Milli Takıma verdiği 5 oyuncuyla da ayrı bir gurur yaşıyor. Bu arada sayı kralı Mehmet Akın A Milli Takımın kaptanlığını yaparken, takımın genç oyuncularından Ferit Gümüş'de Genç Milli Takımın Kaptanı olmanın gururunu yaşıyor.

Yazıcıoğlu'na yapılan haksızlık

İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Takımı'nın koçu Harman Yazıcıoğlu'nun 6 yıldan beri elde ettiği başarı ve gösterdiği özveri bilinen bir gerçek... Ama bilinmeyen bir gerçekte var... Hani bazen "burası Türkiye. Olur böyle şeyler" deriz ya... İşte böyle bir şey... Tekerlekli sandalye Genç Milli Takımı antrenörlüğünü yaptığı dönemde Avrupa 2'ncisi olmasında büyük payı olan, aynı zamanda 2003 Ocak ayında, Çekoslovakya'nın Bruno kentinde A Milli Takımımızın final oynadığı maçta 2. olmasıyla birlikte, B grubundan A grubuna terfi etmesinde rol oynayan Harman Yazıcıoğlu, ödül olarak görevinden alınmış... Evet, yanlış duymadınız... Bir çok kişinin bilmediği bu gerçek, aynı zamanda Türkiye'nin gerçeklerinden biri...

Bu ekip dağılmamalı



Böyle bir takımı yaratmak gerçekten kolay değil. Bu ekibi yaratanlara ne kadar teşekkür etsek azdır. Ama, önemli olan böyle bir takımı yaratmak değil, bu takımı koruyabilmektir... 1999-2000 sezonunda elde edilen Türkiye üçüncülüğü ile başlayan çıkış, 2000-2001 ve 2001-2002 sezonlarında, namağlup elde edilen şampiyonluklar, sistemli ve programlı çalışmanın meyveleridir...

Son yenilgiyi 27 Mayıs 2000 tarihinde alan, o tarihten sonra yenilgi yüzü görmeyen ve 70 maç arka arkaya kazanarak rekorlara imza atan İzmir Büyükşehir Belediyespor Tekerlekli Sandalye Takımı, tek kelimeyle büyük bir gurur tablosu oluşturdu.

Kulüp Başkanı Safter Karabağlı, "Kim olursa olsun, kim göreve gelirse gelsin. Eğer başarıların devamı isteniyorsa, bu mükemmel ekip görevini sürdürmeli. Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Ahmet Pirıştina ile birlikte değerli eşi Mine Hanım da takımımıza büyük destek veriyorlar. Ayrıca hiçbir maçımızı da kaçırmıyorlar. İşte, bizlere verilen bu destek sayesinde büyük başarılarla imza attık" şeklinde konuştu...



Ferit Gümüş
Genç Milli Takım Kaptanı

Geçtiğimiz ay İspanya'nın Kanarya Adaları'nda yapılan Avrupa Vergauwen Cup 2003'deki maçlarını 3 galibiyetle tamamlayan ve Avrupa Şampiyonası finallerine kalan Takım; şimdi gözünü, 24-27 Nisan'da İspanya'nın Badajos kentinde yapılacak final maçlarına dikti.





“mutlu müşteri garantisi”



•6 AYA VARAN TAKSİTLER...

•PEŞİN ÖDEMELERDE %20 İNDİRİM...

•GENÇEK DAĞITIMI...

•GENÇKART; PEŞİNATSIZ...

•TÜM BANKA KREDİ KARTLARI GEÇERLİDİR...

Mağazamız Bonus ve Axess üye işyeridir.



GENÇHACILAR

POLO GARAGE®

SABRİ ÖZEL

Lee

SARAR
CCS SARAR

pierre cardin

ROMAN®

ABBATE
SARAR & SARAR

KOTON

“İzmir Levant’ın Yıldızı’ndan Akdeniz’in Yıldızına doğru

Yazan: Bülent ŞENOCAK
EGİAD KURUCU BAŞKANI



2000 yılının Şubat ayında, anayasa kitabının fırlatılması senaryosu ile hiç alakası olmayan, hepimizin derinden hissettiği bir ekonomik kriz yaşandı ülkemizde. Piyasaya tam bir kaos hakim oldu. Bu kaos ortamı, birçok işadamlarının işlerini olumsuz yönde etkilediği gibi, benim işlerimi de etkiledi. Müşterilerim yatırım projelerini erteledi ve verdikleri makine siparişlerini iptal etti. Bu kaotik ortamda bir süre çabaladım, fakat gördüm ki çabalamak bir işe yaramıyor. Her akşam eve dönerken, çantamın içinde, o gün yaşadığım sıkıntılarımı taşımamak için, kafamı dağıtacak bir şeyler yapmam gerektiğini düşündüm ve İzmir üzerine bir kitap yazmaya karar verdim. İlk önceleri stresten kurtulmak için başladığım araştırmalarımı derinleştirdikçe, yaklaşık seksen yıldır İzmir’de yaşayan bir ailenin ferdi olarak, doğup büyüdüğüm şehri ne kadar az tanıdığımı fark ettim. Akrabalarım arasında, İzmir tarihinde önemli yeri olan bir kişinin varlığından da, ancak yaptığım araştırmalar sırasında haberdar olabildim.

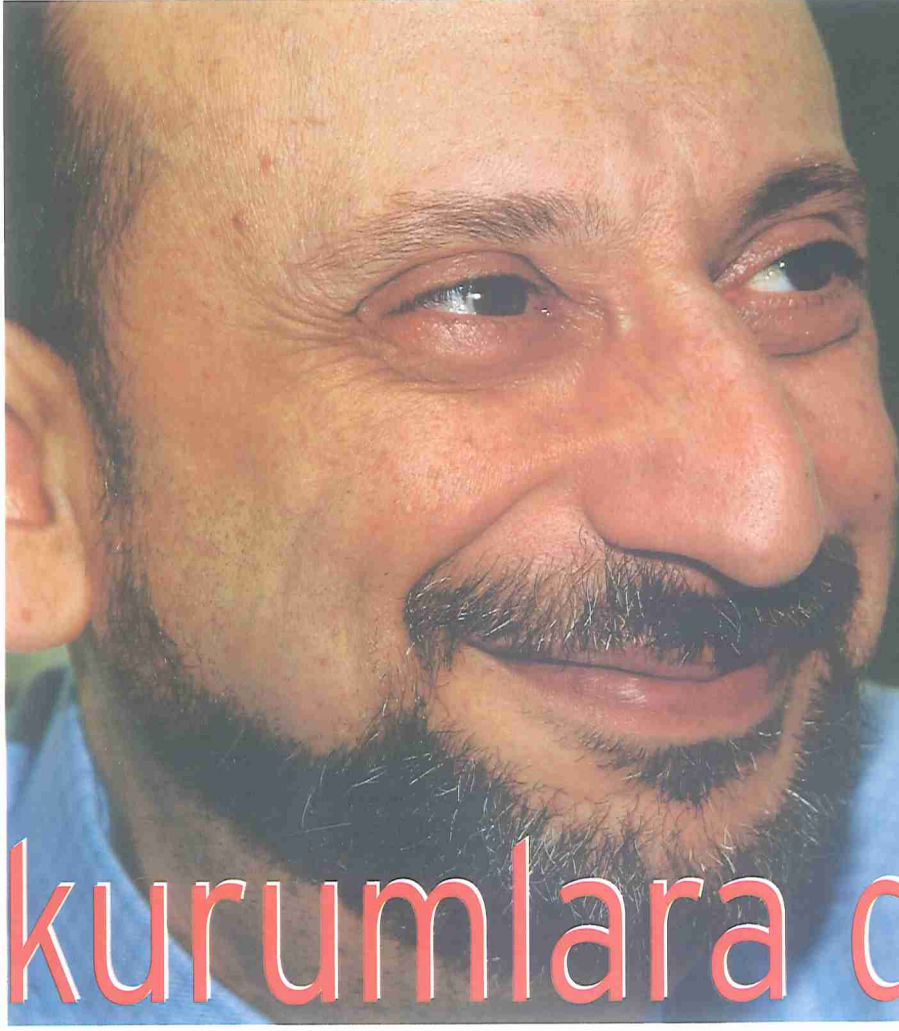
Anneannemin amcası **Tahsin Uzer Bey’in**, 1918 yılının Kasım ayında, yani **Mütareke döneminde**, merkezi İzmir olan **Aydın Vilayeti Valiliği** görevinde bulunduğu ve **İttihat Terakki Cemiyeti**’nin ileri gelenlerinden olduğu için bu görevde sadece üç hafta kalabildiğini de bu araştırmalar sırasında öğrendim. **İzmir ile haşır neşir olduğum iki buçuk yılı aşan sürede, İzmir’i daha iyi tanımanın hazzını yaşadım.** Fakat diğer taraftan, sürekli olarak, yakılan yıkılan o güzelim binaların ve kaybolan o melez kültürün yarattığı buruk acıyı içimde hissettim. İşte bu karmaşık duyguları yaşayarak yazdığım **“Levant’ın Yıldızı İzmir”** adlı kitabım tamamlandı. Ve dünya kadar benim olan birçok bilgiyi, düşünceyi ve duyguyu şimdi okuyucularım ile paylaşmaya başladım.

Kitabımın giriş bölümünde belirttiğim bir hususu, **EGİAD** üyelerini ilgilendirdiğini düşünerek sizlerle paylaşmak istiyorum. Bilhassa eski üyelerimizin bildiği gibi, **1990**’ın ilk aylarında rahmetli bacanağım **Fatih Beşer**, değerli başkanlarımızdan **Alpan Veryeri** ve ben, kırk yedi genç işadamını bir araya getirerek **EGİAD**’ı kurduk. İlk kurucular toplantısını, bugün derneğimizin **Yüksek Danışma Konseyi Başkanı** olan değerli ağabeyim **Kemal Çolakoğlu**’nun o günlerde başkanlığını

yürüttüğü, **İzmir Kültürpark Tenis Kulübü**’nde yaptık. Bu toplantı sonunda, iki yıl için başkanlık görevi bana verildi. **EGİAD**, iki yıl içinde birçok ilklere imza attı. Örneğin, **Ege Ekonomisini Geliştirme Vakfı (EGEV)**’nin kurulması için en büyük desteği sağlayan kuruluşlardan biri oldu. **Ali Nail Kubalı, Şinasi Ertan, Engin Baraz, Uğur Yüce** ve zamanın **İzmir Valisi Kutlu Aktaş** da, bu vakfa inanan ve kurulması için büyük çaba sarf eden isimlerin başında yer aldılar. **EGEV**’in kuruluş amacı, gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında, İzmir’in daha iyi tanıtılmasını sağlamak ve bu suretle de ekonomisini geliştirmektir. Fakat, daha sonra başka bir misyon daha üstlendi; **İzmir’in yeniden yapılanmasına öncülük etmek.** **EGEV** bu amaca yönelik olarak, **1995**’in Aralık ayında **“İzmir 2020”** isimli arama konferansı ve **1996**’ın Nisan ayında da **“İzmir 2020, Akdeniz Yıldızı’na Doğru Yeniden Yapılanma”** konulu karar konferansı düzenledi. **Çeşme Altınyunus Oteli**’nde yapılan konferanslara, zamanın **İzmir Valisi Kutlu Aktaş** ve **İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Burhan Özçatı**’nın yanı sıra oda başkanları, basın mensupları, profesyonel yöneticiler, işadamları, öğretim üyeleri ve bürokratlar katıldı. O zaman İzmir milletvekili olan, **İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız Ahmet Piriştina** da toplantıya katılanlar arasındaydı. Bu konferansların amacı, **İzmir’i 2020** yılına taşımak için gereken öncelikleri

belirleyip çalışmalarına başlamak, bu çerçevede, İzmir’i iktisadi, sosyal, idari, bilimsel ve kültürel alanlarda kalkındırmaktı. Arama konferansı sonucunda, İzmir’in 2020’ye kadar hedefleri, **“İzmir’i Akdeniz’in Parlayan Yıldızı”** haline getirmek olarak belirlenmiş ve belirlenen hedeflerin, 2020’ye kadar İzmir’i yönetecek olan tüm yöneticiler için bir rehber niteliğinde olması temenni edilmişti. 1996 yılından bu güne kadar bir hayli mesafe alındı. **Büyükşehir Belediyesi’nin Metro Projesi**’ni, **Büyük Kanal Projesi**’ni, **Birinci Kordon Projesi**’ni tamamlaması, kente büyük yeşil alanlar kazandırma ve yolları belli standartlara getirme çalışmaları, **Üniversitelerarası Akdeniz Olimpiyat Organizasyonunu** üstlenmesi alkışlanacak işler. Ancak, İzmir’in **“Akdeniz’in Yıldızı”** olabilmesi için bir tek **Büyükşehir Belediyesi**’nin gayreti yeterli midir acaba? Elbette hayır. Sanayisi, ticareti, turizmi, sanatı, kültürü, sporu, sosyal yaşantısı ile top yekun bir hamle yapılması şart. Umarım, odalarımız ile **EGİAD**, **ESİAD** ve **EGEV** gibi sivil toplum örgütlerimizin gayreti ve bugüne kadar İzmir’i ihmal eden merkezi yönetimlerin desteğiyle İzmir’in üzerindeki ölü toprağı kısa zamanda kalkar da, XVII. yüzyılın ilk çeyreğinden, XX. yüzyılın ilk çeyreğine kadar **“Levant’ın Yıldızı”** olan İzmir, 2020’den itibaren **“Akdeniz’in Yıldızı”** olarak yeniden parlamaya başlar.





Erns&Young İnsan Kaynakları Danışmanlığı Bölüm Başkanı Nedim Menekşe ile sürekli geliştirdikleri insan kaynakları hizmetleri, Türkiye ve dünyadaki elektronik insan kaynakları trendleri üzerine konuştuk...

kurumlara değer katacak çözümler

Hazırlayan: Figen TAHİROĞLU

Ernst & Young İnsan Kaynakları Danışmanlığı'nın kuruluşundan bugüne gelişim süreci ve verdiğiniz hizmetler hakkında bilgi verir misiniz?

1993 yılında Andersen bünyesinde kurulan bölümümüz, bugün Ernst & Young olarak alanlarındaki uzman 50 kişilik ekibiyle Türkiye'nin en büyük insan kaynakları ve eğitim danışmanlığı niteliğini taşımaktadır. Kurulduğumuz günden bu yana hizmetlerimizde yenilikçi bir anlayışla gelişime önem verdik ve hizmet yelpazemizi sürekli genişlettik.

Şirketlere sunmuş olduğumuz hizmetler...

Şirketlere üst ve orta düzey yönetici bulduğumuz gibi toplu işe alımlarını gerçekleştiriyor, tüm işe alım süreçlerini geliştirmiş olduğumuz bir yazılımla internet üzerinden de yapıyoruz. Performans yönetim sistemini tasarlıyor, kariyer yönetim sistemini destekleyen değerlendirme ve geliştirme merkezi uygulamalarımızı ve liderlik geliştirme programlarımızı şirketlere sunuyoruz. Ücret ve prim sistemini tasarlıyor, insan kaynakları fonksiyonun etkinliğinin artırılmasına yönelik; çalışan memnuniyeti araştırmaları yapıyor, insan kaynakları denetimi ve kıyaslama çalışmalarını yürütüyoruz.

Yaşayarak öğrenmenin önemine inanıyor, şirketlerin eğitim ihtiyaç analizlerinin sonuçlarına göre eğitim programları hazırlıyor, kurumların verimliliklerini ve çalışanların performanslarını artıracak elektronik

tabanlı uzaktan eğitim (e-Learning) çalışmalarını yürütüyoruz. İşe alma ve yerleştirme, eğitim ve şirketlerin insan kaynakları bölümünün tüm çalışmalarını "outsorce" ediyoruz.

Elektronik ortamın sunduğu olanaklarla şirketlere ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Global ekonomi ve sürekli değişen rekabet koşullarında; şirketler hızlı karar vermenin, doğru bilgiye en kolay şekilde ulaşmanın ve yeniliklere uyum sağlamanın yollarını arıyorlar.

Sürekli eğitim, işe alım, performans değerlendirme, ücretlendirme, kariyer planlama gibi süreçlerin global rekabet ortamının gerekliliklerine uygun olarak yeniden ele alınması ve farklı çözümlere gidilmesi; sektörlerinde liderliği yakalamayı ve gelişimleri takip etmeyi amaçlayan şirketler açısından kaçınılmaz bir hale geldiğini görüyoruz.

Organizasyonlar, kendilerine katma değer sağlayacak çözümleri hedefliyorlar. Bu hedeflere ulaşma yollarını seçerken en önemli kriter işgücü ve maliyet oluyor.

İnsan kaynakları fonksiyonlarının elektronik ortama taşınması ile kurumlar, idari işlerini minimum zaman ve emek harcayarak çözebiliyorlar. Doğru verilere hızlı erişim sağlanıyor; böylece insan kaynakları danışmanları katma değeri yüksek işlere odaklanarak



“İş dünyasında önemli olan, kendisinin belirleyemediği veya anlayamadığı ihtiyacını müşteriye anlatabilmek. Firmanın önünü açabilmek ve vizyonunu genişletebilmek önemli.”

sürekli bir gelişim için gereken zaman ve iş gücünü ayırabiliyorlar.

Ernst & Young olarak şirketlere elektronik ortamda hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

Elektronik insan kaynakları uygulamalarından en yaygın olanı ve ilk akla gelen, elektronik işe alım uygulamasıdır. İnternet üzerinden işe alım programları ile şirketler, zaman ve iş gücü kaybını en aza indirerek gerekli pozisyonlar için doğru adaylara en kısa ve en kolay yoldan ulaşabiliyorlar. Adaylar açısından baktığımızda ise ilgilendikleri pozisyonlarda yayımlanmış ilanlara internet aracılığıyla online olarak başvurma olanağı elde etmiş oluyorlar.

• **Elektronik işe alım : insankaynaklari.com – ASmart**
insankaynaklari.com – ASmart elektronik işe alım hizmetimiz ile kurumlar tüm işe alım süreçlerini internet aracılığıyla yönetebiliyorlar.

Aralarında Türkiye'nin en saygın kuruluşlarının bulunduğu çok sayıda kurumsal üyesi iş ilanlarını hızlı bir şekilde insankaynaklari.com'da yayımlayabiliyor ve ardından başvuruları on-line olarak alabiliyorlar.

Elektronik işe alımın özellikleri

7 gün 24 saat mekandan bağımsız işe alım, standart formatta özgeçmiş, otomatik aday - pozisyon eşleştirmesi, hızlı başvuru inceleme araçları ile zaman tasarrufu, sınıflandırılmış aday bilgilerinden en doğru arama, adaylarla her aşamada kesintisiz iletişim.

• **İnternet tabanlı performans değerlendirme : 360 derece değerlendirme ve geribildirim sistemi**

Performans yönetimine artı değer kazandıran elektronik insan

kaynakları uygulamalarından biri ise 360 derece değerlendirme ve geribildirim sistemidir.

Bu sistem; çalışanların performanslarının daha kapsamlı ve tarafsız bir şekilde ölçülmesi, üstlerin üstlerine ve diğer iş arkadaşlarına performansları ile ilgili görüşlerini iletmelerine olanak sağlaması, çalışanlara performansları ile ilgili geribildirim vermesi, bir grubun veya takımın performansı ile ilgili genel eğilimlerin belirlenmesi, takım çalışmasının güçlendirilmesi, takım içerisinde iletişimin artırılması, organizasyon içindeki değişim ihtiyaçlarının belirlenebilmesi amaçları ile kullanılabilir.

360 derece değerlendirme ve geribildirim sistemimiz ile çalışanların, kendilerinden beklenen yetkinliklerdeki performanslarını, farklı açılardan değerlendirilmesini sağlıyoruz. Bu geribildirim yöntemi ile geleneksel performans değerlendirme yöntemlerindeki tek taraflılık özelliği ortadan kalkmış oluyor.

Ernst & Young olarak sunduğumuz internet bazlı uygulamamız ile performans değerlendirme süreci otomatize edilmiş oluyor. Bu şekilde çok büyük organizasyonlarda dahi performans değerlendirme çalışmaları son derece hızlı ve verimli olarak gerçekleştirilebiliyor.

• **Uzaktan eğitim : e- Learning (enocta)**

e- Learning (uzaktan eğitim), klasik sınıf eğitiminin ve bilgisayar tabanlı eğitimin avantajlı yanlarını bünyesinde barındırmaktadır. e-Learning hizmeti verdiğimiz firmalar, zamandan ve mekandan bağımsız olarak çalışanlarına bilgiyi en kısa sürede ulaştırabilmenin avantajını yaşamaktadırlar.

yücel
baysal

dayanıklı tüketim mamülleri
sanayi ve ticaret limited şirketi

*Yıllardır
aynı kalite
ve heyecanla
hizmet veriyoruz...*



5086 NF Plus
Orbital
No-Frost Buzdolabı

Orbital 5950
Elektronik
Çamaşır Makinesi



6060 E
Elektronik
Bulaşık Makinesi



9612 DT
Orbital Double
Fırın



Hisarönü

899 Sokak No: 20 İzmir
Tel: 0.232.425 23 43 (pbx)
Fax: 0.232.483 89 08

Yeşilyurt

Polat Cad. No: 74/C İzmir
Tel: 0.232.244 55 44 (pbx)
Fax: 0.232.244 53 91

web: www.yucelbaysal.com.tr • e-mail: abaysal@yucelbaysal.com.tr

 **arçelik**



e-Learning'in getirdiği avantajlar arasında eğitimin istenilen yer ve zamanda alınabilmesi, bireye uygun içerik ve öğrenme yöntemlerinin geliştirilebilmesi, öğrenme hızı ve dinlenme aralıkları gibi seçeneklerin birey tarafından belirlenebilmesi gibi özellikler yer almaktadır.

Ernst & Young Türkiye elektronik insan kaynakları uygulamaları açısından bakıldığında Ernst & Young Global şirketleri içinde nasıl bir yere sahip?

Türkiye olarak sunduğumuz tüm insan kaynakları hizmetlerini sürekli olarak inceleyerek on-line uygulamalar

ile sağlayabileceğimiz iyileştirme ve verimlilik artışlarını belirlemeye çalışıyoruz. Bu yaklaşımımız sonucunda Türkiye ofisi olarak özellikle bölgemizdeki Ernst & Young ofislerinde geliştirdiğimiz programlar kullanılmaya başlıyor.

insankaynaklari.com işe alım yazılımımız Güneydoğu Avrupa bölgesinde yer alan dokuz ülke tarafından kullanılmaya başlandı. Bu çalışma sonunda bölgede bulunan ülkelere yapılacak başvurular on-line olarak alınabilecek ve ardından tüm işe alım süreci on-line olarak takip edilebiliyor olacak. On-line işe alım uygulamalarının yanı sıra, Ernst & Young yurt dışı ofislerine performans değerlendirme ve çalışan memnuniyeti gibi konularda da Türkiye olarak oluşturduğumuz teknolojik bilgi birikimini aktarıyoruz.

Dünyada şirketlerin elektronik insan kaynaklarına yaklaşımı nedir?

Günümüz toplumunda doğru bilgiye hızlı ulaşabilmek, tüm değişimlere kolayca ayak uydurabilmek, bir yönetici olarak çalışanlarınıza sürekli gelişim imkanı sunarak dinamik bir organizasyona yaratabilmek; teknolojinin şirketinize kazandıracığı yenilikleri sürekli takip ederek ve uygulayarak mümkün olabiliyor.

Dünyadaki trendlere baktığımızda, internet ve intranet kullanımının yaygınlaşmasıyla online toplantılar, proje yönetimi ve web konferans gibi özellikler ile çalışanlar arasındaki iletişim kolaylıkla sağlanabiliyor. Şirketler işe alımdan eğitime, performans değerlendirmeye ve ücretlendirmeye kadar insan kaynakları alanındaki birçok uygulamayı online olarak yürütmeyi tercih ediyorlar. Böylece bu uygulamaları günlük iş süreçlerini bölmeden, zamana ve mekana bağlı olmaksızın hayata geçirerek asıl katma değer yaratacak konulara odaklanabiliyorlar.

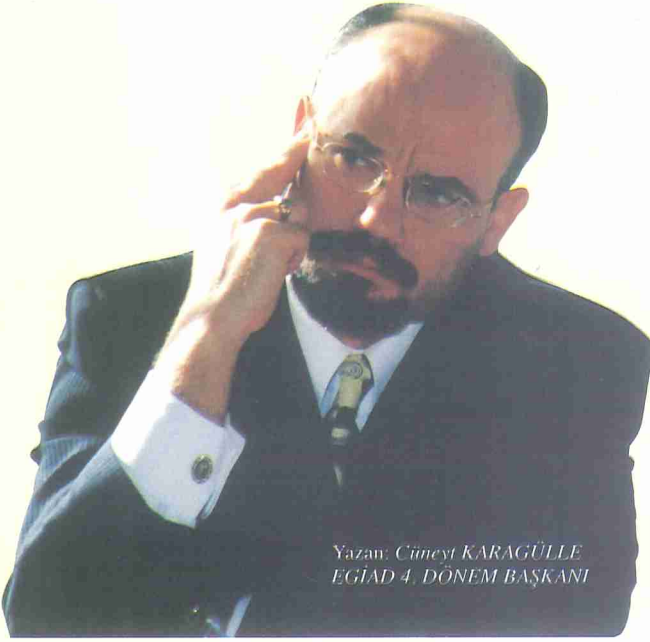
Türkiye'deki şirketlerin bu konuya yaklaşımı nedir?

Ülkemizde de artık birçok firma insan kaynakları uygulamalarını outsource ederek, eleman ihtiyaçlarını profesyonel kuruluşlar aracılığı ile daha verimli bir şekilde karşılıyor. Firmalar giderek artan bir ilgi ile elektronik insane kaynakları hizmetleri veren kuruluşlarla iş birliğine giderek teknolojinin getirdiği avantajlardan maksimum düzeyde yararlanmayı amaçlıyorlar.

"Şirketler işe alımdan eğitime, performans değerlendirmeye ve ücretlendirmeye kadar insan kaynakları alanındaki birçok uygulamayı elektronik ortamda yürütmeyi tercih ediyorlar."

Nedim Menekşe kimdir?

Nedim Menekşe, 1952 yılında İstanbul'da doğdu. Saint Joseph Lisesi'nden mezun oldu. Yüksek öğrenimini Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nde tamamladı. Kariyerine 1979 yılında Andersen İstanbul ofisinde başlayan Menekşe, 1986 yılında denetim müdürü oldu. Bu görevi süresince üretim, dağıtım ve bankacılık alanlarında faaliyet gösteren çeşitli yerli ve uluslararası şirketlerin denetim sorumluluklarını üstlendi. 1988 yılında Andersen'in Finans, İdari ve İnsan Kaynakları Direktörlüğü'ne atanan Menekşe, 1993 yılında bugün 50 kişilik bir ekip haline gelen İnsan Kaynakları ve Eğitim Danışmanlığı Bölümü'nü kurdu. 2002 yılında Andersen Worldwide Organizasyonundaki değişim nedeniyle Andersen'den ayrılarak Ernst & Young firmasına katılan Nedim Menekşe, halen Ernst & Young Şirket Ortağı ve İnsan Kaynakları Danışmanlığı Bölüm Başkanı olarak görev yapmaktadır.



Yazan: Cüneyt KARAGÜLLE
EGİAD 4. DÖNEM BAŞKANI

Neredeyiz, nereye gidiyoruz?..

Toplumsal olarak karşılaştığımız problemlerin büyük bir kısmının altında; populist olmayan çözümlere pek sıcak bakmayan, eğitim düzeyi çok düşük, konuşan ama dinlemeyi bilmeyen verimli üretimi lüks gören, üretmeden tüketmeye koşullandırılmış insan alt yapımızın yattığını bu düşünce ve davranış kalıbında oluşturulmuş güçlü bir ortaklığımız olduğu gerçeği yatmaktadır.

Gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasındaki fark sadece problemlerin gerçekçi teşhisinde değil, üretilecek çözüm modellerinin probleme uygunluğu ve uygulamasındaki süratte yatmaktadır.

İyi bir yemek hazırlayabilmek için her şeye sahip bir ülkeyiz. Genç bir nüfus yapısı, işlenebildiği taktirde zengin alt ve üst yapı rezervleri, her türlü pazara ulaşmada ve rekabette fevkalade bir coğrafi konum, kısaca her şey ziyadesiyle mevcut. Ama olmayan nedir diye baktığımızda insana saygı ve sorumluluk bilincinden uzak bir yönetsel irade ve kurumları, nimetlerin merkezden kişisel çıkarlara göre dağıtıldığı bir ulufe sistemi, elindeki borozanı taraftarı için öttüren bir haber alma- verme süreci, NGO kavramından çok uzak neredeyse yapısal olarak hükümet içi organizasyona dönüşmüş sivil kuruluşlar ve diğer bir yandada eleştirmeyi hak görüp çözümü bir başkasında arar hale gelmiş insan kalabalıkları. Şunu hiçbir zaman unutmamalıyız ki hayallerinizi gerçekleştirme sürecinde bir şeyler yapmazsanız birileri çıkar ve o süreci yönetmeye talip olur.

Bilgi mal ve hizmet üreten gelişmiş ülkeler yaratmış oldukları markalar ile yiyecekten içeceğe, giyiminizden demirbaşınıza, savunma sanayinizden haberleşmenize kadar sizi çalıştırarak sizi yönetiyorlarsa egemenliğinizden söz etmenize pek gerek kalmamış demektir.

Bu tekno- kültürel hegemonyaya engel olmak için bol üretmeli ve üretim sürecinde verimliliği arttırıp diğer markalar ile yarışabilecek markalarımızı yaratmak durumundayız. Marka yaratabilmek için evvela üretmek durumundayız. Temelinde bakacak olursak üretimlerin hepsi bir paylaşımından doğar. Toplumda yatırım gücü olan yatırımıyla, bilgisi olan bilgisi, deneyimi olan deneyimleriyle bu süreç içinde yerini almalıdır. Bu süreci yaşarken sivil toplum girişimlerine ihtiyaç vardır. Siyasi platform dışı bütün uzmanlar ve bir taşın üstüne taş koyabileceğine inanan herkes bu süreçte aktif olarak yer almalıdır. Siz talip olmazsanız sizin hayallerinizi gerçekleştirme imkanı olmayan insanlar yönetime talip olurlar.

Gelecek kuşaklara karşı sorumlu ve sürdürülebilir bir toplum bırakmak istiyorsak bol üreten ve kaliteli tüketen bir toplum yaratmak için zaman hala geç değil.

Irak savaşı sonrasında ekonomik ilişkiler

DÜNYA
EKONOMİ-POLİTİKA

İngiltere'de yayınlanan The Times gazetesi Türkiye'nin savaş sonrası durumu için şu yorumu yaptı: "Türkiye, bu savaştan çıkarken elinde temiz vicdanından başka bir şey olmayacak." Benzer yorumlar Türkiye'de de yapıldı. Bu tespitin dış politika alanında doğru olup olmadığı tartışılabilir. Ancak dış ekonomik ilişkiler açısından bakıldığında Türkiye'nin durumu ve konumu daha iyi görünüyor: "Temiz vicdan" bilançosu Türkiye'nin, ABD, Avrupa Birliği, Ortadoğu ülkeleri, Rusya ve Çin'den eşit uzaklıkta kalmasına imkan verdi. Bu ülke ve ülke grupları ile bazı çelişkiler yaşansa da son iki ay içinde bir kırılma noktası yaşanmadı. Nisan ayının ikinci yarısında olağanüstü gelişmeler yaşanmadığı takdirde önümüzdeki dönemdeki ekonomik ilişkiler, geçmiş dönemden çok daha iyi olabilir.

· Yeni Irak yönetimi ile kurulacak ekonomik ilişkilerde önemli bir sorun yaşanmayacak. Çünkü Türkiye, son altı ayda Irak halkını ve iş dünyasını rencide edecek büyük olayların içinde olmadı. Bunun sonucu olarak Türkiye-Irak ticaretinin 1990 öncesi düzeylerine çıkması özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin kalkınmasında önemli bir rol oynayabilecek.

· Irak Savaşı sırasında Türkiye AB üyelerinin çoğunluğu ile aynı safta olmasa da siyasi ilişkilerde önemli bir zedelenme ortaya çıkmadı. Türkiye'nin mal ve hizmet ihracatında yüzde 50 dolayında bir paya sahip AB ile ilişkiler bundan böyle daha olumlu bir seyir de izleyebilir.

· Dış ticaretimizin yüzde 10'unu yaptığımız ABD ile siyasi ilişkiler biraz soğumuş görünse de bu ilişkilerin özü açısından radikal bir yön değişikliği ufukta görünmüyor. Çünkü Ortadoğu-Balkanlar-Kafkasya üçgeninin tam ortasındaki

Türkiye'nin demokratik ve gelişen bir ülke olarak yoluna devam etmesi çevre ülkelerin de huzur ve barışa ulaşmasını kolaylaştıracak. ABD yönetimi, Türkiye'yi zayıflatacak

dinamiklerin etkisine bırakılmasının ne kadar zararlı olduğunu gösterdi. Türkiye'nin dış politika kararlarının ve geleceğinin ABD'den gelecek bir yardıma endekslenmesi, temel ekonomik göstergelerde iyileşmenin görüldüğü bir dönemde büyük sıkıntılar yarattı. Yeni dönemde

Türkiye, orta ve uzun vadeli çıkarlarını koruyacak bir strateji uygulayabildiği takdirde istikrarlı bir büyüme ortamına daha çabuk kavuşabilecek. Ekonominin güçlenmesi ise daha özgür ve onurlu bir dış politika izlenmesine imkan verecek. Yeni büyüme stratejisinin temel unsurlarını şöyle sıralayabiliriz:

Dış dinamikler yerine iç dinamiklere öncelik verilmeli:

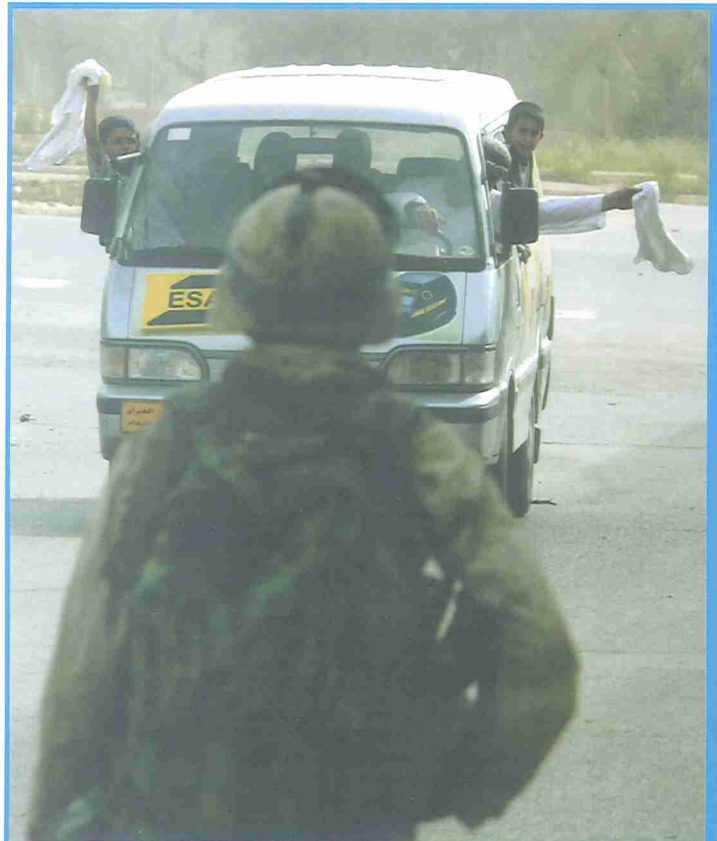
Son otuz yıl içinde ekonomik büyümenin itici gücünün dış dinamikler olacağı düşünülüyordu. Bu nedenle ekonomik, siyasi ve sosyal reformlar, AB ile IMF, Dünya Bankası ve OECD gibi uluslararası



karar ve önlemlerin geniş bir coğrafyada büyük maliyetler yaratabileceğini hesaplamak zorunda.

Savaş sonrası dönem için yeni büyüme stratejisi

Irak Savaşı sonrasında dış politika konularında yeni bir değerlendirme ve konumlandırma yapılırken, ekonomik büyüme stratejisinin de yenilenmesi gerekiyor. Son üç aydaki olaylar ekonomik istikrar ve büyüme gibi temel konuların tamamen dış



Sezona hazır mısınız?

2003 Turizm Sezonu başlıyor...

Isuzu otobüs serisi, şehir içi ve şehirlerarası transferlerde tüm yolcularınıza konfor ve güven sunuyor.



TURKUAZ

- 31 veya 27 kişilik koltuk opsiyonu
- 146 HP Turbo motor gücü
- 4,5 m³'lük geniş bagaj hacmi
- Geniş ve lüks koltuklar
- Koltuk arkası tepsileri
- Geniş koridor
- Arka havalı süspansiyon sistemi
- Panoramik ön cam
- Havalı ve ayarlı şoför koltuğu
- Hostes koltuğu
- Geliştirilmiş ısıtma sistemi
- Yüksek soğutma kapasiteli klima
- Torpido kliması
- Rezistanslı şoför ve ön kapı camı
- Şoför tarafından içeriden ayarlanabilir rezistanslı dış aynalar
- Amplifikatör ve mikrofon
- Radyo-kasetçalar
- 2 yıl sınırsız kilometre garantisi



ROYAL

- 120 HP motor gücü
- 27 kişilik, geriye yatabilir ve dışa açılabilir, kumaş kaplı koltuklar
- Arka havalı süspansiyon sistemi
- Ayarlanabilir hidrolik direksiyon
- Tek kanat havalı kapılar
- Rezistanslı sürücü ve ön kapı camı
- Dijital saat
- Radyo-kasetçalar
- 2 yıl sınırsız kilometre garantisi



ANADOLU ISUZU Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Yedipınarlar Mevkii Şekerpınar Köyü Gebze 41400 Kocaeli
Tel: (0-262) 658 84 33 (45 hat) - 658 85 63 (4 hat) Faks: (0-262) 658 85 59-69
Website: www.isuzu.com.tr e-mail: isuzu@isuzu.com.tr

ISUZU
Yıllarca Yollarca Şampiyon



yapıların önerdiği içerik ve koşullara göre yapıldı. İç dinamikler ihmal edildi. Değişim ve gelişme rotasının dış dinamiklere göre çizilmesi, ülke içinde reformlara karşı direncin güçlenmesine yol açtı. Türkiye'nin sosyal, kültürel ve kurumsal yapısına tam olarak uymayan reform programları, umulan olumlu sonuçları yaratamadı. Hepsinden önemlisi dış ülkelerin Türkiye'ye bakış açıları ve stratejik hesapları değiştiğinde, ülke içindeki istikrar ve reform süreci kesintiye uğrama tehlikesi ile karşılaştı. Bu olumsuzlukların tekrarlanmaması için hükümet "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı"nı sahiplenmeli. Bu programın dış ülkeler ve kuruluşlar istediği için değil de Türkiye'nin yararı için uygulandığı halk kitlelerine anlatılmalı.

Hızlı büyüme hedef alınmalı: Yeni dönemde ekonomiye yüzde 7 ile yüzde 8 arasında bir büyüme ivmesi kazandırılması hedef alınmalıdır. 1923 ile 1993 arasındaki 70 yıllık dönemde ekonominin yıllık ortalama büyüme hızı yüzde 5'ti. Ancak bu oran Türkiye'nin gelişmiş ülkelerin refah düzeyine yaklaşmasına imkan vermedi. Son üç kriz ise ortalama büyüme hızını iyice gerilettiler. Bu gerilemeyi telafi etmek ve sanayileşmiş ülkelerle aradaki refah uçurumunu zamanla kapamak için hedefin muhakkak hızlı büyüme olması gerekiyor. Son 20 yılda bu tür bir performansa ulaşan ülkeler oldu. Türkiye'de de dönem dönem yüzde 8 dolayında büyüme hızlarına ulaşıldı. Demografi, eğitim ve altyapı

gibi alanlardaki gelişmeler de yüksek büyüme hızını destekleyecek yönde geliyor. Yeni üretim ve istihdam politikalarının büyümeyi hızlandırmayı hedef alması, bugünkü sorunların aşılmasında çok önemli bir adım olacak.

Yerel girişime önem verilmeli: Bugüne kadar ekonomik büyümenin itici gücü "Ankara" oldu. İlçeler, iller ve bölgelerin gözü hep Ankara'nın yatırım programlarındaydı. Kalkınma sorunu, ilin milletvekillerinin veya bunların arasından bakan olmuş kişilerin Ankara'daki etkinliğine ve lobi faaliyetine bağlandı. Bu yaklaşım yerel inisiyatifleri köreltti. Yeni büyüme stratejisinin temel amaçlarından biri, yerel girişimcilerin

desteklenmesi, ilk adımının Ankara'da değil de il ve ilçelerde atılması olmalıdır. Bölgesel planlama tekniklerinin kullanılması ve yerel girişimlerin desteklenmesi, bu kez büyüme atılımının tabandan başlamasını sağlayabilir.

Küreselleşmeye uyum için ulusal politikalar geliştirilmeli: Geçen yüzyılın 90'lı yıllarında, küreselleşmeye uyum için mal ve sermaye hareketlerinde serbestleşmenin yeterli olacağı düşünülüyordu. Ancak olaylar "serbestleşme eşittir ekonomik kalkınma" varsayımını doğrulamadı. Küreselleşmeye uyumun ekonomik



gelişmeyi otomatik olarak sağlayacağı düşüncesi giderek gözden düşüyor. Güney Amerika ülkeleri, ekonomiyi küreselleşmenin otomatik pilotuna bağladıkları ve kraldan fazla kralcı bir politika izledikleri halde son 20 yılda istikrarlı bir büyüme ivmesi yakalayamadı. Uzakdoğu ve Güneydoğu Asya ülkeleri, serbestleşmeyi, devlet ve özel sektörün birlikte oluşturdukları bir politikalar demeti ile birleştirdikleri için daha hızlı büyüme imkanı buldu. Türkiye'de de küreselleşmenin zorunlu kıldığı serbestleşme eğiliminin önümüzdeki yıllarda, muhakkak ulusal üretim, istihdam ve ticaret politikaları ile desteklenmesi gerekiyor.

Strateji tespitinde pazardaki değişim dikkate alınmalı:

Geçen yüzyılın büyük bölümünde "iş" in ağırlık merkezi firma yönetimiymi ve "arz" önemliydi. Son 25 yılında ağırlık merkezi pazara doğru kaymaya başladı. Bu nedenle yeni dönemde firmaların, dizayn, üretim, dağıtım, fiyatlandırma ve pazarlama süreçlerini talep ağırlıklı anlayışa göre yeniden yapılandırmaları gerekiyor. Yeni büyüme stratejisinin ve politikaların uygulanma aşamasında temel ilke firmanın sürümü yerine pazarın çekimi esas alınmalıdır.

Reel ekonomiyi esas alan bir stratejik yaklaşım gerekli: On yıllar boyu ihmal edilen finans sektörü, 1



Temmuz 1980'de başlayan serbest faiz döneminden sonra ön plana çıktı. Bu kez tarım ve sanayi gibi reel ekonomik sektörler ihmal edildi. 8-9 Ağustos 1989 kararlarından sonra kısa vadeli sermaye girişleri, iş dünyasının hatta kamuoyunun en çok ilgilendiği konulardan biri oldu. Ekonomik önlemlerin büyük bölümü kısa vadeli sermaye girişlerini özendirmeyi ve bu sermayenin ülkeden kaçışını önlemeyi amaçladı. Bu ortamda hükümetlerin hareket alanları daraldı. Reel ekonomiyi ve yatırımları canlandırmak için alınması gereken önlemler sürekli olarak ertelendi. Para

ve sermaye piyasalarının sinyalleri konusundaki bu aşırı duyarlılık, zamanla bir piyasa popülizmine dönüştü. Yeni strateji, finans ve elektronik ticaret tekniklerinden sonuna kadar yararlanmayı amaçlamalı ancak reel ekonominin geliştirilmesi başlıca hedef olmalıdır.

• Yukarıdaki yazı *Dünya Gazetesi bünyesinde Faruk Türkoğlu yönetiminde faaliyet gösteren Dünya Ekonomik Araştırma Birimi (DEAB) tarafından hazırlanan "Ekonomik Görünüm"-Nisan 2003 başlıklı rapordan alınmıştır.*



Otomobil sektörü nereye gidiyor?

Türklerin otomobille ilk tanışması yirminci yüzyılın başlarında olmuştur. I.Dünya Savaşından sonra, İstanbul'un işgal altında olduğu yıllarında "American Foreign Trade" şirketi vasıtası ile ABD'nin Ford ve Chevrolet otomobil ve kamyonları; Torino'ya bağlı olarak İstanbul'da faaliyet gösteren özel bir büro vasıtası ile de İtalyan Fiat marka otomobiller piyasaya girmiştir. Diğer taraftan, 1929 yılında Ford Motor Company İstanbul'da ilk montaj denemesine başlamıştır. Otomobil, traktör ve kamyon üretmek üzere kurulan montaj fabrikasında yapılan üretimin bir kısmının Sovyetler Birliğine ihraç edilmesi öngörülmüştür. 450 işçi çalıştıran fabrika modern sayılabilecek teknolojik imkanlara sahipti. Tesiste, günlük 48 adet kamyon ve otomobil yapım kapasitesine ulaşılmış; ancak, 1930'larda yaşanan dünya ekonomik krizinin olumsuz etkileri nedeniyle, hedeflenen ihracat gerçekleştirilememiş ve diğer sebeplerden dolayı 1934'de fabrikada üretim durdurulmuş ve ilk montaj üretim denemesi böylece başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Bu başarısızlık, Ford Motor yetkililerinin daha sonraki yıllarda Türkiye'de üretim yapma konusunda yapılan teklifleri değerlendirmekte tereddüt etmelerine sebep olmuştur.

II. Dünya Savaşının sona ermesiyle otomobil üretiminde ilk teşebbüsü "Koç Ticaret Şirketi", "Ford Motor Company"nin Türkiye Genel Temsilciliğini alarak başlatmıştır. 1950'li yılların başlarında, Koç Ticaret Şirketi, Ford Motor Company ile Türkiye'de ortak üretim yapılması konusunda temasa geçmiştir. Ford Motor Company'nin sahibi Henry Ford II'nin

konu üzerinde çekingen davranması üzerine, devrin başbakanı Adnan Menderes Henry Ford II'ye bir mektup yazarak, Koç Ticaret Şirketi ile ortak üretim konusunda teşvik etmiştir. Bunu takiben, 1956 yılında Koç Ticaret A.Ş.'ye "Montaj Hakkına Sahip Bayi" "Dealer Assembler" statüsünde imtiyaz verilmiştir. Elde edilen bu imtiyaza bağlı olarak kurulan montaj fabrikası günde 8 adet kamyon, 4 adet binek otomobili üretim kapasitesi ile faaliyetine başlamıştır. Başka bir önemli teşebbüs %100 yerli otomobil yapılması yönündeki düşünceye dayanan ve 1960 sonrası yönetiminin de desteği ile üretimine başlanmış olan "Devrim Otomobili" yapılması teşebbüsüdür. Ancak, üretilen ilk araçların denemesinin başarısızlıkla sonuçlanması bu teşebbüsün de kapatılmasına sebep olmuştur.

Sektörün Ekonomik Boyutu

Otomotiv sektörü, dinamik üretim yapısı, ticaret hacmi, yarattığı istihdam ve katma değer olarak, gelişmiş ekonomilerde ilk üç sektör arasında yer almaktadır. Sektör, demir-çelik, petrokimya, lastik, tekstil, cam, elektronik, makine gibi birçok sektörle olan tabii entegrasyonu sonucu bu sektörler önemli kaynaklar aktarmaktadır. Türkiye'de sektörün ekonomi içindeki önemi yıldan yıla artarak devam etmektedir. Ekonomiye sağladığı kaynaklar göz önüne alındığında, tekstil, gıda, demir-çelik, metal eşya ve petrokimya sanayiinden sonra ekonomide altıncı sırada yer aldığı görülmektedir. Türkiye otomotiv ürünleri pazarı 1989-1993 yılları arasında sürekli genişleyerek, 155.956 adetten 548.404 adete yükselmiştir. Bu yıllar arasında

yıllık ortalama %63 oranında talep artışı yaşanmıştır. 1994 ekonomik krizinin etkisiyle ülke genelinde bütün sektörlerde görülen talep daralması, otomotiv sektörünü de olumsuz yönde etkilemiş ve satışlar gerileme sürecine girmiştir. 1993 yılında 502 bin adet olan satışlar 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 (11 aylık) yıllarında sırasıyla 250 bin adet, 257 bin adet, 290 bin adet, 465 bin adet, 449 bin adet, 367 bin adet, 688 bin adet, 263 bin adet ve 134 bin adet olarak gerçekleşmiştir. Son yıllarda iç talebin %35-40 kadari ithalatla karşılanmaktadır. Halbuki gelişmiş bir otomotiv sanayiine sahip ülkelerde ithalatın pazar payı ancak %15 civarında bulunmaktadır.

Pazarda gerçekleştirilen satışlar araç tiplerine göre değerlendirildiğinde, talebin hafif ticari araçlar yönünde yoğunlaşmakta olduğu görülmektedir. 1993 yılı verilerine göre, toplam pazarın %8'i ağır ticari araçlardan, %12'si hafif ticari araçlardan, %80'i otomobillerden oluşmaktayken, 1998 yılı satış rakamları esas alınarak değerlendirildiğinde hafif ticari araçlar toplam satışların %25'ni ağır ticari araçlar %10'nu, otomobil satışları ise toplam satışların %65'ni oluşturmaktadır.

1998'de Asya krizinin etkisiyle Türkiye'de otomotiv sektörü dahil bütün sektörlerde talep daralması yaşanmıştır. Sektör yetkililerinin yaptığı açıklamalar ve raporlara göre, sektörün geçen yıl çizdiği grafik oldukça sevindirici. 2001'in ilk onbir ayında 269.465 adet olan toplam üretim %19 artarak 2002 yılının Ocak-Kasım döneminde 320.740 adet olarak gerçekleşti.



İZMİR PRINCESS HOTEL



Kış sezonunda 7 adet salonda toplam 1900 kişi kapasite ile, Yaz sezonunda 5 açık alanda 2500 kişi kapasitesi ile toplamda 12 adet salonda 4400 kişi kapasite ile banguet hizmetleri sunmaktadır.

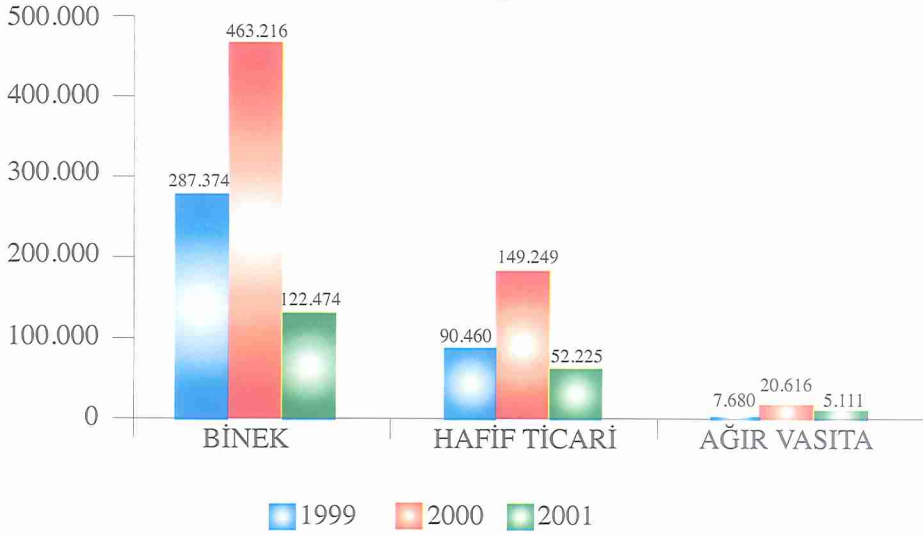
Ayrıca 400 kişi kapasiteli Ana restoran ile 1000 kişi kapasiteli gece kulübümüz İzmirli misafirlerimiz başta olmak üzere tüm misafirlerimizin hizmetinde olan Otelimiz, İzmir'de Agememnon Kaplıcaları ile yerli ve yabancı misafirlerimizi denizin mavisi ve doğanın yeşili ile, İl merkezine 10dk. havaalanına 20dk. lık mesafede kucaklamaktadır.

Bilgili ve deneyimli kadrosu, titiz ve samimi hizmet anlayışı ile Türk misafirperverliğinin en iyi şekilde hizmet olarak sunulduğu İzmir Princess Hotel siz misafirlerimizin en mutlu günlerini sizlerle paylaşmaktan kıvanç duyar.

Balçova 35330 İZMİR Tel: 0232. 238 51 51
e-mail: izmirprincess@izmirprincess.com.tr



Türkiye Satış Adetleri



2001'in ilk onbir ayına göre 2002 yılının Ocak-Kasım döneminde üretim minibüste % 11 oranında azalma gösterirken, bu dönemde büyük kamyon üretimi % 68, küçük kamyon üretimi % 6, kamyonet üretimi % 45, midibüs üretimi % 40 ve otobüs üretimi % 6 oranında artış gösterdi.

Yapılan açıklamalara göre, 2002 yılının Ocak-Kasım döneminde 186,421 adet otomobil üretildi ve toplam üretim 321bin adet oldu. 2001 yılının Ocak-Kasım dönemine oranla otomobil üretimi % 12, toplam üretim ise % 22 arttı. 2002 yılı Ocak-Kasım döneminde gerçekleşen 232 bin adet dolayındaki ihracat, bazı ürünlerde üretimin aşırı azalmasını engelledi ve 2002 yılı Ocak-Kasım döneminde üretilen otomobillerin % 83 ü ihraç edilmiştir.

Bugün Ülkemizde 20 adet firma, otomotiv sanayi alanında üretim yapmaktadır. Bu firmaların 1997 yılı itibariyle 555.000 adedi otomobil olmak üzere, toplam 746.200 adet/yıl olan üretim kapasitesi, 1998 yılında 594.000 adet otomobil olmak üzere 810.004 adet/yıl seviyesine çıkmıştır. Türkiye'de otomotiv Sanayii üretimi, 1970 yılına kadar kayda değer bir gelişme gösterememiştir. 1963 yılında 30 adet olan toplam otomobil üretimi, 1970 yılında 3.660, 1980 yılında 31.529, 1990 yılında 167.556 ve 1997 yılında 243 bin ve 1998 yılında 299 bin adet olarak gerçekleşmiştir.

Otomotiv sanayiinde en önemli üretim artışı 1992 ve 1993 yıllarında gerçekleşmiştir. Bu yıllarda kapasite kullanım oranları %77'ye, otomobil üretimi de sırasıyla 265.245 ve 348.095 adet seviyelerine ulaşmıştır. Ancak, gerek 1994 ekonomik krizinin üretim üzerindeki olumsuz etkileri gerekse 1996 yılında Gümrük Birliğine girişi ile anlaşma gereği, AB menşeli otomobillerin ithalatından

alınan gümrük vergisinin sıfırlanması ve Toplu Konut Fonunun kaldırılması otomotiv üretimini olumsuz yönde etkilemiştir. 1996 yılından itibaren çeşitli ölçek, model ve fiyatta araçların piyasaya girmesi kalite ve model çeşidi olarak AB otomotiv sanayii ile rekabete henüz hazır olmayan yerli üretimi olumsuz yönde etkilenmiş ve iç talebin karşılanmasında ithalatın payı artmaya başlamıştır. 1993 yılında 548.404 adet olan otomobil ve ticari araç talebinin %25'i ithalatla karşılanırken, 1994 yılında iç piyasada oluşan talep daralmasına paralel olarak, otomotiv sektöründe de iç talep %50 oranında azalmıştır. 1994 ve 1995 yıllarında ithalatta %60 oranında düşüşler görülmüştür. 1996 yılından itibaren talep artışına paralel olarak ithalat tekrar artış eğilimine girmiştir.

Bu devrede yüksek stokla çalışmanın ekonomik olmadığı da dikkate alınarak, yerli üreticiler için marjinal karlılık, üretimin azaltılması noktasında sağlanmıştır. Bu düşünceye paralel olarak 1992 ve 1993 yıllarında %77 seviyesine ulaşan kapasite kullanım oranları 1994 ve 1995 yıllarında %46, 1996 ve 1997 yıllarında da %49 ve 1998 yılında %50 seviyelerine düşerek, üretimde önemli düşüşler yaşanmıştır. Ancak, rekabette fiyat kadar ürün farklılaştırmasının da önemli bir faktör oluşturduğu düşüncesinden hareketle, yerli üreticiler bazı yeni model otomobilleri Türkiye'de üretmeye ya da ana firmalar tarafından üretilen bazı modelleri ithal ederek rekabet güçlerini koruma çabası içine girmişlerdir.

Krizlerin satışlara etkisi

Yapılan açıklamalara göre, 2002 yılı Kasım ayında toplam 18.293 adet taşıt aracı satılmıştır. 2002 yılı Kasım ayı satışı 2000 yılının aynı dönemini

göre % 74 azalmış ve 2001 yılının aynı ayına göre ise % 10 oranında artış gösterdi. 2002 yılı Kasım ayında 9.848 adet olan toplam otomobil satışlarında, 2000 yılının aynı ayına göre % 80, 2001 yılı Kasım ayına göre ise % 20 azalma oldu.

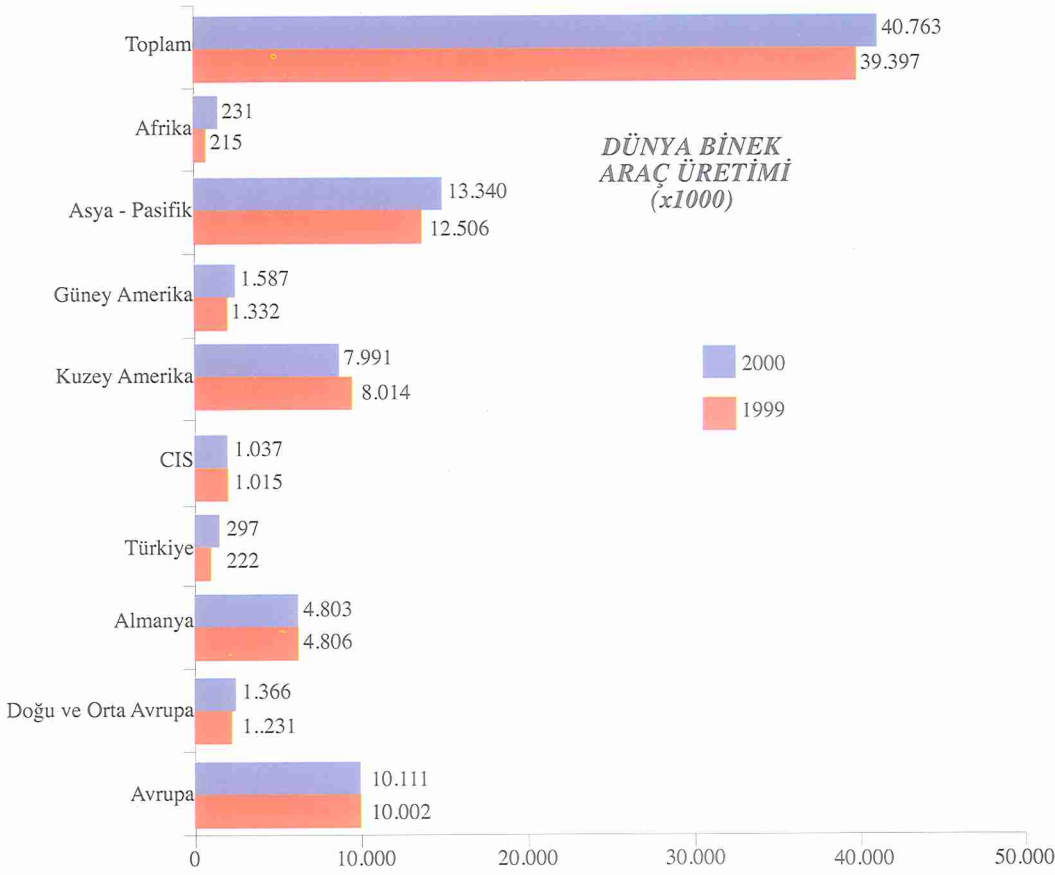
Kasım'da otomobil satışı 3.400 adet yerli ve 6.448 adet ithal olmak üzere 9.848 adet oldu. Bu, 10 yıllık ortalamaya göre 1/3 gibi düşük bir değeri belirtiyor. 10 yıllık ortalamaya göre Ocak-Kasım satışları 263.400 adet iken, 2002 yılında bu değer 73.500 adet oldu. Bu pazarda 10 yıllık ortalamasının 1/4 gibi çok düşük bir oranda satış olduğunu gösteriyor. Toplam otomobil ve hafif ticari araç satışları 2002 yılı Kasım ayında 16.657 adet oldu. 2002 yılı Kasım ayı otomobil ve hafif ticari araç satışları, 2000 yılı Kasım ayına göre % 75 azalmış ve 2001 yılının aynı ayına göre % 6 oranında artmıştır.

Üretimi İhracat Sırladı

Yapılan istatistiklere göre, ihracatın payı toplam üretim içinde, 1992-1996 yıllarında istikrarlı bir artış ile 1996 yılında % 13'e ulaştı. Buradaki en önemli etkiyi otomobil ihracatı oluşturdu. 1998'de ihracatın üretim içindeki payı % 9, 1999 yılında % 28, 2000 yılında % 22 ve 2001 yılında, iç pazardaki aşırı durgunluk nedeni ile % 73 gibi yüksek düzeye ulaşmıştı. 2002 yılının Ocak-Kasım döneminde ihracatın üretim içindeki payı, iç pazardaki aşırı durgunluk nedeni ile, % 75 gibi yüksek düzeye ulaştı.

2000 yılında toplam 104.226 adet taşıt aracı ihraç edildi. 2000 yılında gerçekleşen ihracat 1999 yılına göre % 13 oranında arttı. 2001 yılında ise 142.288 adedi otomobil olmak üzere toplam 196 bin adet taşıt aracı ihraç edildi. 2001 yılında gerçekleşen ihracat 2000 yılına göre % 94 oranında arttı.

Son verilere göre, 2002 yılı Ocak-Kasım döneminde 153 bin adedi otomobil olmak üzere toplam 231bin adet motorlu taşıt aracı ihraç edildi. Bu dönemde gerçekleşen taşıt araç ihracatı 2001 yılının aynı dönemine göre % 27 oranında artış gösterdi. Sektör ihracatı 2002 yılının Ocak-Kasım döneminde 2001 yılının aynı dönemine göre % 25 arttı ve 3.9 milyar dolar oldu. Otomobil ihracatı ise % 30 artış ile 1.78 milyar dolar oldu. 2001 yılının Ocak-Kasım dönemine göre toplam ana sanayi ihracatı % 38, yan sanayi ihracatı ise toplamda % 12 arttı. 2000 yılında 8.874 adet otomobil olmak üzere toplam 90.688 hafif araç ihraç edildi. Bu dönemde gerçekleşen ihracat,



1999 yılına göre % 17 arttı. 2001 yılında toplam hafif araç ihracatı 192.630 adet olurken, 2000 yılına göre 2001 yılı hafif araç ihracatı % 112 arttı. 2002 yılı Ocak-Kasım döneminde toplam hafif araç ihracatı 225.482 adet oldu. Ocak-ve i. 2001 yılına göre 2002 yılı Ocak-Kasım dönemi hafif araç ihracatı % 27 artış gösterdi.

İthal otomobilde artış

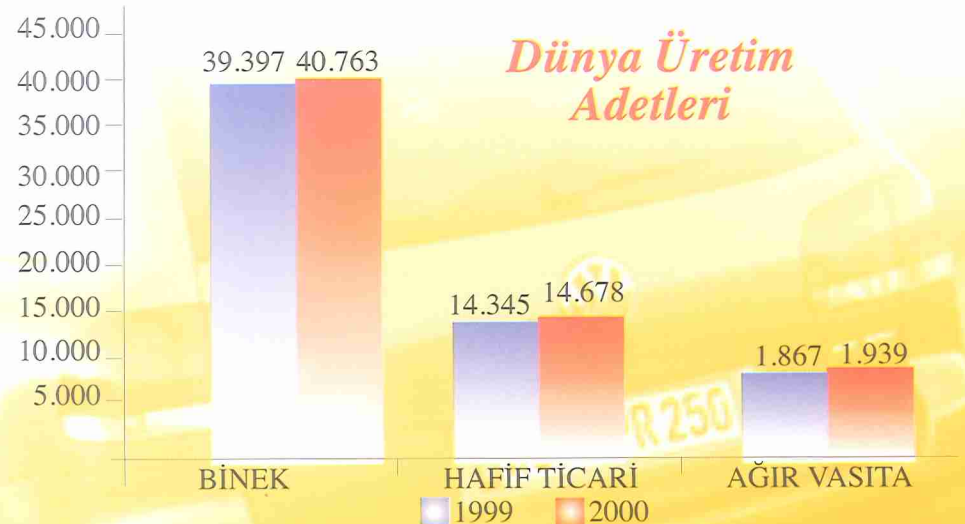
Açıklanan verilere göre, 2001 yılına göre otomobil ve hafif ticari araçlarda toplam ithalat, 2002 yılında % 12 azalma gösterdi. 2001 yılı Ocak-Kasım dönemine göre 2002 yılının onbir ayında otomobilde Uzak Doğu menşeli ithalat % 11 oranında arttı. Doğu Bloku'ndan ithalat ise, otomobilde % 4 ve hafif ticari araçlarda % 90 azaldı. 1992 yılında ithalatın payı % 20 iken, bu oran 1993 yılında % 25, 1994'de % 15, 1995'de % 15, 1996'da % 28, 1997 yılında % 39, 1998 yılında % 38, 1999 yılında % 44, 2000 yılında % 52, 2001 yılında % 48, 2002 yılında ise %47 olarak gerçekleşti.

2002 yılı Ocak- Kasım dönemi toplam otomobil satışları, 1993 yılının ilk onbir ayına göre % 8, 2000 yılı Ocak-Kasım dönemine göre % 83 ve 2001 yılının ilk onbir ayına göre % 35 azalmıştır. 2001 yılı Ocak-Kasım dönemine göre 2002 yılının onbir ayında yerli satışlar % 42 ve ithal satışlar ise % 30 oranında azalmıştır. 2001 yılı Ocak-Kasım dönemi satışlarına göre 2002 yılının onbir ayında toplam hafif ticari araç

satışları % 19, yerli satışlar % 17, ithal satışlar ise % 23 artmıştır.

Otomotiv sektörü 2003'den umutlu

Otomotiv sektörü, bu yıla daha iyimser beklentiler içinde girdi. 2002 yılında özellikle otomobil talebinin 'dibe' vurması ile otomotiv firmaları kadar yan sanayi şirketleri de tarihinin en zor yıllarından birini geçirmiştir. Ancak, Türkiye'deki çok küçük hacimde seyreden satışlara ve bütün dünyada otomotivde yaşanan resesyona (küçülmeye) rağmen Türkiye'deki otomotivle ilgili üretim yapan firmaların çoğu ihracat pazarlarındaki payını artırdı. 2002 yılının başında yapılan tahminler yılın ilk ayında bin adedin altında kalan otomobil satışlarının şokuyla altüst olmuştu. İlk üç ay son 20 yılın ortalamalarının altına inen satışlar nisan ayından itibaren toparlanmaya başladı.



Üretici ve ithalatçı firmalar bu dönemde bile yeni model konusunda oldukça 'atak' davrandı. Her ay, pazara 10'dan fazla yeni otomobil modeli girdi. Otomobil satışında ithal modellerin payı yüzde 60'lara yükselerek ayrı bir rekora ulaştı.

Pazarda bir anda satılan toplam araç modeli 500'e yaklaşmasına rağmen 'güven' sorunu yaşayan Türk tüketicisinin talebini yükseltemedi;

2002 yılı, Türkiye'de bulunan üretici firmalar için 'sınırı aşma' yılı oldu. Yan sanayi firmaları ile birlikte 190 ülkeye ihracat yapan otomotiv sektöründe ekonomik krizin etkileri de ihracatla azaltıldı. Bir yılda yaklaşık 355 bin adetlik üretim gerçekleştiren otomotiv üreticilerinin ortalama ürettiği her 4 araçtan üçü yurtdışına gönderildi. 250 bin adetin üzerinde otomobil ve ticari araç ihraç edildi. Yan sanayi üreticileriyle birlikte 17 ana üreticinin Türkiye'ye 4,3 milyar doları bulan döviz getirisi oldu.

Ford Otosan'ın Transit Connect, Toyota'nın Corolla, Hyundai'nin Starex modellerinin 2002 yılında devreye girmesi Türkiye'den yapılan ihracat potansiyelini de büyük çapta artırdı. 2003 yılına ait ihracat beklentilerini de yükseltecek.

Pazar yüzde 40 büyüyecek

2002 yılının verilerinden sonra bu yıla ait beklentiler iç pazarın yüzde 40 ile 50 civarında artarak 2001 seviyelerine gelmesi yönünde ağırlık kazandı; buna göre otomobil ve hafif ticari araç satışı 200 bin adeti zorlayacak.

Tofaş CEOri araç satışları da 65 bin adet olacak.'

Otomobilde tamamen ithal modellerle yer alan Ford Otosan'ın Genel Müdürü Turgay Durak da, bu yıl için toplam pazarı 200 bin civarında bekliyor; 'Bunun 115 bini otomobil, 85 bini ticari araç olur.' Hyundai Assan Genel Müdürü Selim Arseven de, satışlarda yüzde 40 ve üzerinde bir artış beklentisi içinde olan yöneticilerden biri.

Otomotivcilere sektörün dününü, bugününü ve 2003 beklentilerini sorduk...

"Türkiye otomobil üreticisi olma trenini kaçırtıyor"

Nafiz GÖNEN



Türkiye'de bir grup insan gıda sektöründeyken otomobil sektörüne girdi. Biz de gıda sektöründeyken bu işe girdik. Ancak biz bu işe girerken bizden önce otomobil sektöründe olan insanlar 'otomotivin ilk iki yılı cicim ayı, diğer 5 yıl kötü geçer. Masraflarını çıkartırsan kendini mutlu hissedersin' dediler. Gerçekten de haklılarımış. Ancak bunu bu hale getiren tek merci devlet. Örneğin, bir ev alacaksınız. Tapu

dairesine gidiyorsunuz, harcını hesaplıyor, alıcıyla satıcıyı bir araya getiriyor, beyannameyi dolduruyor, makbuz karşılığında tapunuzu çıkartıp veriyor. Otomotivde ise, ister 2. el olsun ister sıfır araç olsun vergisi vergi dairesine yatırılıyor, trafik harcı trafiğe yatırılıyor. Trafik size üç gün sonra ruhsatınızı veriyor. Devletin bu hantal yapısı yüzünden insanların çektiği sıkıntıya bakar mısınız? Tabi dünyada

bu işler böyle değil.

Bakınız, Almanya'da otomobil satışı çok yoğun. Orada müşterilerine 3 dakikada bir otomobil teslim ediyorlar. Uçak bordları gibi bordlar var. Orada kime ne zaman araç teslim edileceği yazıyor ve o yazan saatte sizin otomobiliniz hazır. Plaka ve ruhsat işlemleri bitmiş bir şekilde bayi size aracınızı teslim ediyor. İşin bu boyutta yapılması devlet için ciddi bir maliyet kaybı. Ama devlet otomobilden çok ciddi paralar kazandığı için bu paraları harcarken kimseye otomobilden aldığım vergiyi karayollarına harcayacağım, otomobilciye harcayacağım gibi bir mantık gözetmediği için bu paraların büyüklüğü onların masrafların görünmemesine sebep oluyor.

Kim ne derse desin bu sektörün büyümesi ve gelişmesi gerekiyor. Buradan alınacak vergiler ve yüksek satışlar paralel olarak hava, deniz ve demir yolunu destekleyecek. Bence önemli olan çok insandan vergi almak. Sadece yılda otomobil alan 100 bin kişiden vergi almak değil. Bu sayıyı 1 milyona çıkartıp, 1 milyon kişiden vergi almak. 1 milyon kişiye daha çok benzin tüketimini, 1 milyon kişiye daha çok bandrol tüketimini sağlamak, 1 milyon kişiyi sigorta kapsamına almak, 1 milyon kişiyi evrak kapsamına almak gerekiyor.

Otomobil aslında insanların en önemli vergi göstergesi, kayıt göstergesi. Kim bugün otomobil alsa direkt kayda giriyor. Ama rakamlar yükselince, vergi dilimleri yükselince...

Dünyada yılda 60 milyon araç üretiliyor. Bu üretimi yapan ülkeler, şuradan aldığım vergiyi yükseltiyim, 60 milyon yerine 50 milyon üretilsin hesapta ben daha çok para kazanayım diye düşünmüyorlar. İşin o kısmına kesinlikle bakmıyorlar. Onlar, 60 milyon otomobilin ne kadarını kendi ülkemde üretebilirim, ne kadar ithal otomobilin tedarikini ben sağlayabilirim diye düşünüyorlar. Onların düşündükleri şeyler bunlar. Dünya otomobili sanayi olarak görüyor ki, otomotiv dünyanın en önemli sanayisidir. Airbus, dünyanın en önemli



firmalarından biri, ancak ürettikleri adet yılda 20-30'u geçmez. Ama biz burada 60 milyon adet otomobilden bahsediyoruz. Bunu üreten marka sayısı da, maalesef birleşmelerden dolayı 5-10'lara düştü. Herkes bu pastadan maksimum fayda sağlamak adına birleşti. Örneğin, dünya devi GM ile Suzuki birleşti. Olması mümkün değildi, ama Suzuki'nin altyapısını GM'in gücüyle birleştirip 6.7 milyona ulaştılar. 6.7 milyon adet demek, sadece lastik hesabı yaparsanız 35 milyon lastik, 35 milyon jant demek. Yedek parça desteğini düşünebiliyor musunuz? Biz bu yüksek vergi politikasıyla otomobilci olmayı kaybettik. Almanya otomobil devidir. Bugün Ford üretiminin büyük kısmını orada yapıyor. Mercedes, BMW, Opel üretimlerinin çoğunu orada gerçekleştiriyor. Bu markalar ki, ciddi markalardır üretim merkezleri ve şirket merkezleri Almanya'dır. Firmalar ürettikleri otomobilin %40-45'ini kendi ülkelerine satıyorlar. Bunu satmak adına da her türlü desteği sağlıyorlar. Krediler 60 ay mı, kriz var 100 aya çıkartırsam mı, bu otomobil üretilir de iç piyasaya satılır diye düşünüyorlar ve kredileri 100 aya çıkartabiliyorlar. Düşünsenize ürettiğiniz otomobilin %50'sini iç piyasaya satma garantiniz var. İhracat yaparken piyasada ne kadar rahat rekabet edersiniz düşünebiliyor musunuz? Bizim üreticimiz ise, ürettiğinin %15'ini iç piyasaya satabiliyor, % 85'ini satacağım diye uğraşiyor.

Ayrıca otomotiv üretiminde hem tedarik zincirinin büyüklüğü, hem de ortak parça kullanımı sebebiyle 30 bin üreten bir marka ile aynı malzemeyi kullanan 300 bin üreten markanın %12-13 civarında maliyet farkı var. Eğer bu adet yıllık 3 milyona çıkıyorsa

%30 maliyet farkı var demektir. 10 bin üreten bir firmanın lastik firmasıyla yaptığı pazarlık 50 bin adettir. Benzer bir fabrika, eğer 300 bin adet üretirse, yıllık 1.5 milyona pazarlık eder. Ben lastikçi olsam, 50 bin adetle 1.5 milyonu adet olarak ayırım.

Biz krizde bu markaları çok perişan ettiğimiz için, 50 binlik taahhütlerini bile maalesef yerine getiremediler. Volkswagen fabrikasını dolaştım, günde 3 bin otomobil üretiyor ve bir günlük tedarik stoğu ile çalışıyor. İkinci günün stoğu elinde değil. Tedarikçisi o anlaşmayı yapmış, bir tane Golf, bir tane Pasat, bir tane Polo zincir de bu şekilde gidiyor.

Böyle bir mantıkla ticaret yok, ya da böyle bir ticaretin sanayi olması, sürekli olması mümkün değil. En ufak krizde mağazamıza insan girmiyor. Bunun mutlaka ortadan kalkması gerekiyor. Belçika gibi olsaydık, otomobil kullanan ama bu sektörün temsilcisi olmayacağız deseydik, tamam. Ama biz 1970 yılında otomobil fabrikası kurmuşuz. Bugün 1 milyon, biraz zorlarsak 1.5 milyon üretecek kapasiteye gelmişiz, ondan sonra otomobilden %50 vergi alacağız. Yok böyle bir şey. Bu kadar büyük bir sanayinin lojistik desteğide çok kolay. Niye Audi'nin Volkswagen'nin koltukları Macaristan'da, Çekostavakya'da, Avusturya'da yapılıyor. Bursa gibi çok ciddi, bu işin merkezi olabilecek bir ilimiz var. İşgücünün onlara göre biraz daha ucuz olduğu bir ülkede yaşıyoruz. Hatta üretimiyle, yeni pazarlara sevkiyat konusunda çok avantajlıyız. Ama maalesef yerli üreticiyi ya da büyük üreticiyi, yine iç piyasa desteksizliği yüzünden kaçırıyoruz.

Bakın, evlenen insanlara sorulan ilk soruda "ev mi istersiniz, araba mı"

sorusuna %95 cevabı arabaysa bu ülkede bu sanayinin gelişmemesi diye birşey mümkün değil. Türkiye'de otomobil kiralamak çok pahalı, ev kiralamak ucuz. İnsanlar ev kiralayabiliyorlar. Bugün 20 milyarlık bir evin kirası yaklaşık 200 milyon ise, 20-25 milyarlık bir arabanın aylık kirası 1.5 milyar lira. Kiralama yöntemini eve, edinim yöntemini otomobile kaydırıyor insanlar. Bu bağlamda baktığımızda, biz de bir çarpıklık var demektir. Hala ek vergiyi otomobil kullancısından, kayıt altındaki insanlardan alıyoruz. Otomobil tüketicisi kayıt altında. Taşıtlar vergi dairesinde de kaydı var, trafikte de kaydı var, karayollarında da kaydı var. Ben de de kaydı var... Çok önemli bir hatadan geri döndüler. 2. el otomobil işi hakikatten çığından çıkmıştı. Vergi oranlarını çok aza düşürerek bu hatadan geri döndüler. Bugün 2. elde satılan otomobiller artık kayıtlı satılıyor. İddia ediyorum, ülkede kriz var, dünyada savaş var, aslında vergileri düşürseler piyasa canlanır.

Otomobil kullanıcısı kayıt altında Araç sahibinin kullandığı benzinden vergi alıyorsun, her yıl iki defa ödediği bantrolandan alıyorsun, tekrar yeni vergi almaya gerek yok. Hükümetler artık bu politikayı değiştirmeli. Hiç kayda girmemiş adamdan birer milyon vergi alsak ülke kurtulacak, onu becermek yerine bize yine, bir depo benzini fedakarlık edin diyorlar. Artık böyle bir mantık yok. Ben, bu mantıkta olan hiç bir hükümetin ülkenin yarımına en ufak bir katkı sağlayamayacağını düşünüyorum. Otomotivde böyle bir pasta ve pazar var. Üretmek için altyapımız var, üretsek satacağız. Hala biz 500 bin satmayalım, 10 bin satalım ama % 60 vergi alalım diyoruz.

Dünyada üretim

Dünya her yıl 2 milyon ağır vasıta üretiyor. Yaklaşık 12 milyon civarında minibus grubu üretiyor. Böyle bir pazar var. Otomobilden aldığı paraları karayollarına vermemekle yaptığı hatanın ortaya çıkacağından mıdır, belediyeler otopark olarak aldığı paraların başka tarafta kullanıldığının ortaya çıkacağından mı korkarlar maalesef bu pazarı büyütme adına hiçbir şey yapılmıyor. Türkiye'ye bakıyorum, toplam üretilen otomobil, ticari araç ve hafif araç kategorilerine dağılımda komik yerlerdeyiz. Afrika 231 bin, Türkiye 297 bin, Doğu ve Orta Avrupa 1.2 milyon, Almanya tek başına 5 milyon, Kuzey Amerika 9.8 milyon, Asya ülkeleri 12.5 milyon otomobil üretmiş.

Bu çok önemli bir endüstri. Biz otomobili sadece vergi toplanacak bir araç olarak görüyoruz. Otomobil bizim hem içeri hem dışarı satacağımız çok ciddi bir sanayi. Bir otomobilde 5 bin kalem mal var. Bu 5 bin tedarikçi demek. İstihdam yaratmada da çok ciddi bir potansiyeli var. Park yeri, falan kalmadı deniliyor, yaratılacak. Ülkede 70 milyon insan otomobile ihtiyaç duyup, aldığı anda mutlu olacaksa, onun otoparkını da bulacağız. Dediğim gibi, otomobil tamamen kayıtlı bir ticaret. Yedek parçacılık kayıtlı. Adetleriniz büyüdükçe, bu iş sanayiye dönüştükçe zaten artık karşınızdaki üretici merdiven altı üretici olmayacaktır. Bu insanlar ya yurtdışından gelecek bu işi yapacaklardır ya da ülkedeki büyük yatırımcılar bu sanayiye yöneleceklerdir. Sigorta bedelleri tam gösterilen bir istihdam ortaya çıkacaktır. Bunun sonucunda da paralel olarak KDV çıkışta tam olarak faturalanmış, son tüketiciye kadar KDV'li giden bir zincir oluşacaktır.

Türkiye maalesef herşeyi halletmiş, gözünü otomobilciye dikmiş. Otomobilcinin alışıta vergisine bakılmamalı, sayıyı yükselterek insanların devlete kazandıracağı vergiye bakmak lazım. Aslında Türkiye'de hangi işin gelir vergisine bakılıyor... Biz hep dolaylı vergiye bakıyoruz. Petrolden, otomobilden, arsa satımından kazanılan vergiler bizim esas gelir kaynağımız. Dünya otomobile %15 vergi ile biniyorsa, biz %55-60'larda biniyorsak büyük yanlışlar var demektir.

Yurtdışındaki yatırımcı buraya gelmek için garanti istiyor. Volkswagen ile sorduk, 'niye gelmiyorsunuz' diye. 'Hem kendi içinizde hem de bölgesel pazarda 300 bin satabileceğinizi garanti edin hemen gelelim' diyorlar. Ancak firmalar 1-2 yıllık değil 30 yıllık garanti istiyor. Bizden 3 yıllık garanti istese verebilir miyiz? Onu da düşünmek gerekiyor.

Tüketici topluluğu olmak

Türkiye lojistik olarak avantajlı olmasına rağmen otomobilci olma trendini her geçen gün kaçırıyor. Üretim merkezi olmanın yolu, iç piyasadaki rakamlara bağlıdır. Ne kadar üretirsek, onun büyük kısmını iç piyasaya satma desteğini sağladığımız an büyür bu sektör.

Amerika bugün en önemli tüketici topluluğu. Bundan dolayı büyüdü. Niye herkes Çin'e ve Hindistan'a gözü gibi bakıyor. Çünkü tüketici topluluğu. Bugün büyük bir firma Çin'e fabrika kursa, nüfusun %5'i otomobil sahibi olsa, bizim ülkemizin nüfusu kadar eder. Çin'in nüfusu 1.3 milyar, %5'i 65 milyon eder... İnsanlar bu tüketim gücünü kullanıyorlar.

Çin'e bir fabrika kursa başka bölgeye ihracat da yapabilir. Çin'in ucuz işgücünden yararlanıp, koltuğu, parçayı ucuza yaptırır. Bu hesapları yaptıktan sonra Çin'e giderler. Biz bu trendi kaybettik.

Devlet vergileri hafifletmeli. KDV'nin ÖTV'den alınması yanlıştır, maliyetlerimizi, fiyatlarımızı %5 arttırır, böyle bir uygulama dünyanın hiç bir yerinde yok dedik, aynen uygulamaya girdi. Bakınız, otomobil satıcılığı Türkiye'de teşviğe girmeyen tek konudur. Her işin teşviği vardır. Otomobil lüks deniliyor. Otomobil kullanmak lüks olabilir ama, otomobil satıcılığı lüks değil, ticarettir. Bunun da teşviği olmalıdır. Teşvik konusunda otomobilcilik sadece rent a car, kapsamında var.

Biz Türkiye'de ne üretiyoruz? 2000 yılında ticari, ağır vasıta ve otomobil dahil 600 bin civarında satış gerçekleşmiş. 2001 yılında 175 bine düşmüş, 2002'de 150 bin olmuş. 2003'de 125 binlere belki ulaşır. Bu pazarda 600 binden 25 bine düşen bir ekonominin ayakta kalması mümkün mü?

İthal pazarda olmamız sebebiyle Euro'nun Dolara karşı 6 ay önce %10 geride olup, bugün %20 ileride olması çok ciddi bir



maliyet farkını ortaya çıkartıyor. İthalatını Avrupa'dan yapan bütün markalar yaşıyor. Otomobilin kar marjı bayi kanadında %1-2'lere düşmüşken, üretici kanadında da gerilemişken, %20 çok ciddi bir rakam. Euro 1.800, benim otomobilim fiyatı TL bazında aynı, 3 aydan beri ciddi bir küçülme yaşıyoruz. Adet satışımız olsa, döndürsek yerine koysak itiraz etmeyeceğim. Yeni gelen malı bu fiyattan alıyor ama elindeki otomobili eski fiyattan satıyorsun.

Otomobilcilik Avrupa ve Amerika için tüm sektörlerden daha dinamiktir. İnşaat sektöründen bile daha dinamiktir. Çünkü onlar altyapılarını bitirmişler, nüfus artışları fazla değil, bina ve yol yapımına zamanında gereken parayı ayırmışlar. Otomobil görünmeyen bir tarafı da sigortadır. Türkiye sigorta olayına alışık ve hazır bir ülke değil. Türkiye'nin sigortaya duyarlı sektörü otomotivdir. Çoğu sigorta ilişkisi otomobil sigortasıyla başlamıştır. Biz çoğu müşterimizin önce otomobilini sigortalıyoruz, sonra evini ve ticaretini. Avrupa ise ne kadar sigortanız varsa, o kadar sayılıyorsunuz. Banka bile kredi verirken önce sizin sigorta kaynaklarınıza bakıyor. Bugün otomobil satışı kredili yapılıyorsa mutlaka kasko var. Otomobil alıcısına yetkili satıcı biraz zorlarsa kasko yaptırıyor. Kasko varsa sigorta başlangıcı var demektir. Sigorta başlangıcı olduktan sonra en ufak hasarınız tahsil edildiyse, sigortaya bakış açınız değişiyor. Bunlar 1-2 yılda oluşacak kültürler değil. Ama ne kadar erken başlanırsa, o kadar büyür. Oxford demiş ki, "bırakın eğitim kalitemizdeki standardı biz Oxford olmak için 200 yıl çimlenmesi aynı saatte suladık." Bunu kendimizle kıyasladığımda daha ülke olarak da yolun başındayız, kişiler olarak da yolun başındayız. Ama bir yerden başlamak ve hiç taviz vermeden yürümek gerekiyor.

beş kıtaya mutluluk taşıyoruz

Dünyanın
dört bir
yanında
binlerce
müsterimizin
yüzünde
yarattığımız
gülümseme
omzumuzdaki
bütün
yükü alıyor.

 **elmas
group**
LOGISTICS
service beyond expectation...

Elmas Group

- Elmas Gümrükleme
- Elmas Şehirlerarası Nakliye
- Elmas Ticaret
- Elmas Uluslararası Nakliye
- Elmas Antrepoculuk İşletmeleri
- Elmas İthalat ve İhracat
- Elmas Hızlı Kargo Taşımacılığı
- Elmas Dağıtım
- Elmas Akaryakıt ve Madeni Yağ İşletmeleri



Handle
with
care!

Nakliye İrtibat Bürosu

Nakliyeciler Sitesi No: 10 Işıkkent - İZMİR
Tel: 0.232 436 48 49 - 436 50-52-53 Fax: 0.232 436 48 49

Gümrükleme ve İthalat

1474 Sokak No: 1 Kat: 4 Alsancak - İZMİR
Tel: 0.232 421 76 58 - 421 79 57 Fax: 0.232 421 55 18

Antrepo

Ankara Asfıta 26. km. Kemalpaşa - İZMİR
Tel: 0.232 877 04 91 (5 Hat) Fax: 0.232 877 04 95

Yurtiçi Nakliye

Alp Caddesi No: 53 Işıkkent - İZMİR
Tel: 0.232 472 14 66 (4 Hat) Fax: 0.232 472 14 65

Genel Müdürlük

1474 Sokak No: 1 Kat: 3 Alsancak - İZMİR
Tel: 0.232 421 47 03 - 421 47 04 Fax: 0.232 421 55 18

Yurtiçi Nakliye İstanbul Lojistik

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi İpaş Sanayi Sitesi
15 - A Blok No: 37 - 39 İkitelli - İSTANBUL
Tel: 0.212 549 24 59 - 549 24 79 Fax: 0.212 549 62 95

Uluslararası Nakliye

1474 Sokak No: 1 Kat: 5 Alsancak - İZMİR
Tel: 0.232 463 58 40 - 463 91 56 Fax: 0.232 463 17 52

Gebze Lojistik Terminali

İstanbul Caddesi No: 55
Çayırova Gebze KOCAELİ
Tel: 0.262 654 30 82-83-84-85-86
Fax: 0.262 654 90 87

Denizli Bölge Müdürlüğü

Saraylar Mah. Doktorlar Cad. Konak İşhanı
Kat: 2 D.204 DENİZLİ
Tel: 0.258 242 44 74 Fax: 0.258 242 45 27

Elmas GmbH

Fasanenweg 9 KD - 65451 Kelsterbach - DEUTSCHLAND
Tel: 0049 6107 630 558 - 990 330
Fax: 0049 6107 630 533

"Otomotiv sektörü Türkiye'nin en büyük sanayisi olmalı..."

Abdullah Kavuk
Kavuklar Nissan



iyi bir nokta yakaladı. Ama 2001'de yine kriz oldu. Çok ilginçtir otomotiv sektörü çok iyi olduğunun, ertesi yılı ülke bir krizle karşı karşı kalıyor. Ama 1994'den sonra 1995'te sistem kolay toparlandı. Ama durum şuanda öyle değil. Milli gelir ciddi anlamda düştü. Tekrar büyümesi de 5 yıl gibi bir süre gerektiriyor. Hep inşaat sektöründe emek yoğun çalışıldığı söylenir. Ama gelişmiş sanayi toplumlarında

çok ilginç bir şekilde otomotiv ortaya çıkıyor. Orada da emek yoğun sanayi oralar

Otomobil sektörü 2002 yılını satış açısından kötü kapattı. Son 17 yılın en kötü yılıydı. 2003 yılı biraz daha iyimser. Tabii herkes savaşa kilitlendi. Ancak burada asıl mesele Türkiye'nin içinde bulunduğu problemi aşamamaktan kaynaklanıyor. Milli gelirin düşmesi otomotiv satışlarıyla direkt ilgili. Milli gelir düştükçe otomobil satışları da muhakkak ki düşüyor. Dediğim gibi son 17 yılın en kötü yılıydı. Aslında bu hakikatten çok ağır bir şey. 2002 yılında, 90 bin otomobil, ticari araçlarla beraber 150 bin civarında hafif ticari ve otomobil satışı gerçekleşmiş. Bu da çok düşük bir rakam. Ama ticari araç pazarında %30'un üzerinde bir büyüme gerçekleşmiş. Onun nedeni de otomobil olarak kullanılan araçları ticari araba sınıfına sokup kullanmaktan kaynaklanıyor... Türkiye'de vergi sistemi çok ağır. Ben 1987 yılında vergilerin nasıl konulduğunu biliyorum. İnsanlar karaborsadan araba alıyor diye ek vergi koydular. Bugün ise üretim arttı, herşey normale döndü ama o ek vergiler kalkmadı. Devletin aldığı normal bir vergi haline dönüştü. Dolayısıyla bu vergiler alım gücünü direkt etkiliyor. Fiyat gerçekten çok önemli bir parametre. 1993 yılında otomotiv sektörü çok iyi bir nokta yakalamıştı. 1994 krizi oldu. 2000 yılında da çok

gözüküyor. Çünkü çok insan çalışıyor. Bugün Avrupa ülkelerinin hangisine bakarsanız bakın, otomotivde çalışanlar çok büyük bir kütle. Türkiye'de şuanda tekstil sektörü önde gözüküyor. Arkasından gelen inşaat sektöründe işler iyi değil. Orada da ciddi problemler var çünkü. Burada otomotiv sektörü devreye giriyor. Dolayısıyla otomotiv sektörü, ülkemizin ekonomisi açısından kenara itilecek, hayır denecek bir sektör değil. Tabii bunun yanında insanların

otomobile binme isteğini durdurmak mümkün değil. Bunun alım gücünün yaratılması lazım. Bizim kendi şartlarımıza göre alım gücü yaratmamız lazım. Dünyanın en pahalı benzininin satıldığı bir ülkede yaşıyoruz. Milli gelir açısından son, benzin fiyatları konusunda ilk sırada yer alıyoruz. Dünyada bizden daha pahalı satan bir ülke daha yok. O sektörde de ciddi problemler yaşanıyor. Benzin satışı otomobillerle direkt alakalı. İnsanların alım gücü ve binme gücü olmadıktan sonra neden araba alsınlar? Şuanda benzinin litresi 1.2 dolara satılıyor Amerika'da bu paraya galonu satılıyor. Dünya otomotiv sektörünü ele aldığımızda Japonya'nın büyüdüğünü görebiliriz. 2003 yılı başlarında %20'lik bir büyüme elde ettiler. Bu rakam iyi bir rakam. Almanya'da 1000 kişide

550-600 kişi araç sahibi.

Türkiye'de ise hala 1000 kişide 70 kişiye ulaşamadık.

Yunanistan'a zannediyorum 1000 kişide 190 kişinin arabası var. Hatta çok ilginçtir Meksika'da 1000 kişide 195 kişinin otomobili var. Bizim 1000 kişide 300 kişiye

ulaşamamız için ciddi bir otomobile ihtiyacımız var.

Türkiye bu konuda aç pazar sayılır. Otomotiv firmalarının

Türkiye'ye yatırım yapmaları,

Türkiye'den bir şey beklemeleri çok

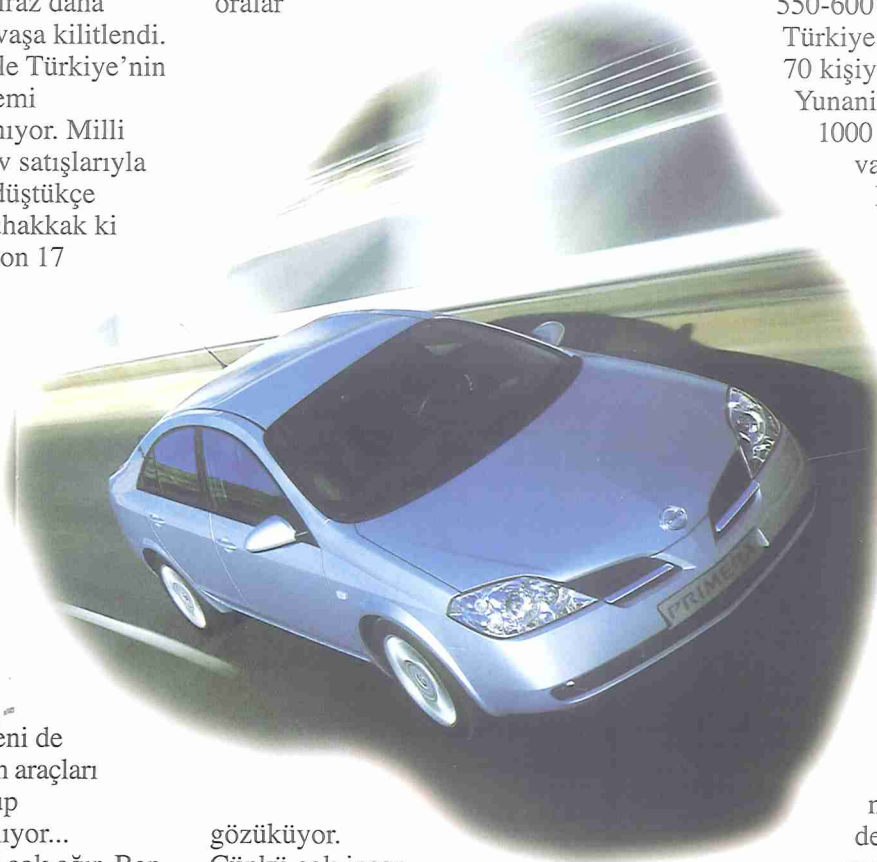
normal. 1000 kişiye 70 arabanın düştüğü

bir ülkede pazarın büyümemesi için hiç bir

neden yoktur. Ama

devletin bu konuda biraz yardımcı olması gerekiyor.

Şu aşamada milli gelir düştüğüne göre, devlet koyduğu vergilerin bir kısmından vazgeçmek zorunda. Devletin burada vergi kaybı da olmayacak. Araç daha çok satılacak ve insanlar daha çok benzin alacak. Bu şekilde daha çok gelirini arttırma şansına sahip olabilir. İnsanların otomobile binmelerini kolaylaştırır... Çünkü para çok önemli bir kriter. Bugün 30 milyara sattığınız bir otomobilin maliyetini 23 milyara çektiğinizde alım



gücünü ikiye katlayabilirsiniz. Devlet aldığı vergiyi %26'dan %10'a düşürdüğü zaman bir kayba uğramaz, çünkü 3 katı fazla araba satılacak. Pazarı bu şekilde anlatmak, devlet tarafına geçtiğimizde biraz zorlanıyoruz. Şuanda yapılması gereken, milli gelir düşüşüne göre, vergilerin toleranslı bir şekilde indirilmesi. Tamamen vazgeçilsin demiyorum, geçmişte karborsa var diye alım gücünü düşürmek amacıyla konan vergiler kaldırılmalı. Şuanda yabancı sermayenin Türkiye'ye gelmesi tamamen iç piyasa dinamiklerine bağlı. İç piyasadaki bu daralma devam ederse bu insanlar buradan kaçabilirler. Aslında Türkiye'de çok ciddi bir üretim var. Kapasitelerini biraz daha genişletseler 700 bin araç üretilir. İçeride 300 bin satsalar, dışarıya 500 bin ihraç edebilirler. Türkiye'nin en önemli problemi istihdam. Bu istihdam problemine de yardımcı olmuş olacak. Devlet araba satışını bir anlamda teşvik etmekle hem bütçesini dolduracak, hem de istihdama ciddi anlamda katkı sağlamış

olacak. Türkiye'deki sıkıntılardan en çok etkilenen bir sektör otomotiv. Doların artması veya düşmesi otomotiv satışları için ciddi anlamda problem yaratıyor. Türkiye'nin borçlanma süresi çok ciddi bir problem. Avrupa'nın otomotivle ilgili borçlanma süresi en az 5 yıl. Bu süre 15 yıla kadar çıkıyor. Örneğin, Amerika'nın borçlanma süresi 20 yıla kadar uzuyor. Türkiye'ye baktığımızda ise, insanlar sistemin bozuk olması, ekonomik dengelerin kurulamaması nedeni ile ancak ve ancak 8 ay borçlanma takvimi izleyebiliyor. 8 ay kendini güvende hissedebiliyor. Bu borçlanma sürelerini bir anlamda uzatmak lazım. Tabii bunlar direkt Türk ekonomisiyle alakalı birşey... Bütün bu söylediklerimi ayrı ayrı ele almak mümkün değil. Çünkü hepsi birbirine bağlantılı... Türk ekonomisi iyi olacak, faizler düşük olacak, borçlanma süresi 8 aydan 5 yıla çıkacak, insanlar artık kendine güvenecek, enflasyon belli bir çizgiye gelecek... Bunların hepsini sıraladığınızda hepsi birbirinin içinde aslında. Devlet buna katkı sağlayabilir

vergileri indirilerek. Bu vergilerle oynama şansına sahip. Şunu unutmamak gerekiyor, Türkiye'de ciddi anlamda yetişmiş bir gücü var. Eleman sıkıntısı olmayacak. Yaşanan krizler çoğu insanı işsiz bıraktı. Bu sorunu da çözmüş olacak. Türk ekonomisinin sağlıklı bir çizgiye oturması gerekiyor. Biz ne yaparsak yapalım, ne konuşursak konuşalım bütün kriterlerde batıyla aynı kategorideyiz. Batıyla bütünüyle entegre olmuşuz. Dolayısıyla araba iyi üretilmiyor denilemez. Altyapı olarak arabayı satacak bayi var mı, hepsi hazır. Servise geldiğinde eleman var mı, o da hazır. Kullanacak insan var mı, çok dinamik, büyüyen, kendini yenileyen genç bir nüfus var, o da hazır. Son olarak, savaş sonrası, Türkiye'nin hızlı bir şekilde büyüyeceğini özellikle otomotiv sektörü açısından söylüyorum. Geçen yılın %70 üzerine çıkacağını ya da ikiye katlayacağını düşünüyorum. 2005 yılından sonra büyümeye başlayacak. 2007'de de doruğa ulaşacağını düşünüyorum."



**Yolunuz,
şansınız açık olsun...**



Yeni Toyota'ları görmek, yeni olanakları öğrenmek için
Toyota Plaza Akdemir'e uğrayın...



AKDEMİR

AKDEMİR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
1561 Sokak, No.3/2 Çınarlı - İZMİR
Tel. (232) 461 19 30 • Faks. (232) 461 34 74
www.akdemir.com

TOYOTA SA

TOYOTA

SA



Kalitede yol ayrımı...

Yeni Toyota'ları görmek, yeni olanakları öğrenmek için
Toyota Plaza Akdemir'e uğrayın...



AKDEMİR

AKDEMİR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
1561 Sokak, No.3/2 Çınarlı - İZMİR
Tel. (232) 461 19 30 • Faks. (232) 461 34 74
www.akdemir.com

TOYOTA SA

 **TOYOTA**

SA

“Türkiye pazarı hala istenilen seviyede değil”

Biz otomotivin sadece yetkili satıcı tarafındayız. Benim ilgimi çeken en önemli noktalardan bir tanesi sektördeki satışların içerisinde ithal araçların oranı %60'ı geçti. Bu bence oldukça önemli bir nokta. Yetkili satıcıların bağlı bulunduğu bir dernek var. Bizim sektörel problemlerimiz genellikle OYDER Derneği çatısı altında çözülebiliyor. Bunun içerisinde trafik tescilde yaşadığımız günlük problemler var. Yani aracın satışı yapıldıktan sonra trafik tescilde plaka çıkartma aşamasında ciddi tıkanmalar ve sıkıntılar yaşıyoruz. Bu tür sorunların çözümleri için OYDER bize yardımcı oluyor. Bu dernek çok popüler ve medyatik olmadığı için çok fazla bilinmiyor. Fakat bizlerin hayatını çok kolaylaştıran bir dernek.

Aslında yetkili satıcılar olarak otomotiv sektörünün genelinde yaşanan sıkıntılardan en az şikayet edecek olan bizleriz. Sektör büyüdüğü zaman iş hacmimiz büyüyor, sektör küçüldüğü zaman da iş hacmimiz küçülüyor. 2001-2002 yılı iç piyasadaki araç satışları açısından çok kötü bir yıldır. Fakat otomotiv sanayinin geneline baktığımız zaman 2001-2002 yılında otomotiv sektörünün Türkiye’de çok geliştiğini ve tamamen dünyaya entegre olduğu görebiliriz. Toyota, Hyundai, Honda, Tofaş Fiat, Renault fabrikaları ihracat rakamlarını gazetelerden de okuyorsunuz, çok ciddi ihracatlar yapmaya başladılar. Dünyadaki otomotiv üretim kalitesini yakalamak bir yana kalsın, onların da üstünde bir üretim yapıyor şuanda. Örneğin Toyata fabrikasında şuanda üretilen Corolla araçların %70-80’i ihracat yapıyor. Dünyada 4-5 ülke Corolla üretim yapıyor. Eskiden Japonya, Corolla üreten ülkeler arasında en kaliteli araçları üretirken, geçtiğimiz yıl Türkiye’de en kaliteli araç üretildiği tespit edildi. Bu, Türkiye’deki işçilik kalitesi ve yetişmiş eleman gücü için mükemmel bir örnektir. Milliyetçilik açısından da son derece gurur verici bir şey.

İç piyasada sektör çok inişli çıkışlıdır. Bir sene çok iyi geçer, neden iyi gittiğini anlayana kadar zaten yıl bitmiştir. Diğer bir yıl işler çok durgun gider, neden kötü gittiğini anlayana kadar bir yıl geçer. Dolayısıyla, bu bize sektörde faaliyet gösterirken çok tedbirli olmayı, finansman açısından çok güçlü olmayı öğretti. 10 yıldır bu sektördeyim ve otomotiv sektörü hakkında öğrendiğim en önemli şey arabanın mutlaka ve mutlaka yola çıkması oldu. Bir yetkili satıcının, bir üreticinin tek hedefi bu olmalı. Arabanın sokağa çıkartılması, arabanın satışının yapılması çok önemli. Arabanın piyasada dolaşması demek satışların artması demektir. Otomotiv öncü sektörlerden bir tanesi. Çok ciddi ihracat rakamları var. Bununla beraber yan sanayii de oldukça gelişti. Üretilen araçların küçük bir kısmı Türkiye’de satılıyor. Maalesef Türkiye pazarı hala çok küçük. Büyük markaların pazarlarıyla kıyasladığımızda bizim rakamlarımız çok düşük kalıyor.

Herkesin şikayetçi olduğu ve dilinde dolaşan yüksek vergiler iç tüketimi kısıtlayan bir unsur. Fakat ben bu vergilerin



Selçuk BOROVALI
TOYOTA BOROVALI

düşürülmemesinin sadece vergi kaybının korkusundan değil. ‘Vergileri düşürürsek halkı tüketime sevkederiz, bu da enflasyonist bir baskı yaratır’ düşüncesi var. Son yıllardaki hükümetlerin enflasyonu düşürme konusundaki kararlılığının bir ürünü bu. Piyasayı mümkün olduğu kadar tüketimden uzaklaştırmak, insanları tasarrufa yönlendirmek, enflasyon baskısı yaratmamak...

Bizim sektörümüzde önce ikinci el piyasası hareketlenir, canlılık, kısa bir süre sonra sıfır araçlara yönelir. Fakat geçtiğimiz son 2-3 yıllık dönemde ithal araçların fiyatları anormal derecede yükseldi. Ancak, alım gücünün artmamasından dolayı insanlar daha ziyade araba ihtiyaçlarını ikinci el araba olarak değerlendirdiler.

Geçtiğimiz iki yılda ikinci el otomobile talep sıfır otomobilden çok daha fazlaydı. Şimdi yavaş yavaş ertelenmiş sıfır kilometre araç alımları sanıyorum bahar aylarından itibaren başlayacak. Yılın geri kalan kısmından da oldukça ümitliyim. Sektör, 2002 yılını çok düşük satış rakamları ile kapattı. 2003 yılı satış tahminleri 150 binlere kadar çıkmıştı, bugünlerde 120 bine düştüğünü duyuyorum. 120 bin bile 2002 yılına kadar iyi bir rakam.

"Otomobil satışları cazip hale getirilmeli"

2002 yılında binek araç toplam 95 bin adet satıldı. Ticari araç %22'lik bir artış yaşadı ve 74 bin sattı. 2002'de toplam 169 bin araç satıldı. Tabii 2002 yılı kötü bir seneydi. Ekonomik krizlerin yaşandığı bir yıldır. Geçtiğimiz yıl özellikle Reno'nun ve Tofaş'ın pazar paylarında kayıplar yaşandı. Marka bazında bakıldığında ise, Tofaş kaybederken, Toyota ve Peugeot dünyadaki yükselen ivmelerinin yansıması olarak Türkiye'de de artış yaşadı. Ticari araçta da Ford ve Tofaş yükseldi diyebiliriz. Ama burada önemli bir nokta var, Türkiye'de ithal araç satışında yükselme var. Belki 5-6 yıl önce %15-20'lerde olan ithal araç satışı, bugün toplam pazar payında %62.5'e yükseldi.

Türkiye'de de artık çok kaliteli araç üretilmeye başlandı. Standartları yüksek araçlar yapılıyor. Senelerce varolan kuş serileri bitti. İthal araçların gelmesiyle Türkiye'deki standartlar yükseldi.

Ama çok araç, çeşitli araç girmeye başladı. Türkiye'de bir hat kuruyorsunuz. Bu hattın maliyeti milyar dolarlarla ölçülürken, ikinci bir hattı Türkiye ekonomisine güvenip kuramıyorsunuz. Dolayısıyla aracı ithal olarak getiriyorsunuz. Yurtdışında da yoğun bir rekabet yaşandığı için model fazlalığı meydana geliyor. Elektronik ortamın artmasıyla bu insanlar araç görmeye başladılar. Orada gördükleri araçları Türkiye'de de görmek istiyorlar. Böylece Türkiye'ye giren araç sayısı da fazlalaşıyor. Buna bağlı olarak da yeni bir hat kuramıyorsunuz, hali hazırda hattı da yenileyemiyorsunuz.

Bir markanın bir modelinin ömrü en az altı senedir. Opel Vectra Türkiye'de bitti. Yeni Vectra'nın buraya yatırım yapması için Türkiye'deki ekonomiyi görmesi gerekiyor. Türkiye'de altyapısı hazır olmalı ki, Alman Amerikalı gelip oraya para yatırsın.

2003 yılında, 155 bin binek 90 bin de ticari araç satışı olabilir. Bu düşünceyle de, Opel olarak yatırımlarımızı yapıyoruz. Dolayısıyla toplamda 245 bin adetli bir araç pazarını öngörüyoruz. Tabii bu Türkiye'deki hükümetin etkisiyle ya da dış faktörlerle de değişebilir. Örneğin komşularla olan ilişkiler gibi, Kıbrıs sorunu gibi...

Geçen sene ile ilk 4 ayı değerlendirirsek, satışlar iyi olacak gibi gözüküyor. Bence bunun sebebi de, 1997 yılından 2001 yılına kadar satılmış araçların adet bazında çokluğu... Artık o araçların değiştirilme zamanı geldi. Türkiye'de 1997 yılında 480 bin, 2000'de 450 bin araç satılmış. 1997'den sonra 98-99 yılında 300 binin biraz üzerinde araç satılmış. Geçen seneki rakamı düşünürsek yüksek rakamlar ve artık bu araçların değişmesi gerekiyor.

Aslında araç yatırım demektir. Bir şirket araç alıp, yatırım

yapacak ve o aracı pazarlamasında, inşaatında kullanacak, müşterisini ağırlıyacak. Bu düşünce çerçevesinde araç alan kişilere araç almak çok cazip gelmiyor. Sebebi de, Türkiye'de amortisman dediğimiz bir uygulamanın olması. Örneğin, Mart ayında bir araç aldınız. Senenin bitmesine 9 ay var. Rakamın %50'sini amortisman olarak işliyor. Bu masrafı atamaması, kullanamaması diğer ülkelerde böyle bir uygulama var. Ama gelişmiş ülkelerde böyle bir uygulama yok. Cazip hale getirmek lazım diye düşünüyorum.

Diğer önemli sorunlarından biri vergilendirmedeki problemler. KDV'yi kullanamıyorsunuz. Daha doğrusu bir araç satın aldınız. İnşaat firması, %18 KDV'yi devletten geri alamıyor. Bütün vergilerin hepsi ÖTV'nin içine yerleşti. Buda nedir %27, %46 %50 araç bedeli, üstüne %50 ÖTV koyuyorsunuz, bu toplam rakamın üstünden bir de %18 KDV alıyorsunuz. Bu çok büyük

rakamlara ulaşıyor.

Belki buradaki amaç yerli üreticiyi korumak, belki de %50'yi ödeyen bunu da öder mantığı olabilir. Diğer önemli nokta ise, Türkiye'deki benzin fiyatları. Avrupa Rallisi'nin bir ayağı da Türkiye'nin turizm kenti Antalya'da yapıldı. Yurtdışından gelen takımlar benzinlerini yanlarında getirdiler deniliyor, düşünebiliyor musunuz? Avrupa'da en pahalı benzini Türkiye satıyor. Benzinin pahalı olması, insanları dizel araçlara yönlendirdi.

İthal araç pazarı 2000 yılından beri yedek parça problemi yaşıyor. TSE'nin, bazı standartları Avrupalı'nın üstünde görmesinden dolayı... Mesela, bir müşteriye 40 milyarlık araç satıyorsunuz ama yedek parça temin edemiyorsunuz. Bu da satışları olumsuz etkiliyor. Diyelim ki, bir parti yedek parça getirdiniz. İkinci bir defa aynı yedek parçayı getirdiğinizde yine aynı işleme tabi tutuluyorsunuz. Dolayısıyla TSE'ye tabi olan parçaların Gümrük'te bir aya yakın bekleme süresi var. Biz parçayı 3 günde Türkiye'ye getiriyorsak, 1 ay gümrükte beklediği oluyor. Bu çok büyük bir engel.

Burada yapılması gerekenlerin başında, yurtdışındaki uygulamaların Türkiye'ye getirilmesi geliyor. Vergileri cazip hale getirip satışların artması sağlanabilir. Bazı Avrupa ülkelerinde çeşitli koruma uygulamaları var. Ama Avrupa Birliği ülkelerinde bizdeki yüksek vergi oranları yok. Bankaların tutumu da burada çok önemli. Siz tüketicisiniz, taşıt kredisi için bankaya başvuruyorsunuz. Her bankada farklı bir uygulama var. Bunun standartlaştırılması gerekiyor.



Emre ATALAY
OPEL OPAZ

"Toyota Pazarın Üçüncüsü"

Biz aslen Manisa - Demirciliyiz. Bu bölgenin insanları daha çok ticaretle uğraşırlar. Rahmetli babam da uzun yıllar ticaretle uğraşmış. 1958 yıllarında İzmir'e taşınıp, onu izleyen yıllarda, İzmir'de ticarete devam etmiş. Bir ticaret insanı için çalışmak ve hizmet esastır. İşi büyütme karar vermiş, böylece toptancılığa geçmiş, İstanbul'dan getirdiği malları toptan satmaya başlamış. Pek çok alanda Akdemir Ailesi'nin adı duyulmaya başladı. Beyaz eşyada fazla bir teminat alamadığımızdan, daha risksiz işlere girmek istedik, riski daha düşük olan otomotiv sektörünü tercih ettik. Bir çok markayla bir dizi görüşmeler yaptık, sonunda Toyota'nın Türkiye'de üretilecek olması, İzmir'de bir bayi arayışına girmiş olması, arkasında Sabancı Ailesi'nin olması ve tabii ki dünyada büyük bir marka olması sebebiyle Toyota markasında karar kıldık ve ailece Türkiye'deki en ilginç plazalardan birini yaptık. Başka firmalar da bu bayiliğe talipti ama bizim gayretli ve azimli çalışmalarımız neticeyi Akdemir Ailesi'nde noktalandırdı. Burada toplam 9 bin metrekarelik, altı katlı bir shop-center. Sırayla en alt kattan başlarsak, zemin katta kaporta - boya bölümümüz var, bir üst katında mekanik ve servis danışma var. İkinci katta diğer işimiz olan beyaz eşya ve mobilya showroom'u var. Üçüncü katta ise otomobil showroom'umuz mevcut. Bu kat müşterilerimizin beğenisini toplayan bir çizgiye sahip.

Sektörün son durumu

1996 yılında bizim sattığımız araba sayısı 600, 1997 yılında 1200, 1998'de 800 olarak gerçekleşti. 1999'da bu rakam 460'a indi, 2000 yılında 543 araba satmayı planlıyoruz. Türkiye genelinde toplam, 2000 yılında 470 bin, 2001 yılında ise kriz senesiydi yaklaşık 135 bin otomobil satıldı. 2002'de de bu rakam yaklaşık 85 bin olarak gerçekleşti.

2001 yılında 135 bin adete gerileyen, yani yaklaşık % 75 küçülen bir otomotiv sektörünü gördük. 2001 yılında binlerce kampanya ile kriz içindeki insana bile otomobil satıldı. Bu satışların çoğu peşin satılmış, otomotiv şirketleri tarafından kullanılmış kredilerle yapılan satışlardır. Dolayısıyla belki de 2000'deki renkli satışların karının bedelini 2001 yılında ödemiş olduk. Otomobil sektörü herkese cazip geliyor. Çünkü riski olmayan bir sektör. Peşin çalışıyorsunuz ve asla tahsilat zorluğu çekmiyorsunuz. İkincisi, son yıllarda herkesi ilgilendiren bir pazar haline geldi otomobil. Aslında çok daha karmaşık model ve markaların girdiği bir sistem oluştu Türkiye'de; eskiden otomobil almak kolaydı. Şimdi ise insanlar otomotiv sektörüne bir ticaretçiyim gibi yaklaşıyor. Artık otomobil alıcısı bilinçli. Türkiye'de çok müteşebbis insan var. İnsanlar, 200 milyarı oldu mu, şirket kuruyor. Otomotiv Yetkili Satıcılığı da çok cazip. Biz 40 senedir ticaretle uğraşan bir şirketiz ve bu işten kazandığı her kuruşu yine bu işe yatıran, tek gayesi de büyümek ve istihdam yaratmak olan bir aileyiz.

Dolayısıyla tek bir iş modelinde bir çok kurum görüyorsunuz. Bunlar sermayesiyle, bilgisiyle, birikimiyle, yeteneğiyle esasında bu işi yapması gereken kişiler değiller. Ama bir şekilde o sistemin içine dahil oluyorlar. Çünkü, Türkiye'de bir şirket kurmak çok kolay. Tüm işlemleri yaparsınız, ofisinizi tutarsınız ve bu işi yapacağınızı zannedersiniz. Aslında öyle değildir. Bir de franchising şirketleri var. Bunlar giderler yurtdışına, örneğin A markasının hakkını alırlar. Türkiye'ye gelirler 50 bin dolara, aynı semtte bulunan 4 kişiye o işin franchising'ini verirler. Ondan sonra işletmelerini açarlar ve hemen kapatırlar. Türkiye bunu uzun yıllardır yaşıyor. Sanıyorum bundan sonra bu iş o kadar kolay olmayacak.

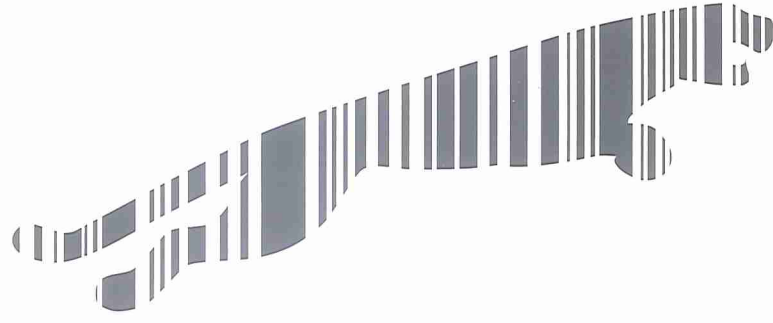
Toyota'nın pazardaki yeri

Toyota, Adapazarı'nda yapılan sedan modeli son derece kaliteli ve başarılı. Zaten yeni Corolla için söylenecek çok fazla söz yok. Fiyatları da iyi bir konumda. Ancak rakipler de boş durmuyor. Toyota'nın geçtiğimiz yıllardaki çizgisi çok iyiydi, sadece model açısından sıkıntılı dönemler yaşandı, ama 2000 yılının başından itibaren tasarım tamamen değişti, satışlar arttı. 2003 yılında Toyota'nın ürün platformu daha da genişleyecek. Bu sene Toyota ciddi bir hamle yaptı, yenilenmiş ürünler sundu ve pazara bir canlılık getirdi. Şuan pazarda üçüncü sırada ama gelecek on yılda Türkiye'de birinci sırayı alacağına inanıyorum. Bizim için müşteri her zaman haklıdır. Hatası olsa bile, çünkü onu o hataya sevk eden ya ürün ya da kötü hizmettir. Bu konuda polemige hiç gerek yok. Müşteriyi iyi dinlemek ve sorunu hemen analiz etmek gerekiyor. Burada müşterilerimizi dinleyen, çözüm üreten bir ekiple çalışıyoruz. Hizmet sektörü demek yalnızca satış demek değil, sorunlara çözüm üretmek, satış sonrası ilgi demek...2002 yılında Türkiye müşteri memnuniyeti birincisi olmamız, bu anlayışın ürünü olarak tescillenmiştir. Sözün kısası, müşteri her zaman haklıdır.

Sedat AKDEMİR
TOYOTA
AKDEMİR



Doğru yerde, doğru zamanda, Express Kargo



20 s e n e

Express Kargo'nun üstün nitelikli, deneyimli ekibi gönderilerinizi en güvenli ve en hızlı şekilde ulaştırabilmek için 19 yıldır çalışıyor. Hepimizin ortak amacı sizlere hakettiğiniz hizmeti verebilmek.



Merkez Tel: (0212) 549 05 05 www.expresskargo.com



Sevgi nedir?

Yazan: Uğur BARKAN
EGİAD 5. DÖNEM BAŞKANI

Sevgi insanın temel yapısında mevcuttur. Madde aleminin çelişik düzendeki hareketleri sevginin esas kaynağını oluşturur. Sevginin çok olduğu bir toplumda hoşgörü, anlayış ve mutluluk artar. Günümüzdeki ekonomik sıkıntılar ise sevgi dolu insanların bile hoşgörülerini kemirmektedir. İnsanların yüreklerindeki huzursuzluk topluma negatif bir yük bindirmektedir. Düşünün ki, şugünlerde en çok izlenen sit-com'lar seyirciye hoş vakit geçirtmek için yazılmaktadır. Ancak seyirci arkasına yaslanıp bunun keyfini çıkartmak yerine tenkit edilecek unsurları bulmaya çalışarak bu keyiften kendini mahrum etmektedir. Hoş vakit geçirtmek asıl amacı olan sit-com'lar, artık neredeyse mesaj vermek amaçlı olmaya başlamıştır ki, seyircinin tepkisini almasın. Bu, bir sihirbazın gösterisini izleyip keyif almak yerine acaba hileyi nasıl yapıyor da bizi nasıl kandırıyor diye düşünmekten kendini alamayan izleyicinin huzursuzluğunun aynısı gibi geliyor bana.

Jean-Jackues-Rousseau insanın kendini koruyabilmesi için kendini sevme yolunun kendi ihtiraslarından geçtiğini savunmuştur. Ancak bu ihtiraslar sevginin önüne geçtiğinde sevgi vermeyi unutmak da kaçınılmaz olmaktadır. Artık çağımızın insanları mutluluğu doğada, güzellikte, insanlıkta aramakta yerine medikal yardımı tercih etmektedir. Mutluluk hormonu salgılatan ilaçlardan faydalanmaktadır ki endişeleri biraz azalsın.

Geleceği için endişe duymayan bir toplumun parçası kim olmak istemez ki? Ekonomik sıkıntılar azaldığı sağlık güvencelerinin insanları rahatlattığı, mutlu olan mutluluk veren sevgi dolu bir toplumun bir ferdi olmak dileğiyle...



THE HIGHEST QUALITY OF TODAY'S CLOTHING



GÜRSEL
TEKSTİL A.Ş.

10014 Sokak No.5 A.O.S.B. Cigli - IZMIR / TURKEY
Tel: + 90 232 328 05 95 (Pbx) Fax: + 90 232 328 05 92
www.gurseltekstil.com.tr

Irak savaşının gölgesinde güç politikası ve Türkiye'nin öncelikleri...

Giriş

İki kutuplu bir dünya düzeninin zoraki istikrarı, kutuplardan birinin çözülmesi ile birlikte yerini istikrarsızlığa bırakmıştır. Medya aracılığı ile naklen izlenen trajediler Somali'den Bosna'ya, Kosova'dan Çeçenistan'a kadar uzanan tüm coğrafyaları etkilemiş, Irak Savaşı'nın başlaması ile birlikte savaşın korkunç yüzü bir kez daha gözler önüne serilmiştir. 11 Eylül saldırıları bu trajedilere yeni bir halka eklemiş ve tüm dünyayı saran yeni bir şiddet dalgasının tetikleyicisi olmuştur. Güce dayalı politikaların, hukuka dayalı politikalara tercih edildiği günümüzde Türkiye, savaşın sıkıntılarını en yoğun biçimde hisseden ülkelerin başında gelmektedir. Kıbrıs ve AB kriterlerini karşılama konularında savaştan önce hissedilen Brüksel eksenli baskılar, savaşın neden olduğu Washington merkezli yoğun taleplerle birleşmiş ve

böylesi bir dış politika atmosferinde topyekün retçilik veya teslimiyetçilik dışında rasyonel bir alternatif olan hassas bir denge politikası izlemek kaçınılmaz hale gelmiştir.

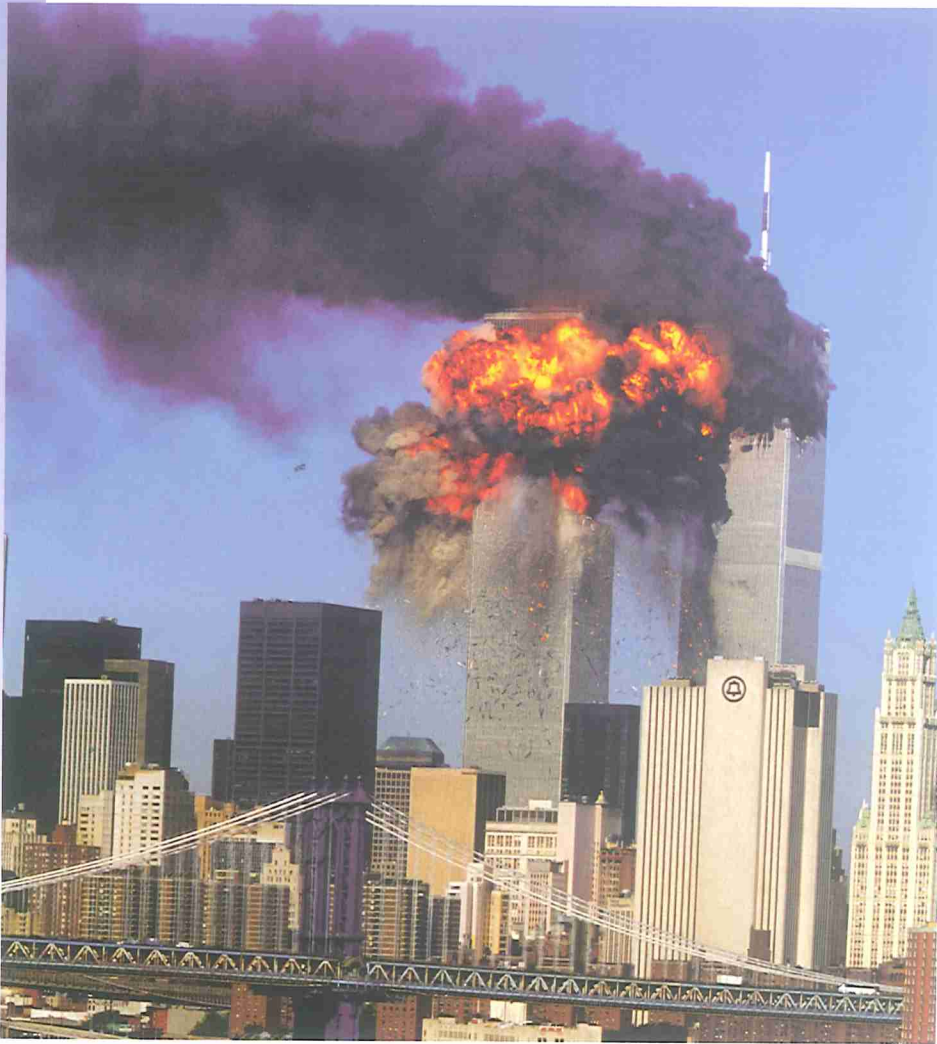
Liberalizmin Erken Zaferi

Sovyetler Birliği'nin çözüldüğü ve uluslararası politikada baş döndürücü değişimlerin yaşandığı 1990'lı yılların başlarında, gelecek hakkında oldukça iddialı ve kesin öngörülere rastlanmıştır. Karşı kutbun çözümlenmesinin verdiği zafer sarhoşluğu ile yeni bir dünya düzeninin varolacağı öngörülmüş, ideolojik sınırların olmadığı bir dünyada fiili sınırların da kalkması gerektiği her fırsatta dile getirilmiştir. Yeni dünyada yaşanacak mücadelelerin esas kaynağının ekonomik veya ideolojik unsurlar olmayacağını ve medeniyetler ekseninde çatışmaların yaşanacağını öngören Huntington'dan (1993),



Yazan: Ali Şeyket Ovalı
Dokuz Eylül Üniversitesi
İşletme Fakültesi
Uluslararası İlişkiler Bölümü Siyasal Tarih
Ana Bilim Dalı Araştırma Görevlisi

ideolojik çatışmanın bitişi ile birlikte tarihin sonunun geldiğini iddia eden Fukuyama'ya kadar (1989) pek çok kişi liberalizmin erken zaferini ilan etmişlerdir. Bu süreç dahilinde ulus devletin hantallığından şikayet edilerek artık sonunun geldiği öngörülmüş, yaşadığı devlete yurttaşlık üst kimliği ile bağlı bulunan bireyin zihnine etnik köken ve cemaat aidiyetlerini benimseme düşüncesi yerleşmiştir. 1991 Körfez Savaşı, Cezayir'de yaşanan dini temelli başkaldırıları ve Bosna-Hersek'te tüm dünyanın uzunca bir süre sadece izlemekle yetindiği katliamlar aslında yeni bir dünya düzeninden çok düzensizlik içinde bir dünyanın var olduğu gerçeğinin altını çizmiştir. Soğuk Savaş döneminin ideolojik kısıtlılıkları içinde bastırılan pek çok karşıtlık, kutuplardan birinin çözülmesiyle birlikte aniden belirmiş ve yeni tehditleri gündeme getirmiştir. 1991 Stratejik Konseptinde yeni tehditleri tek tek sıralayan NATO, etnik ve dini temelli istikrarsızlıkların yanı sıra terörizm, kaçakçılık, organize suç ve kitle imha silahları teknolojisinin kontrolsüz yayılımını Soğuk Savaş sonrası dünyanın güvenlik gündeminde öncelikli konular olarak ilan etmiştir. Körfez Savaşı'nın A.B.D önderliğindeki koalisyonun zaferiyle sonuçlanması ve A.B.D'nin Bosna-Hersek krizinde tek başına ön plana çıkması A.B.D hegemonyası altında tek kutuplu bir dünya siyasetine doğru yönelimin işaretleri olarak belirginleşmiştir. Kosova krizinde ise A.B.D merkezli NATO girişkenliği, hem Avrupa eksenli girişimlerin cılızlığına vurgu yaparak ayrı bir güç merkezi oluşturma



çabalarının anlamsızlığına dikkat çekmiş, hem de A.B.D hegemonyasının uluslararası güvenlik mimarisi içindeki duruşunu perçinlemiştir. Uluslararası politikada tek kutuplu istikrarı işaret eden bu süreç, 11 Eylül saldırıları ile ciddi bir darbe almış ve konu üzerine çalışanları A.B.D merkezli tek kutuplu istikrar politikaları üzerinde yeniden düşünmeye zorlamıştır.

11 Eylül 2001: Tek Yanlılığın İlanı

11 Eylül 2001 saldırıları A.B.D'nin sanıldığı gibi istikrarın değil, aslında bastırılmış bir istikrarsızlığın bekçisi olduğunu ortaya çıkartması açısından bir dönüm noktasıdır. Tüm dünya dehşete kapılmış biçimde İkiz Kuleler'in çöküşünü canlı yayında izlerken, aynı zamanda tek güce dayalı istikrar söyleminin de yıkılışına şahitlik etmiştir. Amerikan askeri ve ekonomik gücü elbette tamamen yıkılmamış ancak küresel iddiaları ve önermeleri bu saldırılarla büyük yara almıştır. Bu saldırılarla birlikte A.B.D'nin gücünün sanıldığı kadar sınırsız olmadığı ve zayıf yönlerinin bulunduğu ortaya çıkmış, bu gerçeklik devlet ve devlet dışı aktörlerin A.B.D'ye karşı meydan okumalarına dinamizm kazandırmıştır.

11 Eylül saldırıları A.B.D'nin iç ve dış güvenlik alanında kendini yeniden yapılandırmasına ve kolektif güvenlik sistemine alternatif olabilecek tek taraflı güç kullanımına dayanan politikalar üretmesine zemin hazırlamıştır. Anti-Personel Kara

Mayınlarının Temizlenmesi Anlaşmasına katılmamak, Birleşmiş Milletler Acil Müdahale Gücü ve Uluslararası Ceza Mahkemesi kurulmasına sürekli karşı çıkmak, sisteme tehdit oluşturduğu düşünülen Irak ve Afganistan gibi ülkelere tek taraflı olarak güç kullanarak uluslararası hukuku tanımamak (Coker, 2002; 4) gibi

uluslararası istikrar ve güvenliğe doğrudan etki edebilecek olumsuz tutumları, ulusal çıkarları doğrultusunda benimseyebilen A.B.D yönetimi, "tek yanlı dış politika" benimseyeceğini ve dünyanın "öteki" kesimini dikkate almayacağını göstermiştir. Bu politikanın reel alandaki son çıktıları ise Afganistan ve Irak'a saldırılardır.

Afganistan ve Irak saldırıları, A.B.D yönetiminin uluslararası politikalarının meşruiyetini tartışmaya açarken yönetimdeki sertlik yanlılarının söylemlerini tek yanlılık üzerine inşa etmekte ısrarcı oldukları görülmektedir. A.B.D'nin mevcut konumunu ancak tek yanlılıkla ve gerektiğinde güç kullanarak koruyabileceğini savunan muhafazakar sertlik yanlıları, BM gibi örgütlerle ve diğer devletlerle yapılan işbirliğinin A.B.D çıkarlarını sulandırmakla kalmayıp gereksiz para ve zaman kaybına yol açtığını iddia etmektedirler (Yıldızoğlu, 2002; 110). A.B.D'nin bu doğrultuda 1999'dan bu yana bütçesinde silahlanmaya ayırdığı payları giderek arttırdığı bilinmektedir (Yaraşır, 2001; 117).

Güvenlik endişeleri ile yeniden şekillendirildiği düşünülen A.B.D dış politikasının tek yanlı müdahale politikasının ikinci ayağını oluşturan Irak Savaşı herkes tarafından bilinen başka gerçekleri de su yüzüne çıkartmıştır. Irak Savaşı giden süreçte yaşanan gelişmeler A.B.D ve İngiltere birlikteliğinin Irak'ın silahsızlandırılması ve Irak halkının özgürleştirilmesi gibi "yüksek amaçlar" dışında Irak konusunu küresel enerji politikaları kapsamında ele aldıklarını göstermektedir. Irak'ın zengin petrol rezervlerine sahip olmak ve bölgede A.B.D

karşısı yönetimlerin bugün ve gelecekte yaratabilecekleri potansiyel krizleri önlemek, Anglo-Saksonların "özgürleştirme" operasyonunun altındaki temel hareket noktaları olarak belirginleşmiştir.

Ne Kadar Petrol O Kadar Özgürlük

Suudi Arabistan'dan sonra dünyanın en büyük petrol rezervine sahip ikinci ülkesi olan Irak'la, dünyanın en fazla petrol tüketen ülkesi A.B.D'nin karşı karşıya gelişinin arkasında bu enerji kaynağına sahip olma konusunun yattığını görmemek mümkün değildir. Gerek Irak gerekse İran ve Suudi Arabistan'da Amerikan petrol şirketlerinin doğrudan faaliyet gösterememesi A.B.D'nin bu bölgeye yönelik girişimlerini hangi motivasyonlarla gerçekleştirdiğini gözler önüne sermektedir. A.B.D'nin belli başlı petrol şirketleri bölgede üretilen petrolü satın alabilmekte ancak sözü geçen ülkelerde doğrudan yatırım yapmak veya saha kapatmak gibi girişimlerde bulunamamaktadırlar (Pamir, 2003). Amerikan petrol şirketlerinin özellikle Irak'ta savaş sonrası paylaşım konusunda uzun süredir A.B.D yönetimiyle görüşmelerde buldukları bilinmektedir. The Guardian gazetesinin 23 Ocak 2003 tarihli haberine göre (Walsh vd., 2003), kendisi de petrol şirketlerinde yöneticilik yapmış olan Başkan Yardımcısı Dick Cheney, 2002'nin Ekim ayında Exxon Mobil, Chevron Texaco, Conococo Philips, Halliburton

gibi Amerikan petrol endüstrisinin devleriyle biraraya gelmiş ve bu toplantıda Irak konusu masaya yatırılmıştır. Hem Beyaz Saray, hem de petrol şirketlerinden bu toplantıyı yalanlayan açıklamalar yapılmışsa da bu açıklamalar inandırıcılıktan uzaktır. A.B.D'nin Irak petrolleriyle olan ilgisini saklama gereği duymayan Dışişleri Bakanı Colin Powell ise henüz savaş başlamadan



savaş ve bunu izleyecek işgal durumunda Irak'ın petrol rezervlerinin yönetimini Irak halkı adına güvence altına alacaklarını söylemiş ve A.B.D yönetimi de bu doğrultuda Iraklı muhaliflerle gizli toplantılar düzenlemeyi sürdürmüştür (Gürses, 2003). Savaşın henüz ilk günlerinde A.B.D ve İngiltere'nin kısa vadeli hedeflerinin arasında operasyonun başladığı Güney Irak'taki petrol kuyularının güvenliğini sağlamanın yer aldığının ilan edilmesi, petrolün "özgürleştirmenin" önüne geçtiğinin bir kanıtıdır.

Saddam Hüseyin rejiminin de petrol kartını süper güçlere karşı akıllıca kullandığını belirtmek yerinde olacaktır. Petrol yataklarını araştırmak, petrolü çıkarmak ve işlemek konularında A.B.D ve İngiltere dışındaki güçlerle anlaşma yoluna giden Saddam rejimi, başta Fransızların Total Fina Elf şirketi olmak üzere Çin ve Rus petrol şirketleri ile de çeşitli protokoller imzalamış bu protokollerden sadece Fransız Elf şirketi ile olan protokol Irak parlamentosunun onayını almıştır (Pamir, 2003). Petrol şirketlerinin bu faaliyetleri Fransa, Çin ve Rusya'nın Irak konusundaki A.B.D politikalarına karşı çıkışlarının arkasında yatan faktörün yine enerji kaynaklarının sahipliği konusu olduğunu göstermektedir.

Irak'a düzenlenen Anglo-Sakson hareketinin öncesinde ve hareket sırasında Almanya, Fransa, Çin ve Rusya tarafından A.B.D ve İngiltere'ye yöneltilen şiddetli eleştirilerin arkasındaki motivasyonun aslında enerji kaynakları üzerindeki hakimiyet kavgası olduğunu görmek, bu kavganın gelecekteki çehresi hakkında soruları da gündeme getirmektedir. Bu

çerçevede Almanya-Fransa ve Rusya-Çin birlikteliklerinin gelecekte yeni güç merkezleri olarak belirme ihtimallerinin analiz edilmesi uluslararası politikanın geleceği hakkında önemli ipuçları sağlayacaktır.

Yeni Bir Kutup Siyaseti mi?

Avrupa anakarasının iki önemli gücü Fransa ve Almanya'nın Elysee Antlaşması'nın 40.yıldönümü kutladıkları 22 Ocak 2003'te Almanya-Fransa birlikteliğinin geleceğin Avrupası'nın şekillenmesinde en önemli rolü üstleneceği öngörülmüş ve bu birlikteliğin A.B.D-İngiltere eksenine karşı yeni bir kutup siyasetinin habercisi olduğu düşünülmüştü. Fransa'nın tarihsel kökenleri bulunan ve Anglo-Sakson tepkiciliği ile şekillenen "Avrupacı" siyasetine (Croft, 2002; 109), Almanya'nın eklemelenmesi ihtimali A.B.D'yi de endişelendirmiştir. Almanya-Fransa birlikteliği üzerine A.B.D'nin hoşnutsuzluğunu dile getirmekten çekinmeyen Rumsfeld'in "Bunlar yaşlı Avrupa'dır" diyerek Avrupa'da bu iki ülkenin dışında A.B.D'nin küresel politikalarını destekleyen pekçok ülkenin bulunduğu ifade etmesi, AB içindeki çatlağa da dikkat çekmektedir. A.B.D ile Fransa-Almanya birlikteliğinin NATO'daki zıtlaşmaları, çatlağın sadece AB içinde değil tüm Avrupa-Atlantik ekseninde büyüyebileceğinin sinyallerini vermiştir. NATO'nun 4.maddesi gereğince üye ülkeler tarafından yakın bir saldırı durumu hissedildiğinde kolektif savunma ve dayanışma mekanizmasının işletilmesi gerekmekte ve gerekli tedbirlerin alınması öngörülmektedir. Türkiye'nin yaklaşan Irak savaşı nedeniyle 4.maddeye işlerlik kazandırılması yönündeki talebi Belçika, Fransa ve Almanya üçlüsü tarafından reddedilmiş ve reddin amacının Türkiye'yi yalnız bırakmak değil A.B.D'nin güce dayalı tek yanlı politika uygulamalarını engellemek olduğu belirtilmiştir. Almanya-Fransa birlikteliğinin akıllara getirdiği şu sorunun cevaplanması konu üzerinde daha sağlıklı analizler yapılmasını kolaylaştıracaktır: Almanya ve Fransa'nın ikili veya tüm Avrupa'yı kapsayacak şekilde çok taraflı yeni bir askeri-ekonomik eksen oluşturma ve küresel politikalar takip etme kapasiteleri var mıdır? Her iki ülkenin Irak Savaşı öncesi ve savaş sırasında sergilediği birliktelik başta A.B.D ve İngiltere olmak üzere uluslararası politikanın başat aktörleri tarafından dikkate alınmıştır ancak gerçekte bu birlikteliğin A.B.D'ye siyasal ve askeri anlamda rakip olma potansiyelinin çeşitli nedenlerden dolayı oldukça düşük olduğu görülmektedir.

Birincisi, Avrupa anakarası her iki ülkenin yaşam alanlarının ve doğal olarak ulusal çıkarlarının kesiştiği ve bu yüzden çatışmaların bolca yaşandığı dönemlere şahitlik etmiştir. Almanya ve Fransa'nın, Alman ulusal birliğinin tam anlamıyla sağlandığı 1871'den sonra gittikçe artan bir biçimde birbirlerine karşı güvenlik endişeleri taşıdıkları ve iki büyük Dünya Savaşı'nın düşman kamplarında yer aldıkları düşünüldüğünde, tarihsel ve jeopolitik faktörlerin bu iki ülkenin birlikteliğini baştan zayıf bırakacağını söylemek mümkündür. İkincisi, her iki ülkenin birliktelikleri ekonomik çıkarlara dayanmaktadır. AB'nin de ekonomik çıkarları ön planda tutarak bir Fransız-Alman birlikteliği hedeflenerek kurulduğu dikkate alındığında, her iki ülkenin büyük ölçüde karşılıklı güvene dayanan siyasal ve askeri birlikteliği hemen gerçekleştirmelerini ve bunu da kısa bir zaman içerisinde A.B.D'ye meydan okuyacak hale getirmelerini beklemek hayalcilik olacaktır. Sadece ekonomik işbirliğine dayandırılan birlikteliklerin hayati çıkarlar söz konusu olduğunda kırılabilirlik gösterebileceği düşünüldüğünde, Alman-Fransız birlikteliği A.B.D-İngiltere ortaklığına oranla oldukça zayıf bir görüntü vermektedir. Almanya ve Fransa'nın AB içinde bile pek çok konuda farklı siyasetler ürettikleri görülmekte ve bu görünümün monolitik bir Alman-Fransız ittifakının gücü konusundaki

tereddütleri arttırmaktadır. Üçüncüsü, Alman-Fransız birlikteliğinin askeri kapasitesi A.B.D ve İngiltere'ye oranla oldukça cılızdır. Soğuk Savaş'ın bitmesinin ardından A.B.D'nin askeri harcamaları tüm dünyadaki askeri harcamaların %40'ını oluşturmakta, buna karşılık aynı dönemde Avrupa'nın savunmaya ayırdığı pay giderek düşme eğilimi göstermektedir. Tüm Avrupa'nın askeri harcamalarının dünyadaki askeri harcamaların toplam %25'ini oluşturduğu bilinmekte ve bu da A.B.D'ye askeri anlamda bariz bir üstünlük sağlamaktadır (Coker, 2002; 9). Avrupa anakarasındaki Bosna-Hersek ve Kosova krizlerinde bile fikri birliktelik sağlayamayan ve A.B.D askeri mevcudiyeti olmadan operasyonel bir güç oluşturamayan Avrupa'nın yakın zamanda Fransa-Almanya ekseninde ciddi bir askeri birliktelik sergilemesi düşük bir ihtimaldir.

Almanya ve Fransa birlikteliğinin yanı sıra küresel aktörlerden Rusya ve Çin'in de A.B.D hegemonyasına meydan okumaktan uzak bir görüntü çizdiğini söylemek mümkündür. Irak'ın işgaline karşı çıkan gurupta yer alan Çin ve Rusya'nın A.B.D'nin küresel politikalarından dolayı güvenlik endişeleri taşıdıkları görülmekte ve Irak'ta faaliyet göstermeyi planlayan kendi petrol şirketlerinin bölgeden çıkarılacağı korkusunu taşımaktadırlar.



11 Eylül saldırılarının hemen arkasından düzenlenen Afganistan harekati ile A.B.D büyük stratejik öneme sahip enerji kaynaklarına yakın bir başka bölgeye daha giriş yapmıştır. 11 Eylül sonrası süreçte Afganistan, Özbekistan, Pakistan, Kırgızistan ve Tacikistan'da yeni üsler açmak, Katar ve Kuveyt'teki üslerini genişletmek, Gürcistan ordusunu "terörizme karşı eğitmek" amacıyla bu ülkede birlik bulundurmak (Yıldızoğlu, 2002; 144) gibi politikalarıyla A.B.D, hem Çin hem de Rusya'nın tepkilerini toplamıştır. 1996'da Çin, Rusya, Kırgızistan, Kazakistan, Tacikistan'dan oluşan Şangay Beşlisi girişimi 2001 yılında Özbekistan'ın da katılımıyla Şangay İşbirliği Örgütü adını almıştır. Bu oluşumun özellikle güvenlik ve ekonomi konuları üzerine yaptığı vurguyu, gelecekte A.B.D hegemonyasına karşı yeni bir blok siyasetinin işareti olarak gören yorumlara rastlanmaktadır (Gönüllü, 2001). Her iki ülkenin BM Güvenlik Konseyi üyesi olmaları bu birlikteliğin ayrıca siyasi yönünü kuvvetlendirmektedir ancak bu birlikteliğin uluslararası politikanın hegemon gücü A.B.D'ye meydan okumasının önünde ciddi engeller bulunmaktadır. Muhtemel bir Rus-Çin birlikteliğinin askeri kanadı Avrupa'ya nazaran daha korkutucu bir görüntü çizse de her iki ülkenin etki alanlarının Orta Asya'da çakışması ve birbirlerine karşı henüz ortadan kaldıramadıkları karşılıklı güven eksikliği gibi faktörler bu ikilinin A.B.D'ye karşı meydan okuma yolunda önemli handikapları olarak belirlemektedir.

Türk Dış Politikasının Zor Sınavı: Irak Savaşı ve Denge Politikasının Önemi

Türkiye dünya enerji kaynaklarına yakınlığı, potansiyel kriz bölgeleri olan Kafkasya-Ortadoğu ve Balkanlar üçgeninin ortasında yer alışı ve coğrafi yapısı itibariyle büyük bir öneme sahiptir. Öte yandan Türkiye sadece coğrafi konumu ile değil aynı zamanda tarihi, kültürü ve etnik yapısı nedeniyle bu üç istikrarsızlık bölgesindeki gelişmelerden en çok etkilenen ülke konumundadır (Özüerman; 1998; 39). A.B.D'nin her yıl yayınladığı terörizme destek veren ülkeler listesinin daimi müdavimleri olan Suriye, Irak ve İran gibi ülkelerin üçüyle de sınır komşusu olması itibariyle de Türkiye'nin, 11 Eylül saldırılarının arkasından bölgedeki öneminin arttığını söylemek mümkündür. Kimilerine göre birkaç haftada biteceği iddia edilen Irak Savaşı'nın her geçen gün artan sivil ve asker kayıplarıyla devam ettiği görülürken, savaşın sonrasına dair öngörülerde bulunmak zorlaşıyor. Amerikan ve İngiliz askerlerinin beklenmedik bir direnişle karşılaşmaları ve savaş süresince belirginleşen sıcak çatışma tecrübesizlikleri Irak'ın iklimi ve doğal yapısı ile birleşince Türkiye'nin konumu üzerindeki baskılar artmıştır.

T.B.M.M'nin yabancı ülke askerlerinin Türkiye topraklarında konuşularak buradan Irak'a saldırmalarına imkan verecek hükümet tezkeresini reddetmesi hem uluslararası kamuoyunda hem de Türk toplumunun içinde büyük tartışmalara yol açmıştır. Tezkerenin reddi ile birlikte iki temel görüşün ön plana çıktığı görülmektedir. İlk görüş, Türkiye'nin tıpkı İngiltere gibi davranarak savaşta A.B.D'ye koşulsuz destek vermesi ve gerektiğinde Kuzey Irak'ta operasyonlar düzenleyerek aktif bir dış politika takip etmesi doğrultusundadır. İkinci görüş, Türkiye'nin savaşın kesinlikle dışında kalmasını, Amerikan baskısından mümkün olduğunca uzakta durarak kendi çabasıyla zararlarını minimuma indirmeye çalışması gerektiğini dile getirmektedir.

uzun
ince
bir
yoldayım

25 yıldır
Anadolu
yollarında
sizlere
güvenle
hizmet
vermekten
gururluyuz!



murat çay nakliyat

Egemenlik Mahallesi 108 Sok. No:51/45
Tel: 0.232. 436 44 35 • 436 44 36 • 436 43 23 • 436 43 26
Fax: 0.232. 436 43 22

Garaj

Ayakkabıcılar Sitesi Karşısı Işıkkent/İzmir
Tel: 0.232. 436 53 00



Yanıbaşında devam eden bir savaşın doğurduğu güvenlik endişelerini taşımanın yanısıra dış politikasında Kıbrıs sorunu yüzünden yoğun bir Brüksel baskısını da hisseder bir konumda bulunan Türkiye'nin maceracı politikalar takip etme lüksü bulunmamaktadır. 1991 Körfez Savaşı'nın ekonomik kayıplarının yanısıra, 30.000 kişinin can verdiği terörün sebep olduğu insani kayıpların yükünü de taşımak zorunda kalan Türkiye itidalli dış politikalar izlemek zorundadır. Türkiye'nin savaşın içinde veya dışında olması savaşın yol açacağı zararlarla ilgili birbirinden farklı hesapları gündeme getirmektedir. Bazı sektörlerde savaşın başlamasıyla birlikte ciddi maddi kayıplardan söz edilmeye başlanması işin maddi zarar boyutuna dikkat çekmekte ve gelecek için ciddi tehlike sinyalleri vermektedir ancak gözü kapalı girişilecek maceracı politikaların yaratacağı çatışmaların yıllardır terörden bunalmış bu ülkede hiçbir maddi kazanımla telafi edilemeyecek can kayıplarına neden olacağı akıldan çıkarılmamalıdır. Türkiye'nin Kuzey Irak'a yönelik dış politikası, ancak tehdit algılamalarının yoğunlaşması durumunda Kuzey Irak'ta Türk ordusunun da yer alacağına yönelik kanıtlar barındırmaktadır. Askeri ve sivil bürokrasinin de ısrarla vurguladığı gibi bölgede bir Kürt devleti'nin kurulması, ciddi boyutta bir mülteci akınının başlaması veya lokal çatışmaların Türkiye'nin güvenliğini tehdit eder hale gelmesi durumunda Türkiye duruma seyirci kalmayacaktır. Irak'ın petrol kaynaklarının tüm Irak halkına ait olduğu bilinciyle hareket edilmesi ve Türkmen'lerin güvenliğini sağlanması gibi konular da Türkiye'nin bölgeye yönelik politikalarındaki öncelikleri arasında yer almaktadır.

SONUÇ

Devletlerin birbirlerine karşı güç kullanımını ancak meşru müdafaa durumunun da içinde yer aldığı bir dizi durumun gerçekleşmesi ile mümkün

kılınmıştır ancak bugün uluslararası kamuoyu uluslararası hukukun çiğnendiği ve gücün uluslararası politikanın temel belirleyicisi olduğu bir döneme şahitlik etmektedir. Savaşta üçüncü haftaya girilirken gittikçe artan sivil kayıplar, savaşın acımasızlığını gözler önüne sermekte ve savaşın geleceğine dair pek çok konu halen belirsizliğini korumaktadır.

Türkiye, savaşın etkilerini en çok hissedilen ülkelerden biridir ve dış politikasında savaş dışında ciddi sorunlarla boğuşmaktadır. Başta Kıbrıs ve AB'ye üyelik konularında Brüksel eksenli açmazlar ve dayatılarla boğuşan Türkiye, bir yandan da Washington'un Irak merkezli yoğun taleplerinin baskısını hissetmektedir. Böylesi bir dış politika ortamında Türkiye ne yapmalıdır?

Türkiye Brüksel-Washington güç merkezleri arasında hassas bir denge politikası izlemek ve maceradan kaçınarak ulusal çıkarlarını korumak zorundadır. Kendisini bu güç merkezlerinden herhangi birine tamamen mecbur hissederek hareket ettiği takdirde Türkiye, diğer merkezin alternatif oluşturması ihtimalini ortadan kaldıracak ve dış politikasında sıkıntılı günler yaşaması kaçınılmaz olacaktır. Denge politikasının takip edileceği süreç dahilinde tamamen teslimiyetçi olmak veya tümünden içine kapanarak retçi bir tavır sergilemek gibi aşırı uçlarda tutumlar takınmak, Türkiye'nin üzerindeki baskıları arttıracak ve güvenlik endişelerinin daha yoğun yaşanmasına sebep olacaktır. Uluslararası politikada ezeli düşmanlıklar veya ebedi dostluklar yoktur. Küskünlükler veya kırgınlıklar üzerine dış politika inşa etmek ve hissiyatı ön plana almak da rasyonel bir davranış olarak kabul edilmemektedir. Bugün uluslararası politika alanında faaliyet gösteren temel aktörler olduğu düşünülen devletler hissiyatları doğrultusunda değil sadece ulusal çıkarları doğrultusunda hareket etmektedirler. Türkiye bu temel

önermeyi kendisine rehber aldığı takdirde, birilerini küstürme veya kırgınlık yaratma endişelerinden kurtulacak, ulusal çıkarları doğrultusunda dengeli ve itidalli bir dış politika takip etmenin getireceği faydaların farkına varacaktır.

KAYNAKÇA

- Coker, Christopher., "September 11th and Its Implications for EU and NATO", Security Policy Library, ed. Kjetil Sorli, 1-2002, Den Norske Atlanterhavskomite Publications.
- Fukuyama, Francis., "The End of History?", National Interest, Summer 1989.
- Gönüllu, Gani., "Şangay İşbirliği Örgütü ve Türkiye", Yeni Düşünce, Sayı: 26, 29 Haziran-5 Temmuz 2001.
- Gürses, Levent., "Bu Bir Petrol Savaşı", <http://www.ntvmsnbc.com/news/200347.asp> , 04.02.2003
- Huntington, Samuel., "The Clash of Civilizations", Foreign Affairs, Vol: 72, No: 3, Summer 1993, pp.22-50.
- NATO Handbook, 1992, NATO Office of Information and Press, Brussels, ss.147-160.
- Özüerman, Tülay., Türkiye'nin Batılılaşma ve Demokratikleşme Açmazı, 1998, Dokuz Eylül Yayınları, İzmir.
- Pamir, Necdet., "Petrol: Savaşın Gerçek Nedeni"(röportaj), www.tempodergisi.com.tr/toplum_politika/00920/ 31.01.2003.
- Yaraşır, Volkan., 11 Eylül: Gerçeğin Çölüne Hoş Geldiniz, Gendaş A.Ş Yayınları, İstanbul, 2001.
- Yıldızoğlu, Ergin., Dinazorun Kuyruğu: 11 Eylül ve Yeni Roma, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2002.
- Walsh, Nick Paton., Borger, Julian., Macalister, Terry., MacAskill Ewen., The Guardian , "U.S Begins Secret Talks To Secure Iraq's Oilfields. Fears That Wells Will Be Torched If Regime Falls", January 23, 2003.

Her zaman,
her yerde
yanınızdayız!

Hızlı, güvenli, kolay internet bankacılığının adresi
www.oyakbank.com.tr ile dilediğiniz zaman bilgisayarınızdayız.
444 0 600 ile 7 gün 24 saat telefonunuzdayız.
Yaygın ATM ağıımız ve 240'ı aşkın şubemiz ile
Türkiye'nin her yerinde, çok yakınınızdayız.
Oyak Bank'ın gelişen ürün ve
hizmetlerine siz nasıl ulaşmak isterdiniz?

444 0 600
www.oyakbank.com.tr



Dernek faaliyetleri



15 Ocak 2003: Yerel Yönetimler ve Parlamentoyla İlişkiler Komisyonumuzun katkılarıyla üyelerimize yönelik olarak Dernek Merkezimizde gerçekleştirilen eğitim seminerinin konusu "Kıbrıs ve Irak Sorunu" oldu. Seminere Kıbrıs Kültür Derneği Başkanı Sn. Mustafa Tunçalp, Yönetim Kurulu Üyesi Sn. Kemal Altinkaya; Irak Türkleri Kültür ve Dayanışma Derneği Başkanı Sn. Turan Türkçü ve 2. Başkanı Sn. Timur Taş konuk konuşmacı olarak katıldı.

23 Ocak 2003: Ernst & Young Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye Genel Müdürü Sn. Şaban Erdikler ve firma yöneticilerinin katılımıyla Ernst & Young tarafından EGİAD onuruna Alsancak Deniz Restoran'da bir yemek verildi. EGİAD adına Yönetim Kurulu Üyeleri, Danışma Kurulu Başkanı ve geçmiş dönem başkanları davetli olarak katıldı.



29 Ocak 2003: EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonumuzun organizasyonu ile her hafta periyodik olarak gerçekleştirilen Çarşamba Yemeği Happy Hour şeklinde Winstown'da gerçekleştirildi.



29 Ocak 2003: TÜGİK Yönetim Kurulu toplantısı saat 11.00'de EGİAD Dernek Merkezi'nde yapıldı. EGİAD, toplantıya katılan TÜGİK Yönetim Kurulu Üyeleri onuruna ve daha sonra davet edilen Ege GIAD Başkanlarına Cuma'da bir akşam yemeği verdi.



27 Ocak 2003: Bostanlı Esnaf ve İşadamları Derneği (BOSİAD) derneğimize gelerek Yönetim Kurulu üyelerimizi ziyaret etti.
5 Şubat 2003: Yerel Gündem 21'in İzmir Büyükşehir Belediye Meclis Salonu'nda yapılan aylık toplantısında, EGIAD'ın AB konusundaki çalışmaları ve bundan önce AB ile ilgili yaptığı tüm çalışmalar Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cemal Tükel ve AB ve Dış İlişkiler Komisyonu Başkan Vekili Salim Arslanalp tarafından bir Power Point prezantasyonu şeklinde sunuldu.

6 Şubat 2003: EGIAD Danışma Kurulu 2003 yılı ilk olağan toplantısı İzmir Hilton Otelinde gerçekleştirildi.



7 Şubat 2003: EBSO, İZTO, İTB'nin, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Sn. Abdülatif Şener, Özelleştirme İdaresi Başkanı Sn. Turgut Bozkurt onuruna verdiği öğle yemeğine İzmir'deki Oda ve Dernek Başkanları davet edilmiş ve EGIAD adına Sn. Fatih Dalan katıldı.



6 Şubat 2003: İzmir'in eski Valisi Sn. Alaaddin Yüksel ISDEP Başkanlarını ziyaret etti. ESİAD Dernek merkezinde gerçekleşen ziyarette ISDEP Başkanları İzmir'e yaptığı katkılarını dolayı Sayın Vali Yüksel'e bir şükran plaketi takdim etmişlerdir.



8 - 9 Mart 2003: Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonumuz, EGIAD'lı dostlarımız ve ailelerimiz ile birlikte hoşça vakit geçirebilmek amacıyla Çeşme Sheraton Otel'de bir hafta sonu tatili organize etti.

14-15 Mart 2003: TÜGİK Genişletilmiş Başkanlar toplantısı Muğla'da MUGİAD'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilmiştir. Toplantıya Yönetim Kurulu Başkanımız Sn. Fatih Dalan, Başkan Vekilleri Sn. Cemal Tükel ve Sayın Alper Gürkan, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter Sn. Doç.Dr. Mustafa Tanyeri katılmışlardır.
20 Mart 2003: Yönetim Kurulu, İzmir TV Program Yapımcısı Sayın Hamdi Türkmen'i ve Milliyet Gazetesi Yayın Koordinatörü Sayın Gürsel Kuru'yu ziyaret etti.



27 Şubat 2003: Yönetim Kurulumuz İzmir'in yeni Valisi Sayın Yusuf Ziya Göksu'yu makamında ziyaret etti.



12 Mart 2003: EĞİAD Yönetim Kurulu Ege Üniversitesi Rektörü Sn.Prof. Dr. Ülkü Bayındır'ı ve İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektörü Sn. Prof. Attila Sezgin'i makamında ziyaret edilmiştir.

3 Mart 2003: Dernek Merkezi'nde düzenlenen toplantıda, EĞİAD'ın Ankara Fahri temsilcisi Sayın Dr. Aytun Çıray üyelerimizi ISO Kalite Belgesi konusunda bilgilendirdi.
26 Şubat 2003: EĞİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonumuzun organizasyonu ile her hafta gerçekleştirilen Çarşamba Yemeği 19.00 - 21.00 saatleri arasında Happy Hour şeklinde Winstown'da gerçekleştirildi.



13 Mart 2003: EĞİAD Yönetim Kurulu İzmir Cumhuriyet Başsavcısı Sn. İlhan Mesutoğlu'nu makamında ziyaret etti.



13 Mart 2003: EĞİAD Yönetimi İzmir Defterdarı Sn. Mehmet Akif Ulusoy makamında ziyaret etti.



19 Mart 2003: EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı Sayın Kemal Çolakoğlu Med Union'da, Yönetim Kurulu onuruna bir öğle yemeği verdi.

18 Şubat 2003: Kurucuları arasında bulunduğumuz İSDEP tarafından düzenlenen Vizyon Toplantısı Ege Palas Oteli'nde saat: 19.30'da gerçekleştirildi. "Irak ve Kıbrıs Gölgesinde Türkiye" konulu toplantıya Gazeteci - Yazar Sn. Cengiz Çandar, Uluslararası İlişkiler Uzmanı Sn. Soli Özel konuk konuşmacı olarak katıldı.

22 Şubat 2003: Yerel Yönetimler ve Parlamento İlişkiler Komisyonumuzun katkılarıyla üyelerimize yönelik olarak Dernek Merkezimizde gerçekleştirilen eğitim seminerinin konusu "Sunuş Becerisini Geliştirme ve Bedenin Dili". Seminer Baltaş & Yönetim Eğitim Danışmanlık Eğitim Program Yöneticisi Sayın İlhan Ürkmez tarafından verildi.



22 Mart 2003: EĞİAD Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı Dernek Merkezi'nde yapıldı.





► Üyelerimizin desteğiyle EGIAD Ormanı için yapılan bağışlar 10.000 adede ulaştı. Bu bakımdan Ege Orman Vakfı EGIAD Ormanı oluşturulması için 30 Mart 2003 Pazar günü dikim töreni gerçekleştirdi. Ana Fidanı Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Fatih Dalan dikti ve Vakıf Başkanı EGIAD adına kendisine İzmir'e yeni bir Kent Ormanı kazandırmanın anısına plaket takdim etti.



► 20 Mart 2003: EGIAD Yönetim Kurulu Genç Parti Genel Başkanı Sayın Cem Uzan ile öğle yemeğinde bir araya geldi.



► 2 Nisan 2003: D.E.Ü. İşletme Fakültesi Genç Yatırımcılar Topluluğu tarafından düzenlenen "İzmir Ekonomisinin Dünü, Bugünü ve Yarını" konulu panele 3. kuşağın temsilcisi olarak EGIAD adına Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Dalan, Başkan Vekili Cemal Tükel ve EGIAD Üyesi Sibel Zorlu katılmıştır. İzmir ekonomisinin dününü Sn. Mazhar Zorlu, Sn. Selçuk Yaşar ve Sn. Şinasi Ertan, bugününü Sn. Kemal Çolakoğlu, Sn. Ekrem Demirtaş ve Sn. Tuğrul Yemişçi, yarını ise Fatih Dalan, Cemal Tükel ve Sibel Zorlu sayıları 600'ün üzerindeki katılımcılarla tartışma fırsatı buldu.

▼ 1 Nisan 2003 : Dernek Merkezimizde komisyon başkanları ve üyelerinin katılımlarıyla Dönem çalışma programının görüşüldüğü "Komisyonlar Ortak Toplantısı" gerçekleştirilmiştir.



ufkumuz, ufkunuzu açacak...

[Hedeflerinize, Akdeniz Kimya ile ulaşabilirsiniz!]

27 yıldır yüksek kapasite (3.000ton/ay) ve yüksek verimle üretimlerini sürdüren Akdeniz Kimya, her geçen gün gelişiyor, genişliyor! Profesyonel kadrosu, güçlü Ar-Ge Laboratuvarıyla Akdeniz Kimya, yüksek kalite ve düşük maliyet demek! Kurşun (Pb) ve Kalsiyum/Çinko (Ca/Zn) bazlı ısı ve ışık stabilizatörlerinin üretiminde a'dan z'ye, ana külçe metalden ara mamullere, metal sabunlarından kaydırıcı ve hazır kompaundlarına kadar entegre bir tesis olan Akdeniz Kimya'yı arayın, kalite ile tanışın!

akdeniz[®]
POLYMER ADDITIVES

P.O.Box 342, 35212 İzmir - TURKEY Tel: +90 232 877 01 44 Fax: +90 232 877 01 50 • www.akdenizkimya.com.tr



TÜRK MALI TÜRK MALI
% 100
TÜRK MALI TÜRK MALI

12. Kuruluş Yıldönümü Balosu



12. yıl



Değerli misafirlerimiz, EGİAD üyesi sevgili arkadaşlarım, hanımefendiler, beyefendiler, Derneğimizin 12. Kuruluş Balosu'nu onurlandırmanızdan dolayı size en içten teşekkürlerimi ve saygılarımı sunuyorum. Geçen 12 yıl boyunca EGİAD üyelerinden aldığı güçle büyüdü, gelişti, kurumsallaştı ve bugün her kesimden insanların gıpta ile izlediği ve takdir ettiği gerçek bir sivil toplum kuruluşu olma yolunda önemli mesafeler katetti.

Bu gece; başarılı etkinliklerle geçen 12 yılın verdiği gurur ve onurla birlikte dostlarımızın da bizlerle olmasının mutluluğunu yaşıyoruz. Gecemize katılan EGİAD üyeleri kadar EGİAD'ın dışından ama EGİAD'a yakın çok sayıda sevgili dostlarımızı ve saygıdeğer büyüklerimizi de aramızda görmek bizi ayrıca sevindirmektedir. EGİAD hızla büyüyen bir ailedir. Karşılıklı saygı ve sevginin hakim olduğu, ülkemizin ve İzmir'imizin kalkınmasına gönül vermiş genç girişimcilerin hiçbir karşılık beklemeden çok çeşitli projelerde fikir ve gönül birliği içinde çalıştığı, acıyı tatlıya paylaştığı, iyi insan, iyi işadamı, iyi vatandaş olmanın erdemlerini geliştirdiği bir okuldur EGİAD.

Değerli büyüklerimiz, sevgili dostlarımız. EGİAD'ın bugünlere gelmesinde emeği olan herkese, tüm önceki dönem

başkanlarına, yönetim kurullarında, komisyonlarda özveriyle çalışan arkadaşlarımıza ve bu derneğe omuz veren tüm değerli üyelerimize teşekkür borcumuz vardır. Bu 12 yılda çok başarılı etkinlikler gerçekleştirildi. Bu etkinliklerin yapılmasında ve EGİAD'ın daha iyiye ve daha güzele doğru gitmesinde bize sonsuz destek veren, bilgi ve deneyimleriyle bize yol gösteren Danışma Kurulu Başkan ve üyelerine tek tek şükranlarımızı sunuyoruz.

Bu gecenin gerçekleşmesinde yaptığı katkılarla bize büyük destek olan Cevher Grubu'na ve üyemiz Sayın Haluk Özyavuz'a, gecemizin hediye çekilişini hazırlayan ÖZUSTA Kuyumculuk ve üyemiz Sayın Erhan Özusta'ya, Etkinlikler Komisyonu Üyelerine ve Lotus Çiçekçiliğe, balomuzu güzel şarkılarıyla renklendiren değerli sanatçı Sayın Gülben Ergen ve müzisyen arkadaşlarına sonsuz teşekkür ediyorum. EGİAD bu gece büyük bir topluluk ve saygın üyelerden oluşan bir sivil toplum kuruluşu olduğunu birkez daha ortaya koymaktadır. Bir başkan için sorumluluğunu üstlendiği bir derneğin kamuoyunda etkili ve seçkin bir konuma gelmesini görmekten daha büyük bir mutluluk olamaz.

Bu duygularla, sizi tüm Yönetim Kurulu Üyesi arkadaşlarım adına selamlıyor ve saygılar sunuyorum.





12. yıl

İzmir Emniyet Müdürü Sayın Halil
Tataş ve eşi, Fatih Dalan ve eşi
Didem Dalan ile...



EBSO Meclis Başkanı ve EGİAD Danışma
Kurulu Başkanı Sayın Kemal Çolakoğlu ve
eşi Müjde Çolakoğlu...



İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Ahmet
Priştina ve eşi Mine Priştina...



EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Fatih Dalan ve
eşi Didem Dalan...



12. yıl

12. Yıl Balosu'nun sponsoru Cevher Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Haluk Özyavuz, Fatih Dalan ve Gülben Ergen ile...



EĞİAD 12. yıl Balosu'ndan enstanteneler...



Buket Tütüncüoğlu ve Rita Saban...





12. yıl



Biz kimiz?..



NİHAT DEMİRKOL

1961 Ankara doğumlu. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi mezunu. İber Otel International - Sargerme Park'ta Personel Müdürü, Coca-Cola'da Personel Müdürü ve Genel Sekreter, Aba Group International'da İnsan Kaynakları Koordinatörü ve Genel Sekreter, Duru Group'ta İnsan Kaynakları'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Prometheus'ta Ege Bölge Müdürü ve Genel Müdür Yardımcısı unvanıyla görev yapmıştır. Halen ndacademia'nin başkanıdır ve Morton & Wyssman partneridir. Evli ve bir kız çocuk babasıdır.



NAFİZ GÖNEN

1968 İzmir doğumlu. İzmir Atatürk Lisesi mezunu. Gönen Otomotiv, Bilişim, Gıda, Temizlik ve Sigorta sektörlerinde faaliyet gösteren aile şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor. Sayın Gönen evli ve iki çocuk babası...

REHA ATAKAN
1970 Ankara doğumlu. 9 Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Mezun ve San Diego State University Pre-MBA 'de yüksek lisans yapmıştır. 1993 yılından bu yana inşaat ve bölge geliştirme sektöründe faaliyet gösteren aile şirketleri Atakan İnşaat Ltd. ve İnemtaş A.Ş. de görev yapmaktadır. EGIAD üyesidir.



Dr. CEMALETTİN ÖZDOĞAN

1960 İzmir doğumlu. Ege Üniversitesi Hukuk Fakültesi GHIYO Radyo TV bölümü mezunudur. Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler ve Tanıtım Ana Bilim Dalında doktora yapmıştır. Gazetecilik hayatına 1979 yılında Hürriyet Gazetesinde İzmir Muhabiri olarak başladı. Hürriyet İzmir İstihbarat Şefliği, Arena Ege Temsilciliği, Kanal D Haber Merkezi editörlüğü, Kanal D Haber Ege Temsilciliği yapmış olup halen Star gazetesi ve Star TV Ege Temsilciliği yapmaktadır. Evli ve bir kız çocuk babasıdır.



LEVENT GÖKÇEER

1962 Gelibolu doğumlu. İlk, orta ve lise tahsilini Ankara'da tamamladı. Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu. Çalışma hayatına Nasaş Alüminyum San. A.Ş. de Finansman Müdürü olarak başladı. Yeni Asır gazetesi Genel Müdür Yardımcılığı, Gazete Ege Genel Müdürlüğü, Yaşar Holding Viking Kağıt Koordinatörlüğü, Cen Ajans Grey Ege Bölge Müdürlüğü ve Yeni Asır Gazetesi Genel Müdürlüğü görevlerinde bulundu. 3. Boyut Reklam ve Tanıtım'ın ortağı, evli ve bir erkek çocuk babasıdır.



CEMAL TÜKEL

1961'de İzmir'de doğdu. İlk öğrenimini İzmir'de tamamladı. Yüksek öğrenimini ise ABD'nin Michigan Eyaleti Wayne Stat Üniversitesi'nde Ekonomi ve İşletme üzerine yaptı. İş hayatına 1987 yılında Ticaret Gazetesi Yazı İşleri Müdürlüğü ile başladı ve halen TÜKELMAT A.Ş.'de Genel Koordinatör olarak görev yapıyor. EGIAD Yönetim Kurulu başkan vekilidir. Evli ve iki çocuk babasıdır.



REYHAN ERGÜLTEKİN

1978 İzmir doğumlu. İlk öğrenimini İzmir'de tamamladı. Cumhuriyet Kız Meslek Lisesi Grafik Bölümü mezunu. Duyal Grafik'te 1 yıl grafikerlik, Gazete Ege'de 3 yıl muhabirlik ve editörlük yapmış olup halen 3. Boyut Reklam Tanıtım Ltd.Şti'de görev yapmaktadır.

NEDİM BUBİK

1951 Kütahya doğumlu. İlk öğrenimini Ankara ve Kütahya'da tamamladı. Borna Anadolu Lisesi (0 dönemdeki İzmir Koleji), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Basın Yayın Yüksek Okulu mezunu. Gazeteciliğe 1976'da Hürriyet Ankara Bürosu'nda başladı. Yaklaşık iki yıl Yeni Asır'da çalıştı. 1983 yılından bu yana Hürriyet'in İzmir'deki birimlerinde görev aldı. Evli ve bir kız çocuk babasıdır.



H. SELİM AYDAŞ

1956 İstanbul doğumlu. İlk öğrenimini İstanbul'da tamamladı. İ.D.G.S.A./U.E.S.Y.O. Grafik Bölümü mezunudur. İş hayatına İstanbul'da Net Holding bünyesinde grafiker olarak başladı. Yeni Asır Gazetesi Görsel Yönetmenliği, Gazete Ege Reklam bölümü Başkanlığı, Ege TV Reklam Koordinatörlüğü yaptı, D.E.Ü./G.S.F'de 5 yıl süre ile öğretim görevlisi olarak görev aldı. Halen 3. Boyut Reklam ve Tanıtım'ın ortağı. Evli ve 1 çocuk babasıdır.



FIGEN TAHİROĞLU

1969 doğumlu. İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi mezunu. Aynı üniversitenin İletişim Fakültesinde tanıtım ve halkla ilişkiler konusunda yüksek lisans yapmıştır. STFA Holding, Hürriyet Gazetesi ve A&B PR Ajans'nda kurum kimliği, kurum dergisi editörlüğü, medya ilişkileri, sponsorluk iletişimi ve müşteri ilişkileri yönetimi konularında deneyim kazandı. 2000 yılında Andersen'de insan kaynakları.com'un içerik yöneticisi olarak göreve başlayan Tahiroğlu, faaliyetlerini Ernst & Young olarak sürdüren şirkette halen insan kaynakları.com'un koordinatör ve editörlük görevinin yanı sıra pazarlama iletişimi çalışmalarını yürütmektedir.



MUSTAFA TANYERİ

1956 yılında İzmir'de doğdu. Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Lisans ve Yüksek Lisans öğrenimini tamamladı. 1978'de girdiği akademik kariyerine Dokuz Eylül Üniversitesi'nde devam ediyor. İşletme Fakültesi Dekan Yardımcısı, Bölgesel Kalkınma Araştırma Merkezi (BİMER) Müdürü, Avrupa Toplu İşletme Araştırma Merkezi (ATMER) Müdür Yardımcısı, Sürekli Eğitim Merkezi (DESEM) Müdürü olarak görev yaptı. Hamburg Üniversitesi'nde misafir öğretim üyesi olarak çalıştı. Halen EGIAD Genel Sekreteri ve Yönetim Kurulu Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Başkanı olarak görev yapıyor. Evli ve bir çocuk babasıdır.



SERAP ZEYBEK

1959 yılında Balıkesir'de doğdu. Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo-Televizyon Bölümü'nden mezun olduktan sonra, Gazetecilik hayatına 1982'de Hürriyet Gazetesi Ege Temsilciliği'nde Çocuk Kultübu'nde başladı. Daha sonra sırasıyla Dünya Gazetesi İzmir Temsilciliği'nde muhabirlik, 1985'de Haber Müdürlüğü yaptı. 1994'den buyana Dünya Gazetesi İzmir Temsilcisi olarak görev yapıyor.



GÜRSEL KURU

1963 yılında Yunanistan İskeçe doğumlu. İlk öğrenimini Yunanistan'da tamamladı. Orta ve lise öğrenimini 1974 yılında ailesiyle birlikte geldiği İzmir'de tamamladı. Gazetecilik mesleğine lise öğrenimine devam ederken Milliyet Gazetesi İzmir Bürosu'nda spor muhabiri olarak başladı. 1995 yılında spor müdürü oldu. Halen Milliyet Ege, Posta Ege Yayın Koordinatörlüğü ve Ege Bölge Temsilci Yardımcılığı görevini sürdürmektedir.



HANDE GÖKTEPE

1969 İzmir doğumlu. İlk ve orta öğrenimini İzmir'de tamamladı. Mimar Sinan Üniversitesi Sanat Tarihi ve Arkeoloji Bölümü'nden mezun olduktan sonra iş hayatına aile şirketleri olan Reklam Reklamcılık ve Ticaret A.Ş.'de başladı. Evli olan Sayın Göktepe halen Reklam Reklamcılık firmasında Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi görevini sürdürmektedir.



UĞUR ORAL

1969 İzmir doğumlu. İlk öğrenimini İzmir'de Karşıyaka Cumhuriyet İlköğretim Okulu ve Saint Joseph Koleji'nde tamamladı. İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Fakültesi Fransız Dili Ana Bilim Dalı mezunu. Gazeteciliğe 1987'de Yeni Asır Gazetesi'nde başladı. 1992 yılına kadar politika alanında birçok haber, araştırma ve yazı dizisi hazırladı. Haftalık Ekonomi-Politika gazetesi Gözlem'in kuruluşunda görev aldı. 2001'de Yeni Asır Gazetesi'nde köşesi Zirve'yi yazmaya ve aynı isimle TV programı hazırlayıp sunmaya başladı. Halen Yeni TV Genel Müdürlüğü yapıyor. Evli.



İSMAİL ÖZELÇİNLER

1949 yılında İzmir'de doğdu. Gazetecilik hayatına Demokrat İzmir Gazetesi'nde spor muhabiri olarak başladı. Özel radyo ve televizyonların yayın hayatına başlamasıyla birlikte 5 yıl süreyle FM İzmir 101 Radyosu ve Kanal 1 Televizyonu'nda Spor Müdürlüğü ve Yayın Kurulu Üyeliğini yürüttü. İzmir Gücü Spor Vakfı'nın kurucu üyesi olan Özelçinler şuan Milliyet Gazetesi İzmir bürosunda spor yazarlığı görevini sürdürmektedir. Evli ve 2 çocuk babasıdır.



İLHAN BİLGEHAN

1958 İzmir doğumlu İlhan Bilgehan, orta ve lise öğrenimini Özel İzmir Fatih Koleji'nde 1977'de tamamladı. Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü'nden mezun olduktan sonra Ege Ekspres, Hürriyet, Gazete İzmir ve Yeni Asır Gazetelerinde görev aldı. Yaşar Holding Başkanlık Basın Danışmanlığı Yardımcılığı görevinden sonra İldaş Reklamcılık Limited Şirketini kurdu. Evli ve iki çocuk babası.



PAKİZE TURAN

1966 İzmir doğumlu, Ege Üniversitesi Alman Dili ve Edebiyatı mezunu. 1990-1991'de D.E.Ü. İşletme Programını bitirdi. İş hayatına Piyale Dr. Oetker'de başladı. İzmir Büyükşehir Belediyesi Grand Plaza Otel İşletmeciliği ve Yeni Asır-Yeni TV'de üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra, halen İzmir TV'de Sinerji Danışmanlık, Yayın ve Gazetecilik Genel Müdürlüğü görevini sürdürmektedir.

5 üye... 5 soru... 5 cevap...

1 Kendinizden bahseder misiniz?
1971 İzmir doğumluyum, Alsancak Orta Okulu'ndan sonra İzmir Ticaret Lisesi'ni bitirdim. Yüksek öğrenimim Açıköğretimle sınırlı kaldı. Evliyim 8 yaşında bir oğlum var. 1988 yılından bugüne kadar aile şirketimiz olan Tayyar Konfeksiyon'da Genel Müdür olarak görev yapmaktayım. EGİAD'ın en yeni üyelerinden biriyim.

2 Hobileriniz nelerdir?
Spor yapmayı, kitap okumayı, sinemaya gitmeyi severim. Puro tiryakisiyim, Puro aksesuarları topluyorum. Elektronik cihazlar ve BMW arabalar en büyük hobim.

3 Mesleğiniz hakkında bilgi verir misiniz?
60 yıllık mazisi olan bir aile şirketiyiz. 1989 yılından sonra iş kıyafetleri ve üniforma grubuna ağırlık verdik. Turizmin de hızlı bir şekilde gelişmesiyle birlikte iyi bir çıkış yakaladık. 2000 yılında Makara Tekstil Ltd. şirketini kurup bir marka haline getirdik. Bu tarihten itibaren dolaylı olarak yaptığımız ihracatımızı direkt olarak yapmaya başladık. İşimiz iş elbiseleri satmak ancak zamanla o kadar büyük bir yelpazeye yayıldı ki, şuan reklam ajanslarından, gıda sektörüne otomotiv sektöründen,



Alper Özmızrak
EGİAD Üyesi

hastanelere kadar 40 farklı sektöre 160 kalem ürün, 80.000 adetlik bir stokla hizmet veriyoruz.

4 Türkiye'de yaşanan en son siyasi ve ekonomik gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şu günlerde AKP Hükümeti'nin ABD'ye karşı izlediği programı acemiliklerine karşın çok iyi bir şekilde götördüklerine inanıyorum. İşim gereği tüm sektörlerle yakın ilişkilerim var. Savaşın verdiği karamsarlıktan dolayı hiç kimse zaruri ihtiyaçları dışında harcama yapmıyor, yani çarklar dönmüyor. Yalnız inanıyorum ki, önümüz aydınlık, çoğu firmalar savaş belirsizliği bittikten sonra seçim sonrası olduğu gibi yatırımlara tekrar başlayacaklar.

5 EGİAD'da aktif bir göreviniz var mı? Beklentileriniz nelerdir?

Şuanda üyesi olduğum bir komisyon yok. EGİAD'ın ve Başkan Fatih Dâlan'ın son günlerde İzmirimizin sorunlarını yüksek sesle anlatmasından, aktifliğinden bir EGİAD üyesi olarak özellikle büyük mutluluk duyuyorum. EGİAD'dan beklentim, zamanında küstürülüp, önüne bürokratik engeller koyularak ,Pier olayında olduğu gibi başka şehirlere kaçmış işadamlarımızı tekrar İzmir'e kazandırmak ve şehrimizin kısır sanayi döngüsünü elimizden geldiğince değiştirilmesinde aktif bir rol oynamaya devam etmesidir.

1 1974 İzmir doğumluyum. Ortaokul ve liseyi Çamlaraltı Koleji'nde okudum. Daha sonra Bilkent Üniversitesi'nde 1 yıl Turizm okuduktan sonra D.E.Ü AHMA Turizm ve Otelciliği bitirdim. 2 yıl önce evlendim. Şuanda baba mesleği olan otomotiv sektöründe hizmet veriyorum.

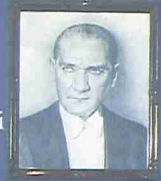
2 Lise yıllarında bir süre voleybol ve Göztepe'de futbol oynadım. Fırsat buldukça Göztepe maçlarına gidiyorum. İzmir'in futbol açısından gereken önemi görmediği ve sesimizi duyuramadığımız kanısındayım.

3 1969 yılında Çelik Motor Bayisi olarak hizmete başlayan firmamız daha sonra Anadolu Isuzu firmasının İzmir Yetkili Bayisi oldu. 1984 yılından bu yana Isuzu yetkili servis ve yedek parça bayiliğimiz devam ediyor. Isuzu markası hafif ticari araç ve

midübüs sınıflarında. Şuanda pazar payının büyük bölümünü halen elinde bulundurmaktadır. Bu pazar payı dönem dönem bize de olumlu yönden yansımaktadır. Şuanda ayrıca, 9 ay önce faaliyete geçen ve bizim de ortağı olduğumuz Garaj Otomotiv firması ile binek ve hafif ticari araçlara, boya, doğrultma, mekanik, elektrik alanlarında hizmet vermekteyiz. Türkiye'de seçim öncesinde, bir belirsizlik varken, seçim sonucunda tek parti hükümeti herkesi biraz umutlandırmıştı. Son dönemde beliren hükümet içindeki uyumsuzluğun ciddi sıkıntıları beraberinde getirdiği kanısındayım.

Derneğe 2 yıl önce üye oldum. Girdiğim dönemden bu yana Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu'nda görevliyim. EGİAD bir sivil toplum örgütü olmasına rağmen işadamlarının

Murat ÇAĞLAR
Sosyal Kültürel
Etkinlikler
Komisyonu Üyesi



sesini, gerek ekonomik açıdan gerek siyasi açıdan Ankara'ya duyurabiliyor. Derneğimizin yeni yapılanmalara daha fazla söz sahibi olacağını düşünüyorum.

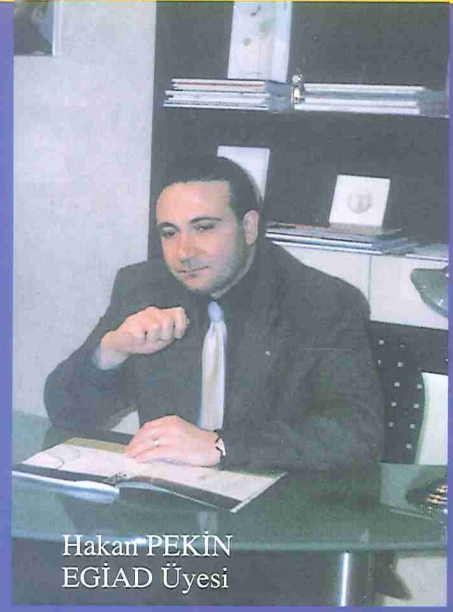
1 1967 İzmir doğumluyum. Orta okuldan sonra Lise eğitimimi tamamlamadan aile ticaretimiz olan kuyumculuk işine başladım. 1990 yılından bugüne yönetici sorumluluğunu üstlenerek devam ettirmekteyim. 2 yıllık evliyim, eşimin ismi özgül ve Aksel isminde 1 yaşında oğlumuz var.

2 Doğa yürüyüşleri en çok ilgimi çeken spor aktivitesi.

3 Mücevherin; başarıyı, sevgiyi ve farklılığı en iyi ifade etme şekli olduğunu düşünüyorum. Harcama tercihlerinin duygu ve düşüncelerle birleşmesinden doğan pırıltılı ve mistik bir armağandır mücevher. Kuyumculuk aile ticaretimiz, ben ikinci kuşak olarak 1990'lı yılların başından bugüne yönetim sorumluluğunu üstlenerek devam ettiriyorum. Özellikle mağazamızı merkez çarşıdan Alsancak semtine taşıdıktan sonra, çalışmalarımız özel sipariş ve farklı tasarımda mücevherler üzerine yoğunlaştı.

Amacım önümüzdeki yıllarda özgün mücevherciliği en üst seviyelere taşımak olacak.

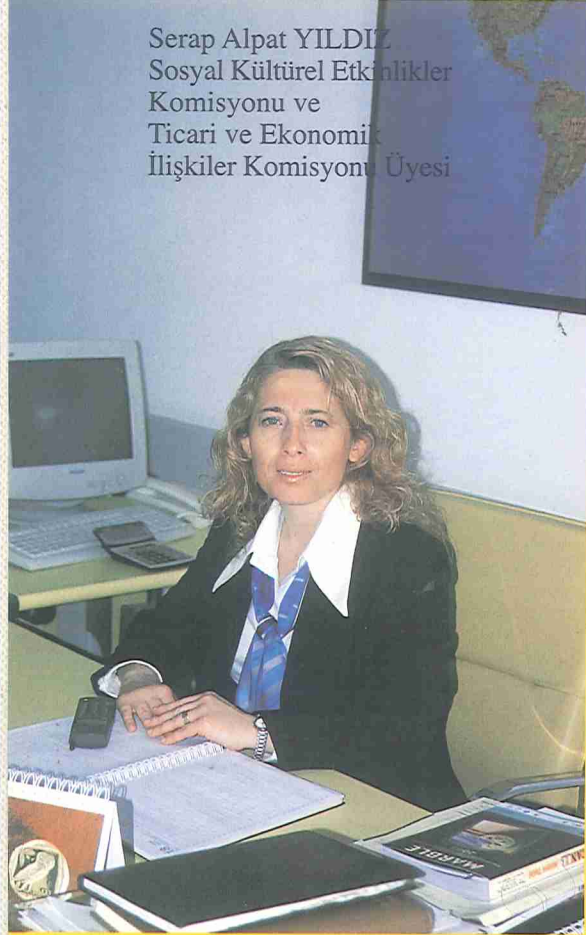
4 Dergimizde üyelerimizin tanıtıldığı bu bölüm için benden istenen bilgileri oldukça geç ilettiğim için en son siyasi ve ekonomik gelişmeler hakkında daha güncel bir belirtme imkanım var. Sorulduğu gibi değerlendirme yapabilmek için kısa ve orta vadeli tahminler yürütebilme kabiliyetinin olması gerekir ve bu tahminlerin çok dışında bir durum oluşabileceği ihtimalinin benimsenmesi şarttır. Böyle bir durumda ülkemiz başta olmak üzere dünyada neler olabileceğine odaklanıp ona göre pozisyon almaya çalışmak yerine, gözlerimizi kapatıp yüreğimizin sesi aklımızın ışığı ile nasıl bir hayat yaşamak istediğimize karar verip, onu gerçekleştirmek için uğraşmak, siyasi ve ekonomik gelişmelere göre değişen şartlara rağmen kararımızı gerçekleştirmekte ısrarcı olmak çok daha keyiflidir diye düşünüyorum.



Hakan PEKİN
EGİAD Üyesi

5 Aktif bir görevim az daha olacaktı fakat yine geç yanıt verdiğim için olmadı. Önümüzdeki dönemlerde mutlaka bir komisyonda görev almak istiyorum. Sosyal veya ekonomik anlamda bazı hedefler koyuyorsanız mutlaka ben de varım demelisiniz. Aksi halde bu şehrin bir parçası olmak mümkün olmaz.

Serap Alpat YILDIZ
Sosyal Kültürel Etkinlikler
Komisyonu ve
Ticari ve Ekonomik
İlişkiler Komisyonu Üyesi



uluslararası taşımacılık firmasında çalışırken, 1997 yılında İzmir Şube Müdürlüğü'ne atandım. 13 yıldır uluslararası taşımacılık ve lojistik sektöründe çalışıyorum. Halen Amerika tabanlı ve Türk kökenli Ata Freight Line, Ltd. şirketinin Ege ve Akdeniz Bölge Müdürlüğü görevini sürdürmekteyim.

2 Kitap okumak, tenis oynamak, yüzmek, müzikle uğraşmak hobilerim arasında. Uluslararası taşımacılık sektörü yurtdışı bağlantılı olduğundan ve dünyadaki saat farkları nedeniyle, çok yoğun bir iş ortamımız var. Bunlara seyahatlerim de eklenince kendime ayıracak çok az zamanım kalıyor. Bu zamanımın önemli bir bölümünü de oğluma ayırmaya çalışıyorum.

3 Ata Freight Line, Ltd 1987 yılında New York / ABD'de kuruldu. Nitelikli insan gücü ve teknolojiyle ithalatçı ve ihracatçı firmalara uluslararası taşımacılık ve lojistik hizmeti sunuyor. NVOCC ve OTI lisansları var. Amerika'da New York ve Los Angeles, Türkiye'de İstanbul, İzmir ve Ankara, Çin'de Shanghai, Hong Kong ve Hindistan'da kendi ofisleri olan, diğer ülkelerde ise her ülkenin önde gelen Forwarding firmalarıyla geniş acenta ağı olan bir kuruluştur. Ata Freight Line, Ltd'in başta gelen

sorumluluğu, müşterilerinin gereksinimlerini karşılamak üzere, her türlü ürün, hizmet ve bilginin, başlangıç noktasından son noktasına kadar olan hareketini, etkili ve verimli bir biçimde planlamak, uygulamak, taşımak, depolamak ve kontrol altında tutmaktır. Bu sorumluluğunu doğru zamanda, doğru yerde ve en ekonomik şekilde yerinde getirerek, müşterilerine yaratıcı çözümler sunmaktadır. Hava, deniz ve kara taşımacılığının yanısıra, kombine (kamyon+uçak, kamyon+gemi) taşımacılık, uçak ve gemi kiralama (chartering), depolama ve sigorta hizmetleri sunan Ata Freight Line, Ltd, hazır giyim ve tekstil, seramik, mermer, gıda, makina ve ilaç sektörünün önde gelen firmalarının çözüm ortağıdır.

4 Son seçimleri kazanan AKP, tek başına iktidar olduğunda koalisyonlar dönemine son verdiği için toplumda umut olmuştu. Ancak, göreve başladıklarından beri kendilerini çok yoğun bir siyasi gündem içinde buldular. Önce AB üyeliği çalışmaları, ardından Kıbrıs sorunu ve bugünlerde de Irak krizi. Açıkçası siyasi alanda şuna kadar ılımlı bir politika izlediklerini ve toplumun isteklerine uygun hareket ettiklerini düşünüyorum. Ekonomi açısından şimdilik pek başarılı olduklarını düşünmüyorum. Fakat, yukarıda saydığım siyasi

arenadaki yoğunluk nedeniyle yargılamanın henüz erken olduğu kanısındayım. Toplum olarak beklediğimiz ekonomik atılımın gerçekleşmesi için özel sektörün desteklenmesi, önündeki engellerin kaldırılması, yatırımların, ihracatın teşvik edilmesi konularında ve Türkiye ekonomisinin dünyada hak ettiği noktaya gelmesi için çalışmalar yapmaları umudumu koruyorum.

5 Aktif olarak iki komisyonda görev alıyorum. Bunlar Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu ile Ticari ve Ekonomik İlişkiler Komisyonudur. Sosyal Kültürel Etkinlikler Komisyonu'nun, üyeler arasındaki sosyal etkinlikleri arttırmak amacıyla çok yoğun olarak çalışmasına rağmen üyelerimizin etkinliklere katılımı yetersiz kalıyor. Üyelerimizin etkinliklere daha çok katılmasını,

özellikle bayanların aktif görevler almalarını ve üyeler arasındaki ticari ilişkilerin artırılması için gerekli çalışmaların yapılmasını istiyorum. Şimdiki yönetimde bulunan Fatih Dalan ve yönetim kurulu üyelerimizin, sivil toplum örgütlerinden beklenen siyasi ve ekonomik alandaki toplumun beklentilerini yetkili kuruluşlara aktarma konusundaki çalışmalarını takdir ediyorum.



Hüseyin KASALI
Ticari ve Ekonomik İlişkiler
Komisyon Üyesi

1 1966'da İzmir'de doğdum. Eğitim hayatımın tamamı da bu kentte geçti. En son Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun oldum. İş hayatıma çok genç yaşlarda başladım. Aileme ait Kasalı ve Yaka Nakliyat'ta çeşitli görevler üstlendim. Yani hem çalıştım, hem okudum. Halen Yaka Nakliyat A.Ş.'nin Genel Müdür Yardımcılığı ile Yaka GmBh Şirketinin Genel Müdürlüğü'nü yürütüyorum. Bunun dışında yine grubumuzun şirketlerinden Kasalı Nakliyat ve Kasalı İnşaat şirketlerinde Yönetim Kurulu üyeliği görevini de sürdürüyorum. 1987 - 1990 döneminde Karşıyaka Spor Kulübü'nün Atletizm Şubesi'nde, 1992 - 1997 döneminde de Voleybol Şubesi'nde yöneticilik yaptım. Evliyim ve iki çocuk sahibiyim.

2 Karşıyaka sevgisi Kasalı ailesi için yaşantımızın vazgeçilmez unsurlarından biridir. Geçmişte kulüpte daha aktif görevlerde buldum. Son yıllarda iş tempomun artmasından dolayı bir görev üstlenmedim ama Karşıyaka herşeyin başında gelir. Spor yapmak, sanatın hemen her alanıyla ilgilenmek yine benim vazgeçilmezler listemde yer almaktadır. Özellikle sinemayı çok seviyorum. Her boş vaktimde kitap okumaya çalışıyorum. Özellikle yakın tarih ve anı kitapları ilgimi çekiyor.

3 Kasalı Şirketler Grubu'nun kuruluş öyküsü 1955'lerin başına uzanıyor. Babamız Mustafa Kasalı'nın temellerini attığı şirket, bugün sektöründe Türkiye'nin önemli şirketleri arasında bulunuyor. İzmir merkezli bir şirketin Türkiye'nin en büyükleri arasına girmesi hepimizi sevindiriyor. Ancak bu başarı disiplinli, istikrarlı ve verdiğimiz doğru kararların sonucudur. Kasalı Nakliyat Türkiye'nin hemen her yerinde hizmet veren, YAKA Nakliyat da uluslararası düzeyde çalışan bir firmamızdır. Şimdi bunlara Yaka Gümrükleme, Yaka Antrepo ve Yaka Global Lojistik ekleniyor. Son 10 yılda sektörde önemli gelişmeler yaşandı. Hergün müşterilerimizin beklentileri artıyor. Dünyadaki gelişmelere göre biz de çağdaş lojistik hizmetlerinin tamamını vermeye başladık. ISO Kalite belgemizi de alarak, yönetim modelimizi dünya standartlarına çıkardık. Kurumsallaşma adına şirketlerimizin organizasyon yapılarını yeniden şekillendirdik. Misyonumuzu, vizyonumuzu yeni Türkiye'ye göre biz de yeniledik.

4 Ben Türkiye'nin geleceğiyle ilgili hiçbir zaman karamsar olmadım. Çünkü bu ülkenin potansiyeline ve insan kaynağına yürekten inanıyorum. Ancak Türkiye'nin tek derdi; iyi yönetilmemesidir. İstikrarlı bir siyasi

yapıya kavuşamaması ekonomide zig zaglar yaşamamıza neden olmaktadır. 3 Kasım seçimlerinden sonra tek parti iktidarıyla belki de bu yakalanabilirdi. Ancak hükümet hem Avrupa Birliği sürecinde, hem de Kıbrıs'taki gelişmelerde, hem de Irak krizinde geleceği okuyamamıştır. Değişen dünya düzenine göre gerekli adımları atamamıştır. Oysa krizler aynı zamanda fırsattır. Ekonominin rahatlaması için önemli adımlar atılabilirdi. Yine de tekrarlamak istiyorum. Bütün olumsuz koşullara rağmen ben Türkiye'nin bundan sonraki 20, 30 yılını daha iyi görüyorum. Bu konudaki tek güvencem de Türk gencinin dinamik yapısıdır.

5 EĞİAD'a 1995 yılında üye oldum. Bu benim hayatta verdiğim en isabetli kararlardan bir tanesidir. EĞİAD'lı olmanın ayrıcalığını her zaman hissettim. AB ve Dış İlişkiler Komisyonu'nda görev yaptım. Şimdi de Ekonomik İlişkiler Komisyonu'nda görev üstlendim. İzmir'in son 20 yılına baktığımda kaçırılan fırsatları görüyorum. Bu kentin ekonomisi çok daha iyi olabilirdi. O yüzden EĞİAD'ın bu kentin geleceğinde olduğu gibi Türkiye'nin yönetiminde de daha aktif rol alması gerektiğini düşünüyorum.



yelken dünyası Çeşme'de buluşuyor...

Röportaj: Levent GÖKÇEER

Türkiye'nin en çok turist çeken ili İzmir'in incisi Çeşme bir çok başarıya imza atarken, bir de uluslararası yelken yarışmalarına ev sahipliği yapacak. Bu yıl Laser 4,7 ve Dünya Şampiyonası, 2004'de Mistral Dünya Şampiyonası, Laser Avrupa ve Dünya Şampiyonası ve Dünya Üniversiteler Yelken Şampiyonası'nın yapılacağı Çeşme'nin de bir yelken kulübü var "Çeşme İhtisas Yelken Kulübü..." Ünlü işadamlarının ve çocuklarının da uğrak yeri olan Kulüp, bu yarışlara ev sahipliği yapmanın gururunu yaşıyor. Çeşme İhtisas Yelken Kulübü Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Taşkın, "Temmuz ayında yapılacak olan Laser 4,7 ve Dünya Şampiyonası için hiç bir tereddütümüz yok. Biz hazırlıklarımızı sürdürüyoruz" diye konuştu.

Uluslararası yarışmaların Çeşme'ye büyük katkılarının olacağını belirten Taşkın, dolar girdisinin yanında bölgede yaşanacak olan hareketliliğin bile olumlu olduğunu belirtti.

Tamer Taşkın ile yarışmaları, Çeşme'yi ve Çeşme İhtisas Yelken Kulübü'nü konuştuk.

Yakın bir zamanda uluslararası yarışmalara ev sahipliği yapacaksınız. Bu yarışmalardan biraz bahsedermisiniz?

Yelken Federasyonumuz, Dünya Yelken Federasyonu toplantılarında Yönetim Kurulunu ve yetkilileri Çeşme'ye davet ediyorlar ve buradaki imkanları sunuyorlar. Bu güzel girişim olumlu yanıt veriyor ve yarışmaların yapılacağı yer olarak Çeşme seçiliyor. Çeşme İhtisas Yelken Kulübü bütün altyapısıyla hazırlıklarını tamamladı diyebilirim çünkü 2002 yılında iki hafta süren Avrupa Gençler ve Büyükler Finn Şampiyonasına ev sahipliği yaptık. Halen teşekkür mesajları alıyoruz ve her yerde methederek bizlerden

bahsediyorlar. 2005 yılına kadar bir çok uluslararası yarışmalara ev sahipliği yapacağız.

Kaç kişi gelecek?

Tahminen 200 kişinin gelmesini bekliyoruz. Bu şampiyonaya katılacak olan sporcularımız Ekim ayından itibaren Çeşme'de kamptalar. Sömestire tatilinde, cumartesi ve pazar günleri sürekli Çeşme'de kamp yapıyorlar. Kulübümüzü gerek Çeşmeli yelkencilere, gerekse Türkiye'deki tüm sporculara açtık. Hatta Kulübümüz içindeki bir odayı yatakhane yaptık. Bütün çocuklarımızı o yatakhane de ağırlıyoruz. Mert Karakaplan Milli Takım Antrenörlüğümüzü üstlendi ve sürekli bu çocukları yazın yapılacak bu şampiyonaya hazırlıyor.

Çeşme, Kulüb'e ne kazandırıyor ya da Kulüp Çeşme'ye ne kazandırıyor? Çeşme yelken sporunu yapmak için en ideal yer. Biz bu noktada çok şanslıyız. Çeşme'nin en büyük avantajı rüzgarı... Yelken sporunun yapıldığı yerde

rüzgara çok ihtiyaç var. Düşünün; bir Dünya Şampiyonasına gidiyorsunuz, tarifeler fiiks, herkes dünya kadar para harcamış oraya gelmiş ve rüzgar olmuyor. Böyle bir riski düşünebiliyor musunuz? Ne kadar kötü bir atmosfer. Ama bunu Çeşme'de yaşamak mümkün değil. En kötü günde bile yarış yaptıracak havası vardır. İkinci büyük avantajı ise, deniz trafiğinin olmaması. Denizi temiz, su sıcaklığı her zaman iyi derecede, tehlikesi yok, kayalığı yok ve Çeşme Yelken Kulübü gibi bu tür organizasyonlara ev sahipliği yapacak bir kulüp var. Bunlar bizim için büyük bir avantaj. Çeşme'nin Ilica Körfezi yelken açısından çok ideal.

Dünya standartlarında diyebilir miyiz?

Dünya standartlarının üstünde diyebiliriz. Herkesin, hatta Dünya Yelken Federasyonu yetkililerinin bile 'Keşke her yer Çeşme gibi olsa' dediği ideal bir yer. Turistik bir yer olmasından dolayı otel imkanları bol.





“Çeşme yelken sporu için çok ideal bir yer. Dünya standartlarının üstünde. 2003 - 2004 yılında yapılacak olan şampiyonaların Çeşme’de olması demek doların ilçeye gelmesi demek. Kulüb’ün böyle bir faydası var Çeşme’ye...”

5 yıldızlı otelinden tutun da, 2 yıldızlı pansiyonuna kadar bir çok konaklama yeri var. Restoranlar yine aynı şekilde, her cüzdana uygun, gece hayatı ve hareketli eğlence yerlerinden, sıcak arkadaşlıklardan bahsetmeden de geçemeyeceğim. İzmir’e uçakla dünyanın her yerinden ulaşabilirsiniz. Teknelerin Çeşme Limanı’na RORO gelmesi çok kolay. O bakımdan Çeşme çok ideal bir yer. Bunların yanında Kulüp ne kazandırıyor diye sorarsanız, elde ettiği başarılarla uluslararası yarışmaların Çeşme’ye gelmesini sağlıyor. 250-400 kişi arasında değişen sporcu ve aileleri buraya geliyor. Şampiyonalar bazen 1 hafta, bazen de 2 hafta sürüyor. 2 hafta 400 kişinin Çeşme’de kalması, minimum 400 bin doların Çeşme’ye gelmesi demek. Bu da Çeşme Yelken Kulübü’nün imzası altında oluyor. Tabi bu da Çeşme Yelken Kulübü’nün dünya ile olan entegrasyonuna bağlı. Önümüzdeki günlerde Çeşme’deki otelciler, yetkililerle daha sıkı işbirliklerine gidebilirsek, duyurularımızı daha iyi yapabilirsek çok daha iyi olabilir. Düşünün; bu dünya şampiyonluklarına

ve olimpiyatlara çalışan yüzlerce sporcu var. Bunların bazıları Kuzey Denizi ülkelerinde, bazıları soğuk iklim ülkelerinde yaşıyorlar ve bu insanlar yaz kış antrenman yapamıyorlar. Bunları Çeşme’ye getirebiliriz. Kulübümüzü onların hizmetine açabiliriz. Tekne, motor getirmek onlar için zor olabilir. Kulüb’ün yüzlerce kendi teknesi var, bunlardan faydalanabilirler. Bu kiralama gelirleri Kulüb’e katkı sağlayabilir. Tabi bunun yanında Çeşme’ye döviz bırakmalarını sağlar. Çeşme’nin bu anlamda da müthiş bir çekim gücü var. Biz bunun farkındayız.

Peki bu yarışmalar sayesinde Yelken Kulübü’nün Çeşme’ye getireceği döviz ne kadar olur sizce?

Bence 2 milyon dolar bile konu değil. Bu rakam çok daha fazla olabilir. Telaffuz edilen o rakamlar kış periyodunun rakamları. Yazın zaten bu insanlar ülkelerinde de antrenman yapabilirler. Buradaki amaç Çeşme’nin ölü sezonunun dolması. Sadece biz Yelken Kulübü olarak bunu yapamayız. Çeşme’deki tüm yetkilerle işbirliği yapmamız gerekiyor. **Çeşme Yelken Kulübü’nün kaç yıldır**

faaliyette, şu an kaç sporcusu var? Çeşme İhtisas Yelken Kulübü 1985 yılında kurulmuş. 1998 yılında biz geldiğimizde güzel bir tesisi, iyi bir yönetimi vardı. Ama sporcu sayısı 15 idi. O yıllarda üye kazanmak ve bu sporu tanıtmak için faaliyetlere başladık. Kipa’ya ve EGS’ye tekneler götürerek el ilanları dağıttık. Okullarda konferanslar verdik. Yelken yaz okulları açtık. Bu faaliyetlerde de başarılı olduk sanıyorum. Kurslarımız 50’şerli gruplar halinde yapılıyor. Yani Temmuz’da 50 kişilik, Ağustos’ta 50 kişilik bir gruba kurs veriyoruz. Her iki kursa da 50’şerden 100 çocuğun katılmasını sağladık. Bu kursların yanında her sene 10-15 çocuğun da artık yaz hobisi değil, gerçekten hayatları boyunca yapacakları ve kendilerini yarışçı olarak hazırlayacakları bir periyoda sokan Kulüp üyeliğine geçirdik. Bugün Kulübümüzün 150 sporcusu var.

Bu sayı yeterli mi?

150 yeterli değil, bence kötü bir sayı. Çünkü Türkiye’de, Çeşme gibi 3

“Çeşme’nin en büyük avantajı Çeşme’nin en kötü günde bile yarış yaptıracak havası vardır. İkinci büyük avantajı ise, deniz trafiğinin olmaması. Denizi temiz, su sıcaklığı her zaman iyi derecede, tehlikesi yok, kayalığı yok ve Çeşme Yelken Kulübü gibi bu tür organizasyonlara ev sahipliği yapacak bir kulüp var.”





“Kışın aileler her hafta sonu Çeşme’ye gelebilirler diye, Cumartesi ve Pazar günleri Karşıyaka’dan başlayarak bütün çocuklarımızı tahsis ettiğimiz otobüsle Çeşme’ye getiriyoruz. Bazen aynı gün dönüyoruz bazen de, anlaşmalı olduğumuz, Kulüb’e en yakın otelde kalıp hafta sonunu kamp yaparak geçiriyoruz.”

milyonluk bir şehrin yakınında olan, dünyanın en güzel sularındaki bir Kulüb’ün 150’den fazla çocuğu olması gerekiyor. Gerçeği söylemek gerekirse bugün denize 150 çocuk çıkabiliyor mu, hayır çıkamıyor. Çünkü Türkiye’deki eğitim sistemi buna izin vermiyor. Lise 2-3’e gelen öğrencilerimiz üniversiteye hazırlanmak zorunda oldukları için yelken sporuna ara veriyorlar. O yüzden 2003 yılının Sezon Açılış Kupası’nda denize 50 çocuk çıkarmak bence çok başarılı birşey. Bütün amacımız bu sayının artmasını sağlamak.

Yelken Kulübü’nün kapasitesi yeterli mi? Yani 1000 öğrenci gelse, burada eğitim alabilir mi?

Bu rakamı karşılamak mümkün değil. Bu kulüp Şubat’da Türkiye’nin Kış Kupası Yarışlarında 200 sporcuyu ağırladı. 200 sporcu tekneleriyle, sosyal hizmetler binamızdan faydalandı. Her sene Avrupa Şampiyonası için gelen 100 sporcuya aynı hizmetleri hiç aksatmadan sağladık. O bakımdan Kulüb’ün 200 sporcuya çok rahatlıkla hizmet sunabileceğini söyleyebilirim.

Kurslar ne zaman başlıyor? Ne kadar sürüyor?

Yazın 1 ay Temmuz ayı, 1 ay Ağustos ayı olmak üzere iki grubumuza kurs veriyoruz. Onun dışında kışın da Kulübümüz açık. Bunun Temmuz’da

başlaması diye birşey yok. Gelecek hafta biri de gelse neticede biz onu sisteme entegre edebiliriz. Genç işadamlarımız da bu spora başlamak isteyebilirler. Onların da kilolarına ve yapabileceklerine göre sınıf teknelerimiz var. O bakımdan yelken sporuna başlamak isteyen EĞİAD üyelerine de Yelken Kulübüne, gerek yaz tatillerini Çeşme’de geçirecekleri süreç içinde gerekse kış periyodunda hafta sonları buraya bekliyoruz.

Neden insanlar çocuklarını bir yelken kulübüne göndersinler? Çünkü bu spor tehlikeli bir spor olarak biliniyor...

Tehlikeli dememek gerekiyor. Çünkü bu işin içinde beklenmedik bir tehlike yok. Tabi ki denizde yalnız olması, tehlike gibi gözüküyor. Ama herşeyin tedbiri alınıyor. Yelkenci bir çocuğu trafik kazasında kaybettiğimiz olmuştur ama, yelken sporu yaparken kaybettiğimiz hiç olmadı. Neden? Öncelikle çocuklarımızın yüzmeye bilmesi şart. İkincisi can yeleği kullanmak bu sporda zaten mecburidir. O açıdan ikinci bir emniyetleri var. Üçüncüsü denize çıkan hiç bir çocuğumuz denetimsiz dolaşmıyor. Koçlar, antrenörler, müdürler sürat motoru ile denetliyorlar. Tabi ki ters bir



Adana
Antakya
Antalya
Çanakkale
Çeşme : Çeşme Merkez
Altınyunus

Denizli
Foça
Fethiye

Istanbul: Bağdat Caddesi
Galleria Alışveriş Merkezi
Profilo Alışveriş Merkezi

İzmir: Alsancak
Karşıyaka
Güzelyalı
Egs Park Marışehir Alışveriş Merkezi
Kipa Çiğli Alışveriş Merkezi

Kuşadası
Marmaris: Netsel Marina

Almanya
Avusturya
Malta
UAE
Bahrain



JIMMY KEY®

www.jimmy-key.com

İstanbul/TÜRKİYE

Ordu Cad. Harikadeler Sk.

No.23 Laleli

Tel. (+90)212 5289896/97

İzmir/TÜRKİYE

10014 Sk. No.11

A.O.S.B 35620 Çiğli

Tel. (+90)232 3767390 (pbx)

Fax. (+90)232 3767007

İstanbul/TÜRKİYE

Londra Asfaltı Üzeri 44/B

K.3 34530 Yenibosna

Tel. (+90)212 5514994

Fax. (+90)212 5515018

rüzgar çıkıyor ve batıyorlar. Ama denizde motorların onları gelip kurtarmasını beklemesini biliyorlar. Suyun içinde panik yapmadan bekliyorlar. O bakımdan bugüne kadar yaşadığımız bir tehlike olmadı. Bu spora 9 yaşında başlanıyor. Biz bu yaşı 8'lere kadar indirdik. 8 yaşındaki bir kız ya da oğlan çocuğu denizin ortasında, 40 metre derinlikte yalnız başına ve kararı kendi veriyor. Kendisine verilmiş olan eğitimle, tecrübeyle kendi kararını kendisi veriyor. Birinci önemli nokta karar vermesini öğreniyor. Bilgisi olacak ki, karar verecek. Demek ki, öğrenmesini öğreniyor, sormasını öğreniyor.



Devamlı Kulüp içinde bir takım oluşturdukları için arkadaşlık ilişkilerini geliştirmesini biliyor. Antrenörler, koçlar, müdürler, kulüp yöneticileri hep tecrübeli insanlar... 8 yaşındaki bir çocuk yabancı büyüklerle tartışmayı, hakkını aramayı öğreniyor. Yelken sporu çok enteresan bir spor. Yarış sırasında kuralları çok iyi bilmek zorunda. Yarış sırasında bir çok şey yaşanabiliyor. Protestolar çekilebiliyor. Yarış bittiği zaman jüri toplanıyor yarışçılar gelip kendilerini savunuyorlar. 8 yaşındaki bir çocuk kurallara göre hakkını aramasını öğreniyor. Özgüvenini sağlamış oluyor. Denize açılacak bir çocuk, teknesini hazırlıyor. Bu başlı başına bir disiplin demek. Denize açılacağı teknenin ipini, düğümünü, vidasını her tarafını bilmek zorunda. O bakımdan yelken sporu bir çocuğa çok büyük vasıflar kazandırıyor. Yelken sporunun önü açık. Çok az kişinin bu sporu yapıyor olması çocukların milli takıma seçilme operasyonunu çok kolaylaştırıyor. Milli takıma seçilmek çok onur verici bir şey. Yaşları çok küçük ama ay yıldızlı formayı giyiyorlar. Avrupa, Balkan Şampiyonu oluyorlar. Bu çocuklar Türkiye'nin dışına gidip ülkelerini temsil ediyorlar. Böyle başarılar onları yüceltiyor.

Yelken Kulübü'nün aktivitelerinden biraz bahseder misiniz?

Kulübün aktiviteleri 12 ay devam ediyor. Biz hiç kapanmıyoruz. Sadece Eylül'de sezon kapanıyor, genel kurulumuzu yapıyoruz. Yönetim yılda bir kez seçildiği için yönetim seçiliyor ve Ekim'den itibaren biz sezonu açıyoruz. Tabi kışın aileler her hafta sonu Çeşme'ye gelmeyebilirler. Cumartesi ve Pazar günleri Karşıyaka'dan başlayarak bütün çocuklarımızı tahsis ettiğimiz otobüsle Çeşme'ye getiriyoruz. Bazen aynı gün

İzmir'e dönüyoruz, bazen de anlaşmalı olduğumuz, Kulüb'e en yakın otelde kalıp hafta sonunu kamp yaparak geçiriyoruz. O bakımdan hafta sonu tüm çocuklarımız Kulüp'te.

Geleneksel olarak düzenlemiş olduğumuz yarışlar var. Onlardan bahseder misiniz?

Türkiye'de yelken yarışları bir sistem içinde başlıyor. Önce kulüp içinde yapılan yarışlar oluyor. Bölge ve vilayet yarışlarımız var. Ege Bölgesi yarışları, sonra Federasyon yarışları ve en son Türkiye Şampiyonasına kadar yükselen bir hiyerarşiyle gidiyor. Sonunda da bu yarışlardaki başarılarına göre değerlendirilen çocuklar Türkiye Şampiyonası ile noktayı koyuyorlar. Bu hiyerarşi yarışların takibi ve değerlendirilmeleriyle de Avrupa Şampiyonalarına, Milli Takıma ve ünya Şampiyonalarına gidecek çocuklar seçiliyor. Bunun dışında biz Çeşme'de Valilik Kupası yapıyoruz. Genellikle o dönemin valilerinin kupa verişleriyle çocuklarımız onore oluyor. Çeşme Belediye Başkanımızın katılıp kupalarını çocuklarımızın ellerine teslim ettiği yarışlarımız oluyor. Kaymakamlık ve Emniyet kupalarımız oluyor. İşadamı ağırlıklı bir yelken kulübü olduğumuz için Ege'de isimleri tarihe geçecek, inandığımız Selçuk Yaşar, Mazhar Zorlu gibi büyüklerimiz adına da son 4 senedir kupa yarışları düzenliyoruz. O değerli büyüklerimizin de her zaman gelip çocuklarımıza o kupayı dağıtmalarını bekliyoruz.

Devletin, Vali'nin, Belediye Başkanı'nın, Kaymakam'ın size bakış açısı nasıl?

Çeşme'den başlarsak, Çeşme'de iki önemli muhatabımız var. Bunlardan bir tanesi Çeşme Belediye Başkanımız, ikincisi de Kaymakamımız. İkisinin de



"Yeni atanan Valimizin de yelken sporuna göstermiş olduğu ilgiyi gördük. Çeşme'yi yurtdışına bağlayabilmenin yolunun böyle güzel bir spor dalından geçtiğinin bilincinde. Kendisi de Çeşme'ye yapacağı ilk ziyarette Kulübümüzü de geleceğini belirtti.



desteklerini yıllardır her zaman hissediyoruz. Kulübümüzü ziyaret ederler, eksiklerimizi sorarlar. Bir valinin elinden kupa verilmesinin, madalya verilmesinin önemini çocuklarımıza hissettirdiği için Sayın Alaaddin Yüksel'e de çok teşekkür ediyoruz. 2002 yılının sonunda da gerek Çeşme Yelken Kulübü'ne gerek İzmir kulüplerine 5 adet sürat motoru, joker bot aldırarak dağıttı. Bunlar biraz önce bahsettiğim çocukların emniyetini sağlayan botlardır.

Yeni atanan Valimizi ziyaret ettik. Kendisinin yelken sporuna göstermiş olduğu ilgiyi gördük. Çeşme'yi yurtdışına bağlayabilmenin yolunun böyle güzel bir spor dalından geçtiğinin bilinci içinde. Kendisi de Çeşme'ye yapacağı ilk ziyarette Kulübümüze de geleceğini belirtti. Çeşme'deki otelcileri de Kulübümüze getirterek yelken sporunun turizmle olan beraberliğinin ilişkisini de kurdurma sözünü verdi. O bakımdan bütün yetkililerden bugüne

kadar aşırı destek aldık. Bizim Çeşme'den bir beklentimiz var. İzmir'den getirdiğimiz çocuklara bu sporu yaptırıyoruz. Tek amacımız Çeşme'den çocuk kazanmak. Bu spor dışarıdan bakıldığında pahalı gözükebilir. Çünkü tekne alınıyor, yelkenler alınıyor. Bunların hepsi büyük masraflar. Çeşme Kaymakamlığı aracılığıyla okul müdürlüklerine şu mesajı verdik: Çeşme'deki okulların beden eğitimi saatleri son saatlere alınsın. Belediyenin vereceği otobüsler çocukları Kulüb'e getirsin. Biz antrenörlerimizi ve hocalarımızı verelim, Çeşmeli çocukları sporcu yapalım. Bunun için de onlardan, ne kulüp üyeliği aidatı, ne yıllık aidat, ne tekne almalarını beklemiyoruz. Sadece dünyanın en güzel yerinde olan Kulübümüzden faydalansınlar istiyoruz. Bu çocuklardan dünya şampiyonu çıkaralım istiyoruz. Ancak bunu daha gerçekleştiremedik. En büyük amaçlarımızdan bir tanesi bu. Ayrıca,

Çeşme'de marinalar var. Oralarda da binlerce tekne olacak. O teknelere yelken bilgisi, denizcilik bilgisi olan birçok tayfa, miço, kaptan gibi çeşitli mertebelerde insanlar lazım olacak. Çeşme Yelken Kulübü'nün bu insanlara istikbal sağlama açısından da faydalı.

Sponsorlarınız var mı? Kulübü ve yarışları destekleyen firmalar oluyor mu?

Kulübümüz genellikle üyelerin yıllık aidatları ve yazın kurslara katılan sporcuların kurs ücretleri ile yıllık bütçesini karşılamaktadır. 2002 yılında Avrupa Finn Şampiyonası'nda Migros ana sponsor olarak, HSBC, Pastavilla, Sevilen Şarapları, Pınar, Carlsberg ve Coca Cola da malzemeleriyle kulübümüze destek oldular. Temmuz ayında yapılacak olan Dünya Şampiyonası'nda bu haberi okuyan firmaların bizlere destek olacağını ümit ediyorum.

Verdiğiniz bilgiler için çok teşekkür...

"Bu spora tehlikeli dememek gerekiyor. Çünkü bu işin içinde beklenmedik bir tehlike yok. Tabi ki bir çocuğun denizde yalnız olması, tehlike gibi gözüküyor. Ama her şeyin tedbiri alınıyor. Öncelikle çocuklarımızın yüzme bilmesi şart. İkincisi can yeleği kullanmak bu sporda mecburidir. O açıdan ikinci bir emniyetleri var. Üçüncüsü, denize çıkan çocuklar denetimsiz dolaşmıyor. Koçlar, antrenörler, müdürler sürat motoru ile denetliyorlar."



PETROFER MOTOR YAĞLARI İYİ YOLCULUKLAR DİLER.

Q1
PREFERRED QUALITY AWARD
"FORD MOTOR COMPANY,
2000"



DIN-ISO 9001

DIN EN ISO 9001: 2000
Quality Management System
Certification



TURKISH STANDARDS
INSTITUTION



DIN-ISO 14001

DIN EN ISO 14001
Environmental Management
System Certification



KalDer
National Quality Movement
NATIONAL QUALITY
MOVEMENT



ISO/TS 16949 First Edition
March 1999



RESPONSIBLE CARE

PETROFER
Petrolube
TURBO

SHPD 4XD

15 W 40

CH-4/SJ



**Dört Mevsim Turbo Dizel
Motor Yağı**



VDA Verband der Automobilindustrie e.V.
QMC Qualitäts Management Center



VDA 6, Part 1
Quality System Certificate
With Product Design



**Agean Region
Jury Special Quality Award**
AEGEAN REGION
ENVIRONMENT AWARD
"2001 3rd AWARD"
"2002 JURY PRIVATE
AWARD"

MINISTRY
OF ENVIRONMENT
"ENVIRONMENT
ACQUITTAL AWARD"

QS 9000
Third Edition March
1998

PETROFER ENDÜSTRİYEL YAĞLAR SAN. VE TİC. A.Ş.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10008 Sokak No.1 35620 Çiğli İZMİR-TÜRKİYE

Tel: +90.232 376 84 45 • Fax: +90.232 376 79 42 • <http://www.petrofer.com.tr> • e.mail: info@petrofer.com.tr

PETROFER

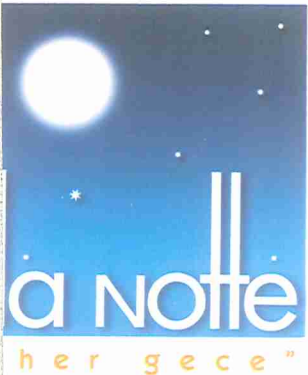
Mutluluk üretimi



M E N P A



Merkez: Üniversite Caddesi No.84 35100 Bornova İzmir • Tel (232) 435 05 65 (5 Hat)-Faks (232) 486 49 67
Fabrika: Köprübaşı Mevkii 20300 Sarayköy Denizli • Tel (258) 429 12 12 (16 Hat)-Faks (258) 429 12 30
Satış Ofis: Koçman Cad. Polat İş Merkezi B Blok No.4 34540 Güneşli İstanbul • Tel (212) 656 07 45 Faks (212) 656 45 71
menderes@menderes-textile.com.tr • www.lanotte.com.tr



Doğadaki vahşi tatlar ve kadehteki alev...

Yazan: Haluk ÖZYAVUZ

Yemekten önce güzel bir barda, iyi bir aperatif yudumlamak, ardından tertemiz ve şık kostümlü bir "MAITRE -D'HOTEL" in davetiyle hazırlanan pırl pırl cici bir masaya geçmek, ciltli bir mönü içinden önce yemekleri sonra da somelier eşliğinde şarapları keyifle seçmek, mum ışığında yumuşacık bir lounge müzik ile keyifli bir yemek yemek....

Ardından masaya gelen dijestif arabasından yıllanmış bir konyakla, ahşap Humidordan baharatlı ve kuvvetli bir puro seçip yemek sonrası keyif yapmak... Sizlere ilk yazımda Dominik ve Küba purolarından, ikinci yazımda İskoçların ateş suyu olan Malt Viskiden bahsetmiştim. Bu sefer de bunların yolculuk arkadaşı, "av etleri"ni ve "konyak"ı sizlerle paylaşacağım. Tabii ki av etlerinden bahsederken onlarla adeta sevişen kırmızı şarabı da unutmamak lazım!!!

Yani; yudum, doğa, vahşi tatlar, kadehteki alev ve duman... Bir Akdeniz insanı ve mutfağına aşık biri olarak önce bu mutfaktan biraz bahsetmeden av etlerine geçemeyeceğim.

Akdeniz ve Ege' nin yetiştirdiği her ürüne hayranlık duyuyorum. Akdeniz ve özellikle Ege mutfağının tüm inceliklerini seviyorum. Körpe balıkları, nefis deniz ürünleri, mis gibi zeytinyağı, envai çeşit muhteşem otları, sarımsak ve o güzel baharatların kokuları herkesi mest eder. Akdeniz mutfağının, Fransızların en ünlü Gastronomi Şefi "Michelin Yıldızlı" Alain Ducasse ile sınıf atladığını söyleyebiliriz. Bu müthiş şef tüm kreasyonlarını Akdeniz mutfağından esinlenerek hazırlıyor. Zaten ilk muhteşem restoranının Monte Carlo' da olması bunun en güzel göstergesidir.

Bakın bu Akdeniz mutfağı sanatçısı ne diyor: "Tabiat Akdeniz' de en güzelini sunmasına rağmen mutlak güzelliği vermez ve mutfak sanatı, işte bu mutlak güzelliği aramaktır. Akdeniz mutfağı başlı başına yaşayan, dünyanın bir numaralı mutfağı olmaya layıktır."

Ducasse'ın çok önem verdiği ve mutfağın temeli kabul ettiği prensipler, aslında her mutfakta geçerli olmalıdır.

Yine Ducasse "lezzetin netliği kesinlikle malzemeye saygıdan geçer. Yani malzemenin mümkün olduğu kadar kendi tadını hatta mümkünse kendi şeklini bile kaybetmemesi, yemeğin ana malzemesinin ağır soslar ve kremalarla saklanmaya çalışılmaması lazım. Tabiat zaten herşeyi yaratmış bize de sadece onun üzerinde biraz çalışmak kalıyor" diyor.

Bu arada keyifle bahsettiğim Şefin Monte Carlo' dakİ nefes restoranının adı "LA LOUIS XV"

Paris'te de muhteşem plaza Athenee' nin içindeki Alain Ducasse restoranını denemenizi tavsiye ederim.

Bunların ikisi de 3 Michelin yıldızı taşımaktadır!!!

70' li yılların sonlarından beri tanıdığım "Gault Millau" ve "Michelin" yıldızlı restoranlar günümüzde her ne kadar ticari içerik taşıyalar da hala yemekleri en iyi olanlardır. Avrupa'da sadece 40 civarında 3 Michelin yıldızlı restoran vardır. Her lezzet avcısının rüyası ise bu yerlerde yemek yemektir.

Tabii ki bu demek değildir ki, dünyada Gault Millau veya Michelin yıldızlı restoranlar dışında nefis yemek yiyemezsiniz!! Ancak şu da bir gerçektir: tıpkı gastronominin babası, aşçıların

imparatoru sayılan 1800 yıllarının sonunda Fransa'nın ilk "Legion d' Honneur" nişanı alan ve mutfak sanatını bugünkü çağdaş konumuna getiren ilk büyük şef "Georges Auguste Escoffier" in bile ana malzemeleri "kaz ciğeri, keklik, sülün, kurbağa bacağı güvercin ve yabancı tavukla türüf mantarı" idi. Yani AV ETLERİ.. Muhteşem mutfaklar av kuşları ve av etlerinden oluşur teorisi benim de benimsediğim bir teoridir. Ancak av yemeklerinin geniş bir kitleye hitap ettiğini söylemek yanlış olur.

Şu da belirtmeden geçemeyeceğim önemli bir nokta:

Av yasası ihlalleri sonucu, doğanın kirlenmesi ve tabiatın dengesinin bozulmasıyla ortaya çıkan bazı hayvanların nesillerinin tükenmeye başladığı gerçeği, av eti tutkunlarını bu mutfağın yavaş yavaş ortamdaki kalkma ihtimalinin yüksek olduğunu düşünmeye sevk etmiştir. Bu mutfağa gönül verenler tabiatın dengesi, hayvan nesillerinin devamı açısından bu konuların ne kadar önemli, hassas ve dikkat edilmesi gerekli konular olduğunun belki de diğerlerinden daha fazla farkındadır.

Av hayvanlarının çiftliklerde beslenmesi fikri asla benimsenen bir çözüm değildir.

Siz doğada yağ bağlamış bir

bıldırcın gördünüz mü? Ya da göbekli bir tavşan? Ama çiftlik hayvanları böyle! Av etlerini çiftlik ve diğer büyükbaş hayvanların etlerinden ayıran en önemli şey, yağsız ve sağlıklı olmalarıdır. Ayrıca av hayvanlarının beslenme alışkanlıkları tek tip olmadığı için etlerinde doğanın tüm aromalarını bulmak mümkündür. İşte bu yüzden ki, herkesin tercihi tabiatın doğal döngüsünü zedelememek olmalıdır. Av etinin daha da lezzetlendirilmesinde en önemli etkenlerden bir tanesi de, etin bekletilmesidir. Bünyesindeki asit-yag dengesinin sağlanması ve adalelerindeki sertliğin gitmesi için etlerin hayvanların büyüklüklerine göre bekletmek gereklidir. Bıldırcınlarda bu süre 1-2 gün olduğu gibi, sülünlerde bu 10 güne kadar çıkabiliyor.



En sık gittiğim ve çok beğendiğim av eti restoranlarından Münih'teki Hallali'nin şefi Mair ile...



En tanınmış Puro markalarının kendi isimleriyle ürettikleri EXTRA Konyaklar

Hatta devamlı gittiğim nadir av eti restoranlarından birinin Avusturyalı Şefinin tavsiyesine göre sülünün en güzel olduğu zaman, tam çürümeye başlamasından önceki andır.

Av etlerinin nemsiz bir yerde 4-7 derecede bekletilmesi gerekiyor. Av kuşlarının mutlaka asılı bulundurulması gerekli. Böylece kasların çözülmesi ve yumuşaması sağlanıyor. Av etlerinden karaca ve geyik gibi daha irilerini ise, şarap, konyak ve aromatik otlardan hazırlanan marinade bekleterek hazırlanıyor.

Neyi nasıl yaparsanız yapın ama av etlerinin bir olmazsa olmazını atlamamak gerekir.

Tüm mutfakların "siyah elmas"ı ve "toprağın altın mantarı" "TRÜF".

Meşe ağaçlarının gölgesinde ve yerin yaklaşık 30cm. altında oluşan ve dişi domuzlarca topraktan çıkarılan "siyah trüf" ün en iyisi Fransa'da Perigrod, İtalya'da Umbria bölgesinde çıkar. İşte bu muhteşem tatla hazırlanan yemeklerin damağınızda bıraktığı lezzetin tarifi ise zordur.

Av etlerinin pişirme işlemi kısık ateşte ve sularını fazla kaybettirmeden gerçekleşmelidir. Esasen Akdeniz mutfağına ters gibi gözüken av etlerinin hazırlanışı artık zeytinyağı ve akdeniz baharatları ile bile süsleniyor. Tıpkı son zamanlardaki füzyon akımı gibi... Tezaların uyumu, farklı dünya mutfaklarının sevişmesi gibi... Batı kültürüyle, uzak doğunun entegrasyonu gibi... Yani hazırlayacağınız malzemeleri savaşmadan birbirleriyle uyum içinde kullanacaksınız. Av etleri deyince aklımıza neler gelebilir?

Av kuşları

Bıldırcın, çulluk, keklik, güvercin, yabani tavuk, sülün, yaban ördeği

Av etleri

Karaca, antilop, tavşan, yaban domuzu, geyik, ayı vs. Her ne kadar av eti sayılmasa da, çok iyi hazırlanmış deve kuşu etini de yabana atmayın. Müthiş bir lezzeti var! Bu saydığım av etleri mutlaka meyva bazlı tatlı soslar ile sunulur.

Bunlar av etinin yoğun tadını dengelemek amacı ile çok doğal bir biçimde hazırlanır.

Avrupa'daki bazı karaca türleri hariç hemen hemen tüm dünyada av mevsimi sonbahara rastlar.

En güzel av restoranlarını, İngiltere- Fransa- İtalya- Almanya- Avusturya- Macaristan, Baltık ülkeleri ve Güney Afrika'da bulabilirsiniz. Gelelim bu tanımsız lezzetlere eşlik eden şaraplara.

Tabii ki her mutfak için geçerli olan prensibi av eti tarifleri için de söylemek lazım.

"Şarapla yediğimiz yemeğin uyumlu ve dengede olması lazım."

Yani olağanüstü bir yemek yiyorsanız şarap yemeğin büyüsunü gölgelememelidir, şarap yemekle yarışmamalıdır ya da tam tersi!! Şarap kültürü de çok derin bir kültür olduğundan, doğru kullanıldığı taktirde yemeklerin lezzetine lezzet katar. Onun tam anlamıyla tadına varabilmek, hem bilgi, hem de deneyimi şart kılar.

İyi ve doğru bir şarap seçmek için renk, koku, yoğunluk, asit oranı gibi faktörlerin yanısıra, deneyimli ve eğitilmiş bir damak ta gerekir. Bu yüzden av eti çeşitleriyle içilebilecek şarapların sadece isimlerini yazıp bu derin kültüre bu yazıda girmeyeceğim.

Av kuşlarıyla : Cabernet Sauvignon-Merlot – Brunello Di Moltalcino

Tavşanlarla : Burgundy

Karacayla : Chateau Nœuf Du Pape

Geyikle : Bordeaux – Barollo

Şarapları, av etlerinin lezzetine lezzet katar, dengesini korur. Size işte tam burada favorim olan bir üçlüyü tavsiye etmek istiyorum:

- Foie Gras (Kaz Ciğeri Sote)

- Böğürtlen sosu ile servis edilen trüf mantarlı geyik sırtı

- Ve bu inanılmaz tatları bütünleyen 93 veya 96 Chateau Petrus

veya Chateau Marqux

Sıra geldi bu muhteşem mutfağın finalindeki muhteşem içkiye:

Victor Hugo'nun tanrıların içkisi diye adlandırdığı: Konyak!!

Konyak, dünyanın en romantik içkisi olup aynı zamanda aşkları tatlandırmanın yollarından biridir. 17. yüzyıldan beri damıtılan konyak o günlerden beri dünyanın en zarif içkisidir. Konyakın mucitleri, çok kişinin sandığı gibi Fransızlar değil, 16. yüzyılda dünya deniz ticaretine hakim olan Hollandalı kaptanlardır.

O yıllarda Fransa'dan kuzey ülkelerine şarap taşıyan Hollandalı kaptanlar Charente bölgesinin düşük alkollü beyaz şaraplarının çok hızlı sirkeleşmesinden şikayetçiymiş.

Bu şaraplar aylar süren deniz yolculuğundan sonra limana gelindiğinde çoğu kez bozuk çıkıyormuş.

Ayrıca fiçılar dolusu şarap yüzünden ambarlarda başka mallara yer kalmamasından da dolayı, şarapları konsantre ederek taşıma fikri ortaya atılmış.

Böylece şarap damıtılarak, daha dayanıklı ve üstelik daha az yer kaplar hale gelmiş. Zamanla damıtık şarabın uzun süren yolculuklarda içinde kaldığı fiçidan da özel lezzetler kazandığı farkedilmiş. Konyakın atası olan brendi yani felemenkçe "yanık şarap" işte böyle doğmuş.

Zamanla Charente şaraplarının tümü damıtılmaya ve öyle satılmaya başlanmış. Ve bu damıtık şaraplarının en iyilerinin geldiği yer de "Cognac" Kasabası olduğundan bu yeni içki konyak adıyla ün kazanmış. Bugün konyak sadece Cognac Kasabası'nın civarındaki bağların üzümlelerinden üretiliyor.

Ve bu isim tescilli olup dünyada Fransızlar dışında kimse koynak ismini kullanamıyor.

Bu beyaz şaraplar henüz taze iken soğan biçimindeki bakir imbiklerde iki kere damıtılıyor. Tortularıyla damıtılan bu şarapların bütün aromaları ve lezzetleri 70 derecelik alkolde yoğunlaşıyor. 10 litre şarabın damıtılmasından 1 litre ham konyak elde ediliyor. Sonra damıtılmış şarap meşe fiçılara koyuluyor. Ham iken şeffaf renkli ve itici kokulu olan konyağa kırmızımsıtrak amber rengini ve o enfes aromalarını işte bu fiçilerde geçirdiği yıllar kazandırıyor. Fiçilerdeki ilk yıllandırma işlemi 50 yılı bile bulabiliyor (ikinci ve sonraki yıllandırmalar 140 yıla kadar çıkabiliyor).

Bu sihirli fiçilerin tarihine Malt Viski yazımızda etraflıca değinmiştik. Aynı Malt Viskide olduğu gibi yıllanma sırasında her yıl fiçidaki konyağın %2-%3'ü fiçilerin çeperlerinden buharlaşıyor.

Konyakçıların "meleklerin payı" dedikleri (belki de uçup giden konyakların acısını hafifletmek amacıyla!) bu buharlaşan konyağın miktarı, yılda 20 milyon şişeye denk geliyor. Ancak bu buharlaşma, kaba alkolün uçup gitmesini ve fiçide kalan konyağın daha yumuşak, daha yoğun lezzetli olmasını da sağlıyor. Fiçilerdeki yıllanmadan sonra tadının acılaşmaması için konyak, özel damacanalarda saklanıyor. Loş mahzenlerde yıllar süren dinlenmeden sonra baş harmanlılar farklı yörelerin farklı sürelerde yıllanmış konyaklarından harmanlar yaparak bildiğimiz markalı ürünleri oluşturuyor. Yıllarca süren zahmetli ve ince bir üretim sonucu ortaya çıkan içki de haliyle diğer içkilerden daha pahalı oluyor. İtina ile üretilen bu konyaklarda 5 kategori vardır.

- VS (Very Special) : en az 2,5 yıl fiçilerde dinlenmiş
- VSOP (Very Special Old Pale) : en az 4,5 yıl fiçilerde dinlenmiş
- Napoleon : en az 6 yıl meşe fiçide dinlenmiş
- XO (Extra Old) : en az 20 yıl dinlenmiş
- Extra ve Özel İsimler :30 ila 140 yıl dinlenmiş ürünlerdir.

Belli başlı markalar: Camus, Courvoisier, Martell, Remy Martin ve Hennessy' dir.

Extra ve özel isimlerden birkaçını saymak istersek: Camus Jubilee, Martel'den Creation, Remy Martin Den Louis XIII. gibi konyaklar dünyanın en tanınmış en üst düzey, konyaktaki en' lerdendir diyebiliriz. Hennessy de ise bu, Paradise ile başlar, Richard ile devam eder ve piyasalarda çok sınırlı sayıda bulunan, konyakların zirvesi "Milenyum Edition" i "Timeless" la tat tıpkı ismi gibi sonsuzlaşır. Bu konyak son asrın en iyi rekoltelerinden oluşur. İçtiğinizde yılını tam bilemediğinizden (yaklaşık 100 yıl) onu koklayıp tadarken sanki tarihi yudumluyorsunuz gibi gelir.

Konyak içerken , özellikle XO ve üstü kalitelerinin kadeh tercihi, ülkemizde bilindiği gibi balon bardak yerine, aromayı daha iyi koruduğu için lale biçimindeki kadehlerden yana kullanılmalıdır. Aslında günümüzde, modern hayatın ve çağın yükselen temposu, konyağın içildiği yavaş ve nazik atmosferin tadını çıkarmayı, zevkleri, yaşantımızdan giderek uzaklaştırmaya başladı. Keyif araçları değişmeye başladı ve damarlarımızdaki yüksek adrenalin çoğumuzu bir kadeh içkiyle yapılan meditasyondan uzaklaştırdı. Bu değişim, klasik içkiler arasında yer alan konyağın, 80' li yıllardan bu yana, gözden düşmesine neden oldu diyebiliriz. Ancak en önemli nedenlerden biri; 80' li yıllarda japonların tüketim patlaması, lüks ve pahalı konyaklardaki talepti. Talep arttıkça konyak üreticileri bu talebe güvenerek her zamanki konyak aşıkları Fransızlara sırt çevirmiş ve fiyatları katlamışlardı. Yeni nesillerin arasında demode sayılan yıllanmış bir konyak imajı ve fahiş rakamlı lüks şişeler vardı artık piyasalarda.

Üreticiler bunun üzerine, konyağın sert içki imajının uzak tuttuğu kadınların ve klasik imajın cazip gelmediği gençlerin de potansiyeli olduğunu farkederek, zarif şişelerde daha feminen ve daha özel tatlar sundular.

Artık raflarda fiyatı daha uygun, kaliteleri daha düşük, buzlu

Muhteşem beşliler - (soldan sağa)
Perfection - Louis XIII, Richard - Jubilee - Paradise



içilen konyaklar vardı.

Hatta gece hayatında bol buzlu içilen içkilerin yerini alması amacıyla reklam kampanyaları bile başlattılar: "Konyağınızı buzlu içiniz. Bir konyak kadehinin , içine düşmemiş bir buz parçası, hiç birşey görmemiş demektir."

Camus' nün Josephine' i, Bisquit' nin Fleur' ü, Remy Martin' nin Trek ve Sea line' i buna en güzel örneklerdir.

Ancak üreticiler koynağa eski saygın imajını tekrar kazandırmak amacıyla İskoç Viski üreticilerini takip ettiler ve tek damıtımevi konyakları (Single Distilleries) piyasaya sürdüler. Bunu başlatan Hennessy firması oldu.

Konyak üreticilerinin bu yeni atakları her ne kadar ticari anlam taşısada kalite tekrar önem kazandı.

Klasik konyak tadını yakalamak isteyenlerin damak zevkine sunulan 50 yıl ve üstü şişeler konyağın, dünyanın en soylu içkisi olduğunu hatırlatmaya yetti.

Milenyumda Hennessy' nin çıkardığı bir Timeless' ı, Richard' ı ve Remy Martini' nin Louis XIII. i, tadarken yılları sanki damağımıza yapıştırmış gibi, saatler süren bir zevk içinde , koynağın yaşattığı keyfi ve atmosferi tekrar anımsayacağımıza, kaybedilmiş eski bir dostu bulmanın verdiği hazzı ve mutluluğu yaşayacağımıza eminim.

Sonuçta, konyak her zaman bir kült olarak kalmaya, gurme damakların, dijestif arabalarının, evimizdeki barların, şömine önünün ve elimizdeki yıllanmış purolamızla yaşayacağımız unutulmaz atmosferlerin, olmazsa olmazı olmaya daha uzun yıllar devam edecek. İşiniz, aşınız ve dostunuz bol, ağzınızın da tadı yerinde olsun!!!

Meşe ağaçlarının gölgesinde ve yerin yaklaşık 30cm. altında oluşan ve dişi domuzlarca topraktan çıkarılan "siyah trüf" ün en iyisi Fransa' da Perigrod, İtalya' da Umbria bölgesinde çıkar.



Mutfaların mücevheri "TRÜF"

CEVHER

GRUBU



CEVHER
LASTİK VE OTOMOTİV
ÜRÜNLERİ PAZ. A.Ş.

Cumhuriyet Bulvarı No.45/11 Pamuk Plaza
Alsancak 35210 İZMİR
Tel: 232.489 21 71 Fax: 232.489 17 45
www.cevhertire.com



CEVHER
ALLOY WHEELS



NOKIAN
TYRES

CEVHER
BATTERIES

Yepyeni bir sezon

Yazan: Alper GÜRKAN

Moda her zaman dönemin sosyal ve politik ikliminden etkilenir ve bu sezon bolca karşımıza çıkacak olan mini etek de özgürlük arayışının bir işareti. Mini etek, baş kaldırı ve barış özlemini simgelerken 40'lı yıllardan esinlenilmiş nostaljik feminen kıyafetlerle dolu koleksiyonlar moda endüstrisinin geleceğe ümitle bakan bir dönemde olduğunu gösteriyor. Bir diğer iyi gösterge renklere geri dönüş. Kışın siyah imparatorluğundan kurtulup, baharla birlikte grafik baskılar, pastel renkli satenler, puantiyeler, spor kıyafetler ve romantik çiçek baskılarına bürünüyor.

Baharın en belirgin süliyeti geniş kollu, volümlü bir üst ve onu tamamlayan dar bir pantolon ya da etek olacak. Geçen sezonun uzun ve volümlü eteklerinden sonra bu sezon boylar, kısalmış 60'lı yıllara geri dönüyor. Sigaret pantolonlar spor taytlardan ilham alarak daha da daralıyor. Kullanışlı kargo pantolon trendi de son hız devam ediyor. Tek fark, bu sezon yüksek topuklarla ve gece giyilecek olmaları. Pudra pembe, gökyüzü grisi, solgun lila, kozmetik tonlar müslinden mini elbiseleri, minik saten bluzları ve ipek jarse üstleri renklendiriyor. Portakal, kan kırmızı, fuşya tonlarının degrade kullanımıyla göz alıyor.

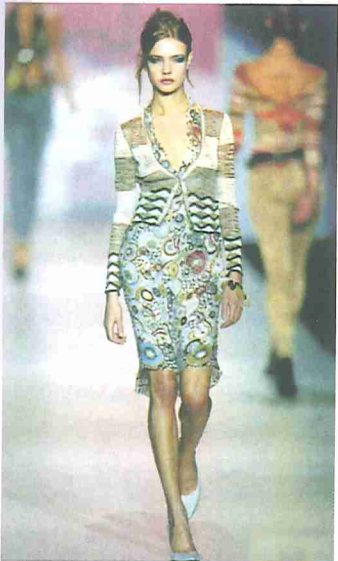
Bu sezonda işçi kadın konsepti de ön plana çıkıyor. Sabahtan akşama kadar giyilecek giysiler... Derin dekolte, drapeler, pliseler, minik fırfırlar, kurdeleler, üst üste giyilebilir ya da kolye ile aksesuarlandırılabilir fileli basketbol t-shirtleri bu konseptin en temel ayrıntıları.

IN

Mini Etek
Renk
Metalik brokar
50'li yıllardaki hanım hanımcılık
Açık ayakkabılar
Gündüzleri saten giymek
Asya etkileri

OUT

Kabarık etekler
Egzotik işlemler
70'li yılların hippie etkisi
Yuvarlak burunlu ayakkabılar
Bohem havası



2003/2004 ilk bahar yaz sezonunda ağır bir Asya etkisi var. Egzotik çiçek desenleri saten kumaşların üzerinde ve mikro mini boyutlu elbiselerde kullanılıyor. İpek kimonolar minik altların üzerine giyiliyor. Geçtiğimiz yıllarda esen denim rüzgarları bu sezonda esmeye devam edecek. Ancak bu sefer eskimiş görüntüden biraz uzaklaşarak. Özellikle beyaz renkli denimden yapılmış ürünlere sıkça rastlanacak.

Çocuk Modası: 2003 ilkbahar /yaz bayan modasındaki gelişmeler çocuk modasında da ele alınıyor. Plise süsler, danteller, nakış süslemeler, krasch, çiçek baskıları ve pastel renklere çokça rastlanacak gibi. Street ve sportwear elementlerinin karışımları erkek çocukları için hazırlanan koleksiyonlarda önem arz ediyor. Diğer sezonlara nazaran bu sezon detay çalışmalarına sık rastlanacak. Pantolonlarda yine çok ceplilik hakim. Diz koruyucularının yanında, dizde değişik nakış oyunları, bacakların yan kısımlarında bantlar ve baskı motiflerini önemli detaylar arasında sayabiliriz. Gömlek ve t-shirtlerde sade ve düz büyük motifler yer alıyor. Çizgi ve kare desenli gömleklerin yanında komik baskı desenlerine de rastlanacak. Hafif ve denim ceketler vazgeçilmez unsurlar arasında... Özellikle yeni yıkama metodlarından elde edilen değişik renklerdeki denim öne çıkıyor. Mavi renge uyan her türlü ton, renk skalasını oluşturuyor. Doğal renkler, koyu kırmızı, haki renkler ve güçlü yeşil tonlara sıkça rastlanıyor. Erkek ve kız çocuklarında modern temalara alternatif olarak klasik-sportif çocuk modasına da yer veriliyor. Marine, beyaz ve kırmızı renkler basic renkler arasında yer alıyor. Modern olarak kırmızı, beyaz ve mavinin aynı anda kullanıldığı ürünler olduğu gibi beyaz, hem pantolonlarda hem de ceketlerde sıkça görülecek. Polo yakalı ve antreman cekezi sport konusunda önemli yere sahipler. Ringel ve tüm su sporları motifleri bu tema içerisinde kullanılıyor.

Gürsel Tekstil olarak, tekstil sektörünün böylesine hızlı akan temposu içerisinde ve rakebet ortamında, koleksiyon hazırlamanın önemini kavramış bir firmayız. Bu nedenle örme ve dokuma üzerine tüm yenilikleri ve trendleri yakından takip etmeye çalışıyoruz. Sezon yeniliklerini modellerimize uyarlayarak, müşterilerimize sadece üretim değil yeni fikirler konusunda da yardımcı olmaya çalışıyoruz.



Alper Gürkan Kimdir?

Derneğimizin Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alper Gürkan 9.8.1968 İzmir doğumludur. Ortaokul ve Lise eğitimini Saint Joseph Fransız Okulu'nda, üniversite eğitimini Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Bölümü'nde tamamlamıştır. Amerika Ucla Üniversitesi Finans Bölümü'nde master eğitimi almıştır. İş hayatına Gürkan Tarım Ürünleri'nde (Deri Konfeksiyon) başlayan Alper Gürkan, daha sonra 1994 yılında

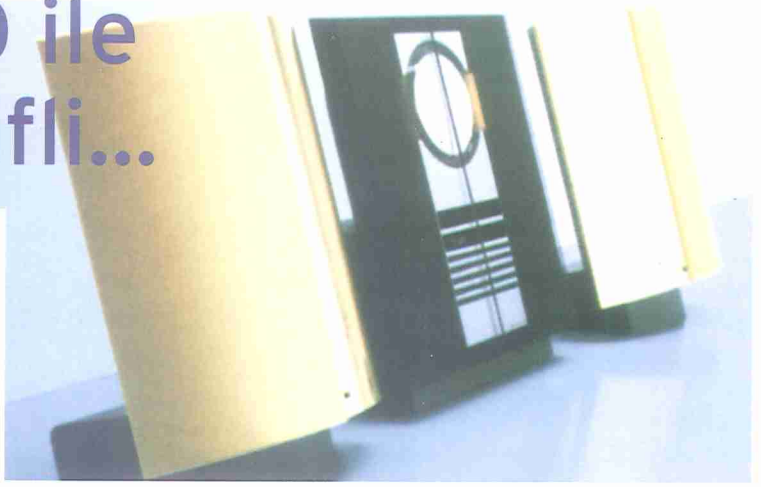
Gürsel Tekstil San. Tic. A.Ş.'yi kurmuştur. Gürsel Tekstil 400 çalışanı ve yıllık 15.000.000 Euro ciroyuyla İzmir'in sayılı moda ve tekstil firmalarındandır. Halen Gürsel Tekstil San. Tic. A.Ş. ve Gürsel Kimya San. Tic. A.Ş.'nin yönetim kurulu başkanlığını, Gürkan Tarım Ürünleri San. Tic. A.Ş. ve SRL Tekstil San. Tic. Ltd.'nin yönetim kurulu üyeliğini sürdürmektedir. Alper Gürkan evli ve üç çocuk babasıdır.



Hazırlayan: Reha ATAKAN

BeoSound 3200 ile müzik daha keyifli...

Bang&Olufsen, BeoSound 3200'ün içinde saklı geniş depolama kapasitesi ile dolu dolu bir müzik deneyimi sunuyor. Hem CD'lerinizi hafızaya kaydederken hem de hafızadan çalarken kumanda edilmesi kolay ve sade. Daha çok depolama sağlamak için sıkıştırılmış müzik, ses kalitesinden ödün vermiyor. 40 GB hafıza ile 400 CD'yi hafızasına alabiliyor.

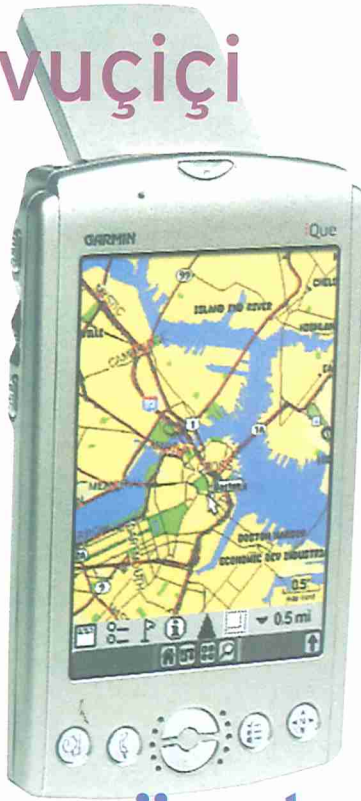


GPS'li avuçiçi

Dergimizin geçen sayısında tanıttığımız GPS ürünlerine bir yenisi eklendi.

Geçtiğimiz CES fuarında mobil ofis kategorisinde en iyi buluş ödüllü alan IQ ve 3600 Palm OS 5 ve GPS özelliklerini taşıyan ilk PDA.

150 MHz'lik işlem hızı, 32 MB'lik dahili hafıza, 320x480 piksel TFT ekran, SD hafıza kartı yuvası, MP3 çalar, ses kaydedici, kızıl ötesi bağlantı gibi özelliklere sahip olan IQ ve 3600 yaklaşık 600 VSD ile yurtdışında satışa sunulacak.



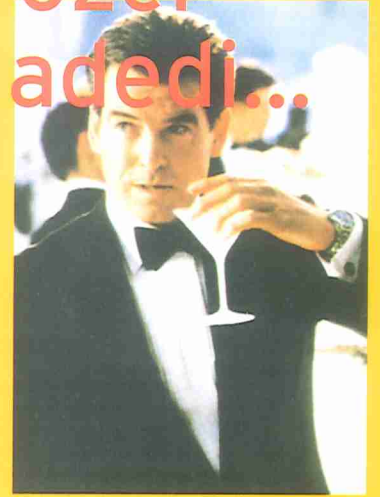
Hanımlara özel Samsung



Samsung'un yeni cep telefonlarından T 500 tam bir bayan telefonu olarak tasarlanmış. Dış tasarımı ve fonksiyonları hem görüntü hem de kullanım özellikleri açısından tamamen kadınlara yönelik. Dış kapağında çok sade bir saat var. 32 zirkon taşıyla bezenerek çok zarif bir görüntüye bürünmüş. Bu göz alıcı taşların bir özelliği de telefon çaldığında yanıp sönmek suretiyle parıltılı bir görüntüye bürünmesi.

Bond'a özel üretim adedi...

Dünyanın en ünlü James Bond'un yeni filmi 'Die Another Day' için tasarlanan Omega Seamaster 007 özel serisi saatler 10.007 adet üretildi. Ülkemizde Omega saatleri, Otap mağazaları tarafından üretiliyor.



Otomobiller için DVD oynatıcı



Autosonik Technology tarafından geliştirilen araba tavanına veya ön konsola takılabilen monitörler ile yolculuklar çok keyifli hale geliyor. 7 inç ile 15.2 inç arası değişen monitörler motorlu olduğu için uzaktan



kumanda ile el değmeden açılıp kapanabiliyor. Sürücüyü rahatsız etmeden kablosuz kulaklıklar ile TV-DVD seyredip Play•Station oynamak mümkün. İstenirse otomobilinize Car Theatre Sistemi de kurabilirsiniz.



koza

Elektrik Mühendislik San. ve Tic. A.Ş.

www.kozaelektrik.com.tr

info@kozaelektrik.com.tr

Tel :0.232.479 47 74 (PBX)

Faks :0.232.479 49 77 - 479 83 91

16. Hizmet Yılı

FAALİYET KONULARIMIZ

- Elektrik Mühendisliği
- Proje Ve Müşavirlik
- Taahhüt Ve Müteahhitlik
- Trafo Merkezleri İşletme Ve Bakım
- O.G. Enerji Nakil Hatları
- O.G. Şalt Tesisleri Ve Trafo Merkezleri
- Alçak Gerilim Dağıtım Tesisleri
- Sanayi İşletmeleri A.G. Kuvvet Tesisleri
- Genel Ve Özel Amaçlı Aydınlatma Tesisleri
- Otomasyon Tesisleri
- Güvenlik Ve Yangın İhbar Tesisleri
- Paratoner Ve Topraklama Tesisleri
- Bus Bar Dağıtım Tesisleri

İMALATLARIMIZ

- Boyalı Ve Galvaniz Demir E.N.H. Direkleri
- A.G.Kuvvet Ve Aydınlatma Panoları
- O.G. Şalt Tesisi Pano Ve Aksanı



Arkeoloji'nin Duayeni Ord. Prof. Dr. Ekrem Akurgal'ı anarken

Evrensel Uygarlıklar ve Kültür Kültür Politikamız

Ekrem Akurgal (30.03.1911 - 01.11.2002), Likya, Hitit, Frig, Urartu Uygarlıkları, Hellen Uygarlığı'nın doğuşu ve Türk Kültürü üzerindeki çalışmaları ve yayınları ile dünyada haklı bir üne sahip, hümanist bir bilim insanıdır. Ekrem Akurgal Batı Anadolu'da Smyrna, Phokaia, Pitane, Daskyleion ve Erythrai antik kentlerinde yaptığı çalışmalarla Ege'nin dünya tarihinde oynadığı rolü ve müstesna yerini ortaya koymuştur. Aşağıda, derin kültür birikimine sahip Ekrem Akurgal'ın kitap ve makalelerinden alınan bazı bölümler okuyuculara sunulmuştur.

Meral Akurgal

Kültür Evrensel midir, Ulusal mıdır?

Batı ülkelerinde uygarlık (medeniyet) ve kültür genellikle birbirinden ayrı iki kavram olarak düşünülür. Birincisi ile insanlığın bilimde ve teknikte elde ettiği değerler, ikincisi ile de yazın, müzik ve sanat dallarında ortaya koyduğu yapıtlar kastedilir. Bununla birlikte Batı'da ve bizde bu iki sözcük giderek birbirinin içine girmiş ve uygarlık kültür kavramını da kapsayan bir anlam kazanmış bulunmaktadır."

"Evrensel Uygarlık ve Kültür"

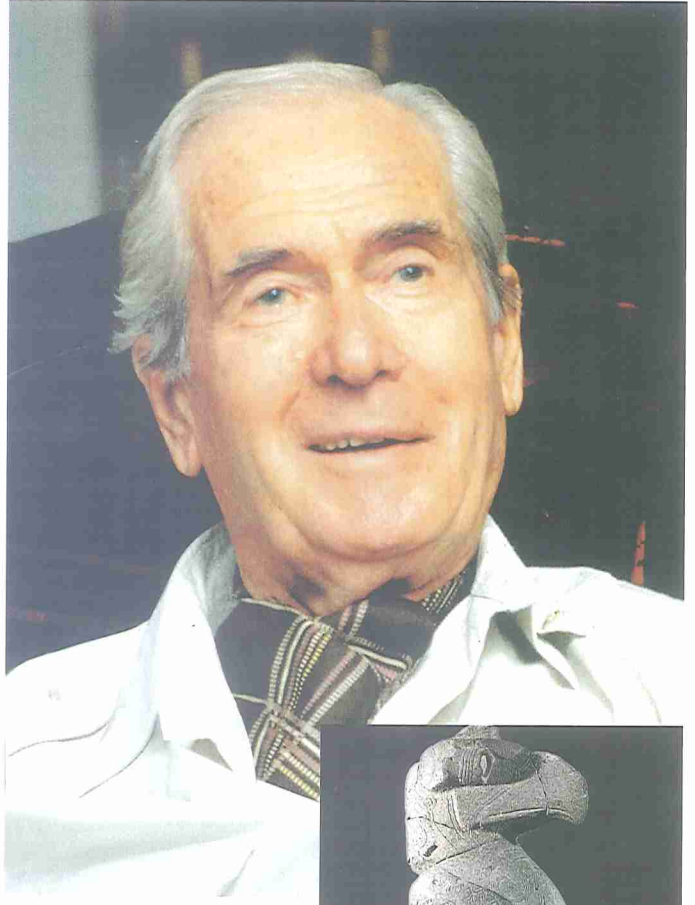
Evrensel uygarlık insanoğlunun var olduğu ilk günden çağımıza değin bilgi, bilim, teknik, düşün, yazın ve sanat konularında oluşturduğu değerler birikimidir. Bu değerler elden ele geçmiş ve her defasında yeni birikimlerle bugünkü düzeyine ulaşmıştır.

Kısaca söylemek gerekirse ilk büyük uygarlık yazının icat edilmesi ile İsa'dan önce 3000 yıllarında Sümerler'de ve Mısırlılar'da başlamış, 3. ve 2. binde geliştikten sonra Hellenler tarafından yeni boyutlara ulaştırılmıştır. Roma ve Bizans çağlarında kültür yönünden parlak dönemler yaşanmışsa da temel bilimler bir yana bırakılmıştır. Buna karşılık temel bilimler ve sosyal bilimler Abbasiler çağında Araplar, İranlılar ve Türkler (Farabi, İbni Sina, Biruni) tarafından, Hellenler çağında kaldığı yerden ele alınarak daha ileri duruma getirilmiş ve "ilk Rönesans" atılımı yapılmıştır. Avrupa'daki Rönesans akımı, Yunan ve Roma kaynaklarından olduğu gibi, söz konusu İslam dünyasındaki "ilk Rönesans" atılımından yararlanarak oluşmuştur. Bilindiği üzere yeryüzü uygarlığının 19. ve 20. yüzyıllardaki aşamaları da Avrupa Rönesans çağının temelleri üzerine kurulmuştur.

Görülüyor ki kökeni Mezopotamya'da ve Mısır'da olan evrensel uygarlık Hellenler tarafından devralınmış, onların elinde daha büyük boyutlara ulaştıktan sonra yeniden Doğu dünyasında işlenmiş, oradan ikinci kez Batı'ya geçerek Rönesans çağında geliştirilerek bugünkü düzeyine ulaşmıştır. Dünyada hiçbir ulusal ya da yöresel kültür yoktur ki kendisinden önceki ve çağdaşı kültür ya da uygarlıklardan etki almış olmasın. Bu nedenle uygarlıklar, bilim ve teknik yönünden olduğu gibi kültür, yazın, müzik ve sanat alanlarında da birbirlerini etkilemişler, yeniler eskilerin üzerine kurularak onların mirasçısı olmuşlardır."

"Ulusal Kültür"

Evrensel uygarlığın oluşmasında katkısı olan her toplumun bir de kendi ulusal uygarlığı vardır. Örneğin mimaride sütun Mısırlılar'dan Fenikeliler'e, oradan Hititler'e ve bu üç merkezden ayrı ayrı Hellenler'e, onlardan Romalılar'a, İslam dünyasına ve Rönesans Çağı eserlerine geçerek bugüne değin beş bin yıllık evrensel kültürün ve uygarlığın ortak ögesi olmuştur. Ancak sütun, adı geçen kültür merkezlerinden herbirinde başka biçim, başka güzellikte ve anlamdadır. Bu sözler kubbe ve sivri kemer için olduğu gibi daha başka

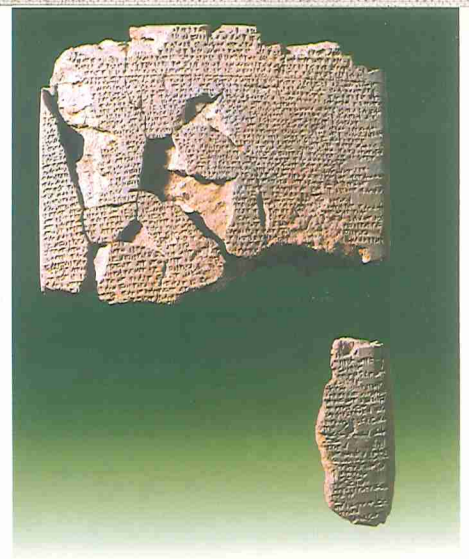
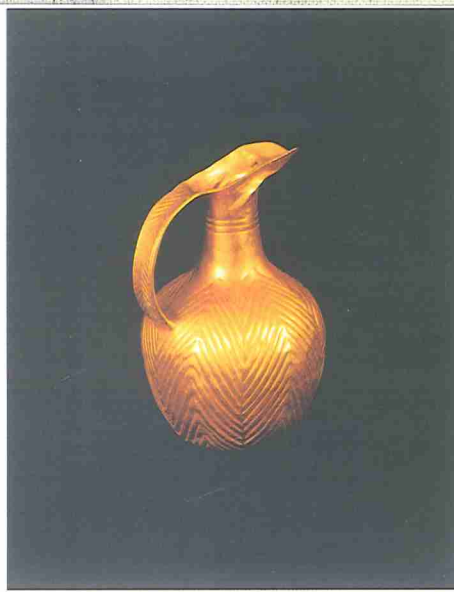


öğeler için de geçerlidir.

Bunun gibi müzik, yazın, tiyatro alanlarında da durum böyledir. Çünkü her toplumun kültürü kendine öz bir karakter taşır. Bu nedenle her ülkenin ulusal bir kültürü vardır. Sözelimi bir Avrupa, hatta içine Avrupa'yı, Rusya'yı ve

Amerika'yı alan bir Batı kültürü vardır. Ancak bu evrensel Batı kültürünü oluşturan ulusların, örneğin Fransızların, İtalyanların ya da Rusların kendilerine öz birer kültürü vardır. Öte yandan ulusal bir bilim ya da ulusal bir teknikten söz etmek olanağı yoktur. Çünkü bilimsel ve teknik buluşlar herkese yararlı oldukları için onların elde edilir edilmez evrenselleşmeleri doğaldır. Bilimsel ve teknik değerlerin bir yönü de ulusal özgünlük taşıyamamalarıdır. Söz gelimi buhar, elektrik, telefon onları icat eden ulusların uygarlığına zenginlik ve şeref katarlar; ancak bu değerlerin bir ulusal anlamı ya da özelliği yoktur. Özet olarak diyebiliriz ki kültür de onu kapsayan uygarlık da evrenselidir. Buna karşılık eğer sadece bilim ve teknik anlamında kullanıyorsak uygarlık ulusal olmayıp kesin olarak evrenselidir"

Bir ulusun en aziz varlığı, onun tarih boyunca geliştirdiği uygarlık yapıtlarıdır. Her ulus yetiştirdiği ozan, besteci, filozof, bilimadamı, mimar, ressam ve heykeltıraş gibi kişilerin büyüklüğü ve bunların gerçekleştirdiği çeşitli taşınır, taşınmaz yapıtların önemi ve zenginliği oranında yücelir. Bu yapıtların birikimi, kuşaktan kuşağa aktarılması ile ulusal miras oluşur.



Ulusal mirasın önemli bir bölümü taşınmaz nitelikteki yapıtlardır; bunlar her ulusun oturduğu ülkenin bir tür tapusu olan kentler ya da tek başına anıtlar halindeki mimarlık yapıtlarıdır. Ancak bu eserler bir ülkenin ulusal mirası olduğu gibi bütün insanlığın ortak uygarlık ürünleridir.”

“Kültür Politikamız

Özgürlükçü demokrasilerde belirli bir kültür politikası uygulamak çok güçtür. Çünkü onlarda ulus topluluğunun çeşitli eğilimlerini karşılayan değişik kültür akımlarına yer verilir. Politik sorunlar gibi, dil, yazın, sanat ve her çeşit düşün konuları ortalıkta tartışılır. Özgür bir yarışma atmosferi içinde her birey ya da örgüt doğru bildiği düşünceyi yurt yararına sunmaya çalışır.

Yurttaş kültür konusunda sözlü ve yazılı yayınlardan işittiğini ve gördüğünü anlayış ve sezis süzgecinden geçirdikten sonra kişisel kültür doğrultusunu ona göre biçimlendirir.

Günümüzde kamuoyunun kültür konuları bakımından oluşturulması, okullar ve üniversiteler dışında gazeteler, kitaplar, radyo ve özellikle televizyon aracılığı ile sağlanır. Gazeteler kamuoyunu oluşturmada televizyon kadar güçlü değildirler. Çünkü birçok kimse, ilgili olduğu örgüt ya da rastlantı yolu ile bağlı olduğu akım dolayısıyla ya da sadece görenek nedeniyle belirli gazeteleri okur. Böylece birçok kişi karşıt düşüncelerden ya da yansız davranışta

olan yazılı yayınların uyarmasından yoksun kalır. Bu nedenle sağlıklı bir kamuoyu oluşturmak için kesin biçimde bağımsız ve özgür olan bir televizyon yönetimine gerek vardır. Televizyon, özgürlüğü ve yansızlığı oranında ulus için yararlı olur.

Ulusal kültürü oluşturmada gazete, radyo ve televizyon araçlarından başka bilimsel kurumların yayınları yer alır. Bunların başında üniversiteler gelir. Üniversite öğretim üyeleri araştırma sonuçlarını herkesin anlayabileceği ilginç türde bilimsel kitaplar biçiminde yayınladıkları takdirde ulusları için çok yararlı olurlar.”

“Saygınlık İçin

Yarım yüzyıl önceye değin Batı'nın bütün ansiklopedilerinde, sanat tarihi ve genellikle tarih kitaplarında Türkler, kültürü olmayan geri bir toplum olarak tanımlanmaktaydı. Ancak Atatürk dönemi ile birlikte Türkler saygınlık görmeye başlamışlardır. Nitekim son yıllarda özellikle Selçuklu ve Osmanlı sanatları Batı'nın beğenisini kazanmış bulunmaktadır.

Şu var ki bugün bile tek ciltten oluşan Fransızların Larousse ya da Almanların Brockhaus gibi küçük ansiklopedilerinde hiçbir Türk sanatçısının, ozanının ya da kültür adamının adı geçmemektedir. Buna karşılık onlarda bütün Avrupa ülkelerinin düzinelerce sanatçısı, ozanı, bilgini ya da düşünürü yer almaktadır. Gerçekçi bir gözle baktığımızda, dünya

uygarlığındaki yerimizin Türk toplumunun yüceliği ile orantılı olduğunu söyleyemeyiz. Batı çevrelerinin bu davranışını din ayrılığının bir sonucu olarak nitelemek doğru değildir; çünkü aynı ansiklopedilerde Arap ve İran ozanlarından söz edildiğini eklemekte yarar vardır. Bu duruma üzülmemek elden gelmez. Sorumluluğun bir bölümünün de kendimizde olduğunu kabul etmek ve ona göre çaba göstermek zorundayız. Türkler konusunda Batı yayınlarında rastlayacağımız yanlışların ve haksızlıkların düzeltilmesini diplomatik notalarla, basınıımızda tartışmalarla, keskin ve hırçın yazılarla çözmeye çalışmak verimsiz bir tutum olur. Oysa, kültür kaynaklarımıza baktığımızda birçok uygar olarak tanınan ulustan daha yüksek bir düzeyde olduğumuz besbellidir.

Bir ulusun kültürü onu oluşturan ozan, besteci, filozof, bilimadamı, heykeltıraş, ressam ve mimar gibi kişilerin yaratıları ile ün kazanır.”

“Ulaştığımız Düzeyi Geriletmeyelim Türkiye Atatürk döneminden bu yana iş hayatı ve ticaret yönünden olduğu gibi sanat, bilim ve genellikle kültür bakımından büyük aşamalar yapmıştır. Gerçekten son 60 yıl içinde ülkemiz edebiyat, müzik, resim, ticaret, mimarlık ve mühendislik alanlarında başarılı atılımlarda bulunmuştur.

Romancılarımızın ve yazarlarımızın eserleri Batı ülkelerinde, milyonlarca yabancı tarafından okunmaktadır. Bilimadamlarımız Amerika ve Avrupa üniversitelerinde ders vermekte, uluslararası projeleri yönetmekte; Bestecilerimizin eserleri dünyanın her bir yerinde çalınmakta, icracılarımız Avrupa'nın ve Amerika'nın en ünlü operalarında ve müzik salonlarında alkışlanmaktadır. Şimdi karikatür çizerlerimiz çeşitli ülkelerde büyük ödüller almakta, ressamlarımızın tabloları Avrupa'da satılmaktadır. Tiyatro yazarlarımız ve oyuncularımız milli bir Türk temaşa sanatı yaratmış olmanın mutluluğuna ulaşmışlardır. İşadamlarımız, mühendis ve mimarlarımız uluslararası projeler gerçekleştirmekte, Türkiye biraz geç de olsa dünyada layık olduğu yeri almaktadır.” Ekrem AKURGAL





Güçlü bir sivil toplum ve EĞİAD

Yazan: Ziya BEŞE
EĞİAD 6. DÖNEM BAŞKANI

Türkiye'nin 2000 yılının sonları ve 2001 yılının başlarında yaşamış olduğu krizlerin etkileri, hali hazırda maalesef devam etmektedir. Ve korkarım ki, daha birkaç yıl devam edecek gibi görünmektedir. Krizin yaşandığı günlerde de söylediğim gibi, üretim ve istihdam açısından hakikaten iyi bir gelişme çizgisi yakalamışken, bizi yönetenlerin talihsiz çekişmeleri, sorumsuzlukları veya beceriksizlikleri, hiç de hakkımız olmayan bu krizleri bizlere yaşatmıştır.

Hepimizin bilgi ve her fırsatta dile getirdiği gibi, Türkiye'nin ihtiyacı olan yegane olgu iyi yönetilmek ve güven duyabilmektir. Türk sanayicisi ve müteşebbisi, bu güvensiz ortamlarda bile, canını dişine takıp üretim yapma uğruna her türlü fedakarlığa katlanabilmiş ve hala katlanabiliyorsa, iyi bir şekilde yönetildiği ve güven müessesesinin tesis edildiği bir ortamda üretim ve istihdam rekorlarını kıracaklarına hiç şüphe yoktur. Türkiye, %80'i genç olan 70 milyon nüfusu ile, Avrupa'nın en genç ve dinamik nüfusuna sahip olan bir ülkedir. Ama, ne yazık ki, gençliğin bu enerji ve dinamizminden asgari ölçüde yararlanabilen de herhalde tek ülkedir. Sahip olduğumuz gençliğimizin dinamizminden azami ölçüde yararlanmayı başardığımızda, Türkiye'nin tüm sorunları aşabileceği aşikardır.

EĞİAD'ın son derece zor şartlar içeren kriz döneminde, topluma güven tesis etmek, yığınlığın ve bezginliğin çare olmadığını belirtmek amacı ile vermiş olduğu mesajlar, gençliğin umut dolu olduğunun en önemli işareti olmuştur. Demokrasilerin vazgeçilmez unsurları siyasi partilerdir. Yapılan hür ve demokrat seçimlerin sonucunda oluşan iktidarlar ülkeye hükümet ederler. Eğer demokrasiye inanıyor ve onun yılmaz savuncululuğunu yapıyorsak, çıkan sonuçlara da saygı göstermek mecburiyetindeyiz. Bugün var olan iktidar ve muhalefetin Türkiye'nin büyük menfaatleri doğrultusunda tek yumruk olmaları gerekirken, en son Irak savaşında Türkiye'nin basiretsizliği neticesinde maalesef fırsatları teptiğine inanıyorum. Türkiye'de savaş karşıtı yapılan

gösterilere bir bakınız. Tamamı ideolojik. Bir Amerikan düşmanlığıdır, pompalanıp duruyor. Yine ideolojik. Savaşı kim ister ki! Amerika'nın veya bir başka ülkenin diğer bir ülkeye müdahale etmesini kim ister ki! Ama, bunun sebeplerinden kimse bahsetmiyor. Diğer tarafta ise, ismi Saddam olan bir ruh hastası, psikopat var. Önce İran'a saldıran, ardından Kuveyt'i işgal eden, PKK teröristlerini barındıran, terörizmi her fırsatta destekleyen, 20 yıllık iktidarı boyunca kendi halkına eziyet çektiren ve tüm komşularını tedirgin eden bir manyak. Savaş kötü, müdahale kötü de, bu Saddam'ın hiç mi suçu yok. Savaş sonrası oluşacak yeni dönemde Türkiye'yi çok zor günler bekliyor. Türkiye orta doğuda olgunlaşacak yeni oluşumlarda aktif bir rol almalı ve lider ülke konumunu kaybetmemelidir.

Bu konular doğrultusunda EĞİAD'ın vermekte olduğu mesajlar takdire şayandır. Sayın başkan Dalan ve yönetim kurulunun yapmış olduğu çalışmalar, değerli hocam Sayın Tanyeri'nin engin tecrübesiyle koyduğu katkı ve üyelerin vermiş olduğu destek, EĞİAD'ın, gençliğin öncüsü olduğu gibi, neler yapabileceğinin de en büyük ispatı olmuştur ve inancım odur ki olmaya da devam edecektir.

Türkiye'nin içinde bulunduğu belirsizlik ortamı, son derece güç şartlarda umudunu yitirmeyen ve çözüm üreten, konularında fevkalade başarılı olmuş, değerli genç arkadaşlarıyla dolu olan ciddi bir sivil toplum örgütü olarak kamuoyunda kabul görmüş. EĞİAD'ın bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da ciddi bir sivil toplum örgütü olarak, toplumun beklentileri doğrultusunda mesajlar vereceğine, çözüm önereceğine ve itibar edilen konumunu her geçen gün daha da kuvvetlendireceğine inanıyorum.

Bu güzide derneğin 6. dönem yönetim kurulu başkanı olarak, duygu ve düşüncelerimi EĞİAD'ın sözcüsü durumundaki yayın organında okuyucular ile paylaşmaktan büyük onur ve gurur duyduğumu ifade ediyorum, saygılar sunuyorum.

KİMLER GELDi,
KİMLER GEÇTİ;
TOPÇU'DA LEZZET HiÇ DEĞİŞMEDİ.



*İzmir'e gelen herkes gibi
ünlüler de Meşhur Topçu'nun yerine uğrayıp
nefis lezzetlerinden tatmadan gitmezler.
Bu yıl da gelenek bozulmadı...
Fuar süresi boyunca hepimizin sevdiği ve
hayranlıkla izlediği ünlü ses ve sahne
sanatçılarımız eşsiz damak tatlarımızı
tercih edenler arasındaydı.*

meşhur

TOPÇU®
'nun
yeri

ünlüleri İzmir'de buluşturan meşhur damak tadı...



Hazırlayan: Minu EDİS
Ernst & Young Eğitim Danışmanlığı Müdürü

OUTDOOR Eğitimleri ile yaşayarak öğrenme

Şirket bayrağını bazen Kaz Dağı'nda, bazen Köprülü Kanyon'da zirveye taşıma...

Outdoor eğitimlerimizle ilgili bir yazı yazmam istendiğinde, hemen *"Tabii, zevkle yazarım"* dedim. Fikirleri yazıya dökmek meşakkatli bir iş ama konu outdoor olunca yüzlerimizde gülümseme ve bellekte kalan harika uygulamalarla, bu edim bir zevke dönüştü. Nitekim bu yazımı hazırlamak üzere oturduğumda; o çok sevdiğim, yararına sonsuz inandığım "outdoor" eğitimleri ile ilgili onlarca fikir zihnimde dolanıp dururken her zaman olduğu gibi, bir sürü sayfayı yazıp bir kenara yığıdım. Sonunda *"outdoor"* eğitimleri ya da dış mekan eğitimlerini anlatırken, katılımcılar açısından önemli olan 3 aşamanın mutlaka aktarılması gerektiğini istediğimi fark ettim:

1. aşama outdoor eğitimlerinin öncesi; katılımcılar, kıyafet bilgileri, doğa koşullarına ait detayları ve önceki -yaşanmışsa eğer- benzer aktivitelerin, bu kez nasıl gerçekleşeceğinin merakı içindedirler.

2. aşama outdoor eğitimlerinin gerçekleştiği andır ve katılımcılar, sistemli bir akış içerisinde, "yaşayarak öğrenme" felsefesiyle aktivitelerde pay sahibidirler ve anı yaşarlar.

3. aşamada ise; o keyifli zaman geride bırakılmış ve işlerine dönmüşlerdir ancak enstantaneler hep canlıdır ve hiç unutulmazlar. Daha çokları, bireysel çıkarımla zenginleşir, yaşam pratiğine ekip olarak taşıyacakları donanımlarla yüksek moral ve motivasyona ulaşmışlardır.

"Outdoor aktivitelerinin bireylere ve organizasyona sağladığı yararları şöyle sıralayabiliriz:

- Ekip ruhunu geliştirmek bariyerleri kırmak,
- ekipler olarak, birlikte farklı aşamaları olan çalışma ortamları imkanını yaratmak,
- çalışanların (her bir grup üyesinin) kendilerini değerli hissetmelerinin sağlamak ve ödüllendirilmek,
- ekip üyeleri içerisinde güven duygusunu pekiştirmek ve işbirliğini güçlendirmek,
- yüksek moral, motivasyon ve inanç yaratmak,



- ekip olarak "başarı hissini" hep birlikte yaşamak,
- heyecan dolu ve keyifli ortak bir iklim yaratmak.

Outdoor'da Ernst & Young Grup Liderlerinin Rolü

Ekip ruhuna inanan bir yönetici olarak, outdoor eğitimlerinden bahsederken; ekip arkadaşlarımdan söz etmeden geçmem mümkün değildi. Her biri pırlanta değerinde olan, düşünen, yaratan, yaşatan arkadaşlarım Ernst & Young Outdoorlarının başarısında en büyük paya sahiptirler. Ekip olarak, 1997 yılından bu yana diğer eğitimlerde olduğu gibi, *"outdoor grup dinamikleri"* programlarımızda da; davranışsal, yönetsel ve organizasyonel anlamda farklı başlıklarda sınıfı içi eğitimler de veren, yerleşik bir kadro olarak çalışıyoruz. *"Grup liderleri"* olarak çalışmalarını yürüten ekip üyelerimiz; uzun yıllara varan mesleki çizgimizde belirli başlıklarda sınıf eğitimi veren, konu hakimiyetine sahip, kitle hakimiyeti kurma konusunda deneyimli bir eğitimci gruptan oluşuyor. Burada biz, *"outdoor"* eğitimlerine başladığımız ilk günden itibaren her zaman şu kaygıyı göz önünde bulundurduk: "Ana amacımız eğitim ve burada

kullandığımız outdoor yöntemi; çok etkili ve özellikli bir araç. Dolayısıyla eğitimcilerimizin deneyimleri büyük önem taşıyor, çünkü işimizin hafta sonu şirket pikniklerinde bir iki aktivite yaptırmaktan öte bir boyutu var...

Outdoor'da Ernst & Young Yaklaşımı ve Programlarımızın Özellikleri

Öğrenmenin, özellikle yetişkin eğitiminde, ancak uygulama içerdiği zaman sağlıklı ve kalıcı olabildiği göz önüne alınır; *"outdoor"* eğitimlerimizde bu anlayışa dayanarak kullandığımız yaşayarak öğrenme yöntemi; katılımcılara, edinmiş oldukları bilgi ve becerileri risksiz bir ortamda, tüm grup üyelerinin kişisel katkısını gerektiren aktivitelerle deneme fırsatını sunmaktadır.

Konu başlığı olarak baktığımızda; outdoor eğitimlerimiz için strateji kurma, liderlik stillerini gözden geçirme; iletişim, etkin ekipler oluşturma ve ekip ruhunu yaratma, karar alma ve problem çözme gibi konuların rahatlıkla irdelenebildiği bir yöntemler bütünü diyebiliriz.

Bu yöntem; aktiviteler aracılığı ile kişilerin kendilerini daha iyi tanımlarını sağlamanın yanı sıra, *"ekip"* bilinci ile hareket etme gereğini de ortaya çıkarmaktadır.

Uygulamalar, aynı zamanda katılımcılara zevk alacakları bir ortamı paylaşma imkanı yaratmakta, zaman zaman ortaya çıkarılan rekabet ortamı da, motivasyonu artırıcı bir boyut olarak, çalışma sonrası iş başarısını olumlu etkileyecek bir süreci başlatmayı hedeflemektedir.

Genel yaklaşım olarak, birlikte çalışacağımız katılımcıların şirketleri tarafından özellikle belirlenmiş konu başlıkları varsa, o detayları içerecek şekilde; eğer yoksa eğitim öncesinde yöneticilerle yaptığımız detaylı görüşmelerde ne tür konuların özellikle incelenmesi gerektiğini ve bu konuların işlenmesi için uygun aktiviteleri belirleyerek, program içeriğimizi her grup için tamamen ihtiyaçları paralelinde yeniden kurguluyoruz.

Portföyümüzde yer alan onlarca aktivitenin her biri, birbiri üzerine bina edecek şekilde kurgulandıktan sonra, katılımcı kitlenin sayısına, belirlenen konu başlıklarına ve şirketin bu eğitim için ayıracağı süreye bağlı olarak 1 gün, 2 gün, bazen de 5 gün süreli olarak gerçekleştirilmektedir.

Kişi sayısına gelince: Eğitimden hedeflenen amaca göre kişi sayısı değişiyor. Eğitimsel ağırlıklı çalışmalar için ideal katılımcı sayısının yaklaşık 20-30, sürenin ise 2 gün olması hem konuların irdelenmesi, hem de kişilerde bir "farkındalık" yaratmak açısından çok önemli. Ancak zaman zaman; şirket birleşmeleri gibi nedenlerle ekiplerin kaynaşmaları amacıyla bu çalışmalar talep eden firmalara aynı anda 250-300 kişinin katılımı ile gerçekleştirdiğimiz çalışmalar da var. Yine "expatriate" seviyesinde gerçekleştirilen eğitimlerde, 8 kişiye kadar indirgeyebiliyoruz katılımcı sayısını. Kısacası; katılımcı sayısı ve süre, tamamen talep paralelinde ve amaç doğrultusunda kararlaştırılıyor.

Yalnız biz bu zamana dek gerçekleştirdiğimiz yaklaşık elli civarında programın ve bu programlara sağlanan binlerce katılımın bize verdiği uzmanlığa dayanarak, şirketlere uygun olduğunu öngördüğümüz görüşlerimizi aktarıyoruz, yararlarını ve önerilerimizi bu çerçevede doğrultusunda sunmayı hedefliyoruz.

Yer konusunda herhangi bir kısıtımız yok. Eğitimlerde kullandığımız ekipmanlarımız "taşınabilir". Bu bizlere inanılmaz bir esneklik kazandırıyor. Sözelimi şirketler yıllık olağan toplantılarını güneyde bir sahil otelinde yapıyorlarsa, outdoor çalışmalarını yerin uygunluğunu kontrol ettikten sonra belirlediğimiz aktivitelerle, orada da gerçekleştirebiliyoruz. Ancak mutlaka kullandığımız belli parkurlar var ki, eğitimin hedefine ulaşabilmesi için



orada yürütülmesi en sağlıklı, o ihtiyacı hisseden yöneticiler zaten bu konuda kararlı yaklaşımları ile önerilerimizi olumlıyorlar.

Eğitim, aktivitelerini; konularımızı işlemekte yararlandığımız etkili birer araç olarak gördüğümüz ve bunun önemine inandığımız için, hiçbir zaman aktivitelerdeki performansın eğitimin önüne geçmesini doğru bulmuyorum. Dolayısı ile, taşınabilir ekipmanlarla bu eğitimleri yürütmek, sabit ama zor bir parkur yaratmaktan daha önemli. Bu konuda deneyimlerimiz de bizi doğruluyor.

Outdoor Eğitimlerinin şirketlere yararları nelerdir?

Şirket çalışanlarının işletmeye getirecekleri faydanın en yüksek düzeyde tutulmaya çalışıldığı günümüzde; teknik yetkinlikleri son derece yeterli olan çalışanların, beşeri (insana yönelik) becerilerini geliştirmek için çok uygun bir ortam hazırlar outdoor eğitimleri.

Bireylerin teknik – bilgisel anlamda uzmanlığına güvenilen firmalarda, çalışanların birbirlerini tanıyabilmeleri, ekip etkinliğini artırmak adına birbirlerine geri bilgi aktarabilmeleri çok önemli. Ancak gündelik iş yaşamının koşturması içerisinde, rekabet hissi ile yetişkinler olarak eleştiri almaya kapıyoruz kendimizi. Oysa, outdoor eğitimlerinde; "aktiviteler" sonrasındaki grup içi paylaşımlarda; yetişkinler olarak savunmaya geçmeden önce dinlenmeyi içselleştirmek, birbirimize karşı değil, birbirimizle beraber olabilmek fikri ağırlık kazanıyor. En azından iş atmosferine taşınabilecek olumlu izler



son derece çarpıcı oluyor ve yaşanan enstantaneler zihinlerde iz bırakarak; ortak bir yarara dönüşüyor.

Tek tek, bireylerin – çalışanların gelişimi yerine, bütün olarak yeni çıkış noktalarının yaratılması da yine bu eğitimlerin bir başka önemli yararı. Normal çalışma ortamında alışık olmadıkları bir biçimde birbirlerine bağımlı olma ve güvenme durumu, ekip üyelerinde saygı ve karşılıklı güven duygusunu pekiştirmekte, bu da günlük iş hayatında kurdukları ilişkilere çok farklı bir boyutta yansımaktadır.

Özetle,

Nefis bir doğada üst düzey yöneticiler için geliştirdiğimiz programlarda 5 yıldızlı otellerde toplantılarını yapan yöneticilere daha natürel bir ortamda birbirleriyle kaynaşma ve duyarlılık artırma; departmanlar bazında, farklı unvan gruplarında çalışanlar için, ekip olma ve başarı odaklılık, birey bazında, kendi farkındalığını artırma ve zenginleşme...

Ve alışılmışın dışında bir akışla; doğanın ve tüm renklerinin farkına varma, ve yüksek motivasyon ile ekip performansını işte de sürdürülebilir alışkanlığını yaratma. Şirket bayrağını bazen Kaz Dağı'nda, bazen Köprülü Kanyon'da zirveye taşıma...

Toplam kalitenin gıda sektöründeki yeri

Yazan: Hami Özer
Ünsoy Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Toplam kalitenin gıda sektöründeki yeri Günümüzde kalite ve güvenlik standartları hızla gelişmektedir. Bu gelişmeyi satılma güçlerinin kalite standartlarını yükseltmeleri çeşitli ülkelerdeki yasaların esnekliğini giderek yitirmesi ve tüketici bilincinin artması hızlandırmıştır. Kalite ve güvenlik standartları, tüketici gücü ile ivme kazanarak gelişmektedir. Bu gelişim dünya çapında yaygınlaşmaktadır. Firmalarda asıl amaç sürekli gelişme sağlamak ve toplam kalite kavramını bu amaca ulaşmak için bir araç olarak kullanmaktır. Toplam kalite çalışmasının başarıya ulaşması için sürekli gelişme ilkesi özümlemeli ve iyi anlaşılmalıdır. Sürekli gelişme ilkesinin temeli süreçlerin iyileştirilmesidir. Bu ise süreç ile ilgili herkesin katılımını yani ekip çalışmasını gerektirir. Başka bir deyişle büyük yatırımlar ve uzmanlık gerektiren sürekli gelişme prensibinde varolan teknolojinin iyileştirilmesi ve tüm çalışanların deneyimlerinin çeşitli önlemlerle birleştirilerek kullanılması gerekir. Toplantılar bunun için iyi bir araçtır.

Klasik yaklaşım ile günümüzün yaklaşımı olan toplam kalite yaklaşımı arasındaki en önemli farklardan biri de gelişme hızıdır. Klasik yaklaşımda projelerden elde edilen sıçramalar uzun aralıklarla gerçekleşirken toplam kalite yaklaşımında sıçramalardan çok küçük adımlarla gelişme hedeflenmiştir. Tüm çalışanlar olabilecek hataları önleyebilmek için pek çok proje üretirler. Sonuçta ortaya 'devimsel' denebilecek bir hız çıkar.

Çok sayıda proje üretebilmek için ise çalışanların kendilerine olan özgüvenini arttırmak gerekir. Bu amaçla herkesin katılımını sağlayacak şekilde organize olmak, varolan durumu yeterli görmeyip sürekli gelişmeyi hedeflemek ve potansiyeli hızla harekete geçirmek için çalışanları eğitmek atılması gereken üç temel adımdır.

Her firmanın kendine özgü gelenekleri yani bir kuruluş kültürü vardır. Günümüz rekabet ortamında, kuruluş kültürünün toplam kalite ilkeleriyle uyumlu olmaması durumunda başarı şansı çok azdır. Bu nedenle kuruluşların toplam kalite yaklaşımını benimsemeleri ve bu değişime hazır

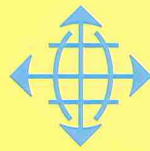
olmaları gerekir. Ancak değişime tepki olabilir bunun azaltılması için aşağıdaki yöntemleri sıralayabiliriz.

- Özellikler değil yararlar sunulmalıdır
 - Karşımızdaki kişinin anlayacağı dilde konuşulmalıdır
 - Destek alınabilecek etkin bir kişiden yardım istenilebilir
 - Ayrıntılar üzerinde zaman harcanmamalıdır
 - Diğer insanların değişik fikirleri öğrenilmelidir
 - Başarılar örnekle anlatılmalı, sabırlı olup vazgeçilmemelidir
- Firmada hataların % 85'i sistemden ve yalnızca % 15'i çalışanlardan kaynaklanır. Yani ürünün ya da hizmetin kalitesini sistemin kalitesi belirler. Sistemin kalitesi de toplam kalite için önemli adımlardan biridir. Bunun yanında firma içinde kaliteye bağlılık ve sahiplenme duyguları gelişmelidir. Bu bağlılık kuruluşun kalite politikasına da yansıtacak, kalite ve güvenlik herşeyden önce gelecektir. Toplam kalite kavramı bireysel sorumluluk anlayışının yanısıra ekip çalışmasını ve bu çalışmalara herkesin katılımını öngörmektedir. Yani firmada tüm çalışanların katılımı ile kalite elde edilir. Bu açıdan takım çalışmalarının iyi organize edilmesi gerekir
- Toplam kalite anlayışında bir diğer yaklaşım da müşteri tatmininin tam

olarak sağlanması ve tasarımdan başlayıp üretime kadar kaliteyi kaybetmemektir. Üretilen ürünlerin müşteri isteklerine uygunluğu kalite kontrol bölümü elemanları tarafından yapılan denetim ile sağlansa da Toplam Kalite yöntemiyle tüm önlemler en başından alınacağından zaman ve maliyetten tasarruf sağlanacaktır. Toplam kalite anlayışının başarıya ulaşmasının ön koşullarından biri de plan yapmaktır Tüm çalışanlar neyi, ne zaman ve nasıl yapacağını bilmelidir belirlenen hedefler çerçevesinde eksikliklerin hızla giderilmesi için plan çok önemlidir. Planda ilk adım bütün bölümleri kapsayacak bir eğitim faaliyetidir. Daha sonrası için tazeleme eğitimleri ve uzmanlık eğitimleri öngörülebilir. Planda müşteri ilişkileri, tasarım faaliyetleri, dış kaynaklar, ölçü aletlerinin denetimi, kalite maliyetlerinin hesaplanması ve dönemsel olarak karşılaştırılması konuları yer almalıdır. Ayrıca toplam kalite sisteminde sistem denetiminin kimler tarafından nerede ve ne zaman yapılacağı planda gösterilmelidir. Yöneticilerin bu anlamda üzerlerine düşen en önemli görev belki de çalışanlarının eğitimini planlamak ve onları sürekli yeni fikirler üretmeye teşvik etmektir.

Kalite maliyetlerinin en büyük kalemi





SÜER

ULUSLARARASI DENİZ ve KARA
TAŞIMACILIĞI TİC. LTD. ŞTİ.

Merkez:

Olduruk Mevkii Yeni Sebze Hali Karşısı
Belenbaşı Yolu Üzeri 35 160 Buca-İZMİR
Tel: (0090-232) 443 07 28 (pbx) Fax: (0090-232) 443 07 36
www.suer.com.tr e-mail: info@suer.com.tr

Süer Gmbh:

Sandstr. 7 90443 NÜRNBERG/ALMANYA
Tel: (0049-911) 240 13 17 Fax: (0049-911) 240 13 34
e-mail: rezzan@suer-transport.de

aslında hoşnut olmayan müşteriler nedeniyle kaybolan kuruluş imajıdır. Bu imaj kaybı buzdağının görünmeyen kısmıdır. Bilinçli müşteri satınalacağı ürün için satış sonrası hizmetleri de inceler bu amaçla toplam kalite anlayışında; hatalı ürünleri değiştirme, garanti süresinin belirlenmesi, kullanma kılavuzu hazırlanması gibi yöntemler uygulanmalıdır.

Toplam kalite kavramının en önemli öğelerinden biri de tedarikçilerle ilişkilerdir. Ürünün üretilmesi sırasında kullanılan malzemenin önemi kesinlikle yadsınmaz. Toplam kalite yaklaşımında az sayıda tedarikçi ile uzun süreli çalışma önerilir. Firma tedarikçinin performansı konusunda tedarikçiyi sürekli olarak bilgilendirmeli ve kendisini geliştirmesi için fırsat yaratmalıdır.

Toplam Kalite kavramının yerleşmesi ve sürekli olabilmesi için kalitedeki gelişmelerin ölçülmesi ve raporlanması gerekir. Bunun firma için yararlarını da şöyle sıralayabiliriz. Kalite soyut bir söz olmaktan çıkar.

- Kalite ve şirket amaçları, vizyon ve misyonu ile uyum sağlar.
- Kalite ve güvenlik ile ilgili konuların üst yönetim arasında görüşülmesi ve sürekli gündemde kalması sağlanır.
- İşin her seferinde doğru yapılması gereği yeniden ve en iyi biçimde vurgulanır

Tüm bu anlatılanlar her sektörde olduğu kadar gıda sektöründe de toplam kalite anlayışının yerleşmesi gerektiğini göstermektedir. Türkiye dünya gıda sektörünün bir parçası olmalı ve kalite sisteminin gelişmesi bu doğrultuda devam etmelidir. ISO 9000, HACCP ve BRC (British Retail Consortium) standartlarına uygunluk kaçınılmaz olmaktadır. Kalite tesadüf değildir ancak bunu başaran firmaların sistemleri ayakta kalabilmekte ve bu firmalara gerçekten fayda sağlamaktadır.

Güvenli bir fabrika binasına, güvenli makine parkuruna, güvenli kalite kontrol sistemine, güvenli elemanlara yatırım hedeflenmelidir. Ancak, bütün bunlar dünya piyasalarındaki çeşitli ve çok önemli değişiklikler nedeni ile yeterli olmamaktadır. Sınırlar giderek yokolmakta ve ticari bariyerler aşamalı olarak tüm dünyada ortadan kalkmaktadır. İletişim gelişmekte, satın alım ve satış piyasaları günden güne daha saydam bir hale gelmekte ve satın alım gücü büyük birimlerin eline geçmektedir.

Şirket evlilikleri ve ortaklıklar milyarlarca dolar cirolar yapan süper ekonomik güçler yaratmaktadır. Bu kuruluşlar piyasaya hakim olmaya devam edecektir.

Bu gelişmeler tüm dünyada meydana gelmektedir ve Türkiye'nin de bunlardan etkilendiği bir gerçektir. Bu bağlamda

finansal güçler biraraya gelmekte , stratejik yabancı ortaklıklar oluşturulmakta ve bu durum radikal müteşebbislere destek vermektedir.

Bu gelişmeleri havayolu şirketlerinde, otomobil sanayiinde, sigortacılık ve bankacılık sektörlerinde, telekomünikasyon sektöründe veya endüstrisinde görmekteyiz. Aynı eğilim gıda endüstrisinde de sözkonusudur. Unilever, Nestle, Philip Morris gibi devler kuvvet ve önem kazanmaya devam edecektir. Süpermarket zincirlerinin satışları günümüzde oldukça yüksek seviyelerde seyretmektedir. Şimdi aralarında yaptıkları ortaklıklar her halkayı daha güçlü yapacaktır. Bu gördüğümüz yalnızca bir başlangıç...

Sonuç olarak iş hayatının ticari yönü önemini yitirmektedir. Bu devler ticari ve komisyonculuk fonksiyonlarını ortadan kaldırarak doğrudan kaynağa yönelmektedir. Toplam kalitede önemli bir başka nokta da tedarikçilerin kalite düzeyinin yükseltilerek hammadde kalitesinin istikrarının sağlanmasıdır. Bu nedenle, gıda sektöründe çalışan bir firma olarak çiftçilerin de bizimle birlikte gelişmesini sağlamaya yönelik eğitim ve bilinçlendirme çalışmalarına önem veriyoruz.

Dünya piyasalarının gereksinimleri sürekli artış göstermektedir... Günümüzde kurşun düzeyi, okratoksin gibi mikotoksinler ve zirai ilaç kalıntıları satış kontratlarındaki genel müzakere konularıdır.

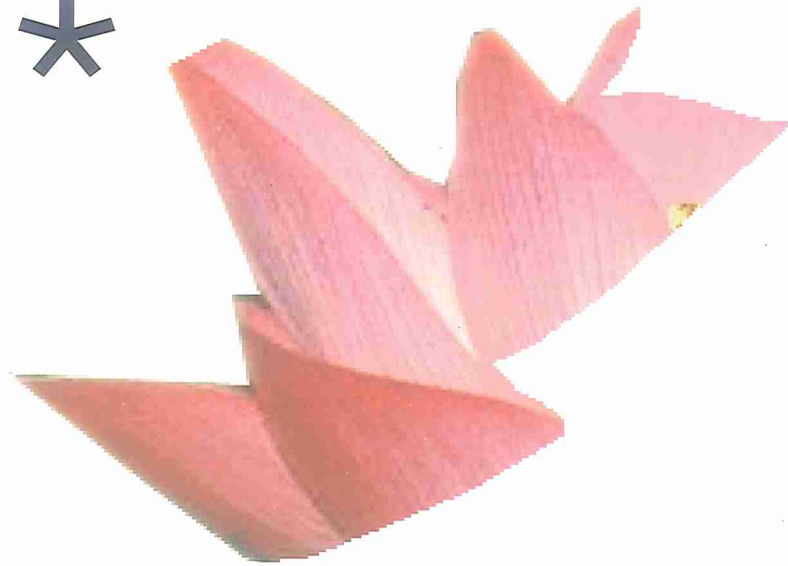
Dünya piyasalarının gereklerini yerine getirme konusunda çiftçilerin büyük bir kesiminde bilgisizlik veya belki de isteksizlik mevcuttur. Toplam kalite mantığı ile konuya yaklaştığımızda çiftçilerin de bu zincirin önemli bir halkası olarak gelişmeleri yakalama zorunluluğu açığır.


Çiftçilerin kültürlerini değiştirmek için acil olarak faaliyete geçmeli ve bu konuda mücadele etmeliyiz. Devlet, çiftçileri günümüz dünya piyasalarının standartlarına taşıyan ve onlara yol gösteren yasal düzenlemeleri yapmalıdır. Tarlalardaki koşullar düzeltilmeli, hasat yöntemleri geliştirilmeli, depolama alanlarının durumları gözden geçirilmelidir. Good Agricultural Practices –GAP acil olarak devreye sokulmalı, zirai ilaçlar kontrol edilmeli, çiftçiler de HACCP sistemi ile tanıştırılmalıdır. Kimyasalların ve zirai ilaçların kullanımında kontroller arttırılmalıdır.

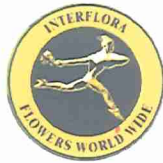
Yukarıda bahsedilen konular gelecekte Türk gıda sektörünün varolabilmesi, Türk çiftçisinin varlığını sürdürebilmesi ve Türkiye'nin dünya piyasasında önemli bir oyuncu olarak geleceğinin garantilenmesi açısından önem arz etmektedir. Türk tarım ürünlerinin tüm dünyada tecrit edilmesi gibi bir kabusun gerçekleşmesine izin verilmemelidir...



* Lotus (*Nymphaea*) Nil Nehri civarında yetişen bir tatlı su bitkisidir. Nilüfergiller familyasındandır. İki köklü kültürün önemli simgelerindedir. Mısır Medeniyeti'nde mimari alanda, sütunbaşı süsleme sanatında kullanılır. Budist inanişındaysa Buda'nın geçtiği yollarda açan kutsal bir çiçektir.




LOTUS



Vakkas İNİK

Uluslararası Çiçekçilik, Düğün Davet Organiasyonu

1460 Sokak No:79/A Alsancak - İzmir

0 232 464 12 11 (PBX)

info@lotuscicek.com.tr

<http://www.lotuscicek.com.tr>



Dış kaynak kullanımı şirketlere kendi alanlarına odaklanabilme olanağı sunuyor

Hazırlayan: Şerike ÇAVUŞOĞLU
Ernst & Young İnsan Kaynakları Danışmanlığı Müdürü

Günümüzde farklı alanlarda karşımıza çıkan dış kaynak kullanımı (outsourcing) hizmetini Ernst & Young, insan kaynaklarının her alanında şirketlere vermeye başladı.

Dış kaynak kullanımının yaygınlığı ve genel eğilimler

Yaşanan krizler, ekonomik sorunlar, globalleşme ve beraberinde gelen birçok etken iş dünyasında belirgin değişimler yaşatmaktadır. Artık şirketler, gelecekte de başarılı bir şekilde var olabilmek amacıyla kendi uzmanlık alanlarına odaklanmayı tercih eder hale geldiler. Kendi uzmanlık alanlarına odaklanmak isteyen birçok şirket; muhasebe, bordrolama gibi operasyonel faaliyetleri gerçekleştirmek için dış kaynak kullanımına yönelmişti. Amerika ve Avrupa'da şirketlerin dış kaynak kullanımı ile ilgili girişimleri 1980'li yılların başlarına dayanmaktadır. Dış kaynak kullanımda öncü ülkelere bakıldığında araştırmalar, şirketlerin %80'inin insan kaynakları alanında dış kaynak kullanımından yararlandığını göstermektedir. Örneğin BP, American Express, AT&T gibi birçok büyük şirketin insan kaynaklarının farklı alanlarında da dış kaynak kullanmaları ilgi çekicidir. Destek fonksiyonlarda sadece operasyonel faaliyetlerin dışarıya verilmesi devrinden stratejik konularda da dış kaynak kullanımına geçilmektedir.

İnsan kaynakları alanında dış kaynak kullanımı ile hedeflenenler

Dış kaynak kullanımı ile şirketler kolaylıkla "kendi alanlarına

odaklanabilme" imkanı bulmaktadır. Ancak bu diğer destek faaliyetlerin gözardı edildiği veya önemsenmediği anlamına gelmemelidir. İnsan kaynakları ile ilgili dış kaynak kullanımında uzman bir kadro şirket için tüm faaliyetleri yürütmektedir. Bu yolla şirket kolaylıkla güncel bilgi ve teknolojik imkanlardan yararlanabilmektedir. Başka bir deyişle danışmanların sahip oldukları bilgi ve deneyimler, şirketin kendi bilgi birikimi haline dönüşmektedir. Üstelik dış kaynak kullanımını tercih eden şirketlerin operasyonel maliyetlerinde de büyük ölçüde bir rahatlık yaşadıkları dikkat çekmektedir. Özellikle Türkiye'de yaşanan krizler, ekonomik durumumuz ve şirketlerin geleceğe yönelik endişeleri gözönünde tutulduğunda, insan kaynakları dış kaynak kullanımı, şirketlere etkili ve karlı bir fırsat yaratmaktadır.

İnsan kaynaklarında dış kaynak kullanımı

Ernst & Young danışmanları sizin uzman kadronuz gibi çalışmaya başlıyor ve şirketin ihtiyaçları doğrultusunda tüm insan kaynakları faaliyetlerini gerçekleştirebiliyor. Artık insan kaynakları ile ilgili dış kaynak kullanımı dediğimizde sadece "bordrolama" geçerli değil. Danışmanlık verdiğimiz her konuda şirketlere uygulama desteği sağlıyoruz ve hatta biz onların yerine uyguluyoruz. Dış kaynak kullanımı ile ilgili faaliyetlerimizi kısaca şu şekilde özetleyebiliriz:

• İşe Alma ve Yerleştirme Sistemi /Uygulamaları (veritabanı, sistem kurma)

- Ücret, Prim ve Ek Ödeme Sistemi / Uygulaması
- Kariyer Planlama, Organizasyonel Yedekleme Sistemi / Uygulaması
- Performans Değerlendirme Sistemi / Uygulaması
- Yetkinlikler (Temel, Yönetmelik) / Uygulaması
- Eğitim Yönetimi Sistemi / Uygulaması
- İnsan Kaynakları Bilgi Sistemleri Çözüm Önerisi
- Değerlendirme Merkezi Kurulumu / Uygulama (Kariyer Planlama)
- 360° Geribildirim ve Gelişim Uygulaması
- Yönetmelikler / Personel El Kitabı
- Bordrolama
- Özlük İşleri

İnsan kaynakları ile ilgili danışmanlık hizmeti almak ile dış kaynak kullanım hizmeti almak arasındaki farklar

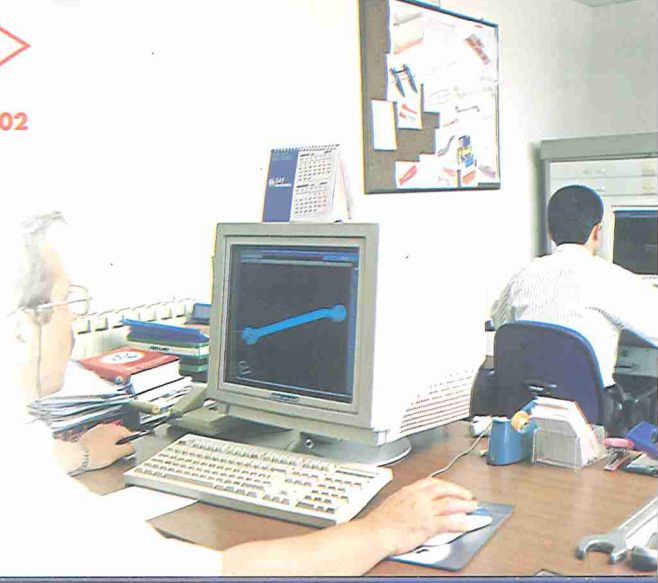
Tüm insan kaynakları sistem ve süreçleri ile ilgili zaten uzun yıllardır danışmanlık hizmeti vermekteyiz. Ancak bazı projelerimizde sistemlerin nasıl işleme gerektiği ile ilgili ayrıntılı çalışmalar yapmamıza karşın, uygulamalarda problemler yaşanmaktadır. Uygulamada karşılaşılan problemlerin nedenleri, danışmanlardan destek alınmaması, İnsan Kaynakları Uzmanları'nın yetkinliklerinin yetersizliği veya üst yönetimin yeterince sahiplenmemiş olmasından kaynaklanmaktadır. **Dış kaynak kullanımı ile hem tasarım, hem de uygulama aşamasında başarı sorumluluğu danışmanlardadır.** Örneğin, performans sistemi nasıl işler tanımlamasının yanı sıra danışmanlar bizzat sistemi uyguluyor. Danışman, bir çalışan gibi her türlü gelişmeden,

El Aletleri ve Sıcak Dövmede 34 yıllık tecrübe

Türkiye'mizin ilk ve en büyük el aletleri fabrikası olan İZELTAŞ, sıcak dövme parça üretimi ile, otomotiv ve savunma sanayine, tarım aletleri sektörüne, elektronik sanayine, havacılık ve denizcilik sektörüne, ağır iş makinaları endüstrisine, barajlar ve otoyollar gibi altyapı yatırımlarına, inşaat sektörüne ve cerrahi alet üretimi ile tıp sektörü gibi birçok sektörlere hizmet vermektedir.

30 gr.'dan 10.000 gr. kadar dövme parçalar, sahip olunan güçlü ve modern makina parkında yüksek teknoloji ve titiz bir kalite kontrol ile üretilmektedir.

ISO 9002 ve TSE belgeleri ile kalitesi ve sistemi onaylanmış İZELTAŞ ürünlerini, ülkemize ve Tüm dünyaya her yıl artan miktarlarda "sonsuz müşteri memnuniyeti ilkesi ile" başarıyla pazarlamaktadır.



IZELTAS
İZMİR EL ALETLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Kemalpaşa Cad. No: 41Işıkkent - İZMİR
Tel: (0.232) 472 13 75 (Pbx) Fax: (0.232) 472 13 78
<http://www.izeltas.com> e-mail info@izeltas.com



yönetimine özen göstermelidirler. İnsan kaynakları sistemlerinin ve süreçlerinin stratejik bir yaklaşımla ele alınması kritiktir. Bu durum; şirketlere stratejik bir yaklaşımı yerleştirecek ve uygulayacak olan İnsan Kaynakları Yöneticileri'nin ve Uzmanları'nın yetkinliklerini artırmaktadır. Artık sadece spesifik bir konuda deneyim sahibi olan bir İnsan Kaynakları Uzmanı'nı işe almak yeterli olmayacak, bu kişilerde stratejik bakış açısı, iş ve sektör uzmanlığı, teknoloji hakimiyeti ve diğer kişisel özellikler istenecektir. Danışmanlık firması ile sözleşme hazırlamak, tüm bu niteliklere ve deneyime sahip uzmanların bulunmasından ve sonrasında ise elde tutulmasından çok daha kolaydır. Ayrıca danışmanlarımız, sahip oldukları sektör

fırsattan veya tehditten haberdar olabiliyor ve kolaylıkla uygulamada yenilikleri veya önlemleri devreye alabiliyor. Uygulamada yer almamızın yarattığı en büyük katma değerlerden biri ise, insan kaynakları alanında verilerle yönetim felsefesinin benimsenmesidir. Danışmanlarımız şirketlerde veri toplama altyapısını kurmakta ve kritik göstergeleri izleyerek yönetimin karar almasına yardımcı olacak raporlar hazırlamaktadır. Bu sayede "insan" faktörü, şirketlerde en önemli kaynaklardan biri olarak algılanmaya ve geleceğe yönelik yönetilmeye başlanmıştır.

İnsan kaynakları uzmanını işe almakla, dış kaynak kullanımı arasındaki farklar

Şirketler bugün ve gelecekte başarılı olmak istiyorlarsa insan kaynağının

uzmanlıklarını kullanarak üst yönetimin ihtiyaçlarını kolaylıkla algılayabilmekte ve bilgi/deneyimleri kullanarak üst yönetimin beklentilerini en üst düzeyde karşılayabilmektedirler.

İnsan kaynakları alanında dış kaynak kullanımı hangi şirketlerin yapısına daha uygundur?

Bordrolama faaliyetleri ile ilgili dış kaynak kullanımı birçok farklı şirket tarafından mevcutta da kullanılmaktadır. Diğer insan kaynakları konularında dış kaynak kullanımına ise, Türkiye'de öncelikle İnsan Kaynakları Departmanı olmayan küçük ve orta ölçekli firmalar ihtiyaç duymaktadır. Özellikle Haziran ayında yürürlüğe girecek iş güvencesi yasası bu tip şirketlerde insan kaynakları faaliyetlerinde harekete geçilmesini gerektirmektedir. Dünyada bu konuda

hizmet alan şirketleri düşündüğümüzde ise, İnsan Kaynakları Departmanı olan orta ve büyük ölçekli firmaların da bu hizmetten yararlanabileceği görülmektedir.

İnsan kaynaklarını önemseyen ve bu alandaki faaliyetlerini iyileştirerek uzun süreli karlılık elde etmek isteyen her şirketin bu hizmetten faydalanabilecek ve farklılık yaratabilecek.

Daha önce herhangi bir başka alanda dış kaynak kullanan şirketlerin, bu yeni hizmete daha kolay uyum sağlayabileceklerini düşünmekteyiz.

Dış kaynak kullanımı hizmetini almak isteyen şirketlerde işleyen süreç

Öncelikle uzun süreli işbirliğine gireceğimiz yani stratejik ortakları olacağımız şirketlere, dış kaynak kullanımı ile ilgili detaylı bilgilendirmeler yaparak, bu yaklaşımımızın beklentilerini karşılayıp karşılamadığından emin oluruz. Şirketin mevcut ve gelecekteki ihtiyaçlarına göre nasıl bir hizmet verebileceğimizi belirler ve çerçeveleri çizeriz. Örneğin bir şirket ihtiyacına ve sahip olduğu İnsan Kaynakları Departmanı'nın yetkinliklerine göre sadece işe alma faaliyetleri konusunda bizden hizmet bekliyorsa, kapsamımızı ona göre belirleriz.

Diğer bir seçeneğimiz ise ekibimizin belirli bir süre her gün o şirket elemanı gibi çalışması, mevcut durumu analiz ederek öncelikle ele alınması gereken alanları belirlemesidir. Bu çalışma şeklimizde, danışman ekibimiz sistem ve yaklaşımların tasarımını yapmakta, daha sonra uygulamalar, raporlamalar ve sürekli izleme amacıyla periyodik olarak şirkette çalışmaya devam etmektedir. Tüm hizmetlerimizde, çalışma esaslarının hukuki altyapısını hazırlayarak uygulamadaki başarımızı taahhüt etmekteyiz.

Dış kaynak kullanımda öncü ülkelere bakıldığında araştırmalar, şirketlerin % 80'inin insan kaynakları alanında dış kaynak kullanımından yararlandığını göstermektedir.

Özel Arıtma ve Havuzculuk İnş. Ltd. Şti.

- Endüstriyel ve Evsel atıksu arıtma tesisleri
- Yüzme havuzu ekipman, kimyasal ve anahtar teslimi taahhüt işleri
- Kooperatiflere ve sitelere ait pis su temiz su-elektrik-telefon altyapı işleri
- İzolasyon malzemeleri ve taahhüt işleri
- Çevre düzenleme ve Peyzaj taahhüt işleri

Ana Bayisi olduğumuz kuruluşlar:



Merkez: Mithatpaşa Cad. No: 47 35320 Narlıdere - İZMİR • Tel: 0 (232) 238 29 32 • Fax: 0(232) 238 29 35
Şube: Gazinocular Cad. Naci Bey Pasajı No: 6-7 10400 Ayvalık - Balıkesir • Tel/Fax: 0(266) 312 18 08
Şube: Şifne Caddesi No: 83/B Ilıca - Çeşme • Tel: 0(232) 723 26 90
e-mail: ozelaritvehav@superonline.com

Hi-end müzik sistemleri

Hazırlayan: Orkan SÖZER

Yeni plak çalarlar (turntable) pek de babalarımızınkine benzemiyor.



Bu sayımızdaki teknoloji sayfamızda küçük bir değişiklik yaparak yeni teknolojilere değil İngilizlerin "old tech" (eski teknoloji) dedikleri ağırlıklı olarak el yapımı cihazlardan oluşan profesyonel müzik sistemleri dünyasında bir gezinti yapalım. Bu dünyada yakından tanıdığımız Sony, Kenwood, Pioneer, Technics gibi bol düğmeli, bol fonksiyonlu, bol ışıklı Japon oyuncaklarına yer yok. Hatta Bose, JBL gibi Amerikan zenginlerinin bile giremediği bir klüpten bahsediyoruz. McIntosh, Mark Levinson, JMLab, Conrad-Johnson, Meridian, Sonus Faber, B&W Nautilus, Rotel gibi günlük tüketiciye fazla bir şey ifade etmeyen, "High-End" olarak adlandırılan kahramanların dünyası bu dünya.

Bu noktada önce "Audiophile" kavramını açıklamak gerekir herhalde. Audiophile, yüksek kalitede müzik dinlemekten hoşlanan, ses kalitesindeki, dolgunluğundaki en küçük farkları yakalayabilen bir kulağa ve eğitime sahip kişi olarak tanımlanabilir. Kısacası güzel müziği güzel şekilde dinlemek isteyen insan. Başka insanlar, özellikle de eşleri tarafından "müzik dinleme işini abartmış, müzik sistemlerine inanılmaz zaman ve finansman ayıran kişiler" olarak da tanımlanabilirler. Müziğe ve müziğin ne kadar mükemmel çoğaltıldığına karşı bir tutkudur. Bu konuya sevdalı bir kişinin dediği gibi "bir müzik sistemi evinizdeki diğer elektroniklere benzemez. Bir müzik sistemi plakta veya CD'de saklanan yoğun duygusal ve entelektüel

potansiyelle buluşmak için kullandığımız araçtır. Bu potansiyel ne kadar mükemmel ifade edilirse, buluşma o kadar derin ve anlamlı olur." Müzik ve Hi-end müzik sistemleri özellikle ABD, Kanada ve İngiltere başta olmak üzere Türkiye de dahil bir çok ülkede meraklıları bir araya getiren bir hobi ve ciddi bir sektördür. Sadece İngiltere'de profesyonel müzik sistemleri üzerine aylık 10-15 adet dergi çıkmaktadır. İstanbul ve İzmir'de dahil olmak üzere bir çok dünya şehrinde Audiophile müzik dernekleri kurulmuştur ve üyelerin evlerinde yapılan toplantılarda farklı müzik sistemlerinden müzik dinlemenin keyfi yaşanır.

Bu meraktaki insanların kullandığı genellikle kaba görünümlü, az düğmeli, az elektronikli, ağırlıklı el yapımı ve de muhtemelen çok pahalı sistemlere de Audiophile Müzik Sistemleri denir. Bu müzik sistemlerinde amaç sesin doğallığını mümkün olan en üst düzeyde muhafaza etmektir. Bunun için kullanılan en temel mantık, sesin kayıttan başlayıp kabinlerde biten yolculuğunun her adımını, sadece o adıma özel ve konusunun en iyisi komponentler kullanarak yapmaktır. Örneğin çoğumuzun evlerimizde kullandığımız "Receiver" dediğimiz ve içinde radyo, decoder (stereo, dolby digital, dts vb. çözücü) ve power amplifier (sesi kabinlere kuvvetlendirerek veren cihaz) özelliklerini barındıran aletler

Audiophile dünyasında pek makbul değildirler. Bunun arkasında; bir alete ne kadar görev yüklerseniz, her görevin performansından o kadar fedakarlık yapmak zorundasınız, mantığı yatmaktadır. Bunun için ideal bir Audiophile sistemde radyo görevi ayrı bir tuner ile görülebilir. Playerdan gelen müziği decode etmek veya kanallara ayırmak pre-amplifier'in görevidir. Anfi görevi ise bir stereo power amplifier veya iki adet mono power ile görülebilir. Ampilifier ve pre-amplifier'larda en tercih edilen modeller tüplü (lambalı) modellerdir. Lambalı modellere rakip olarak üretilen transistörlü komponentler; sadece daha ucuz bir alternatif olarak karşımıza çıkmaktadır. Bazen pre-amplifier ve power amplifier; integrated amplifier'de birleşebilirler.

Playerlarda şüana kadar en profesyonel tercih, beklenileceği gibi CD değil plak çalarlardır. (turntable)Sesin en doğal ve zengin saklandığı ortam olarak 200-300 gr ağırlığındaki "Vinyl" adı verilen plaklar yakın zamana kadar rakipsizdi. Ancak son zamanlarda çıkan SACD (Super Audio CD) ve DVD-A (DVD Audio)'nun plaklara rakip olup



McIntosh: Belki de lambalı power-amp'ler arasında en prestijlisi

Kabin konusu sistemin en pahalı ve muhtemelen en kritik bölümü. Her kabin sesi farklı karakteristiklerde verir. Önemli olan dinleyicinin en çok hangi kabinin sesinden hoşnut olduğunu kendisinin belirlemesidir. En pahalı kesinlikle en iyi demek değildir.

Conrad-Johnson power-amp (lambalı) ve pre-amp
mükemmel ses kalitesini garanti ediyor.

olamayacağını zaman gösterecek.
Analog kayıt bir plak 400 bin örnekleme
taşırken, bir CD 44
bin örnekleme, bir
DVD-A ise 192
bin örnekleme
taşıyabilir.
Kabin



**B&W Nautilus: gerçek bir
dizayn harikası ve
mükemmel bir kabin**

(speaker) konusu ise sistemin en
pahalı ve muhtemelen en kritik
bölümü. Çifti 500 dolardan 150.000
dolara kadar bir çok alternatifin
olduğu bu segmentte karar vermenin
en iyi yolu mümkün olan en çok
sayıda kabinde müzik dinlemektir.
Her kabin sesi farklı
karakteristiklerde verir. Önemli olan
dinleyicinin en çok hangi kabinin
sesinden hoşnut olduğunu
kendisinin belirlemesidir. En pahalı
kesinlikle en iyi demek değildir. Birçok
derginin okuyucu yorumları bölümünde
okuyucuların 20-30 bin dolarlık
kabinleri test ettikten sonra kendi çok
daha ucuz kabinlerini bu kabinlere
değişmeyeceğini okuyabilirsiniz.
Bu komponentleri birbirine
bağlayacağınız kablolar da çok kritik
tercihler olup ideal bir sistem kurmak
için sadece kabloya birkaç yüz hatta
birkaç bin dolar ödemek durumunda
kalabilirsiniz.
Son olarak da sisteminizi koyacağınız
müzik dolabı konusu var. Sisteminizi
bir sehpanın üzerine kayabileceğiniz
gibi, ses kalitesinin titreşimlerden
etkilenmemesi için hava süspansiyonlu
müzik dolaplarını da kullanabilirsiniz.
Sonuçta ideal bir müzik sistemi kurmak
istiyorsanız önünüzde sonsuz tercih var.



**Meridian'in en iddialı serisi
olan Meridian Reference
DVD/CD çalar ve Reference
Surround Processor**

Bir kaç yüz dolardan üç yüz bin dolara
kadar harcayabilirsiniz. Bütçeniz ve
kulak zevkinize göre karar verirken
unutmamanız gereken bir konu da
profesyonellerin "WAF" dediği
konudur.

Açılımı "Wife Acceptancy Factor" (eş
kabul faktörü) olan bu terim eşinizden
ne kadarı için izin aldığınıza değinir.
Audiophile dünyasında, aldığı çok
pahalı müzik sistemlerini eşinden
müsaade almadığı için evinin salonuna
koyamayan kurbanların hikayeleri
çoktur. Öyle ya; eşiniz, lüks bir otomobil
parası ödeyip salonunuza koyduğunuz
JMLab Grand Utopia kabinleri
(yaklaşık 2 m yükseklik -1m derinlik)
görünce "Bu evden ya bu hilkat
garibeleri gider yada ben giderim" derse
ne yaparsınız?



Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyan:

Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2002 Raporu

Hazırlayan : Başak VARDAR
Ernst & Young Kurumsal Finansman Müdürü

Ernst & Young Türkiye Kurumsal Finansman Bölümü olarak hazırladığımız "Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2002 Raporu" geçtiğimiz günlerde kamuoyuna açıklandı. Türkiye'de bir ilk olma özelliğini taşıyan "Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2002 Raporu", 2002 yılında Türkiye'de gerçekleşen şirket birleşme ve satın alma faaliyetleri ile ilgili her türlü bilgiyi bir arada sunarak, Türkiye'deki birleşme ve satın alma ortamını değişik açılardan değerlendiriyor ve 2003 yılına ilişkin olarak iş dünyasının beklentileri ortaya koyuyor. Raporumuz, Türkiye'nin önde gelen 25 holdinginin ve son üç yılda birleşme ve satın alma işlemlerine yönelik potansiyelleri ile öne çıkmış firmaların hissedar ve üst düzey yöneticileri arasında yapılan, "Türkiye'de Şirket Birleşme ve Satın Almaları" konulu anketin sonuçlarını da içeriyor. Raporu hazırlarken çıkış noktamız Türkiye'de bu alandaki bilgi eksikliği oldu. Türkiye'de şirket birleşme ve satın alma işlemlerini detaylı olarak takip eden bir veri tabanı veya bağımsız bir kuruluş yok. Türk iş dünyasının uzun zamandır eksikliğini duyduğu ve bundan sonra her sene tekrarlanarak bir başvuru kaynağı niteliği kazanacak, böyle bir çalışmayı gerçekleştirmiş olmaktan dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Bu çalışma ile, piyasanın bilgi eksikliğini gidermekle kalmayıp, aynı zamanda iş dünyasının şirket birleşmeleri ve satın almaları konusundaki nabzını tutmuş olduğumuza inanıyoruz. Çalışmamız 1 Aralık 2002 - 31 Aralık 2002 tarihleri arasında tamamlanan ve açıklanan işlemleri kapsıyor. Türkiye'de birleşme ve satın alma işlemlerini düzenli olarak takip eden bir veri tabanının bulunmaması ve gerçekleştirilen özellikle küçük ölçekli bazı işlemlerin açıklanmıyor olması, bu raporda yer alan bilgilerin bir ölçüde eksik kalmasına sebep olmakta. Ancak yine de, özellikle işlem değeri açısından, bu raporda yer alan rakamların Türkiye'deki birleşme ve satın alma faaliyetlerini genel anlamda doğru bir şekilde yansıttığını düşünüyoruz.

Rapordan önemli satırbaşları...

Dünya'da birleşme ve satın alma faaliyetleri düşüş trendine girdi.

Dünya genelinde toplam değeri 3.5 trilyon ABD dolarına ulaşan 38.200 birleşme ve satın alma işleminin gerçekleştiği 2000 yılının sonundan itibaren, dünyanın belli başlı ekonomilerinde yaşanan durgunluk sonucunda, birleşme ve satın alma işlemlerinde 90'lı yıllarda gözlenen artış trendi terse dönmeye başlamıştır.

2001 yılında dünyada gerçekleşen 28.828 adet şirket birleşme ve satın alma işleminin toplam değeri, bugüne kadar yaşanan en büyük düşüşü göstermiş ve 2000 yılına göre yaklaşık %50 azalarak 1.7 trilyon ABD doları olarak gerçekleşmişti.

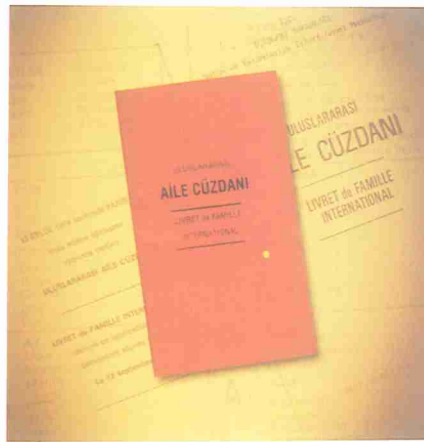
2002 yılı ise ekonomik büyümeye ilişkin kaygıların ve 11 Eylül olayının olumsuz etkilerinin iş dünyasının her alanında hissedildiği bir yıl olmuştur. Bunun sonucunda, 2002 yılında tüm dünyada açıklanan birleşme ve satın alma işlemlerinin toplam değeri bir önceki yıla göre %29 oranında azalmış ve 1.2 trilyon ABD doları olmuştur. 2002 yılında dünya genelinde yaklaşık 25.000 işlem açıklanmıştır. Bu, 1995'ten bu yana gerçekleşen en düşük işlem sayısıdır.

Türkiye'de toplam işlem hacmi 1 milyar ABD dolarının altında kaldı.

2002 yılı Türkiye'de birleşme ve satın alma faaliyetleri açısından değerlendirildiğinde, işlem hacminin olması gerekenden daha düşük bir seviyede gerçekleştiği görülmekte.

Türkiye'de 2002 yılında toplam 54 adet birleşme ve satın alma işlemi tamamlanmış ve açıklanmış olup, bunlardan ise ancak 34'ünün işlem değeri açıklanmıştır.

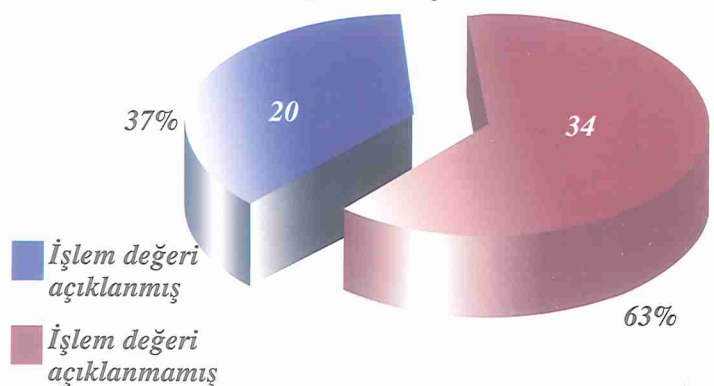
2002 yılında tamamlanmış ve işlem değeri açıklanmış olan birleşme ve satın alma işlemlerinin toplam değeri 613.7 milyon ABD dolarıdır. İşlem değeri açıklanmamış işlemlerle ilgili tahminler de göz önüne alındığında, 2002 yılında gerçekleştirilen birleşme ve satın alma işlemlerinin hacminin 1 milyar ABD doları seviyesinin altında gerçekleştiği sonucuna varılabilir.



Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2002 Raporu

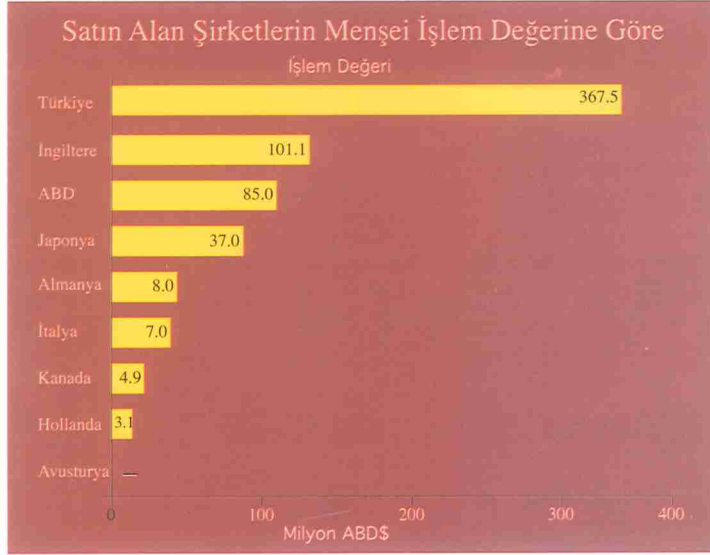
OCAK 2003

Değeri Açıklanan İşlemler



2002 Türk şirketleri için bir satın alma yılı oldu

2002 yılında satın alan tarafın bir Türk şirketi olduğu işlemlerin toplam değeri 367.5 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Bu, açıklanan toplam işlem değerinin %60'ını oluşturmaktadır. Türk şirketleri arasındaki işlem sayısının yüksekliği, birçok sektörde ihtiyaç duyulan konsolidasyonun başlamış olduğunun bir göstergesidir. Türk şirketleri arasındaki işlemlerin %34'ü finansal hizmetler sektöründe gerçekleşmiştir.



Yabancıların alım değerleri yüksek

2002 yılında yabancı şirketlerin Türkiye'de gerçekleştirdiği birleşme ve satın almaların açıklanan değeri yaklaşık 250 milyon ABD doları olmuştur. Ancak Unicredito-Koç, Baxi Group-Baymak, Kraft-Kar Gıda, Buderus-Isısan, Deutsche Messe-Dünya Fuarçılık gibi önemli işlemlerin değerinin açıklanmamış olması bu rakamı yanıltıcı kılmaktadır. Değeri açıklanmamış bu işlemler ile ilgili tahminler göz önüne alındığında, yabancı şirketlerin taraf olduğu işlemlerin değeri Türk şirketlerin alımlarının değerini aşmaktadır.

Türk şirketlere Avrupa ilgisi

2002 yılında gerçekleşen işlemlerde Avrupa'lı şirketler işlem sayısındaki %24'lük payları ile öne çıkmaktadır. Avrupa'lı şirketlerin gerçekleştirdiği en büyük işlemler olarak, Cadbury (İngiltere)-Kent Gıda ve değeri açıklanmamış olmakla birlikte Unicredito (İtalya)-Koç Finansal Hizmetler işlemleri öne çıkmaktadır.

En büyük 10 işlem

Türkiye'de gerçek anlamda büyük işlem sayısı çok az. 10 milyon ABD doları tutarında bir işlem bile sıralamada ilk ona girebilmektedir. 2002 yılında değeri açıklananlar arasında 100 milyon ABD dolarının üzerinde tek bir işlem gerçekleşmiştir.

Türkiye'de 2002 yılında gerçekleşen işlem hacminin düşük kalmasının bir nedeni de, bir işlem haricinde hiçbir özelleştirme projesinin tamamlanamamış olmasıdır.

Öne çıkan işlemler

En büyük işlem

Satın alan	Ülke	Hedef	Sektör	Hisse İşlem Oranı	Değeri (milyon \$)
Koç Holding	Türkiye	Opet	Enerji	50%	125.0
Cadbury	İngiltere	Kent Gıda	Gıda	51%	95.0
PBG	ABD	Fruko	Gıda	77.3%	85.0
HSBC	Türkiye	Benkar	Finansal Hiz.	100%	75.0
Std.Çimento	Türkiye	Eşçim	Çimento	G/D	46.6
Honda	Japonya	A. Honda	Otomotiv	50%	37.0
Parsan Mk.	Türkiye	Asil Çelik	Çelik	19%	29.0
Tüpraş	Türkiye	Ditaş	Deniz Taş.	51%	16.5
Sabancı	Türkiye	Piyale	Gıda	100%	14.5
Elit Factoring	Türkiye	Toprak Y.B	Finansal Hiz.	89.9	10.8

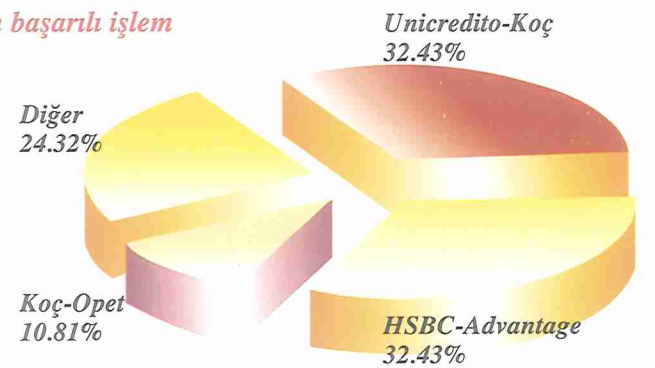
G/D: Geçerli değil

Unicredito-Koç ve HSBC-Advantage işlemleri, Türk iş dünyası tarafından 2002 yılının en başarılı işlemleri olarak değerlendirilmektedir. En yaratıcı işlem olarak ise HSBC-Advantage işlemi uzak ara ile öne çıkmaktadır.

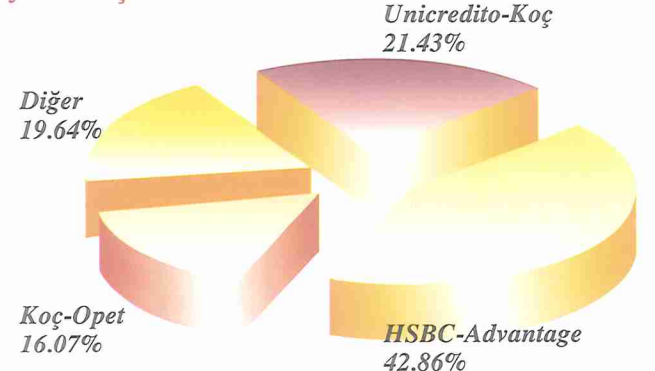
Birleşme ve Satın Alma İşlemleri, 2002 Raporu'nda, ayrıca Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin hissedar ve üst düzey yöneticilerinin, Türkiye'deki birleşme ve satın alma ortamı ile ilgili değerlendirmelerinin ve beklentilerinin belirlenmesi amacıyla hazırlanmış olan anketin sonuçlarına da yer verdik. Ankete katılan iş dünyasının önde gelen isimlerinin şu düşüncelere sahip olduğu ortaya çıktı:

- Birleşme ve satın alma işlemlerinin 2002 yılında ulaştığı seviye olması gerekenden çok düşüktür.
- 2003 yılında birleşme ve satın alma faaliyetlerinin biraz artacağını düşünen iş dünyasında gelecek döneme ilişkin ihtiyatlı bir iyimserlik mevcuttur.
- 2003 yılında birleşme ve satın alma faaliyetleri açısından hareketlilik göstermesi gereken sektörler arasında, finansal hizmetler, bilişim, gıda, perakende ve lojistik öne çıkmaktadır.
- Türkiye'de şirketler yatırımlarını özkaynak ile finanse etmeyi tercih etmektedirler. Banka kredisini tercih edenlerin oranı ise oldukça düşüktür.
- Yabancı yatırımcıdan beklenen en önemli katkılar teknoloji, yeni pazar ve finansman olarak ortaya çıkmaktadır.
- Ortaklık görüşmelerinin başarısızlıkla sonuçlanmasının en önemli nedeni tarafların değer/fiyat konusunda anlaşamamasıdır. Çoğunluk hissesi ve yönetim kontrol hakları ile ilgili anlaşmazlıklar ile ülkenin genel ekonomik ve politik yapısına atfedilen risk oranı diğer önemli işlem engelleyici unsurlardır.

En başarılı işlem

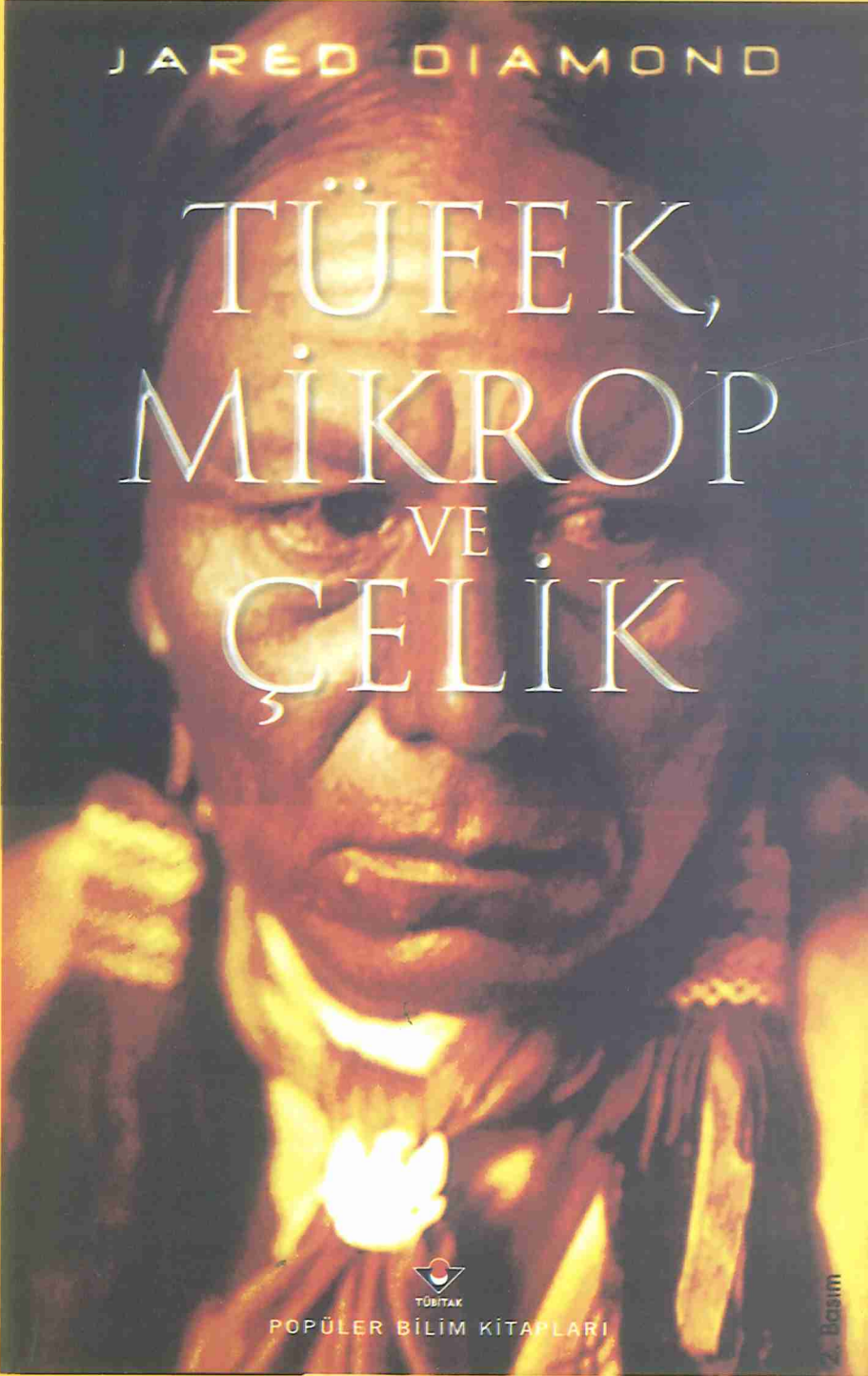


En yaratıcı işlem



Tüfek, Mikrop ve Çelik

Hazırlayan : Ahmet TÜKEL



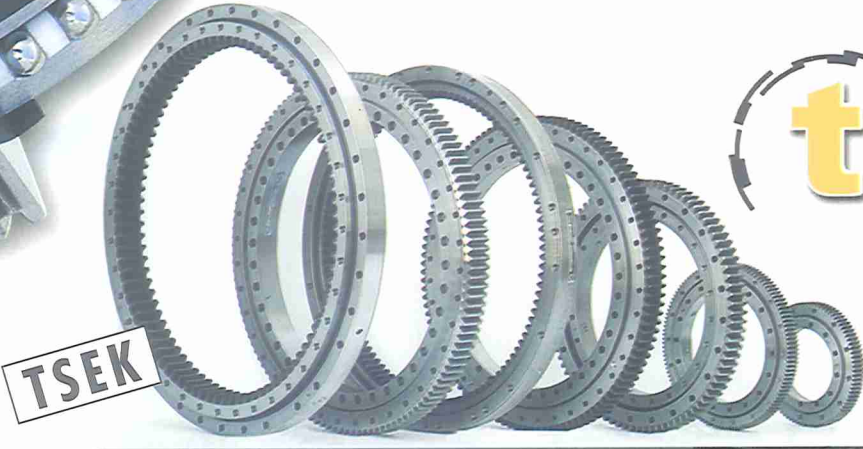
Tübitak'ın Popüler Bilim Kitapları arasında yayımlanan Tüfek, Mikrop ve Çelik, sonuncu Buzul Çağını izleyen 13.000 yıda toplumların uğradıkları değişimlerle neden bugünkü konuma geldiklerini coğrafi ve çevresel etkinliklerin çerçevesinden değerlendiriyor. "Neden Avrupalılar Amerika'yı keşfetti ve Amerikalılar Avrupa'yı keşfetmedi." Bu basit sorunun ardında insanlığın M.Ö. 11.000'den günümüze tarihi gizli. Fizyoloji Profesörü Jared Diamond, aklımıza gelmeyen, geldiğinde

çocukça bulduğumuz soruların yanıtlarını araştırırken, tarımın başlamasından yazının bulunuşuna, dinlerin ortaya çıkışından imparatorlukların kuruluşuna, tarihin seyrini belirleyen pek çok önemli adımı ayrıntısıyla inceliyor. İnsan toplulukları arasındaki farklılıkların, eşitsizliklerin nedenlerini, temellerine inmeye çalışarak sorguluyor; günümüz dünyasını biçimlendiren etkenlerin izini sürüyor... Biyoloji, jeoloji, arkeoloji, coğrafya gibi değişik bilim dallarından beslenen, Batılı? koşullanmalardan arınmış, geleceği gösteren bir tarih kitabı özelliği taşıyor.

Kitabın cevap aradığı sorular arasında insanların neden farklı kıtalarda farklı hızda geliştiği de var. Son Buzul Çağı'nın sonuna, yani M.Ö. 11.000 yılına kadar bütün kıtalardaki bütün halklar hala avcılık ve yiyecek toplayıcılığıyla geçiniyordu. M.S. 1500 yılında görülen teknolojik ve siyasal farklılıkların gerisinde, M.Ö.11.000 yılıyla M.S. 1500 yılı arasında farklı ana karalardaki farklı halkların farklı hızda gelişim göstermiş olması gerçeği yatıyor. Avustralya ve Amerika yerlileri avcı/yiyecek toplayıcı olarak kalırken, Avrasya halklarının büyük bölümü, Amerika'da ve Sahra'nın güneyinde yaşayan halkların epeycesini tarım, hayvancılık, metal işleme teknolojisi, karmaşık siyasal örgütlenme evrelerine geçmişti. Avrasya'nın bazı bölgeleriyle Amerika'nın bir bölgesinde yaşayan halklar birbirinden bağımsız olarak yazayı da bulmuşlardı. Ama bu yeni gelişmelerin hepsi Avrasya'da başka yerlere oranla daha erken bir tarihte oldu. Örneğin Güney Amerika And Dağları'nda bronz aletlerin seri üretimi 1500 yılından önceki yüzyıllarda ancak başlarken Avrasya'nın bazı bölgelerinde 4000 yıl önce başlamıştı. Tasmahşa'nın Avrupalı kaşiflerce M.S. 1642 yılında ilk keşfedildiği

zamanki taş teknolojisi, Yukarı Avrupa'nın onbinlerce yıl önce Yontma Taş Çağı'ndaki teknolojisinden daha basitti. Jared Diamond bu pencereden bakarak tarihin seyrini oluşturan şeyin bu hız farklılıkları olduğunu güzel bir şekilde anlatıyor. 600 sayfalık ve okuması uzun bir kitap. Ancak zevkli ve Tübitak Yayını olduğu için de keseye uygun bir yayın.

HER SEKTÖRDE DÖNEN BİR DİŞLİMİZ VAR!..



Tam 38 yıldır Türk Sanayii'ne yön veren kuruluşlara üstün kalitede ürün ve hizmet sunan Tibet Makina, bugün en son teknik ekipmanların kullanıldığı fabrikasında, uzman kadrosuyla, özel olarak tasarlanan "gerçek kalitede" döner tabla dişlileri üretmektedir. Tibet Makina'nın, Türk Sanayii'nin önde gelen profesyonel kuruluşları tarafından yıllardır büyük bir güvenle kullanılan ve kalitesi TSEK Belgesi ile de onaylanan döner tabla dişlileri ile "kazanan daima siz olursunuz!.."



TİBET MAKİNA'nın özel üretimi olan döner tabla dişlileri;

- Mobil vinçler • Beton pompaları • Beton santralleri
- Ekskavatörler • Robotlar • Radarlar • Rüzgar tribünleri
- Ağır silah sanayii • Açık deniz platformları
- Liman vinçleri • Özel tasarımlı endüstriyel makinalar
- Şişeleme ve dolun tesisleri • Lunapark makinaları
- Tünel kazma makinaları • Ağaç sökme ve dikme makinaları
- Yapı vinçleri için üretilmektedir.

Ekskavatör, mobil vinçler
ve beton pompa dişlileri
stoktan hemen teslim...



Manisa Yolu 4. km. 35670 Emiralem / İZMİR
Tel: (232) 843 90 50 (Pbx) • Fax: (232) 843 90 54
e-mail: info@tibetmakina.com • www.tibetmakina.com

Uygarlıklardan süzülen içki:

ŞARAP...

Yazan: Hüseyin AKTAR

Binlerce yıldır insanoğlu'nun hayatında yer alan kültürden kültüre, kuşaktan kuşağa devrolunan, coğrafyadan coğrafyaya yayılan bir içki şarap. Anadolu topraklarındaki tarihi M.Ö. 3000'li yıllara kadar uzanıyor. Bir kültür içkisi şarap Onu en güzel filozof Sokrates tanımlıyor: "Toprağın güneşten olma oğlu" bu tanımlama iki önemli olguyu yanyana getiriyor; toprağı ve iklimi...

Zira kaliteli şarap üretimi için üç temel şart: üzüm çeşidi, iklim ve toprak koşulları ile uygulanan proses gerekli yani insanın şaraba kattıkları...

Şarap üretimi bir anlamda insanın doğayla ortaklaşa giriştikleri bir çabanın sonucu. Ama üzümleri aşılayıp bağlara bakanların toprağı işleyenlerin de insanlar olduğunu düşünürseniz, şarap imalatı son derece zahmetli ve emek isteyen sonucuda uzun yıllara yayılan bir iş. Anadolu bağcılık ve şarapçılığın anavatanı bu topraklar binlerce yıldan beri şaraplık üzümler yetiştirmiş, en güzel sofralarda içilmiş, hekimlikte ve dinsel ayinlerde kullanılmıştır.

Anadolu'nun bir çok yöresindeki heykel ve kaya kabartmalarında Dionysos'u başının üzerinde asma yaprakları ve üzüm salkımları ile tasvir edilmiş olarak görürüz. Arkeolojik kazılarda ele geçen araç gereçten, şarap yapımı gösteren tasvirlerden üzüm ve şarabın Anadolu'da binlerce yıldır üretildiğini ve tüketildiğini anlıyoruz.

Şarap konusunda biz dünyaya akıl öğretecek birikime sahipken asırlar boyu hiç sesimiz çıkmamış. Böyle zengin bir geçmişe rağmen şarap kültürümüz yok denecek kadar az. Şarap sözcüğü bir süredir ülkemizde rahatça söylenir, hakkında yazılar yazılır oldu. Tüm bu gelişmelere rağmen yurdumuz bir şarap ülkesi değildir, üzümün sadece yüzde 3'lük bir kısmı şarap üretiminde değerlendiriliyor. Büyük bir kısmı da sofralık ve kurutmalık olarak kullanılıyor.

Şarap her ortamda içilebilen bir içki olup, dost sohbetlerinin ve güzel sofraların vazgeçilmez eşlikcisidir. Günümüzde kaliteli bir yaşam biçiminin vazgeçilmez ögesi düzeyine yükseldi,

binlerce yıl süzüle süzüle bir uygarlık ve doğallık sembolü haline geldi. Şarap artık yerel bir içki değildir. Globalleşme sayesinde, dünyanın her yerinde farklı ülkelerin şarapları artık bulunabiliyor. Ünlü Fransız restoranları kompleksiz bir şekilde şarap listelerine Kaliforniya şaraplarının iyilerini koyuyor. İngilizler Avustralya şaraplarına yönelirken, ucuz ve iyi olan Bulgar şarapları da sofralarda yer bulabiliyor. Şili şarapları kaliteleriyle dünyada moda oluyor.

Şaraplık üzüm çeşitleri de sınır tanımıyor, kaliteli üzüme milliyeti sorulmuyor: Fransız kökenli Cabernet Sauvignon üzümleri Gelibolu ve Çeşme bağlarına dikiliyor.

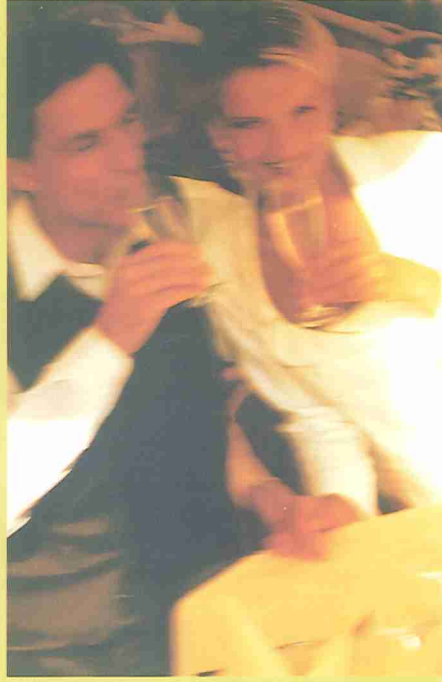
İtalyanların ünlü Sangiovese'leri California'nın Napa Vadisi'ne yerleşirken İran kökenli Şiraz üzümlerinden Avustralyalılar ünlü şaraplar üretiyor.

Bunca çeşitleme ve farklılaşma şarap kültürünün daha da incelenmesini, derinleşmesini beraberinde getiriyor. Şarap kültürüne olan ilgi eğitim sektörünü de yaratıyor. Batı'da ünlü restoranlardaki Sommelier'ler şarap garsonluğunun hakkını vermek için yeni şaraplarla ilgili kitaplar okuyorlar. Wine, Decanter gibi dergiler tirajlarını katlıyorlar. Yaygın şubeleri olan şarap

mağazaları da birer eğitim odağı oluyor. Buralarda tadım günleri düzenleniyor, müdavimlere kartlar veriliyor, ayrıca şarap kursları düzenleniyor. Fermante olmuş üzümünden yapılan şarap içinde inanılmayacak kadar kimyasal madde bulunduran karmaşık bir içecektir. Şarap basit bir su ve alkol karışımı değildir. Bazıları uçucu (koku) ve bazıları şarabın sek özünü oluşturan bir çok başka madde içermektedir. Bunlar toprağı, üzüm çeşidine, yağmurla güneşe, bağı ve diğer etkenlere bağı olarak değişik oranlarda bulunur ve şaraba kişisellik veren de bu değişik oranlardır. Degüstasyon, bir şarabın güzel taraflarını varsa kusurlarını ifade etmek için yapılan bir tatma işlevidir. Ancak bu kadar basit bir ifadeyle sınırlamak çok zordur, kaldı ki ben bu konuda kesinlikle bir uzman değilim, sadece meraklıyım ve zaman içinde de zevkimi ve bilgimi geliştirmeye çalışıyorum. Şarap tadımı beş duyu ile yapılmaktadır. Basitçe anlatırsak, görsel inceleme ile başlar. Bu bize şarabın yapısı hakkında



Tadım profesyonel amaçlarla olduğu gibi zevk için de yapılır. Profesyonel şarap tadımı için gerekli ortamın hazırlanması gerekir ki bu uzmanların işidir. Şarap severler ise satın alacağı şarabı seçmek, evimizde açtığımız şarabı misafirlerimize sunmadan önce mahcup olmamak için kontrol etmek, bir şişe aldığımız şarabın devamını alıp almamak gibi kaygılarımız olabilir. Ama ideal tadım kurallarını bilirsek ve bunları uygulamaya çalışırsak şarap konusunda daha az hata yaparız. Görsel inceleme şarap hakkında ipuçları verse de, tek başına yeterli değildir. Kadehe konan şaraba üstten ve yandan bakılarak inceleme yapılır. Yüzey parlak ve canlı olmalıdır. Yanal incelemede ise şarapta bulanıklık, topaklaşma, partiküller gibi hatalar gözlemlenir. Renk incelemesinde rengin koyuluğu ve yoğunluğu anlaşılır ve yapısı hakkında belli düzeyde fikir verir. Genellikle zengin, yoğun, güçlü veya ince zayıf gibi sıfatlarla tanımlanır. Kokusal inceleme ile şarabın aromatik yapısı hakkında fikir sahibi olunur. Bazı hatalar kolayca görülebilir (mantar kokusu, sülfür kokusu gibi) şarabın aromatik zenginliği bu aşamada değerlendirilir. Şarapta tatsal inceleme 4 temel tat; acı, tatlı, tuzlu ve ekşi dilimizde bulunan alıcı hücreler tarafından hissedilir. Tat ve uyum değerlendirilmesi sonucu şarap hakkında hüküm verilir. Şarapları



tanımlamak için farklı sıfatlar kullanılır. Asit, ham, taze, canlı, yağlı, kıvamlı, güçlü, tenenli, buruk ve sert en çok kullanılan sıfatlardır. Sonuçta şarap özel bir türündür ve bu konuda profesyonellerin tadımlarını Şarap'ı diğer standart içkilerden farklı kılan, açılan her şişede yakalanacak farklı lezzetlerdir. Bu başlı başına bir heyecandır. Üzümün üzüme, markadan markaya, yıldan yıla değişen tatlar, içkiyi daha da gizemli bir hale getirir. İyi bir yemeğin eşlik edicisi de

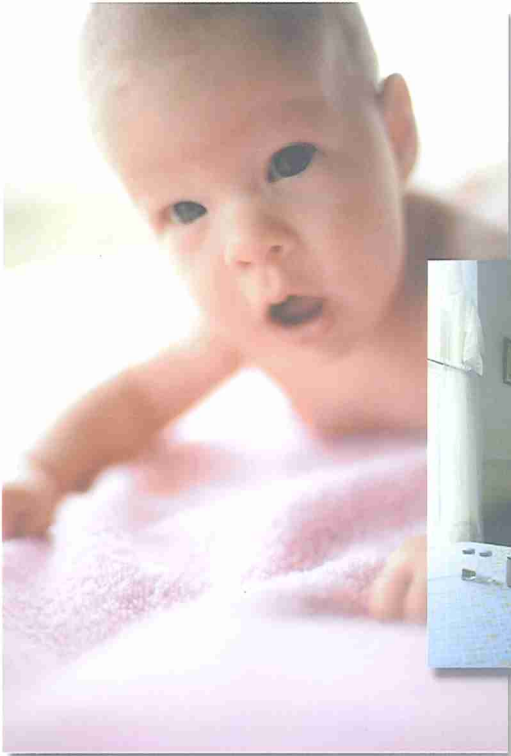
tartışmasız iyi bir şaraptır. Fransızların dediği gibi aslında şarap üretilmez yetiştirilir. Kendi bağlarında mahsülün tüm gelişimini izleyerek sonrasında geleneksel ve modern imkanları birleştirip büyük şaraplar yetiştirirler. Dünyadaki boyutlarda bir şarap tutkusu olmasa da benzer çalışmalar bizde de ivme kazanmış durumda.



Şarap lokantalarda hak ettiği yeri bulmaya çalışırken, zarif şarap bardakları iyi restoranlarda boy göstermeye başladı. Bir çok restoran müniden ayrı şarap listeleri hazırlıyor, bir çoğu ithal şarapları da listelerine koyuyor. Amerikalılar Kaliforniya şaraplarını, Avrupa'ya ihraç edip beğeni kazandılar. En iyi fiçileri Fransadan getirtilip, uzmanlar transfer ettiler. Fransa kadar büyük şaraplar üretmeseler de kaliteli ve hesaplı şaraplarıyla dünyada tanındılar. Türkiye dünyanın dördüncü büyük bağcısı olup şarapçılıkta henüz bir varlık gösteremese de, uygun ve düzenli çalışmaları zamanla tarihten hakettiği bir yerlere gelecektir

TANRIÖVER

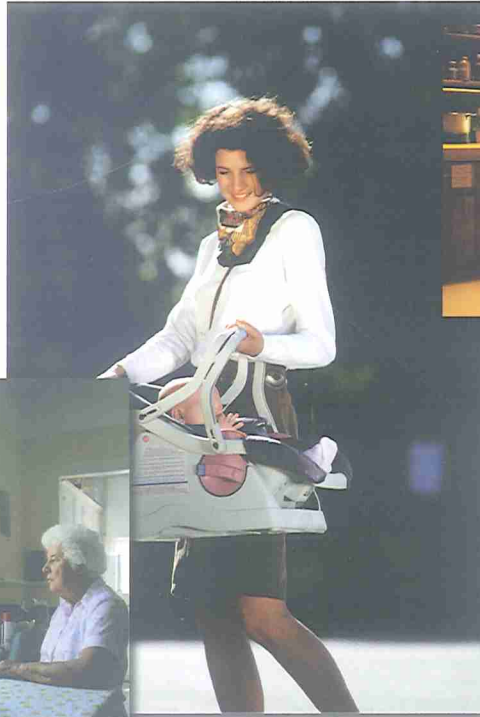
Eleman Hizmetleri Ltd. Şti.



• Referanslı bebek / çocuk bakıcıları



• Hasta ve yaşlılar için deneyimli hemşire ve hastabakıcılar

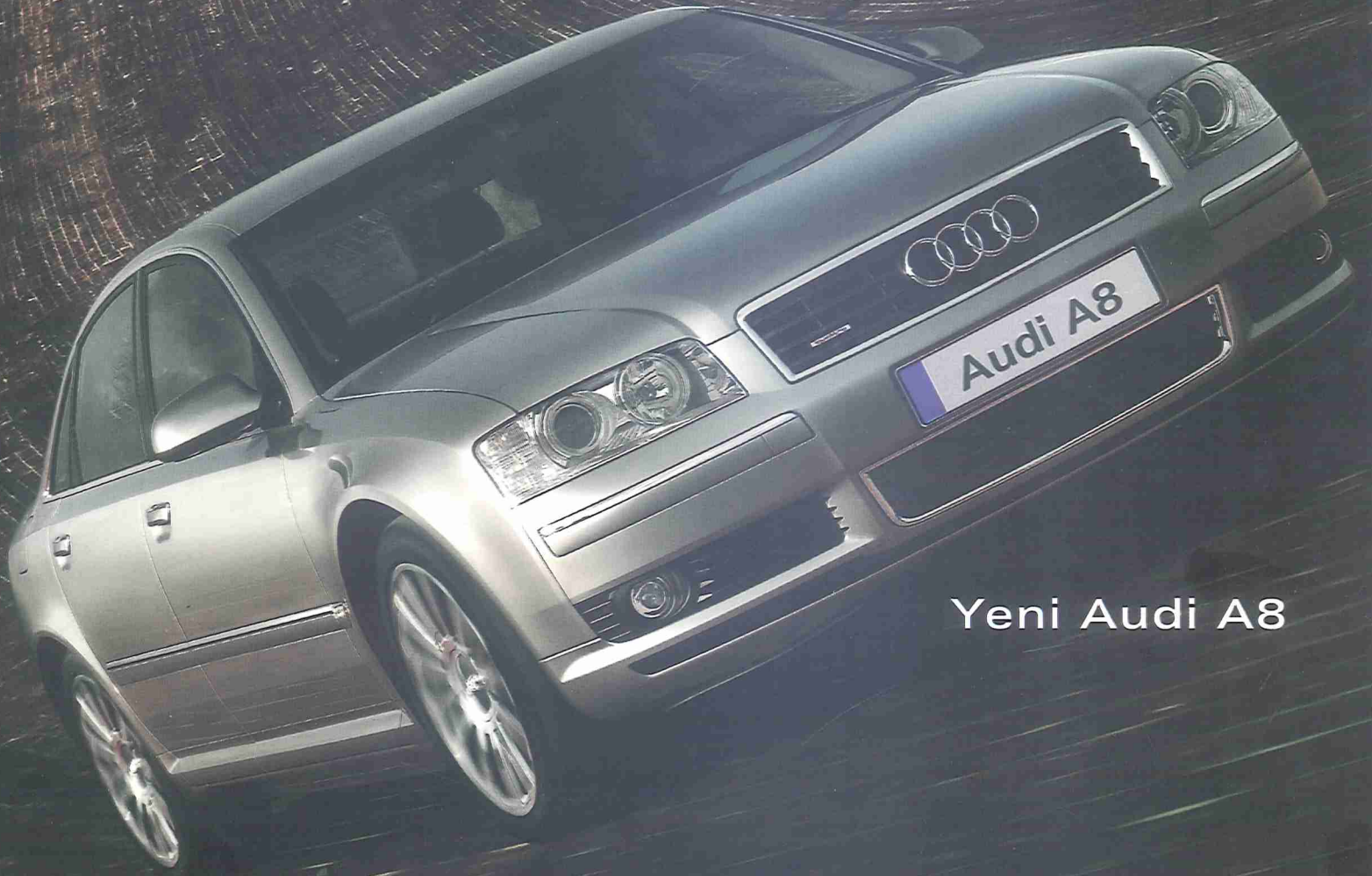


• Ev işlerine yardımcı yatılı / gündüzlü bayanlar

• Ofis içi servis / temizlik elemanları

Şair Eşref Bulvarı No: 27/2 Kat:8 Monrö / İZMİR
Tel: 0 232 445 07 55 - 445 07 56 • Faks: 0 232 445 58 07
e.posta: zeynep@tanriover.gen.tr

Rakiplerimize verdiğimiz
rahatsızlıktan dolayı özür dileriz!



Yeni Audi A8

Advance Key System,
sahibinin parmak izini tanır.



Yeni Audi A8'deki Advance Key System dört ayrı parmak izini hafızasında tutar. Otomobilin tüm ayarlarını bu dört kişiye özel olarak kaydeder. Otomobilinize binip parmak izinizi okuttuğunuzda tüm ayarlar (Koltuk, ayna, ısı seviyesi, radyo kanalı vb.) sizin kişisel ayarlarınıza döner.

Multi Media Interface ile
tüm kontroller
parmağınızın ucunda.



Multi Media Interface Terminali ile yeni Audi A8'in tüm fonksiyonlarını kontrol etmek çocuk oyuncağı. Yeni Audi A8'deki yüksek teknolojiyi bu terminalden kontrol etmek o kadar kolay ki, kullanım kılavuzunu okumaya bile ihtiyaç duymayacaksınız.

Adaptive Air Suspension ile
sürüş standartlarınızı
siz belirleyin.



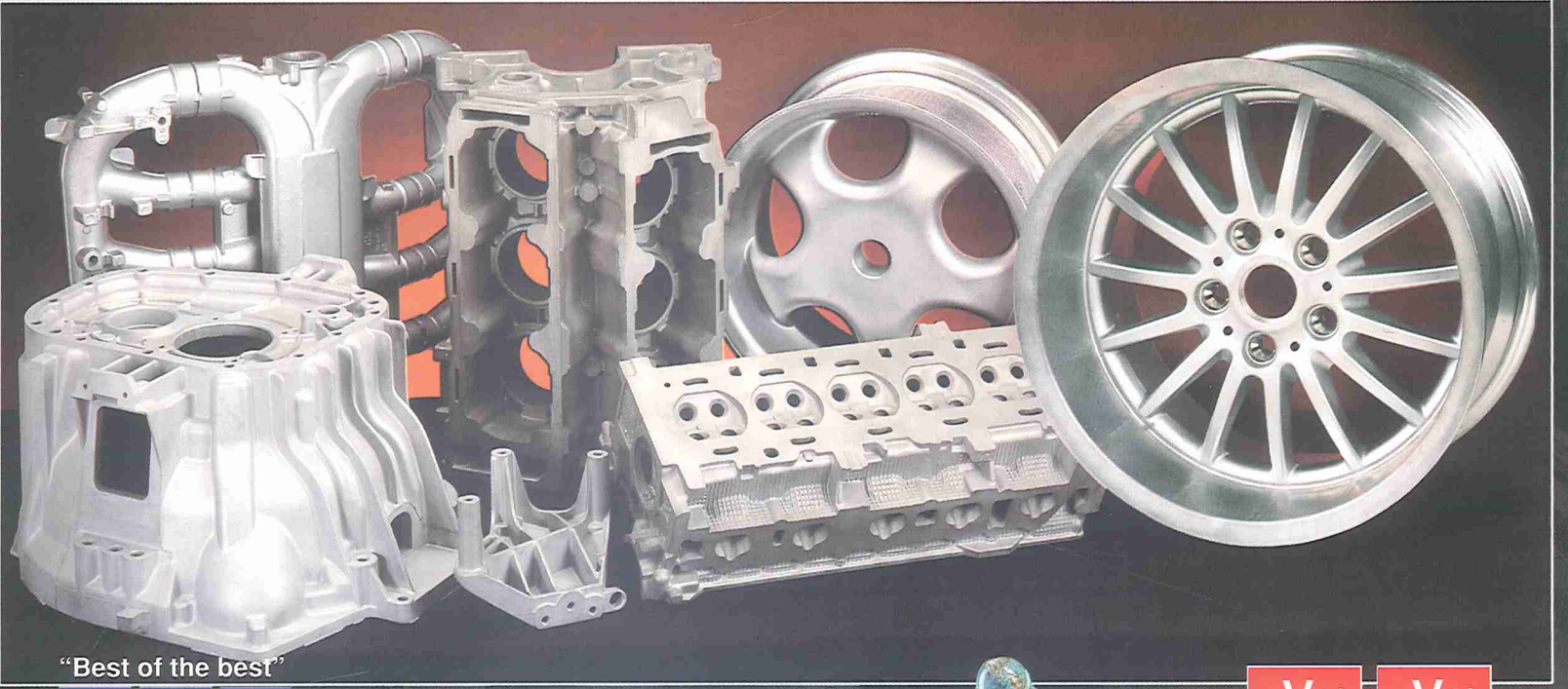
Otomobilinizin süspansiyonunu dilediğiniz gibi ayarlayarak, konfordan vazgeçmeden, dinamik bir sürüş elde edebilirsiniz. Multi Media Interface'i kullanarak dört farklı süspansiyon standardından birini kolayca devreye sokabilir, sürüş tarzınızı yol standartlarına veya keyfinize göre ayarlayabilirsiniz.

Aluminium Space Frame'in
dayanılmaz hafifliği...



Bugüne kadar üretilen güçlü ve sağlam otomobillerin hepsi ağırdı. Aluminium Space Frame teknolojisi ile yeni Audi A8, son derece sağlam, aynı zamanda lüks segmentteki otomobiller arasında en hafif, en dayanıklısı. ASF, yeni Audi A8'e üstün bir sürüş, keyfi ve performans katıyor.

Hedeflerimiz standartlarımız kadar yüksek.



"Best of the best"



1997 / 1998 / 1999 / 2000



CEVHER
ALUMINIUM FOUNDRY

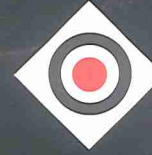
CEVHER
ALLOY WHEELS

Alüminyum döküm teknolojisinde
gravite, yüksek ve alçak basınç konusunda
deneyim, birikim ve uzmanlık burada!



CEVHER
DÖKÜM SANAYİİ A.Ş.

Ankara Caddesi No: 208 35050 BORNOVA-İZMİR
Tel: (232) 478 10 00 Faks: (232) 478 10 10
www.cevherdokum.com.tr • cds@cevherdokum.com.tr



CEVHER
JANT SANAYİİ A.Ş.

Merkez: Cumhuriyet Bulvarı No 45 Daire: 11
Kat: 7 Pamuk Plaza Alsancak 35210 İZMİR
Tel: (232) 489 22 40 Faks: (232) 489 17 45
www.cevherjant.com

Fabrika: Ege Serbest Bölgesi Kürşad Sokak, No.10
Gaziemir-İZMİR
Tel: (232) 478 35 66 Faks: (232) 478 34 20



OPEL

SAAB



VOLVO



FIAT



IVECO



yukarıya **tırmanın**

Her organizasyonun yapısı farklıdır.
Organizasyonunuza özel
insan kaynakları çözümleriyle
daha yukarıya **tırmanın**.

 insankaynaklari.com

Büyükdere Cad. Beytem Plaza
Kat:3 Şişli, İstanbul
Tel: +90 212 315 3000

 **ERNST & YOUNG**

Quality In Everything We Do