



YARIN

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarıllar Sınırlı Ayrıllık



**Sektör Dosyası:
Dizi Endüstrisi**

**2015 Yılında
Türk Ekonomisini
Neler Bekliyor?**



**İzmir
Penceresinden
Çetin GÜREL**

**Başarı
Öyküsü
Yonca GÜNGÖR**

**Sanat
Fatma OLTEN
Oltten Filarmoni Orkestrası**

AkzoNobel

Tomorrow's Answers Today



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



AkzoNobel Kemipol A.Ş.

Ankara Asfaltı 25. km. 35730 Kemalpaşa / İZMİR

T: +90 (232) 877 00 30 F: +90 (232) 877 00 70

www.akzonobel.com/kemipol

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Kansol Alanı Kemalpaşa İzmir Tesisleri'nde üretilmiştir.



FOLKART TOWERS

— OFFICE • RESIDENCE • SHOPPING —

YAŞAM BAŞLADI

Muhteşem İzmir Manzarası Sizi Bekliyor.

444 22 78

www.folkart.com.tr

 **FOLKART**

İçindekiler Ocak¹⁵

5 BAŞKAN 7 YAYIN TAKIMI

8 KAPAK KONUSU / 2015 YILINDA TÜRK EKONOMİSİNİ NELER BEKLİYOR

- 28 ZEYBEKÇİ: Avro Bölgesi'ndeki gelişmeler ekonomimize olumlu yansıtacak
- 30 YILMAZ: 2015 Yılında Türkiye Ekonomisi
- 32 YILDIZ: 2014 Yılına Değerlendirmesi
- 34 DEMİRTAŞ: Zor bir yılı bitiriyoruz, dikkatli olmamız gereken bir yıla giriyoruz
- 36 YORGANCILAR: 2015'te Sanayiye Odaklanılmalı
- 38 KESTELLİ: 2015 Yılı Zor Geçecek
- 40 BÜYÜKEKŞİ: 2015'e umutlu bakıyoruz
- 42 ÜNLÜTÜRK: 2015 Yılına Girerken Türkiye ve Ege Bölgesi İhracatı
- 44 ÖZTÜRK: Denizcilik Sektörünü Neler Bekliyor?
- 45 EYÜBOĞLU: 2015 Yılında Uygulanacak İktisat Politikasının Önemi
- 48 PALANDÖKEN: Ekonomide büyük bir patlama olmayacak
- 50 SANLI: 2015 Yılına Girerken Türkiye Ekonomisi
- 52 YELDAN: 2015 Başında Türkiye Ekonomisi
- 54 YETKİNER: 2015 Ekonomik Beklentileri: İyi, Kötü ve Çirkin
- 56 EGELİ: 2014 bütçe değerlendirmesi ve 2015 bütçe tahmini
- 58 AKÇAOĞLU: 2014 yılında Türk Bankacılık Sektörü
- 60 HALAÇ: 2015 yılı ve enflasyon üzerine
- 61 ÖZSÖZ: 2015 yılında döviz hareketleri üzerine

62 İZMİR PENCERESİNDEN

Çetin Gürel: Türk medyası fazilet sınavından geçemedi

68 SEKTÖR/RATING BİLMECESİYLE LİDERLİK YARIŞI

- 78 Dizi endüstrisinden ihracata 180 milyon \$ 'muhteşem' katkı
- 84 Türk dizileri dünya liderliğine oynuyor

92 TARİH

Restorasyonla yeniden hayat bulan tarih: Ayavukla Kilisesi

96 VERGİ

Mali Eylem Planı

100 GEZELİM GÖRELİM

"Kelt Kapları" Gülümsüyor: Dublin

108 İLETİŞİM

Değişmeyen Nedir?

KAPAK KONUSU

9



SEKTÖR/RATING BİLMECESİYLE LİDERLİK YARIŞI

68



İZMİR PENCERESİNDEN

62



BAŞARI ÖYKÜSÜ

112



112 BAŞARI ÖYKÜSÜ

Erkek Egemen Parkurlara 'Şampiyon Kadın Eli'
Değince Yonca Güngör

120 HUKUK

Riskli Alanlarda Kentsel Dönüşüm Kararlarına Karşı Yargı Yolu

122 SAĞLIK

Bonzai gerçeği

126 EGİAD'DA İŞ ORTAKLARI

"İzmirliiler birlikte üretmeyi öğrenmeli"

134 SANAT

Minyatür sanatçıları tarihin fotoğraf makinesi gibidir

140 SEYAHATNAME

Cruise ile Dünyanın Keşfi

150 İZMİR'DE SANAT

Fatma Olten - İzmir'e farklı bir 'ses' getirdik

156 EGİAD KORDON RAPORU

166 MODA

Öncü Şehir İzmir'de Tasarım, Markalaşma Ve Yeni Dönem
Mağazacılık Üzerine..

170 EGİAD ANIT PARKI

172 BEŞ SORU BEŞ CEVAP

180 FAALİYETLERİMİZ

İmtiyaz Sahibi

EGİAD adına

Yönetim Kurulu Başkanı

Seda Kâya

Yayın Takımı

Yonca Güngör,

Bilge Güre, Erhan Özusta,

Özgür Usluer

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

ve Yayın Koordinatörü

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

Yayın Danışma Kurulu

Adnan Altuğ, Ahmet Yener Özkesen,

Ahmet Kaplan, Betül Elmasoğlu,

Bülent Zarif, Can Bosor, Cemal Sevgi,

Çetin Gürel, Deniz Sivri, Deniz Sipahi,

Erol Yaraş, Gönül Soyoğlu, Hamdi Türkmen,

Hasan Ege Tütüncüoğlu,

İlhan Bilgehan, İlyas Özgüven,

İsmail Uğural, Kemal Ertan, Mahru Gürel,

Mehmet Akyar, Mustafa Köstepen,

Muammer Başkan, Nazif Ulusoy,

Necatî Bahçeci, Nedim Atilla, Nevzat Dönmez,

Osman Gençer, Ömer Dinçer,

Özüm İliter Demirci, Prof. Dr. Mustafa Tanyeri,

Selim Türsen, Serap Zeybek İhlamur,

Şebnem Bursalı, Ufuk Türkyılmaz

Yönetim Yeri

Punta İş Merkezi 1456 Sk. No:10 Kat:8

Alsancak / İZMİR

Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx

egiad@egiad.org.tr

www.egiad.org.tr

Editöryal Yönetmen

Seda Gök

Röportaj ve Editöryal Hazırlık

M. Cemal Tükel

Tasarım ve Baskı

Görsel Yönetmen

Nefise YILDIZ TORUN

Basım Yeri

Tükelmat A.Ş.

1571 Sokak No:16 Çnarlı/İZMİR

Tel: (232) 461 96 42

www.tukelmat.com.tr

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın

organıdır. Dergide yayınlanan

görüşler ilgili yazarlara ait olup

EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz.

İzinsiz alıntı yapılamaz.

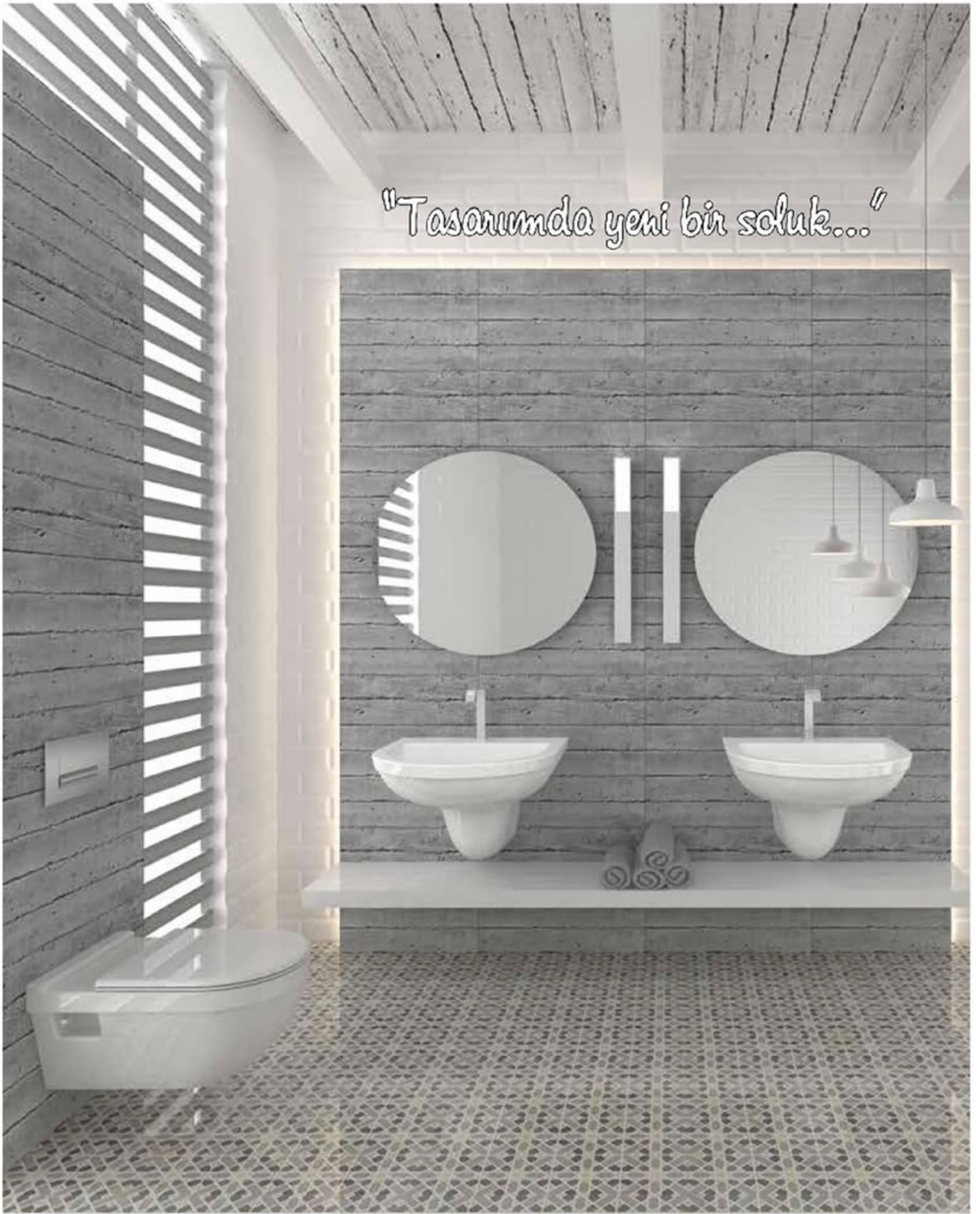
ISSN 1304 – 3269

Baskı Tarihi

05 Şubat 2015

Yerel süreli yayın

"Tasarımda yeni bir soluk..."



seramiksan.com.tr



twitter.com/
seramiksan



facebook.com/
seramiksan

Tanta Serikeli
Nispet - Lavabo

60x60 Kareler
60x50 Bejstone
10x20 Kirece



seramiksan

seramiksan.com.tr

EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

EGİAD'da bir yönetim dönemi daha başladı. Yönetim Kurulumuz ve komisyonlarımızla önümüzdeki iki yıl boyunca yapacağımız projeleri birer birer hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. Bölgenin ilk genç işadamları derneği olan EGİAD 1990 yılında kurulduğundan buyana 25 yıl geçti. Derneğimizin 25. kuruluş yıldönümünü kutlayacağımız bu yıl çok farklı etkinlikler gerçekleştireceğiz. Yarın Dergimizin Nisan ayında yayınlayacağımız 25. yıl özel sayısını da şimdiden planlamaya başladık.

EGİAD geçen 25 yılda bölgesinde ve ülke çapında ses getirecek çok önemli projelere imza attı. Gerçek bir gönüllü kuruluş anlayışı ile yapılan çalışmalarla toplumsal değer yaratmaya ve genç işadamlarının sesi olmaya çalışıyoruz. Türkiye, hızlı bir değişim ve gelişim sürecinden geçiyor. EGİAD olarak 25 yıldır bu süreci izlemek yerine sürecin her aşamasında proaktif olmaya çalıştık. Eğitimden sağlığa, tarımdan sanayiye, çocuklardan gençliğe her konuda ve alanda görüşlerimizi ve düşüncelerimizi özgürce dile getirdik. 25. yılında bir sivil toplum kuruluşu olarak EGİAD'ı bu denli güçlü ve etkin yapan bu özgür düşünceye dayalı vizyon olmuştur.

Değerli okurlarımız,

Son günlerde tehlikeli bir tırmanış gösteren dinler ve medeniyetler arası çatışma eğilimlerinin hiç kimseye yarar sağlamayacağını herkesin görmesi gerekiyor. Değerlere ve inançlara saygısızlık nasıl kabul edilecek bir davranış değilse masum insanlara yönelik çirkin saldırıların da savunulacak hiçbir tarafı yoktur. Suriye'de, Irak'ta, Afganistan'da, Fransa'da, Nijerya'da ve başka yerlerde ne adına yapılırsa yapılsın insanların yaşama hakkına yapılan saldırılara da ortak bir duyguyla tüm insanlık birlikte dur demelidir. Bu arada, Türkiye'de son dönemde tanık olduğumuz terör eylemlerini, devlet otoritesini zaafa uğratmaya yönelik girişimleri kaygıyla izliyoruz. Hangi etnik kökenden olursa olsun vatandaşlarımızın çok büyük bir çoğunluğunun bu gelişmeleri onaylamadığını biliyoruz.



Çünkü, bu tehlikeli oyunun nelere malolacağı çok açıkça belirdi. Sağduyu ve karşılıklı anlayış ile bu sorunun üstesinden gelebiliriz. EGİAD olarak herşeye rağmen barış, hoşgörü ve uzlaşma zemininde ortak anlayışla milletçe özlemini duyduğumuz birlik ve beraberlik iklimini sağlayacağımıza inanıyoruz.

Sevgili EGİAD Yarın Dostları,

44. sayımızı yeni bir yüzle ve ekonomiden, sosyal ve kültürel konulara kadar zengin bir içerikle hazırladık. Bu sayıda da birbirinden değerli bakanlarımızın, bürokratlarımızın, uzmanların ve yöneticilerin bakış açılarını yansıtan çok farklı araştırma dosyalarını ve röportajları sayfalarımızın arasında bulacaksınız. Dergimizin içerik, yayına hazırlık ve tasarım aşamasından baskısına kadar taze bir heyecanla kolları sıvayıp çok titiz bir çalışma sergileyen yeni Yayın Takımına, Tüketim ekibine, bu sayımızda dergimize yazıları ile değer katan konuk yazarlarımıza ve emeği geçen herkese içtenlikle teşekkür eder, üyelerimize, EGİAD Yarın'ın tüm değerli okurlarına sevgi ve saygılar sunarım.

Seda KAYA
Yönetim Kurulu Başkanı

İzmir'in yeni merkezi Bayraklı'da, bu kente duyulan aşkla tasarlanmış sıradışı bir proje...

İzmir kadar güzel, İzmir kadar değerli...

Yatay yükselen mimarisiyle *özgür*, kat bahçeleriyle *doğaya tutkun*, eşsiz körfez manzarasıyla *büyüleyici*, sunduğu residence konforuyla *keyifli*.

1+1 ve 2+1 dairelerin yanısıra modern ofisler ve mağazalardan oluşan **ONTAN BAYRAKLI** sizleri bekliyor.



FONKSIYON



ontanbayrakli.com

ONTAN BAYRAKLI
Mansuroğlu Mah. 286 Sk. No:4
Bayraklı - İZMİR

- fitness • spa • yüzme havuzu • kapalı ve açık otopark
- seyir terası • özel residence hizmetleri • seçkin mağazalar



Satış Ofisi
Tel: 444 67 31



Değerli EGİAD Yarın Okurları,

25. yılına ulaşmanın onurunu yaşayan EGİAD'ımızın yeni döneminde turuncu rengin enerjisi ile karşınızdayız.

Yeni dönem yayın takımı olarak bizler, dergimizin önceki sayılarını hazırlayan arkadaşlarımızdan edindiğimiz bilgi birikimine heyecan ve enerjimizi katarak okunması keyifli, bir sonraki sayısını merakla bekleyeceğimiz, sayfaların arasında keyifli okumalar yapacağınız dolu dolu bir dergi sözü veriyoruz.

Yılın ve dönemin bu ilk sayısında her yıl olduğu gibi "Ekonomide 2015'te bizi neler bekliyor?" sorusuna her zamanki gibi cevap arıyoruz. Geçen yıla göre daha farklı dinamikler ile başladığımız bu yıl zorlu geçeceğe benziyor. Ekonomi değerlendirme dosyamızda, Maliye Bakanı Sayın Mehmet Şimşek, Ekonomi Bakanı Sayın Nihat Zeybekçi, Kalkınma Bakanı Sayın Cevdet Yılmaz, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, meslek kuruluşları ve sivil toplum kuruluşlarının değerli başkanları ve değerli akademisyenler sayısal göstergeler eşliğinde geçen yılın verilerini, yeni yılın fırsatlarını ve zorluklarını içeren yorumlarını ve önemli analizlerini bizler ile paylaştılar.

Sektör sayfalarımızda, hepimizin çok yakından tanıdığı ama sektörel anlamdaki gücünü yeni keşfettiğimiz Türk Dizi Sektörü yer alıyor. Dünya ihracatında ABD'den sonra ikinci sırada yer alan dizi sektörümüz bu yılı 180.000.000 USD ihracat yaparak kapattı. 2023 ülke vizyonumuzda, 1 milyar USD'lik ihracatın hedeflendiği sektörün, girdileri, başarıları ve yan sektörlerle katkısının büyüklüğüne şaşıracaksınız.

Avrupa'nın en yaşanabilir kentleri arasında ilk beşte yer alan rüya gibi bir şehir olan Dublin; diğer ismi ile Kelt Kapları gezilmeye görülmeye değer yerleri, doğası, kültürü ile keşfedilmeyi bekleyen bir değer olarak sayfalarımızda. Ayrıca, seyahat köşemizde sizleri Cruise ile dünyanın keşfine davet ediyoruz.

Tarih köşemizde kültürel değerlere sahip çıkma öyküsünü, Rum Ortodoks kadınların bir demek kurup para toplamaları sonucu kurulan Ayavukla Kilisesi'nin restorasyon ile yeniden hayat bulma hikayesini okuyacaksınız. İzmir'imizin kültürel zenginliğine yenilenen yüzü ile büyük katkı sağlayacak olan ve kuruluşundan bu yana çokça badireler atlatan bu eserin hayatta kalış hikayesi en az yenilenme hikayesi kadar ilgi çekici.

Hayallerinin peşinde koşarak onları bir değere dönüştüren insanlara bu kadar ihtiyacımız olan bir dönemde Olten Ailesi, kurdukları Olten Filarmoni Orkestrası ve onu korumak ve sürdürmek için yarattıkları sanat okulu ile takdir topluyor. İzmir'in kültür-sanat şehri olmasında bugün attıkları bu adım hem ulusal hem de uluslararası platformda çok ses getireceğe benziyor.

56 yılını Türk medyasına ve İzmir'e adanmış deneyimli gazeteci Çetin Gürel ile gazetecilik üzerine sohbetimiz bir anı - tarih değerinde EGİAD Yarın'ın sayfalarında yer alıyor. İçimizden biri köşemizde iş kadını kimliğinin dışında zevkle taşıdığı sporcu kimliği ile Yonca Güngör bize gönül verdiği ralli sporunu anlatıyor. Sayfalarında konuk yazarların birbirinden ilginç yazılarına ve keyifli söyleşileri de bulacağınız EGİAD Yarın Dergimizin 44. sayısını sizlere sunarken yayın takımı olarak dergimize katkı sağlayan herkese içtenlikle teşekkür eder, keyifli okumalar dileriz.

YAYIN TAKIMI

Erhan Özusta, Bilge Güre, Yonca Güngör, Özgür Usluer



2015 Yılında Türk Ekonomisini Neler Bekliyor?

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

Türkiye 2014 yılında ABD ekonomisinin beklentilerin altında büyümesi, Euro Bölgesi'nde süregelen durgunluk, jeopolitik gerginlikler, gelişmekte olan ekonomilerde yavaşlayan büyüme etkenleriyle de mücadele etti.



■ Geçtiğimiz yıl sadece Türkiye için değil dünya ekonomisi açısından da zorlu geçti. Piyasalardaki durgunluğun birbirini tetiklemesi ve risk almama eğilimi 2014 yılında her açıdan 'bekleme dönemi' olarak değerlendirildi.

Geçtiğimiz yıl piyasaların, birinci ve dördüncü çeyrekte sıkıntısının daha fazla arttığını, ikinci ve üçüncü çeyrekte ise can suyu diyebileceğimiz bir hareketlenmenin kendisini hissettirdiğini gördük.

Türkiye bütün bu gelişmelere karşılık 2014 yılını yüzde 3 büyüme, 160 milyar dolar ihracat, yüzde 10,5 işsizlik oranı ile kapattı. Bu yıl Haziran ayında yapılması planlanan genel seçim sürecinin şimdiden kendisini hissettirdiği Türkiye ekonomisinin en önemli gündemini; enerji fiyatları, cari açık, enflasyon ve işsizlik oluşturuyor.

Kanaat önderleri, Türkiye'nin 2015 yılında, tıpkı geçtiğimiz yıl olduğu gibi yüzde 3-4 büyüyeceğini öngörüyor. Ayrıca ihracattaki artış ivmesinin devam edeceği konusunda da hemfikirler... Bu yıl küresel ekonomide beklenen toparlanma, Türkiye'nin ticaret ortaklarındaki büyümenin hızlanması, iç talepteki canlanma ile büyümenin yüzde 3-4 olması öngörülmüyor.

Türkiye 2014 yılında ABD ekonomisinin beklentilerin altında büyümesi, Euro Bölgesi'nde süregelen durgunluk, jeopolitik gerginlikler, gelişmekte olan ekonomilerde yavaşlayan büyüme etkenleriyle de mücadele etti.

Küresel büyümenin 2015 yılında yüzde 3,8, 2015-2019 döneminde ise ortalama yüzde 4 civarında öngörülmüyor. Bu oranların kriz öncesi dönemde elde edilen yüzde 5'lik büyümenin oldukça altında olduğu görülüyor.

Gelişmekte olan ülkelerde büyüme performansının, zayıf talep ve yapısal sorunlar nedeniyle kriz öncesi dönemin altında olması da dikkat çekiyor. Küresel finansal koşulların

göreceli olarak sıkışması, Çin ekonomisinin yavaşlaması ve düşük emtia fiyatlarının bu yavaşlamada etkili olduğu görülüyor. Çin ve Hindistan hariç gelişmekte olan ülkelerin 2014 yılında yüzde 2,7, 2015 yılında yüzde 3,6 oranında büyüyeceği tahmin ediliyor. Ayrıca son dönemde petrol fiyatlarında yaşanan düşüşün kalıcı olmasının büyümeyi yukarı yönlü destekleyeceğine vurgu yapılıyor.

GLOBAL EKONOMİDE NELER OLDU?

Dünya ekonomisinin üç devi durumunda olan Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Avrupa Birliği (AB) ve Çin'de tahminlerin altında bir performans kaydedildi. Büyümede yavaşlamanın düşük faiz ve düşük enflasyonla bir araya gelmesi, gelişmiş ülkelerin uzun dönemli durgunluk riski altında olduğu kuşkusunu uyandırıyor.

Öte yandan, küresel kriz sürecinde dibe vuran ekonomileri yeniden büyüme rayına oturtmak amacıyla uygulanan gevşek para politikasının sonuna gelmiş olması da küresel bir risk olarak algılanıyor.

ABD'nin yürüttüğü bol para-düşük faiz rejiminin dünyaya pompaladığı likidite aşamalı olarak yavaşlatıldı, şimdi ise likiditenin geriye çekilmesi bekleniyor.

Daralacak likidite ile birlikte faiz oranlarının yükselmesi de devreye girecek. Bu gelişme yıllardır büyümelerini bol para-düşük faiz rejimi altında sürdürmeye alışmış ve hatta buna bağımlı hale gelmiş olan gelişen ülkelerde ciddi bir kriz tehdidi olarak algılanıyor. Bütün bunların üzerine, bir süredir dünya ekonomisini fazlasıyla meşgul eden jeopolitik riskleri de eklemek gerekiyor. 2014 yılında iyice tırmanan bu risk, 2015'de de dünya ekonomisi için önemli bir tehdit oluşturuyor. Sınırlı bir hızlanmaya rağmen yavaş büyümenin 2015 yılında da devam edeceği tahmin ediliyor.



IMF: DÜNYA EKONOMİSİNİN BÜYÜME HIZI 2015'TE 3,8 OLABİLİR

IMF'nin tahminlerine göre dünya ekonomisinde 2014 yılında yüzde 3,3 olan büyüme hızı, 2015 yılında ancak yüzde 3,8 düzeyine çıkabilecek. Gelişmiş ülkelerde 2014'de yüzde 1,8 olan büyüme hızının 2015 yılında yüzde 2,3 düzeyine çıkacağı, gelişmekte olan ülkelerde de 2014 için yüzde 4,4 olarak öngörülen büyüme hızının, 2015'de ancak yüzde 5 oranına yükseleceği tahmin ediliyor. Bu sayılar büyümede hızlanmanın sınırlı kalacağını, 2015 yılının coşkulu bir büyüme yılı olmayacağını gösteriyor.

"AVRUPA'NIN BÜYÜME HIZINDA DÜŞÜŞ DEVAM EDİYOR"

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'ne (OECD) göre, Avrupa'da büyüme hızındaki düşüş sürerken, diğer büyük ekonomilerde büyüme istikrarlı seviyesini koruyor. OECD'nin Bileşik Öncü Göstergeler Endeksi Raporu, Aralık ayı sonunda açıklandı. Ekim ayı verilerine yer verilen rapora göre, OECD Bölgesi'nde Bileşik Öncü Göstergeler Endeksi Ekim ayında bir önceki aya göre değişmeyerek 100,4'te kaldı. Türkiye'de ise Bileşik Öncü Göstergeler Endeksi Ekim ayında 99,3 oldu. OECD'nin revize ettiği rakamlara göre, Türkiye'nin Bileşik Öncü Göstergeler Endeksi bir önceki aya kıyasla değişiklik göstermedi. Raporda, özellikle İngiltere ve ardından Almanya ile İtalya'daki büyüme hızının düşüş gösterdiği belirtildi. Buna göre Bileşik Öncü Göstergeler Endeksi İngiltere'de yüzde 0,17 düşüş

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)'nin Aralık 2014'de yayınladığı yeni raporunda üye ülkeler arasındaki eşitsizliğin son 30 yılın zirvesine tırmandığını, bu durumun ekonomik büyümeyi önemli ölçüde azalttığını açıkladı. Rapora göre en zengin yüzde 10'luk kesim gelirini artırmamış olsaydı, tüm üye ülkelerin büyümesi daha yüksek oranları bulacaktı.

ile 100,5'ten 100,4'e geriledi. Endeks, Almanya'da 0,16 düşüşle 99,7'den 99,5'e, İtalya'da yüzde 101,2'den 101,1'e indi. Raporda, ekonomik büyüme ivmesinin Kanada, ABD, Brezilya, Çin gibi büyük ekonomilerde istikrarlı olduğu, Rusya ve Japonya'da ise düşüş eğilimine girdiği kaydedildi. Bileşik Öncü Göstergeler Endeksi Ekim ayında ABD'de 100,4'le bir

önceki aya oranla aynı kalırken, Fransa'da 100,3'le bir önceki aya göre yine önemli bir değişim göstermedi. Endeks Rusya'da yüzde 0,14 gerileyerek 100,5 olurken, Çin'de yüzde 0,17 artışla 99,2'ye, Hindistan'da da yüzde 0,19 artışla 99,6'ya yükseldi. Euro Bölgesi genelinde ise endeks yüzde 0,02'lik düşüşle 100,6 oldu. OECD'nin ekonomik öncü göstergeler endeksi sistemi, ekonomik aktivitedeki dönüm noktalarına ilişkin sinyalleri önceden vermesi amacıyla 1970 yılında kuruldu. Endeks, ekonomistler, iş adamları ve politika yapımcılar açısından mevcut ve kısa vadeli pozisyonlarını belirlemeleri için önem taşıyor. Bileşik Öncü Göstergeler Endeksi, İzlanda hariç 33 OECD ülkesinin yanında, 6 üye olmayan ekonomi ve 8 ayrı bölge için hesaplanıyor. Endeks, ülkeler için geniş bir

yelpazede seçilmiş kısa vadeli anahtar nitelikteki ekonomik göstergelerden oluşan serilerin bileşenlerinden elde ediliyor.

ŞİMŞEK'DEN DÜNYA EKONOMİSİ DEĞERLENDİRMESİ

Dünya ekonomisindeki gelişmeler ve Türkiye'ye yansımalarını değerlendiren Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, IMF'nin 2013 yılında yüzde 3,6 olan küresel enflasyonun 2014 ve 2015 yıllarında yüzde 3,9 olacağını öngördüğünü, enerji ve

endüstriyel metal fiyatlarında son dönemde yaşanan düşüşün kalıcı olması halinde küresel enflasyonun bu tahminlerin de altında gerçekleşebileceğini dile getirdi.

Bakan Şimşek, küresel ekonomiye ilişkin riskleri ise şöyle aktardı: "Küresel ekonominin önündeki en önemli risk Avro Bölgesi'nde yavaş büyümenin devam etmesi ve bölgenin 90'lı yıllardaki Japonya gibi deflasyonist bir sürece girmesidir. Bu, Türkiye ekonomisi için de en büyük risklerden biridir. Gelişmekte olan ülkelerde büyümenin daha da yavaşlaması ve Çin ekonomisinde sert bir düşüş diğer bir temel risk olarak karşımıza çıkıyor. Bir diğer önemli risk ise FED'in faiz artırımının finansal piyasalarda yaratabileceği aşırı oynaklık ve sermaye akımlarının tersine dönmesidir. Ancak Avrupa ve Japonya Merkez Bankalarının genişletici para politikası uygulamalarına devam ediyor olması bu riski belli ölçüde dengeleyecek bir unsurdur. Öte yandan jeopolitik gerginliklerin artması küresel ekonomik görünümü aşağıya çekebilecek bir başka risk olarak karşımıza çıkıyor."

Şimşek, orta ve uzun vadede, siyasi istikrar, güçlü kamu mali dengeleri, sağlam bankacılık sektörü, dinamik Türk özel sektörü, genç nüfusumuz, sağlıklı hane halkı bilançosu, başarılı ihracat pazar çeşitlendirmesi, esnek kur rejimi ve makro ihtiyati politikaların büyümeyi destekleyen ve dış şoklara karşı Türkiye'yi dirençli kılan unsurlar olmaya devam edeceğini bildirdi.

OECD: EŞİTSİZLİK EKONOMİK BÜYÜMEYİ AŞAĞI ÇEKİYOR

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)'nin Aralık 2014'te yayınladığı yeni raporunda üye ülkeler arasındaki eşitsizliğin son 30 yılın zirvesine tırmandığını, bu durumun ekonomik büyümeyi önemli ölçüde azalttığını açıkladı. Rapora göre en zengin yüzde 10'luk kesim gelirini artırmamış olsaydı, tüm üye ülkelerin büyümesi daha yüksek oranları bulacaktı. Yüksek vergilerle serveti tekrar dağıtmanın büyümeye olumsuz etkisi olmayacağını savunan OECD,

en önemli sebebin eğitimdeki fırsat eşitsizliği olduğunu vurguladı. İngiltere'de eşitsizliğin GSYH'nin yüzde 9'una mal olduğu, ABD'de ise bu rakamın yüzde 7 olduğu belirtildi. Son 30 yılda 34 üye ülkenin içinde en zengin ve en fakir arasındaki farkın en yüksek seviyeye geldiği, en zengin yüzde 10'luk kesimin en fakirden dokuz buçuk kat daha zengin olduğu ifade edildi. 1980'lerde bu oran sadece sekiz kattı. Rapora göre eşitsizliğin azaldığı sadece iki ülke var: Türkiye ve Yunanistan. Rapora göre artan eşitsizlik, sanayileşmiş

ülkelerin büyük bir çoğunluğunda büyümeyi azalttı. Raporda "Bugünün en zengin yüzde 10'luk kesimi toplam gelirdeki payını artırmamış olsaydı, büyüme daha fazla olurdu" ifadeleri kullanıldı.

İngiltere'de eşitsizliğin GSYH'nin yüzde 9'una mal olduğu, ABD'de ise bu rakamın yüzde 7 olduğu belirtildi. Son 30 yılda 34 üye ülke arasında en zengin ve en fakir arasındaki farkın en yüksek seviyeye geldiği, en zengin yüzde 10'luk kesimin en fakirden 9 buçuk kat daha zengin olduğu ifade edildi. 1980'lerde bu oran sadece sekiz kattı. Rapora göre eşitsizliğin azaldığı sadece iki OECD ülkesi oldu, Türkiye ve Yunanistan. Eşitsizliğin Meksika ve Yeni Zelanda'da büyümenin yüzde 10'unu, Finlandiya ve Norveç'te neredeyse yüzde 9'unu, ABD, İtalya ve İsveç'te ise yüzde 6 ila 7'sini yok ettiği belirtiliyor. Eşitsizlik ölçütü Gini

katsayısının 1985-2011 yılları arasında 21 OECD ülkesinin 16'sında yükseldiği belirtilen rapora göre Finlandiya, İsrail, Yeni Zelanda, İsveç ve ABD'nin Gini katsayısının 5 puandan fazla artış yaşadığı, sadece Yunanistan ve Türkiye'de çok hafif bir düşüş yaşandığı belirtildi.

"VERGİLERLE SERVETİN TEKRAR DAĞITIMI BÜYÜMEYE ENGEL DEĞİL"

Raporun bulguları, bu yılın başlarında yayınlanmış olan Uluslararası Para Fonu (IMF) raporuyla benzer sonuçlar içeriyor. Fakat OECD'nin analizleri daha zengin ülkelere yoğunlaşıyor ve eşitsizliğin büyüme üzerinde tam olarak ne kadar büyük bir etkisi olduğunu gösteriyor.



Mehmet Şimşek
Maliye Bakanı





Homer Kimya

Makina ve Techizat İzolasyon Sanayi Tic. Ltd.Şti



KAPLAMA PROSESLERİ

- Ön İşlem Kimyasalları
- Asitli Bakır Prosesi
- Nikel Prosesleri
- Krom Prosesleri
- Çinko Prosesleri
- P.O.P Prosesleri
- Anotlar
- Yardımcı Ekipmanlar



ENDÜSTRİYEL YAĞLAR

- Yanmaz Hidrolik Ürünleri
- Boru Profil Ürünleri
- Soğutma Sıvıları
- Koruyucu Yağlar
- Hadde Yağları
- Derin Çekme Ürünleri
- Diğer Endüstriyel Ürünler
- Özel Katkılar
- Özel Gresler

MacDermid
Industrial Solutions

Dotenza
Endüstriyel Yağlar

Quaker
It's what's inside that counts

KLÜBER
LUBRICATION

SEKTÖREL DÖNÜŞÜM PROGRAMININ HEDEFİ

Sektörel dönüşüm programıyla hedef; 2018'in sonuna kadar GSYH'yi 1,3 trilyon dolara çıkarmak, cari açığı yüzde 5,2'ye çekmek, işsizlik oranını da yüzde 7 seviyesine indirmek... Bütün bu eylem planları içinde hedef 2018 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranını yüzde 70 ve üzerine çıkarmak olarak belirtiliyor. Bu programdaki eylemlerle ve bunu tanımlayan diğer adımlarla 2018 yılında enerji üretimindeki yerli kaynak payını yüzde 35'e çıkarılması planlanıyor. Güçlü ve Dengeli Büyüme için Yapısal Dönüşüm'' başlığıyla Onuncu Kalkınma Planı kapsamında öncelikli dönüşüm programlarına ilişkin eylem planları geçtiğimiz ay Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklandı. 417 eylemden oluşacak plan, 9 programdan oluşuyor. Bunlar sırasıyla birincisi ithalata olan bağımlılığın azaltılması programı, ikincisi öncelikli teknoloji alanlarında ticarileştirme programı, üçüncüsü kamu alımları yoluyla teknoloji geliştirme ve yerli üretim programı, dördüncüsü yerli kaynaklara dayalı enerji üretim programı, beşincisi enerji verimliliğinin geliştirilmesi programı, altıncısı tarımda su kullanımının etkinleştirilmesi programı, yedincisi sağlık endüstrilerinde yapısal dönüşüm programı, sekizincisi sağlık turizminin geliştirilmesi programı, dokuzuncusu taşımacılıktan lojistiğe dönüşüm programı...

Bu kapsamda ön plana çıkan eylemler ise şöyle:

"Türkiye girdi tedarik envanteri dikkate alınarak, Girdi Tedarik Stratejisini (GİTES) güncellenecek. MTA yurt dışında da madencilik yapabilmesi sağlanacak. Enerji üretim tesislerinde kullanılan teçhizatın yurtiçindeki üretimi desteklenecek. Demir-çelik sektörünün hurda girdisine olan bağımlılığı azaltılacak. İnorganik kimya, biyoyakıt, alternatif kompozit malzemeler gibi alanlarda Ar-Ge faaliyetleri teşvik edilecek. Sanayi stratejisini revize edecek sektörel stratejiler hazırlanacak.

Sanayi stratejisi belirli aralıklara revize edilecek, daha detaylı sektörel bazda alt stratejik planlamalar yapılacak. Orta ve yüksek teknolojili ürünlere yönelik yeni yatırım destek programları oluşturulacak. Tohumculuk geliştirme ve üretim kapasitesi arttırılacak.

Yerlilik oranını artırmak amacıyla tedarik zincirindeki işletmeler arasındaki işbirliğinin ve katma değer artışını sağlayacak kümelenme faaliyetleri desteklenecek. Yüksek teknolojili ürünlere yönelik yatırımları ülkemize çekmek üzere serbest bölgelerin cazibeleri arttırılacak.

Tasarım konusunda üniversite-sanayi işbirliği alanlarını genişleterek yenilikçi üretim yapısı güçlendirilecek. Yerli makine üreticilerinin rekabet gücünü arttıracak mekanizmalar oluşturulacak. Atıkların ekonomiye kazandırılmasına önem verilecek. Öncelikli sektörlerde kuluçka merkezleri geliştirilecek.

Enerji, sağlık, havacılık, uzay, otomotiv, raylı sistemler, bilişim ve savunma gibi öncelikli sektörlerde teknolojik ürün yatırımlar desteklenecek.

Sanal ve gerçek ortamlarda kamu-üniversite-sanayi işbirliği platformları oluşturulacak. Türkiye'deki akredite test altyapısı güçlendirilecek.

Araştırma merkezleri özel sektörün kullanımına daha fazla açılacak.

KOBİ'ler başta olmak üzere girişimciler ve yatırımcılar arasındaki ağlar ile mentörlük hizmetleri gibi mekanizmaları merkezi ve yerel düzeyde geliştirilecek.

Yenilikçi girişimcilerin ticarileştirme projelerine yönelik destek sağlayabilecek kredi garanti mekanizması oluşturulacak.

Öncelikli sektörlerde yenilikçi girişimciliği desteklemek amacıyla kuluçka merkezleri ve hızlandırıcılar koyulacak.

Fikri ve sınai haklar konusunda ticarileştirmeyi destekleyecek düzenlemeler yapılacak.

Yerli firmalar kamu ihalelerinden daha fazla pay alacak.

Kamu İhale Kanunu ve ilgili birincil ve ikincil mevzuatta gerekli düzenlemeler yapılacak.

Yüksek teknolojili ürünlerde kamu alım garantisine dayalı üretim yapılabilmesi için ürün bazlı yerli tedarik modelleri geliştirilecek. Uygulamanın etkinliği için koordinasyon ve izleme mekanizmaları kurulacak.

Enerjide yerli payı yüzde 35'e çıkacak. Bu alana özgü yeni destek ve finansman modelleri geliştirilecek.

Bürokrasiyi azaltarak yatırım ortamı geliştirilecek.

Kurumlar arası koordinasyon güçlendirilecek.

Arama ve Ar-Ge çalışmalarına ivme kazandırılacak.

Güneş, rüzgar, jeo-termal gibi yenilenebilir enerji alanında envanter yenilenecek.

Linyit kaynakları akılcı bir şekilde azami düzeyde ekonomiye kazandırılacak.

Kamuda enerji verimliliği yaygınlaştırılacak

Enerji verimliliği konusunda bilinçlendirme faaliyetleri yoğunlaştırılacak

Enerji verimliliği alanında yönetim bilgi sistemi oluşturulacak.

Enerji verimliliği yatırımlarının finansmanı için yeni modeller geliştirilecek.

Taşıtlar dahil olmak üzere vergilendirme sisteminde enerji verimliliği lehine farklılaştırmalar yapılacak.

Enerji performans sözleşmeleri modeli yaygınlaştırılacak.

Sanayide yüksek verimli elektrik motorları üretimi ve kullanımı desteklenecek.

Binalarda enerji verimliliği konusundaki yatırımlar desteklenecek.

Akıllı ulaşım sistemleri yaygınlaştırılacak.

Enerji verimliliği alanında KOBİ'lere dönük özel destek programları geliştirilecek.

Termik santrallerde ve sanayide atık ısılardan azami oranda yararlanılacak."



OECD raporunda yüksek vergi ve sosyal yardımlarla servetin tekrar dağıtılmasının büyümeyi aşağı çekmediği de vurgulandı. OECD Genel Sekreteri Angel Gurría "Bu sonuçlar güçlü ve sürdürülebilir bir büyüme için gittikçe artan eşitsizlik meselesinin tüm politika tartışmalarının ana merkezinde olması gerektiğini gösteriyor" değerlendirmesinde bulundu.

TEMEL NEDEN EĞİTİMDE FIRSAT EŞİTLİĞİNİN OLMAMASI

Artan eşitsizliğin en temel sebebinin eğitime yapılan yatırımın eksikliği olduğunu belirten OECD raporunda son 30 yıldır eşitsizliğin fakir çocukların eğitim şartlarını kısıtladığına da dikkat çekildi. Dünyanın en zengin uluslarının üyesi olduğu kurumun raporunda eğitim fırsatlarının yetersizliği, dezavantajlı bireyler üzerinde "azalan sosyal hareketlilik ve yetkinlik gelişiminin engellenmesi" gibi etkiler doğurduğuna vurgu yapıldı.

İŞGÜCÜNE KATILIMI DESTEKLEYEN POLİTİKALARA VURGU...

OECD politikacılar yoksullukla mücadele programları uygulamaları için çağrıda bulundu. Raporda "Politikalar ezelden beri devam eden yetersiz eğitim yatırımlarına son vermeli ve düşük gelir grupları için örgün eğitime yatırım yapmalı" denildi. Yetkinlik gelişimi stratejilerinin meslek eğitimi ve düşük yetkinliktekilerin iş yaşamı boyunca eğitimi içermesi gerektiği belirtildi.

OECD RAPORUNDAN SATIR BAŞLARI...

"OECD içinde zengin ve fakir arasındaki boşluk 30 yılın zirvesinde. Uzun vadeli bu eğilim ekonomik büyümeleri aşağı çekti. Eşitsizliğin olumsuz etkisi sadece en fakirleri değil piramidin altındaki yüzde 40'lık kesimi etkiliyor. En önemli sebep sosyal çevreleri dezavantajlı olan kişilerin eğitime yatırım yapamıyor olması. Eşitsizliği vergi ve sosyal yardım politikalarıyla azaltmak gerekir. Bu politikalar düzgün uygulandığı sürece büyümeye zarar vermez. Eşitsizlikteki genel artış yüzde 1'lik çok zengin kesimin ağırlığından kaynaklanıyor."

EURO BÖLGESİ'NDE YÜZDE 0,8 BÜYÜME

Euro Bölgesi ekonomisi, 2014 yılının ikinci çeyreğinde hız kesip endişe yaratmakla birlikte, üçüncü çeyrekte beklentilerin bir miktar da olsa üzerinde bir performans gerçekleştirdi. Yıllık bazda yüzde 0,8, çeyrek dönemde ise yüzde 0,2 büyüdü. Bu gelişimde, Almanya'nın resesyonu da beraberinde taşıyan yavaşlama endişesinin bertaraf edilmiş olması önemli rol oynadı. Öte yandan Fransa da büyümede kıpırdanma gösterdi. Son yıllarda ekonomik kriz ile başa çıkmaya çalışan İspanya ise mücadelesini sürdürdü. İtalya ekonomisi ise daralmaya devam etti.

TÜRKİYE'DE 2014'ÜN BÜYÜMESİ % 3'TE KALDI

Türkiye 2014 yılını ortalamada yüzde 3 büyüme ile kapattı. Türkiye, ekonomik büyümesinde ihracat ve dışarıdan gelen sermaye akımları büyük rol üstlendi. Türkiye'deki tasarruf oranı ise bu dönemde ancak yüzde 15 mertebesinde oldu. Özel sektör ve devletin toplam borcu 2014 yılında 402 milyar dolar olarak kaydedildi. Bu rakamın GSYH içindeki oranına baktığımızda da yüzde 50'sini geçmesi anlamına geliyor. Bu borcun 276 milyar dolarlık kısmı özel sektöre ait. En fazla borçlanan sektörler ise inşaat, ulaşım ve enerji olarak dikkat çekiyor. Kısacası Türkiye 2014 yılındaki büyümesini iç tüketim ve dış borca dayalı olarak gerçekleştirdi.

ÜÇÜNCÜ ÇEYREK SONUÇLARI...

Türkiye ekonomisi, 2014'ün 3. çeyreğinde yakalanan yüzde 1,7'lik rakamla üst üste 20 çeyrek büyüdü. Mal ve



hizmet ihracatı sabit fiyatlarla yüzde 8'lik artışla 8 milyar 989 milyon liraya yükselirken, ithalat yüzde 1,8'lik azalışla 8 milyar 677 milyon liraya geriledi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre takvim etkisinden arındırılmış sabit fiyatlarla GSYH, üçüncü çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 1,8, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH değeri ise ikinci çeyreğe göre yüzde 0,4 arttı. Hane halklarının nihai tüketim harcamalarının değeri yılın üçüncü çeyreğinde cari fiyatlarla yüzde 7,1'lik artışla 301 milyar 179 milyon lira, sabit fiyatlarla yüzde 0,2'lik artışla 21 milyar 898 milyon lira olarak gerçekleşti. Öte yandan devletin nihai tüketim harcaması cari fiyatlarla yüzde 15,7'lik artışla 64 milyar 658 milyon lira, sabit fiyatlarla yüzde 6,6'lık artışla 3 milyar 308 milyon lira oldu. Gayri safi sabit sermaye oluşumu değeri üçüncü üç aylık dönemde cari fiyatlarla yüzde 9,4'lük artışla 84 milyar 374 milyon lira, sabit fiyatlarla yüzde 0,4'lük azalışla 7 milyar 366 milyon lira olarak hesaplandı.

MAL VE HİZMET İHRACATINDA ARTIŞ, İTHALATTA AZALMA

Mal ve hizmet ihracatı cari fiyatlarla yüzde 18,5'lik artışla 129 milyar 271 milyon liraya, sabit fiyatlarla yüzde 8'lik artışla 8 milyar 989 milyon liraya yükseldi. Mal ve hizmet ithalat değeri ise söz konusu dönemde cari fiyatlarla yüzde 7,6'lık artış göstererek 137 milyar 833 milyon liraya yükselirken, sabit fiyatlarla da yüzde 1,8'lik azalışla 8 milyar 677 milyon liraya düştü.



TÜİK'in verilerine göre 2014 yılı ilk dokuz aylık dönemde madencilik ve taş ocaklığı sektörü endeksi yüzde 2,6, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 1,9, elektrik, gaz, buhar, iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 0,1 artış gösterdi.

ENFLASYONA "GERGİNLİK" ETKİSİ

Türkiye'nin 2014 yılı sonu itibariyle enflasyon.... olarak gerçekleşti. Bu rakam bir önceki yıla göre... kaydedildi. TL'nin özellikle politik gerginliklerden dolayı değer kaybı yaşadığına dikkat çeken uzmanlar, bu kaybın yüzde 30 mertebesinde olduğunu belirtiyorlar. Ayrıca kuraklık, gıda fiyatlarındaki hızlı yükseliş ve ithal girdilerin artmasının enflasyonu tetikleyen unsurlar olduğunun altını çiziyorlar. Geçtiğimiz yıl enflasyonun yüzde 9,5 civarında seyretmesini öngören Merkez Bankası, gıda fiyatlarının etkisi olarak nitelendirmiş ve para piyasası kurulu kararlarında da bu noktaya vurgu yapmıştı. Ancak gıda maddelerinden arındırılmış çekirdek enflasyon endeksi bu varsayımın doğru olmadığını ortaya koydu. Endeks bu nedenle yüzde 10 civarında bir değer aldı.

Türkiye'de başta yağlı tohum, saman, buğday ve mısır olmak üzere birçok ürünün ithal ediliyor olması ve buna karşılık mazot, tohum ve gübre olmak üzere girdi olarak kullanılan ürünlerde de bir fiyat artışının yaşanması ile geçtiğimiz yıl maliyet odaklı bir enflasyon süreci ile karşı karşıya kaldı.

DÖVİZ KURLARINDA DURUM

Geçtiğimiz yıl dolar diğer tüm paralara karşı değer kazandı. Geçtiğimiz yıldan ders çıkaran piyasaların bu yıl daha tedbirli bir süreç yaşayacağı öngörülüyor. Dünya ekonomisine yön veren kuruluşlar bu süreçte piyasalara yapısal reformlara odaklanma mesajı veriyor. Ayrıca kur konusunda ani hareketlerden kaçınılması gerektiğinin de altı çiziliyor. 2014 yılı 31 Aralık tarihi itibariyle dolar 2,31 TL, Euro ise 2,82 TL'den kapattı.

MALİ POLİTİKALARDAN TAVİZ YOK

Bu yıl da Türkiye'de sıkı bir maliye politikası uygulanacak.

Bu sıkı politikanın işsizlik üzerinde "alev" etkisi yapacağına dikkat çeken kanaat önderleri, gerektiğinde bu politikalarda revizyona gidilmesinin önemli olduğunu söylüyor. TÜFE, 2014 yılı için yüzde 9,4 olarak belirlendiği bütçe tahminini, 2015 yılı için yüzde 6,3 olarak belirledi.

TÜRKİYE'NİN 2015 BÜTÇESİ

2015 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu Tasarısı ile 2013 Yılı Merkezi Yönetim Kesinhesap Kanunu Tasarısı, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. 2015 bütçesinde 520,4 milyar lira gider, 499,5 milyar lira gelir öngörüldü. Genel bütçe kapsamındaki kamu idarelerine 464 milyar 163 milyon 399 bin lira, özel bütçeli idarelere 53 milyar 69 milyon 588 bin lira, düzenleyici ve denetleyici kurumlara 3 milyar 212 milyon 692 bin lira olmak üzere toplam 520 milyar 445 milyon lira ödenek verildi. Genel bütçenin gelirleri 442 milyar 586 milyon 345 bin lira, özel bütçeli idarelerin gelirleri 7 milyar 789 milyon 211 bin lirası öz gelir, 45 milyar 894 milyon 85 bin lirası hazine yardımı olmak üzere 53 milyar 683 milyon 296 bin lira olarak belirlendi. Düzenleyici ve denetleyici kurumların gelirleri ise 3 milyar 192 milyon 332 bin lira öz gelir, 20 milyon 260 bin lira Hazine yardımı olmak üzere toplam 3 milyar 212 milyon 692 bin lira olarak öngörüldü. Bütçede gelir toplamı 499 milyar 482 milyon lira olarak hesaplandı, özel bütçeli idarelerin net finansmanı ise 55 milyar 964 bin lira olarak tahmin edildi.

SANAYİ ÜRETİMİ SİYASİ GERGINLIKTEN NASIBINI ALDI

TÜİK'in verilerine göre 2014 yılı ilk dokuz aylık dönemde madencilik ve taş ocaklığı sektörü endeksi yüzde 2,6, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 1,9, elektrik, gaz, buhar, iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde



0,1 artış gösterdi. Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde ise 2014 yılı Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 8,9, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 1,1, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi de yüzde 6,4 artış gösterdi. Sanayi grupları aylık ve dokuz aylık olarak incelendiğinde ise aylık değişimin yüzde 1,7, yıllık değişimde ise yüzde 2,2 gibi düşük bir oran olduğunu görüyoruz. Detayları incelersek, ara mali imalatının aylık bazda 2,4, yıllık bazda ise 0,9 artış gösterdiğine şahit oluyoruz. Ara mali imalatındaki yıllık 0,9 artış, düşük büyüme dönemine girdiğimiz bir işareti olarak algılanabilir.

Dayanıklı tüketim mali imalatı aylık bazda 6,9, yıllık bazda ise 2,1 artış gösteriyor. Türkiye'nin üretime dayalı büyüme modelinde çok önemli bir göstergesi olan dayanıklı tüketim imalatı, 2014 yılı ilk dokuz ayında istenilen performansı gösteremedi. En önemli etken olarak Avrupa ihracatının gerilemesi ve Orta Doğu'daki siyasi gerginliği gösterebiliriz. 2014 yılında iç talepteki daralmanın etkisini dayanıksız tüketim mali imalatında rastlıyoruz. Dayanıksız tüketim, ilk dokuz ay sadece yüzde 1 artış kaydetti. Enerjide ise yıllık bazda yüzde 5,7 artış gerçekleşmiş durumda. Sermaye imalatı ilk dokuz ayda yüzde 3,5 olarak gerçekleşti.

Türkiye, 2015 yılına özel sektörün 143 milyar dolara ulaşan kısa vadeli dış borcu, yüzde -5,8'e gerileyen cari işlemler dengesi/GSYH ve 48 milyar dolar civarında cari açık, yüzde 9 seviyeleri civarında enflasyon, yüzde 13,5 seviyelerine gerileyen tasarruf göstergeleri ve yüzde 3,3-3,5 civarında büyüme oranı ile girdi.

YABANCI SERMAYENİN SANAYİ ÜRETİMİNE KATKISI

Bu rakamlar da gösteriyor ki, herşeye rağmen Türk sanayisi ekonominin dinamosu, lokomotif ve itici gücü durumunda... Sanayi üretiminde artış ne kadar yüksek olursa, ekonomik

büyüme, istihdam artışı ve verimlilik de o kadar güçlü olacağını göstergesi. 2015 senesinde küresel ekonomideki riskler devam etmesine rağmen Türkiye; FITCH ve Moody's tarafından verilen yatırım yapılabilir ülke kategorisinde yer alıyor. 2014 senesinde doğrudan sermaye girişleri beklentilerin çok altında kalmış olmasına rağmen 2015 senesinde Türk sanayicisi, girişimcisinin katkıları ile doğrudan yabancı yatırım girişlerinin 20-30 milyar dolar civarında gerçekleşmesi durumunda, sanayi üretiminin gelişmesine ve ivme kazanmasına olumlu katkı sağlayacağı öngörülmüyor.

İŞSİZLİK ORANI YÜZDE 10,5 SEVİYESİNDE GERÇEKLEŞTİ

TÜİK verilerine göre Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2014 yılı Eylül döneminde 3 milyon 64 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise %10,5 seviyesinde gerçekleşti. İşsizlik oranı erkeklerde %9,1 kadınlarda ise %13,6 oldu. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı %12,7 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı %19,1 iken, 15-64 yaş grubunda bu oran %10,7 olarak gerçekleşti. Eylül 2014 döneminde 15 ve daha yukarı yaşta istihdam edilenlerin sayısı 26 milyon 169 bin kişi, istihdam oranı ise %45,8 oldu. Bu oran erkeklerde %65,2, kadınlarda ise %26,8 olarak gerçekleşti. Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 5 milyon 625 bin kişi, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı ise 20 milyon 545 bin kişi olarak gerçekleşti. İstihdam edilenlerin %21,5'i tarım, %20,3'ü sanayi, %7,5'i inşaat, %50,7'si ise hizmet sektöründe yer aldı. İşgücü nüfusu 2014 yılı Eylül döneminde 29 milyon 233 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise %51,1 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %71,7 kadınlarda ise %31,1 oldu. Herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan çalışanların oranı 2014 yılı Eylül döneminde %35,7 olarak gerçekleşti. Bu oran tarım sektöründe %83,9 iken,

tarım dışı sektörlerde %22,5 oldu. Mevsim etkilerinden arındırılmış istihdam sayısı bir önceki döneme göre 98 bin kişi artarak 25 milyon 916 bin kişi olarak gerçekleşti. İstihdam oranı ise 0,1 puanlık artış ile %45,3 oldu. Mevsim etkilerinden arındırılmış işsizlerin sayısında 2014 yılı Eylül döneminde, bir önceki döneme göre 103 bin kişilik artış gerçekleşti. İşsizlik oranı ise 0,3 puanlık artış ile %10,7 oldu.

2015'DE İŞSİZLİK ORANI BEKLENTİSİ; YÜZDE 10-11

İşsizliğin temel belirleyicileri arasında fiziksel yatırımlar ve dolayısıyla büyüme hızı, beşeri sermayeye yapılan yatırım ve verilen eğitim, yabancı sermaye hareketleri vb. gibi etmenlere bakıldığında 2014 sonu itibarıyla %10 civarı bir işsizlik oranı ve 2015 için de bu etmenlerdeki olağan gelişme trendinde sürpriz bir radikal kırılma olmadığı sürece, yüzde 10-11 düzeylerinde hafif artan bir işsizlik oranı bekleniyor.

BÜYÜMENİN BAŞROL OYUNCUSU İHRACAT OLDU

Türkiye, 2014 yılını 160 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. 2014 yılında 166,5 milyar dolar hedefiyle yola çıkılmasına karşılık siyasi ve ekonomik gelişmelerden nasibini alan ihracat, yılı 160 milyar dolar ile kapattı. Avrupa pazarındaki daralmayı yeni pazarlara odaklanarak aşan Türk ihracatçısı, mücevherat, savunma sanayi ve su ürünlerindeki başarılı performansı ile dikkat çekti. İhracatın itici güçleri ise otomotiv, hazır giyim ve kimya sanayi olarak kayda geçti. Ancak komşu ülkelerdeki gelişmeleri ve Rusya pazarını mercek altına alan ihracatçılar, 2015 yılında 175 milyar dolar ihracat hedefliyorlar.

MALİ RİSKLERE KAPSAMLI DEĞERLENDİRME

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, kamuda nakit esaslı bütçe sonuçları üzerinden yürütülen mali analiz uygulamasını tahakkuk esaslı mali tablolar üzerinden yürüterek zenginleştirmeyi hedeflediklerini söyledi. Şimşek, ayrıca bu alanda hazırlanan AB eşleştirme projesinin tamamlanmasıyla mali riskleri daha kapsamlı değerlendireceklerini söyledi.

Genel yönetim mali istatistiklerini 2015'ten itibaren üçer aylık dönemler itibarıyla yayımlayacaklarını bildiren Şimşek, kamu harcama süreçlerinde e-fatura kullanımına yönelik hazırlıklara devam ettiklerine değindi. Şimşek, böylece kamuda tasarruf sağlamanın yanısıra e-Devlet dönüşümü adına önemli bir adım daha atmış olacağını belirtti. Bakan Şimşek, mali suçlarla mücadeledeki kararlılığı neticesinde Türkiye'nin FATF kamuoyu listesinden (gri liste) çıkarıldığına, ayrıca FATF tavsiyelerinin tamamına uyum sağlanması kapsamında kaydedilen gelişmeler ile Türkiye'nin FATF 3. Tur Değerlendirmesi Takip Süreci'nden çıkarılmasına karar verildiğine işaret etti. AB katılım müzakereleri sürecinde çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Şimşek, gelinen aşamada Mali Kontrol ve Vergilendirme fasıllarının müzakerelere açıldığını, kapanış kriterlerinin karşılanmasına yönelik çalışmalara devam ettiklerini söyledi.

2014'DE İHRACAT YAPAN KAZANDI

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, 2006-2013 dönemi gerçekleştirmelerinin yer aldığı Girişimci Bilgi Sistemi verilerine göre tasarım ve ihracat yapan şirketler, yapmayan şirketlere oranla daha yüksek kârlılık elde etti. Türkiye genelinde ihracat yapan firmaların faaliyet karlılığı yüzde 5,6 iken, yapmayan şirketlerin karlılığı yüzde 2,7 düzeyinde kaldı. İmalat sanayinde ise tasarım yapan firmaların karlılığı yüzde 7,6, yapmayanların karlılığı ise yüzde 5,7 olarak hesaplandı. Bakanlığın uzun süren çalışmanın ardından tamamladığı çalışmada, Türk sanayisinin mevcut durumuna ilişkin ilginç tespitler yer aldı.

Türkiye genelinde ihracat yapan şirketlerin faaliyet karlılığı yüzde 5,6 seviyesindeyken, ihracat yapmayan şirketlerin karlılığı yüzde 2,7'de kaldı. Karlılık mikro şirketlerde ihracat yapıp yapmama durumuna göre çok değişmezken, ölçek büyüdükçe aradaki farkın da yükseldiği gözlemlendi. Mikro ölçekli şirketlerde ihracat yapmayanların karlılığı yüzde 2, yapanların karlılığı ise yüzde 2,3 düzeyinde.





barcin.com

7/24

SPOR GİYİM
ALIŞVERİŞİ



Reebok

CONVERSE



Küçük ölçekli şirketlerde ihracat yapanlar yüzde 4 karlılık oranına ulaşırken, ihracat yapmayanların karlılık oranı yüzde 2,9 seviyesinde kaldı. Buna karşılık orta ölçekli şirketlerde ihracat yapmayanlar yüzde 3,1 kar ederken, ihracat yapanların karlılık oranı yüzde 4,7 düzeyinde gerçekleşti. KOBİ üstü şirketlerde ise ihracat yapanlar yüzde 6, ihracat yapmayanlar yüzde 2,7 oranında faaliyet karlılığı sağladılar.

İMALATTA TASARIM YAPANIN KARI YÜZDE 7,6

Firmaların tasarım yapıp yapmamalarına göre yapılan değerlendirmede ise yine ölçek büyüklüğüne bağlı olarak karlılık oranlarının yükseldiği gözlemlendi. Mikro ölçekli şirketlerde tasarım yapanların karlılığı yüzde 2,5, yapanların karlılığı ise yüzde 3,1 düzeyinde hesaplandı. Küçük ölçekli şirketlerde tasarım yapmayanlar yüzde 4,3, tasarım yapanlar ise yüzde 5,7 faaliyet karlılığı elde ederken, orta ölçekli şirketlerde tasarım yapanlar yüzde 6,7, tasarım yapmayanlar yüzde 5,3 faaliyet karlılığı sağladı. KOBİ üstü şirketlerde tasarım yapmayanlar yüzde 6,5, tasarım yapanlar ise yüzde 7,7 faaliyet karlılığına ulaştı. Firmaların tamamına göre yapılan değerlendirmede tasarım yapmayanların yüzde 5,7, tasarım yapanların yüzde 7,6 faaliyet karlılığına ulaştığı hesaplandı.

MOBİLYADA TASARIM FARKI İKİYE KATLADI

Mobilya sektöründe tasarım yapan şirketlerin faaliyet karlılığı, tasarım yapmayanlara göre neredeyse iki katına ulaştı. Sektörde tasarım yapanlar yüzde 8,8 faaliyet karlılığı oranını yakalarken, tasarım yapmayanların karlılığı ise yüzde 4,4'te kaldı. KOBİ üstü şirketlerde tasarım yapanlar yüzde 9,9, yapmayanlar yüzde 7,3 faaliyet karlılığına erişirken, orta ölçekli şirketlerde tasarım yapanlar yüzde 6,5, yapmayanlar yüzde 5,3 karlılık yakaladılar. Mobilya sektöründe küçük ölçekli şirketlerde tasarım yapanlar yüzde 4,2, tasarım yapmayanlar ise yüzde 4 faaliyet karlılığı elde ederken,

mikro ölçekli şirketlerde tasarım yapanlar yüzde 2,3, tasarım yapmayanlar ise sadece yüzde 1,7 oranında karlılık yakalayabildiler.

HAZIR GİYİMDE TASARIM YAPAN % 7,7 KAZANDI

Tasarım, mobilya sektöründe olduğu gibi hazır giyim sektöründe de ön plana çıkıyor. Bu sektörde tüm ölçeklerde tasarım yapanlar yüzde 7,7 faaliyet karlılığı yakalarken, tasarım yapmayanların faaliyet karlılığı yüzde 4,4'te kaldı. Mikro ölçekli hazır giyim firmalarında tasarım yapmayanlar yüzde 1,5 karlılık elde ederken bu ölçekte tasarım yapan şirketler yüzde 3,3 karlılık oranına erişti. Küçük ölçekli şirketlerde tasarım yapmayanlar yüzde 4, tasarım yapanlar ise yüzde 5,3 faaliyet karlılığı elde ederken, orta ölçekli şirketlerde tasarım yapmayanlar yüzde 4,7, tasarım yapanlar ise yüzde 6,1 kar sağladılar. KOBİ üstü şirketlerde tasarım yapmayanlar yüzde 5, tasarım yapanlar ise yüzde 8,8 faaliyet karlılığına ulaşıyor. Sektörel faaliyet karlılığı sıralamasına göre en yüksek karlılığın yüzde 15,5 ile son zamanlarda özellikle çalışma sistemi çok tartışılan madencilik ve taşocakçılığı sektöründe olması dikkat çekti. Bunu yüzde 10,1 ile bilgi ve iletişim, yüzde 9,7 ile mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler takip etti. İnşaat sektörü ise yüzde 5,6 faaliyet karlılığına ulaştı.

BU YIL 88,5 MİLYAR TL KAMU YATIRIMI YAPILACAK

Yatırım programı (2015-2017) çerçevesinde 2015 yılında 88,5 milyar liralık kamu sabit sermaye yatırımı yapılması planlanıyor. Genel bütçeli kurumlardan Milli Eğitim Bakanlığı için 5,5 milyar lira, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı için 5 milyar lira, Sağlık Bakanlığı için 1,1 milyar lira ödenek ayrılması öngörüldü. Kalkınma Bakanlığı'nın, 2015-2017 Dönemi Yatırım Programı Hazırlıklarına İlişkin Genelgesi ve aynı dönemi kapsayan



Yatırım Programı Hazırlama Rehberi geçtiğimiz Kasım ayında Resmi Gazete’de yayımlandı.

Buna göre 2015 yılında 88,5 milyar lira tutarında kamu sabit sermaye yatırımı yapılmasının beklendiği, bunun yüzde 51,2’sinin Merkezi Yönetim Bütçesi, yüzde 33,5’inin mahalli idareler, yüzde 12,6’sının KİT ve özelleştirme kapsamındaki kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmesi öngörüldü.

2015 Yılı Merkezi Yönetim Bütçesi kapsamında 41 milyar lira tutarında sermaye gideri ödeneği tavanı öngörülürken, bunun 20,5 milyar lirası genel bütçeli kuruluşlar, 20 milyar lirası da özel bütçeli kuruluşlar için öngörülüyor. Özel Bütçeli Kurumlardan Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü için 6,1 milyar, Karayolları Genel Müdürlüğü için 4,3 milyar, üniversiteler için 3,9 milyar lira ödenek tavanı belirlenmiştir. Kamu İktisadi Teşebbüsleri kapsamında TCDD Genel Müdürlüğü için 2015 yılında öngörülen ödenek tavanı ise 5 milyar lira.

Kamu yatırım harcamalarında kalkınma potansiyelini destekleyici mahiyetteki iktisadi ve sosyal altyapı yatırımlarına öncelik verileceği ifade edilen genelgede, kamu kesimi yatırımlarının gelecek dönemde de bütüncül bir perspektif dahilinde özel kesim yatırımlarını tamamlayacak şekilde ele alınmaya devam edileceği bildirildi. Ayrıca kamu-özel işbirliği yöntemlerinin yaygınlaştırılmasıyla kamu yatırımlarında özel sektörün katılımını sağlayan uygulamalara da ağırlık verileceği belirtildi.

YATIRIMLARDA ÖNCELİKLİ BÖLGE VE SEKTÖRLER

Kamu yatırımlarına ayrılan kaynakların öncelikli sosyal ihtiyaçları giderecek ve üretken faaliyetleri destekleyecek

nitelikteki alt yapı alanlarına yönlendirileceği ifade edilen genelgede, yatırımların maliyet etkin, verimli ve zamanında gerçekleştirilmesine, mevcut sermaye stokunun daha etkin kullanılmasına ve yatırım harcamalarının en kısa zamanda ekonomik ve sosyal faydaya dönüştürülmesine azami özen gösterileceği kaydedildi. Genelgede, sektörel bazda eğitim, sağlık, bilim teknoloji, ulaştırma, sulama, içme suyu ve

kanalizasyon yatırımlarına; bölgesel bazda ise Güneydoğu Anadolu Projesi, Doğu Anadolu Projesi, Konya Ovası Projesi ve Doğu Karadeniz Projesi kapsamındaki yatırımlar başta olmak üzere ekonomik ve sosyal altyapı projelerine öncelik verileceği duyuruldu. Proje bazında ödenek teklif ve tahsislerinde devam eden projelerden en kısa sürede tamamlanabilecek projelere, yeni proje tekliflerinde ekonomik ve sosyal katkısı en yüksek ve acil hizmet ihtiyacını karşılayabilecek yatırımlara öncelik tanınacağı kaydedilen genelgede, mevcut kamu sabit sermaye stokundan azami kapasitede yararlanılması için bakım ve onarımlara önem verileceği belirtildi.

ÖNCELİK VERİLECEK PROJE BAŞLIKLARI

Genelgenin eki olarak yayımlanan 2015-2017 Dönemi Yatırım Programı Hazırlama Rehberi’ne göre, tamamlanma aşamasındaki otoyol ve bağlantı yolu projeleri ile mevcut otoyol sisteminin korunmasını ve etkin kullanımını sağlayacak üst yapı iyileştirme, trafik güvenliği, köprü ve viyadüklerin onarımına yönelik projelere öncelik tanınacak. Konut sektöründe, Yatırım Programı’nda devam eden ve 2015 yılında tamamlanabilecek projelere, yeni lojman

Türkiye, 2014 yılında 160 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. 2014 yılında 166,5 milyar dolar hedefiyle yola çıkılmasına karşılık siyasi ve ekonomik gelişmelerden nasibini alan ihracat, yıl 160 milyar dolar ile kapattı. Avrupa pazarındaki daralmayı yeni pazarlara odaklanarak aşan Türk ihracatçısı, mücevherat, savunma sanayi ve su ürünlerindeki başarılı performansı ile dikkat çekti.

yapımı tekliflerinde de güvenlik kuruluşlarının Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki projelerine öncelik verilecek. Kıyı Yapıları Master Planında belirlenen büyük kapasiteli ana limanların hayata geçirilmesi ile denizlerde emniyetli ve sürdürülebilir seyrin sağlanması için gereken yatırımlara öncelik verilecek. Sulama sektörü açısından değerlendirildiğinde proje stokunun oluşturulmasında 2014 Yılı Yatırım Programında 10 yıl olan ortalama tamamlanma süresinin düşürülmesi amaçlanacak. Madencilik sektöründe enerji sektörü ve imalat sanayine girdi temin eden üretimi, kömür, petrol, doğalgaz ve Jeotermal kaynaklar ile rezervi tükenmekte olan ve arz güvenliğinin sağlanması açısından önem arz eden madenlerin aranması, madenlerin işlenerek ürün haline getirilmesi ile üretilen cevherlerin tüketici talepleri doğrultusunda kalitesinin iyileştirilmesine ilişkin projelere öncelik tanınacak. İmalat sektörlerinde ise genel olarak üretimin idamesi ile AB'ye uyum ve Türkiye'nin uluslararası yükümlülükleri açısından gerçekleştirilmesi gerekli olan ve yurt içi hammaddenin değerlendirilmesine yönelik ekonomik olan projelere birinci derecede öncelik verilecek.

Enerji sektöründe enerji arz-talep analizlerine dayanan, Türkiye'nin genel enerji ihtiyaç projeksiyonuna uygun olarak hazırlanmış ve güvenilir hammadde kaynaklarına ve erken geri dönüş oranına sahip projelerin yanı sıra gerçekleştirilmesi diğer projelerin hayata geçirilmesinin ön şartı niteliğinde olan veya bunların kapasite veya verimini artıracak ve yenilenebilir kaynakların sisteme entegrasyonunu sağlayacak projelere öncelik verilecek.

2014'DE TÜRKİYE'NİN YURTDIŞI VARLIKLARI ARTTI

Türkiye'nin yurt dışı varlıkları, 2013 yıl sonuna göre yüzde 2,7 artarak 231,7 milyar dolar, yükümlülükleri ise yüzde 0,3 artışla 621,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 2014 Eylül sonu itibarıyla Türkiye'nin uluslararası yatırım pozisyonu (UYP) verilerini açıkladı. TCMB bülteninde, "2014 Eylül sonu itibarıyla, UYP verilerine göre, Türkiye'nin yurt dışı varlıkları, 2013 yıl sonuna göre yüzde 2,7 oranında artarak 231,7 milyar ABD Doları, yükümlülükleri ise yüzde 0,3 oranında artışla 621,5 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin yurt dışı varlıkları ile yurt dışına olan yükümlülüklerinin farkı olarak tanımlanan net UYP, 2013 yılı sonunda eksi 393,9 milyar ABD Doları iken 2014 yılı Eylül sonunda eksi 389,8 milyar ABD Doları seviyesinde gerçekleşmiştir" denildi. Varlıklar alt kalemleri incelendiğinde, rezerv varlıklar kalemi 2013 yıl sonuna göre 827 milyon dolar artışla 131,8 milyar dolar, diğer yatırımlar kalemi 649 milyon dolar artışla 61 milyar dolar oldu. Diğer yatırımlar alt kalemlerinden bankaların Yabancı Para ve Türk Lirası cinsinden efektif ve mevduatları, 2013 yıl sonuna göre yüzde 1,6 azalışla 22,9 milyar dolara geriledi. Yükümlülükler alt kalemleri incelendiğinde, Eylül 2014 itibarıyla, yurt dışında yerleşiklerin yurt içinde doğrudan yatırımları (sermaye ve diğer sermaye) piyasa değeri ile döviz kurlarındaki değişimlerin de etkisiyle 2013 yıl sonuna göre yüzde 2,3 azalışla 145,8 milyar dolara düştü.

PORTFÖY YATIRIMLARI 10,6 MİLYAR DOLAR YÜKSELDİ

Eylül 2014 itibarıyla, portföy yatırımları 2013 yıl sonuna göre 10,6 milyar dolar artış gösterdi. Yurt dışı yerleşiklerin hisse senedi stoku 2013 yıl sonuna göre yüzde 4,8 artışla 54,8

milyar dolar olurken, borç senetleri alt kalemleri olan yurt dışı yerleşiklerin mülkiyetindeki DİBS stoku yüzde 6,1 azalışla 49 milyar dolar, Hazine'nin tahvil stoku (yurt içi yerleşiklerce alınan tahvil stoku düşüldükten sonra) ise yüzde 2,6 artışla 38,8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde, diğer yatırımlar 2013 yıl sonuna göre 5,1 milyar dolar azaldı. Bankaların toplam kredi stoku yüzde 5,4 artışla 91,3 milyar dolar olurken, diğer sektörlerin toplam kredi stoku ise yüzde 3,7 azalarak 92,8 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Eylül 2014 itibarıyla, diğer yatırımlar altında yer alan yurt dışı yerleşiklerin yurt içi yerleşik bankalardaki yabancı para mevduatı, 2013 yıl sonuna göre yüzde 6,3 azalışla 34,6 milyar dolar olurken, TL mevduatı da aynı dönemde yüzde 16,5 artışla 12,9 milyar dolara çıktı. Yurt dışında yerleşik Türk vatandaşlarının Merkez Bankası'ndaki kredi mektuplu döviz tevdiat hesapları ise aynı dönemde 2013 yıl sonuna göre 2,3 milyar dolar azalışla 2,9 milyar doları seviyesinde gerçekleşti ve diğer yatırımlardaki düşüşün başlıca belirleyicisi oldu.

ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE ŞİRKETLERİN KREDİ RİSKLERİ

Finansal kurumlar ve reel sektör işletmeleri için derecelendirme modelleri dahil, karar sistemleri geliştiren CRIF'in hazırladığı CRIF Türkiye Kredi Risk Haritası'nın 2014 yılı üçüncü çeyrek verileri açıklandı. Türkiye'nin 12 ayrı ekonomik bölgesinde faaliyet gösteren 90 bin 64 şirketin ratingleri değerlendirilerek oluşturulan Türkiye'nin Kredi Risk Haritası'na göre; şirketlerin riski, bilançolardaki bozulmalarla artış gösterdi. Buna bağlı olarak Türkiye Kredi Risk Endeksi sert bir düşüşle 1,063'ten 1,035'e geriledi.

Kredi Risk Haritası'na bölgeler bazında bakıldığında; Akdeniz ekonomik bölgesi üçüncü çeyrekte, ikinci çeyrek haritasının en riskli bölgesi olan Kuzeydoğu Anadolu ekonomik bölgesinin yerini aldığı görülüyor. Adana, Antalya, Burdur, Hatay, Isparta, Mersin, Kahramanmaraş ve Osmaniye'yi kapsayan Akdeniz ekonomik bölgesi, kredi riski en yüksek ekonomik bölge oldu. Akdeniz ekonomik bölgesinin kredi risk endeksi ikinci çeyreğe göre yüzde üç oranında düşerek 1,046'dan 1,011'e geriledi. Üçüncü çeyrekte Akdeniz ekonomik bölgesinde kredi riski en çok artan il ise Isparta olarak belirlendi. Amasya, Bartın, Çankırı, Çorum, Karabük, Kastamonu,

Samsun, Sinop, Tokat ve Zonguldak illerini kapsayan Batı Karadeniz ekonomik bölgesi ise üçüncü çeyrek kredi risk haritasında en düşük riskli ekonomik bölge oldu. Ancak riski en düşük bölge olmasına rağmen Batı Karadeniz ekonomik bölgesi de endekste genel düşüşten payını aldı. Batı Karadeniz ekonomik bölgesinde ikinci çeyreğe göre en sert düşüş, Kastamonu'da yaşandı. İkinci çeyreğe göre yüzde 10'luk gerileme yaşayan Kastamonu, Batı Karadeniz ekonomik bölgesinde riski en çok yükselen il oldu. İller bazında bakıldığında; kredi riski en düşük illeri; Karaman, Samsun ve Karabük oluştururken, kredi riski en yüksek iller ise; Artvin, Yozgat ve Şanlıurfa olarak sıralandı. Karaman, 2014'ün ilk iki çeyreğinde olduğu gibi üçüncü çeyrekte de kredi riski en düşük il olarak haritadaki yerini korumayı başardı. Kredi risk haritası sektörler bazında ele alındığında ise genel gerilemenin haritaya konu olan tüm sektörlerde yaşandığı göze çarpıyor. Üretim sektörü ikinci çeyrek endeksine göre yüzde 2'lik bir düşüşle en az riskli sektör olurken, bu sektördeki en sert düşüş ise 12 ekonomik bölge içinde Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yaşandı. Güneydoğu

Türkiye genelinde ihracat yapan şirketlerin faaliyet karlılığı yüzde 5,6 seviyesindeyken, ihracat yapmayan şirketlerin karlılığı yüzde 2,7'de kaldı. Karlılık mikro şirketlerde ihracat yapıp yapmama durumuna göre çok değişmezken, ölçek büyüdükçe aradaki farkın da yükseldiği gözlemlendi. Mikro ölçekli şirketlerde ihracat yapmayanların karlılığı yüzde 2, yapanların karlılığı ise yüzde 2,3 düzeyinde.



Anadolu ekonomik bölgesinde üretim sektörü ikinci çeyrek endeksine göre yüzde dört oranında gerileyerek 1,016'ya düştü. En az riskli sektörler sıralamasında üretim sektörünü toptan ticaret sektörü ile ulaşım/iletişim/enerji sektörleri izledi. Bu sektörlerdeki endeks gerilemesi ikinci çeyreğe oranla yüzde iki ile sınırlı kaldı. Üçüncü çeyrekte en riskli sektör sıralamasında ise liderlik perakende ticaret sektörünün oldu. Perakende ticaret sektörü ikinci çeyrek endeksine göre yüzde altı oranında geriledi. Bu sektörde en sert düşüş ise yüzde 16'lık endeks gerilemesiyle Orta Anadolu ekonomik bölgesinde yaşandı. Üçüncü çeyrekte ikinci çeyreğe göre kredi riski en çok yükselen sektörler sıralamasında perakende ticaret sektörünü inşaat ve hizmet sektörü izledi. CRIF Türkiye Kredi Risk Haritası'nın üçüncü çeyrek verilerini değerlendiren CRIF Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Selim Seval, Türkiye geneline bakıldığında, 2014'ün üçüncü çeyreğinde bilançolardaki bozulmayla birlikte şirketlerin kredi riskinin büyük oranda arttığını belirtti. Seval, "Önemli bir risk artışından bahsediyoruz. 2011 yılından bu yana her çeyrekte yayımladığımız endeks, hazırlamaya başladığımız günden bu yana en düşük değere geriledi. Bunda Türkiye'de büyümenin düşmesi kadar, Irak ve Suriye pazarları başta olmak üzere Ortadoğu ve Afrika pazarlarındaki daralmanın da etkisinin olduğu görülüyor. Ticari faaliyet alanı daralan şirketlerin hem bilançoları hem de çek senet ve bankalara borç ödeme alışkanlıkları değişti" dedi.

SABİT SERMAYE YATIRIMLARI 175 MİLYAR DOLAR ÖNGÖRÜLÜYOR

Türkiye'nin 2002 yılındaki toplam sabit sermaye yatırımı 39,9 milyar dolar iken 2015'te bu tutarın 175 milyar dolar

seviyesine çıkmasını bekleniyor. Yatırım uygulamalarında yenilikçi yaklaşımları benimseyen Kalkınma Bakanlığı, bu kapsamda eskiye göre çok daha az bürokratik bir süreci ön planda tutuyor. Kamu harcamalarının büyüklüğü kadar niteliğinin de ön plana çıkarıldığı çalışmalarda yatırım uygulamalarında yenilikçi yaklaşımlar benimseniyor. Türkiye'nin 2002 yılında 39,9 milyar dolar olan toplam sabit sermaye yatırımı, 2014'te 166 milyar dolara ulaşırken söz konusu rakamın 2015'te daha da artarak 175 milyar dolar seviyelerine çıkmasını bekleniyor. Bu süreçte kamu ve özel sektör yatırımlarının birbirini tamamlayıcı olmasına özen gösterilirken, özel sektör tarafından yapılamayacak alanlara devlet yöneliyor. Ayrıca yerel nitelikli yatırımların yerel birimlerce yapılması öngörülüyor.

KAMU ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ İKİ YILDA 60 MİLYAR DOLARI AŞTI

Türkiye'nin büyük ölçekli kamu yatırımlarında ağırlıklı model olarak uygulamaya başladığı 'kamu-özel ortaklığı' modellerinde, son iki yılda, geçmiş yılların tamamının iki katından fazla tutarda projenin yürürlüğe girdiği ortaya çıktı. Kalkınma Bakanlığı, kamu-özel ortaklığı olarak adlandırılan, yap-işlet, yap-işlet- devret, işletme hakkı devri ve yap-kirala modelleriyle yapılan yatırımlarla ilgili toplam verileri 2013 yılı sonu itibarıyla güncelledi. Buna göre 2013 yılı sonunda, toplam proje tutarı 87 milyar 575 milyon dolar tutarında, 167 kamu özel ortaklığı projesi stoku oluştu. Bu veriler 1986 yılından bu yana, tamamlanan ve halen devam eden ayrılmaksızın toplam stokları kapsıyor. Bakanlık verilerine göre, 2013'te tüm zamanların rekoru kırılarak, 46 milyar 138 milyon dolarlık proje başlatıldı. Verilerin kapsamı olan 1986-2012

Yatırım programı (2015-2017) çerçevesinde 2015 yılında 88,5 milyar liralık kamu sabit sermaye yatırımı yapılması planlanıyor. Genel bütçeli kurumlardan Millî Eğitim Bakanlığı için 5,5 milyar lira, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı için 5 milyar lira, Sağlık Bakanlığı için 1,1 milyar lira ödenek ayrılması öngörüldü.



yıllarını kapsayan 27 yılda proje tutarı 41 milyar 437 milyon dolar düzeyinde. 2013 yılında, geçmiş yılların tamamından daha yüksek miktarda proje başlatılmış oldu. 2014 yılı verileri ise Maliye Bakanı Mehmet Şimşek tarafından, TBMM Plan ve Bütçe Komisyon'unda, bakanlığının bütçesi görüşülürken açıklandı. Şimşek, Ekim 2014 itibarıyla Türkiye'nin kamu özel ortaklığı modelleriyle oluşmuş toplam proje stokunun tutarının 101,9 milyar dolar ve sayısının da 183 olduğunu açıkladı. Böylece, 2014 içinde toplam tutarı 14 milyar 325 milyon dolar olan 16 projenin uygulamaya alındığı anlaşıldı. Bu da verilerin derlendiği 29 yıllık dönemin ikinci büyük tutarı oldu. Bu iki yılı 10,3 milyar dolar ile 2010 yılı takip etti. Hükümet, 2010'da 4749 sayılı kanunla, kamu-özel ortaklığı modeliyle yapılacaktır işlerde, Hazine'nin borç üstlenme taahhüdü vermesine olanak sağlanan bir düzenleme yaptı. Sadece yetki niteliği taşıyan düzenlemenin ardından, 2013'te aynı kanuna ek yapan 6456 sayılı kanunda, verilecek garantinin (borç üstlenim garantisinin) çerçevesi belirlendi. Bu kanuna dayanarak Hazine Müsteşarlığı da yayınladığı yönetmelik ile garantilerin verilmesine yönelik usul ve esasları belirledi. Bu düzenlemelerin ardından, Hazine garantisinin işleyişine yönelik mevzuat altyapısının tamamlandığı 2013 ve 2014 yılları ise 'rekor' proje sözleşmelerinin imzalandığı yıl oldu. Bu iki yılda, toplam 60 milyar 463 milyon dolarlık sözleşme hayata geçti. Bu 2 yılda, İstanbul 3. Havalimanı ve şehir hastaneleri ağırlıklı portföyü oluşturdu. Kalkınma Bakanlığı verilerine göre, 1986-2013 yılları arasındaki projelerin en büyük kısmı 'yap-işlet-devret' modeliyle yapıldı. Projelerin 53 milyar 377 milyon dolarlık kısmı yap-işlet- devret, 20 milyar 443 milyon dolarlık kısmı daha çok enerji üretim ve dağıtım ihalelerinde kullanılan işletme hakkı devri, 3 milyar 938 milyon dolarlık kısmı yap-işlet ve 3 milyar 816 milyon dolarlık kısmı da yap-kirala modeli projelerden oluştu.

TÜRKİYE'NİN ROTASINDA ARGE VE İNOVASYON VAR

Türkiye'de gayri safi yurtiçi Ar-Ge harcaması, 2013'te bir önceki yıla göre yüzde 13,4 artarak 14,8 milyar lira olarak hesaplandı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), "2013 Yılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri Araştırması" sonuçlarına göre, kamu kuruluşları, vakıf üniversiteleri ve ticari sektördeki anket sonuçları ile devlet üniversitelerinin bütçe ve personel dökümlerine dayalı olarak Türkiye'de gayri safi yurt içi Ar-Ge harcaması geçen yıl, bir önceki yıla göre yüzde 13,4 artarak 14 milyar 807 milyon lira olarak hesaplandı. Türkiye'de söz konusu harcamanın gayri safi yurt içi hasıla içindeki payı 2013'te yüzde 0,95 oldu. Bu oran bir önceki yıl yüzde 0,92 olarak hesaplanmıştı.

ARGE HARCAMALARI 15 MİLYAR TL'YE YAKLAŞTI

Gayri safi yurt içi Ar-Ge harcamalarının yüzde 47,5'i ticari kesim, yüzde 42,1'i yükseköğretim kesimi ve yüzde 10,4'ü kamu kesimi tarafından gerçekleştirildi. Bir önceki yıl ticari kesim yüzde 45,1 ile yine ilk sırada yer alırken, bunu yüzde 43,9 ile yükseköğretim, yüzde 11 ile kamu kesimi takip etmişti. Ar-Ge harcamaları, finanse eden kesimler itibarıyla incelendiğinde, 2013'te harcamaların yüzde 48,9'unun ticari kesim, yüzde 26,6'sının kamu kesimi, yüzde 20,4'ünün yükseköğretim kesimi, yüzde 3,3'ünün yurt içi diğer kaynaklar ve yüzde 0,8'inin yurt dışı kaynaklar tarafından karşılandığı görüldü.

Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) cinsinden 2013'te toplam 112 bin 969 kişi Ar-Ge personeli olarak çalıştı. Bir önceki yıla göre TZE cinsinden Ar-Ge personeli sayısındaki artış yüzde 7,5 oldu. Ar-Ge personelinin sektörler itibarıyla dağılımına bakıldığında ise TZE cinsinden toplam Ar-Ge personelinin yüzde 51,7'si ticari kesimde, yüzde 37,7'si yükseköğretim kesiminde ve yüzde 10,6'sı kamu kesiminde yer aldı. İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS) 1. Düzey'e göre,



İMPEKS
since 1984

30 Yıl

Dünya Mutfaqlarına Açılan Pencere...



Pantai
norasngi



PEARL RIVER BRIDGE

Clovis
FRANCE

BEAUFOR



Bruce Foods Corporation



MEXENE

"LOUISIANA"



CIRIO



LA DORIA

Liola

MONARI FEDERZONI
1912



Dueffo

TATE & LYLE



HELLMANN'S

POT NOODLE



Colman's

Jamie Oliver



TROFCO

FAF

BNH



ALSUR



CHEF seasons



SUSHI
NORI

ADVERTISING

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

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

info@impekscomp.com
www.impeksltd.com

aynı dönemde Ar-Ge harcamalarının en yüksek olduğu bölge yüzde 27,5 ile Ankara, Konya ve Karaman'ın dahil olduğu Batı Anadolu Bölgesi olurken, bu bölgeyi yüzde 21,3 ile Doğu Marmara ve yüzde 20,3 ile İstanbul Bölgesi takip etti. Ar-Ge personel sayısına göre ise yüzde 22,7 ile İstanbul ilk sırada yer aldı. İstanbul'u yüzde 22,2 ile Batı Anadolu Bölgesi ve yüzde 15,5 ile Doğu Marmara Bölgesi izledi.

DÜNYA ENERJİ PİYASASINDA NELER OLACAK?

Dünya ve Türkiye enerji piyasasındaki gelişmeleri YARIN Dergisi'ne değerlendiren Boğaziçi Enerji Kulübü Başkanı Mehmet Ögütçü, önümüzdeki yıllarda yeşil enerjiden çok, akıllı enerji başlığının konuşulacağını söyledi. Dünya enerji piyasasında güç değişimi yaşandığına dikkat çeken Ögütçü, "Ulusal ve uluslar arası şirketler arasında dengeler değişiyor. Riskler ve faydalar paylaşılıyor. Unutulmamalı ki kaynaklar kit ise tansiyon hep yüksek olacaktır. Bu nedenle gelecek daha fazla tartışmaları getirecek. Ülke ve üreticiler artık kendilerini yeniden pozisyonlandırıyor. Petrol fiyatı 80 dolar olmadığı sürece stabil diyemeyiz. Firmalar bu nedenle yatırımlarını bekletiyorlar. Personel azaltma kararı aldılar. Bu nedenle petrol ve doğalgaz sektöründe genişleme değil daralma göreceğiz. Unutulmamalı ki enerji de Türkiye'nin yumuşak karnı. Türkiye yurtiçinde üretim yapayım diye inat etmemeli. Bunu başka ülkelerde de yapabilir. Uluslar arası ortaklıklarda önümüzdeki dönemde artış olacak. Türkiye'nin de buna odaklanması gerekiyor. Artık sektörün bir yön belirlenmesi gerekiyor. Lokal içerik, teknoloji ve insan kaynağı başlıklarını sektörün unutmaması lazım" dedi.

RÜZGAR ENERJİ YATIRIMLARI HIZ KAZANACAK

Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Serdar Ataseven, Türkiye'nin rüzgar enerjisinde hedefini artırmaya devam ettiğini belirterek, "2015 sonunda rüzgarda kurulu gücün 5 bin megavata ulaşacağını öngörüyoruz" dedi. Ataseven, çözümlenemeyen izin süreçleri, arttırılan harç bedelleri ve yaşanan lisans iptallerine rağmen rüzgarda 2014 hedefinin tutturulduğunu söyledi. Türkiye'de 2014'ün ilk altı ayında 466 megavatlık rüzgar santralinin devreye alındığını ifade eden Ataseven, yıl sonu itibarıyla rüzgarda toplam kurulu gücün 3800-4000 megavatı bulacağını belirtti. Ataseven, gelecek yıl sektördeki bürokratik sıkıntılar aşılırsa, 2015 sonunda 1000-1200 megavatlık kurulu gücün ülkeye kazandırılacağını dile getirdi. Türkiye'nin rüzgarda 2023 hedeflerine ulaşmak için 15 bin megavatlık santrali işletmeye alması gerektiğini ifade eden Ataseven, şunları kaydetti: "2015 sonunda rüzgarda kurulu gücün 5 bin megavata ulaşacağını öngörüyoruz. Bu da 2023 hedefimizin dörtte birine ulaşmamız anlamına geliyor. Kalan 8 yılda hedefe ulaşmak için senede en az 1800-1900 megavat kurulu gücü hayata geçirmemiz gerekiyor. Bu nedenle 2015 başvurularının hızla sonuçlandırılması ve ondan sonraki yıllar için sürdürülebilir bir başvuru mekanizmasının oluşturulması sektörün geleceği açısından önemlidir."

"2015'TE KIYASIYA MÜCADELE YAŞANACAK"

Ataseven, Türkiye Elektrik İletim AŞ'nin (TEİAŞ) 2015 yılı için 3 bin megavatlık kapasite açıkladığını anımsatarak, "Biliyorsunuz başvurulardan önce ölçüm istasyonları

kuruluyor. Kurulan 1400'ün üstündeki ölçüm istasyonu gösteriyor ki, 2015'te proje yoğunluğu yaşanacak" dedi. EPDK'ya yapılan başvurularda 2007'de 8 bin megavatlık kapasiteye karşılık 751 proje olduğunu ifade eden Ataseven, "2015'te 3 bin megavatlık kapasiteye karşılık yaklaşık 1400 proje arasında kıyasıya bir mücadele yaşanacak" diye konuştu.

"DÜŞÜK PETROL FİYATLARI DOPİNG ETKİSİ YARATACAK"

Uluslararası Enerji Ekonomisi Birliği (IAEE) Seçilmiş Başkanı, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Gürkan Kumbaroğlu, düşüşü süren petrol fiyatlarının Japonya, Almanya, İtalya, Türkiye gibi ithal petrole dayalı ülkelerin ekonomilerini olumlu etkileyeceğini kaydetti. Kumbaroğlu, "Düşük petrol fiyatları, enerji sektörünün yanı sıra özellikle petrokimya, taşımacılık gibi petrol bazlı sektörlerin kar oranlarında da olağandışı artışlara neden olacak. Bu GSYH'nin yaklaşık yüzde 1'ine denk gelmekte. Türk ekonomisine doping etkisi yapacak olan düşük petrol fiyatları enerji sektörünün yanı sıra özellikle petrokimya, taşımacılık gibi petrol bazlı sektörlerin karlılıklarında olağandışı artışlara yol açacak. Petrokimya ürünlerinin ucuzlaması ile sadece plastik, lastik gibi ürünlerin fiyatının düşmesi değil, aynı zamanda otomotiv gibi bu ürünleri girdi olarak kullanan sektörlerde maliyetlerin düşmesini sağlayacak. Fiyatlardaki düşüş gıda sektörüne kadar çok sayıda sektörü olumlu etkileyecek. Ayrıca, düşen maliyetler tasarruf eğilimlerinde artışa ve yatırımlarda büyümeye dönüşürse ekonomiye doping etkisinin uzun vadeli olacağını söyleyebiliriz" diye konuştu.

DÜNYANIN ENERJİSİNE İSTANBUL'DA YÖN VERİLECEK

Enerji sektörünün olimpiyatları olarak kabul edilen Dünya Enerji Kongresi'nin 23. s'ü, 10-14 Ekim 2016 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirilecek. Üç yılda bir düzenlenen ve 2016 yılında Türkiye'nin ev sahipliğinde yapılacak kongreye dünya genelinde 7 bin kişinin katılması planlanıyor. Kongrenin protokol imza töreni Ankara'da gerçekleştirildi. İmza törenine Dünya Enerji Konseyi Başkanı Marie-Jose Nadeau de katıldı. Nadeau, yaptığı konuşmada "Dünya genelinde kamu, özel sektör, akademisyen ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin katılacağı kongreye ayrıca 100 bakan statüsünde katılımın olacağını

tahmin ediyoruz. Yeni ufukları kucaklamak temasıyla gerçekleştirilecek olan kongrede İstanbul, global enerji politikalarının oluşmasında önemli rol üstlenecek" diye konuştu.

YABANCI SERMAYEDE DURUM

Uluslararası net doğrudan yatırım girişi, Ekim ayında 670 milyon dolar olurken, Ocak-Ekim döneminde ise 9 milyar 794 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Ekonomi Bakanlığı Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni'ne göre Ekimde 670 milyon dolar düzeyinde net uluslararası doğrudan yatırım girişi gerçekleşti. Yılın 10 aylık döneminde 9 milyar 794 milyon dolar net doğrudan uluslararası yatırım girişi yaşanırken, uluslararası doğrudan yatırım girişleri kaleminde yer alan sermaye girişi, Ekim'de 304 milyon dolar oldu. Nakit sermaye girişinin 212 milyon dolarlık bölümü AB ülkeleri, 72 milyon dolarlık bölümü Asya ülkeleri kaynaklı gerçekleşti. Net doğrudan uluslararası yatırım girişi yılın 10 ayında geçen

yılın aynı dönemine göre yüzde 4,7 arttı. 6 milyar 866 milyon dolar olan uluslararası doğrudan yatırım girişinin 2 milyar 308 milyon doları imalat sektöründen, 1 milyar 335 milyon doları mali aracı kuruluşların faaliyetleri sektöründen kaynaklandı. Ocak-ekim döneminde nakit sermaye girişinin yüzde 62'si Avrupa Birliği (AB) ülkeleri kaynaklı oldu.

Ekim'de 172 uluslararası sermayeli şirket ve şube kuruldu, 18 yerli sermayeli şirkete de uluslararası sermaye iştiraki gerçekleşti. Böylece yılın 10 ayında 3 bin 455 uluslararası sermayeli şirket ve şube kuruldu, 139 yerli sermayeli şirkete de uluslararası sermaye iştiraki gerçekleşti. Bu şirketlerin, başta toptan ve perakende ticaret sektörü olmak üzere, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri ile ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri sektörlerinde faaliyette buldukları görüldü. Ocak-Ekim döneminde kayıtlı sermayesi 500 bin doların üzerinde olan 131 uluslararası sermayeli şirket, şube kuruluşu ile yabancı ortak iştiraki gerçekleşti. Bu şirketlerin 50'si toptan ve perakende ticaret sektöründe, 20'si imalat sanayisi sektöründe faaliyette bulunuyor. Bu dönemde kurulan 3 bin 594 uluslararası sermayeli şirketin, bin 15'i AB ülkeleri, bin 713'ü Yakındoğu ve Ortadoğu ülkeleri, 264'ü ise diğer Avrupa ülkeleri (AB hariç) ortaklı şirketlerden oluştu.

Ekim sonu itibarıyla Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası sermayeli şirket sayısı toplam 41 bin 131'e ulaştı. Bu şirketler, başta toptan ve perakende ticaret olmak üzere, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri ve imalat sanayi sektörlerinde faaliyette bulunuyor. İmalat sanayisinde faaliyette bulunan uluslararası sermayeli şirketlerde kimyasal madde ve ürünleri imalatı birinci sırada yer alırken, bunu gıda ürünleri, içecek ve tütün ile tekstil ürünleri imalatı izliyor. En fazla uluslararası sermayeli şirket 24 bin 489 ile İstanbul'da bulunuyor. İstanbul'u 4 bin 365 şirketle Antalya, 2 bin 462 şirketle Ankara ve 2 bin 89 şirketle İzmir takip ediyor.

Ekim ayında Ekonomi Bakanlığı tarafından yatırım teşvik belgesi düzenlenen 15 proje kapsamında yaklaşık 131,2 milyon dolar tutarında yatırım yapılması öngörülmüyor. Böylece 2014'te belgelendirilen yatırım projesi sayısı 206'ya, belge kapsamındaki yatırımların tutarı 3 milyar 785,8 milyon dolara ulaştı. 206 yatırım teşvik belgesinin 153'ü imalat, 30'u hizmetler, 9'u madencilik ve taşocakçılığı, 9'u elektrik, gaz ve su, 5'i ise tarım ve ormancılık sektörlerinde düzenlendi.

YASED'DEN İSTİHDAMA KALDIRAÇ ETKİSİ VURGUSU

Yabancı Sermaye Demeği(YASED)'nin raporuna göre, 2004-2013 yılları arasında Türkiye'ye yapılan yeni Uluslararası Doğrudan Yatırımlar (UDY) tarafından sağlanan ekonomik katkı, 2013 yılı sonu itibarıyla GSYH üzerinde yıllık 84 milyar dolar artış etkisine ulaştı. Bu ekonomik katkı, Türkiye'nin 2013 yılı GSYH'sinin %10,2'sini ve incelenen dönemdeki GSYH artışının %19,4'ünü oluşturdu. UDY'nin Türkiye'deki istihdama olan katkısının da incelendiği raporda, 2004-2013 dönemindeki istihdam artışının %36'sının yeni UDY'ler tarafından karşılandığı ve böylece 1,9 milyon kişiye iş imkânı yarattığı belirlendi. YASED Yönetim Kurulu Başkanı Serpil Timuray, "Türkiye'ye doğrudan yatırım yapan uluslararası şirketler, ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasında ve küresel rekabet gücünün artırılmasında stratejik katkı sağlamaktadır" dedi. Timuray, yaptığı açıklamada, Türkiye'ye gelen uluslararası yatırım stoğunun 2013 yılında 146 milyar dolara ulaştığını belirtti. Bu rakamın 2002 yılında sadece 18 milyar dolar olduğunu hatırlatan Timuray, son 13 yılda

uluslararası yatırım stoğunun 10 kat arttığına işaret etti. Timuray, "Türkiye, yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik sürdürülen çalışmalarla, bugüne kadar ülkemize gelen yatırım miktarından çok daha fazla yatırım çekme potansiyeline sahip bir ülke konumuna gelmiştir. Yaptığımız çalışmaya göre, 2004-2013 yılları arasında yeni yapılan uluslararası doğrudan yatırımlar(UDY), 2013 sonu itibarıyla Türkiye GSYH'sine yıllık 84 milyar dolar katkı sağlamaktadır. Bu ekonomik katkı; İstanbul'un GSYH'sinin yarısına, İstanbul hariç Marmara Bölgesi'nin GSYH'sinin %70'ine, Ege Bölgesi'nin GSYH'sinin de % 90'ına denk gelen bir büyüklüktedir" şeklinde açıklama yaptı.

Timuray ayrıca, 2004-2013 yılları arasında gelen yeni UDY'nin, 1,9 milyon kişiye istihdam yaratarak, Türkiye'nin 2013 yılı istihdamının %7,9'unu ve bu dönemdeki istihdam artışının %36'sını oluşturduğunu vurguladı. YASED Başkan Yardımcısı Galya F. Molinas da "2009-2018 yılları arasında öngörülen yeni UDY'nin ekonomik katkısının, 2018 yılı GSYH'sinin %12,2'sini oluşturması beklenmektedir" dedi. Molinas, UDY'lerin yatırım yapılan ülkeye ekonomik ve sosyal alanlarda etkili ve uzun vadeli katkılar sağlayan yatırımlar olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade ederek şunları söyledi: "UDY'ler ekonomik ve sosyal kalkınmayı doğrudan etkileyen bir kaldıraç görevi görürler. Yurtiçi rekabetin artmasına katkıda bulunurken, rekabetçi sektörlerin bölgesel liderliğini de artıran uluslararası yatırımcı şirketler, Türkiye'nin bölgesel merkez olarak konumlandırılmasına ve

algı yönetimine uzun vadede önemli katkı sağlarlar. Bu nedenle bu yatırımları odaklı politikalarla doğru alanlara yönlendirmek büyük önem taşımaktadır. Uluslararası doğrudan yatırımcı şirketler, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınması açısından büyük bir katma değer sağlamakta ve potansiyel arz etmektedir. Bu şirketlerin gerçekleştirdiği uzun vadeli yatırımlar GSYH, istihdam ve ihracat artışı ve ülkenin vasıflı, verimliliği yüksek ve aranan bir işgücüne sahip, son derece cazip bir bölgesel merkez haline gelmesine yardımcı olma yönünde katkı sağlamaktadır. Türkiye'de son 10 yıldaki ortalama UDY ve GSYH büyüme oranları baz alındığında, 2009-2018 yılları arasında öngörülen sıfırdan yapılan UDY katkısının, 2018 yılı GSYH'sinin %12,2'sini oluşturması beklenmektedir. Türkiye, kalkınmasını daha ileri seviyeye taşıma yolunda uzun vadeli ortak

olmak isteyen uluslararası doğrudan yatırımcı şirketler açısından daha cazip bir yatırım ortamı yaratarak, geçmişteki büyümesinden güç alacak ve 2023 hedeflerine hızlı ve doğru adımlarla yürümeye devam edecektir".

Ekim ayında Ekonomi Bakanlığı tarafından yatırım teşvik belgesi düzenlenen 15 proje kapsamında yaklaşık 131,2 milyon dolar tutarında yatırım yapılması öngörülmüyor. Böylece 2014'de belgelendirilen yatırım projesi sayısı 206'ya, belge kapsamındaki yatırımların tutarı 3 milyar 785,8 milyon dolara ulaştı. 206 yatırım teşvik belgesinin 153'ü imalat, 30'u hizmetler, 9'u madencilik ve taşocakçılığı, 9'u elektrik, gaz ve su, 5'i ise tarım ve ormancılık sektörlerinde düzenlendi.

Ekonomimiz büyürken istihdam yaratmaya devam ediyor. TÜİK verilerine göre, işsizlik oranı bir miktar artış gösterse de istihdamda ve işgücüne katılımı rekorlar kırdık

Avro Bölgesi'ndeki gelişmeler ekonomimize olumlu yansıtacak

2015 yılında küresel talepteki iyileşmenin ve Avro Bölgesinde ve ABD'de gerçekleşecek olan toparlanmanın ekonomimize olumlu etki etmesini bekliyoruz.

■ Küresel ekonomi açısından 2014 yılı beklentilerin tam olarak gerçekleşemediği bir yıl olsa da ülkemiz ekonomik anlamda güçlü bir performans göstermeyi başarıyor. Ekonomimiz, 2014 yılının ilk dokuz ayında GSYH reel olarak %2,8 büyüme kaydetti. Yıl sonunda Orta Vadeli Program (OVP) hedeflerine yakın bir büyüme performansı bekliyoruz. Küresel ekonomide büyüme seviyelerinin oldukça düşük seyrettiği bir ortamda Türkiye ekonomisinin bu denli büyümesi bile son derece önemlidir. Gerçekleşen büyümede en büyük pay ise ihracata aittir. Dış ticaretimizde önemli paya sahip olan Avro Bölgesi reel olarak halen kriz öncesi seviyeye ulaşmış değil. Buna rağmen Avrupa'yla ticaret hacmimiz gelişiyor. 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam ihracatımız %5,6 artışla 131,4 milyar dolara yükselirken Avrupa Birliği'ne olan ihracatımız %11,7 arttı. İhracatımız artarken dünyadan ithalatımız ise aynı dönemde %3,9 düşüşle 199 milyar dolar olarak gerçekleşti. Böylelikle son 10 aylık dönemde dış ticaret açığımız %18,2 azalırken ihracatın ithalatı karşılama oranı 5,9 puan artarak %66'ya yükseldi. Dış ticarete yaşanan olumlu gelişmeler doğal olarak cari açığımıza da yansdı. 2013 yıl sonuna göre 2014'ün ilk dokuz ayında net enerji hariç cari işlemler açığında yıllıklandırılmış olarak 19 milyar dolar seviyelerinde iyileşme sağlamıştır. Cari açığın finansmanı için önemli rol oynayan, teknoloji transferi sağlayan ve dış pazarlara açılmayı kolaylaştıran uluslararası doğrudan yabancı yatırımlar da ekonomimiz için önem taşıyor. Ülkemize yapılan doğrudan yabancı yatırımlar, 2014 yılının ilk 9 ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %8,4 oranında arttı ve 9,1 milyar dolara ulaştı. Yani cari açık azalırken açığın finansman kalitesinde de artış yaşanıyor. Ekonomimiz büyürken istihdam yaratmaya devam ediyor. TÜİK verilerine göre, işsizlik oranı bir miktar artış gösterse



NİHAT ZEYBEKÇİ
EKONOMİ BAKANI

de istihdamda ve işgücüne katılımı rekorlar kırdık. İstihdam seviyesi 26,3 milyon seviyesine ulaştı. İşgücüne katılım oranı ise %51,2 seviyesinde gerçekleşti. 2014'ün şimdiye kadarki döneminde gerçekleştirdiğimiz bu olumlu ekonomik performansın, 2015'te de devam etmesini öngörüyoruz. 2015-2017 dönemini kapsayan mevcut Orta Vadeli Programda 2015 yılı için büyüme hedefimiz %4 olarak belirlendi. İşsizlik ve enflasyon oranı hedeflerimiz ise sırasıyla %9,5 ve %6,3. 2015-2017 yıllarını kapsayan OVP'de 2014 yılı için Cari açık/GSYH oranının %5,7 seviyesinde olması hedeflenmekte ise de petrol fiyatlarındaki düşüş ile yıl sonunda bunun da altında bir oran görebileceğimizi düşünüyorum. 2015 yılı için ise söz konusu oranı %5,4 olarak belirlenmiş durumda. Diğer taraftan, Bakanlığımız tarafından yapılan bir çalışma göstermektedir ki, 2015 yılında petrol fiyatları 2014 yılına göre %25 daha düşük seviyede olarak gerçekleştiği takdirde bu cari açığımızı 46 milyar dolardan 33 milyar dolara düşürecek, yani cari açığımızda 13 milyar dolar

iyileşme olacaktır. 2015 yılında küresel talepteki iyileşmenin ve Avro Bölgesinde ve ABD'de gerçekleşecek olan toparlanmanın ekonomimize olumlu etki etmesini bekliyoruz. Ayrıca, bilindiği üzere ilerleyen dönemde ABD Merkez Bankası Fed faiz artışı sürecine girecek ve bunun neticesinde gelişmekte olan piyasalara olan fon girişlerinde düşüş görülmeye başlanacaktır. Fed'in sıkılaştırma politikasının kademeli bir şekilde gerçekleşeceği beklenmekte olup, ekonomimiz bu gelişmelere hazırdır. 2015 yılı Türkiye ekonomisi için 2023 hedeflerine bir adım daha yaklaştığımız, istikrarın ve büyümenin devam ettiği ve yeni ekonomik başarılarla imza attığımız bir yıl olmasını temenni ediyorum. 🇹🇷



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



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



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

Dünya ticaretinde ve ticaret ortaklarımızın ekonomilerinde 2015 yılında sınırlı bir toparlanmanın da etkisiyle ihracatın yüzde 7,8 oranında artarak 173 milyar dolara ulaşması beklenmektedir

2015 Yılında Türkiye Ekonomisi

Önümüzdeki döneme ilişkin makroekonomik amaç ve hedeflerimiz 2015-2017 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programda ortaya konulmuştur. Bu kapsamda, küresel ekonomideki toparlanma eğiliminin yavaşlamasına ve Türkiye'nin yakın coğrafyasında meydana gelen siyasi gelişmelerin yarattığı jeopolitik risk unsurlarına rağmen; enflasyonla mücadeleyi kararlılıkla sürdürmek ve büyüme performansını yükseltirken cari işlemler açığını düşürmeye devam etmek, 2015 Yılı Programının temel makroekonomik amaçlarıdır.

■ Küresel kriz sonrasında yavaşlama eğilimine giren gelişmiş ekonomilerin ekonomik büyümeleri iyileşmekte, ancak ülkeler arası farklılıklar artmaktadır. ABD ekonomik göstergeleri iyileşirken; Avro Bölgesinde büyüme zayıf ve işsizlik yüksek seyretmekte, bölge deflasyon tehdidi altında bulunmaktadır. Japonya'da yapısal katılıklar ve yüksek kamu borçları büyümeyi sınırlamaktadır. 2013 yılında yüzde 1,4 oranında büyüyen gelişmiş ekonomilerin 2014 yılında yüzde 1,8 ve 2015 yılında ise yüzde 2,3 oranında büyüyeceği öngörülmektedir. Türkiye ekonomisinde 2014 yılında GSYH büyümesinin yüzde 3,3 olacağı tahmin edilmektedir. Üretim faktörlerinin büyümeye katkısı incelendiğinde, 2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da büyümenin istihdam ve sermaye stokundaki artıştan kaynaklanması beklenmektedir. 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde ihracat 118,5 milyar dolar, ithalat ise 179,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiş, ihracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 66'ya yükselmiştir. Aynı dönemde dış ticaret açığı yüzde 18,8 oranında azalmış ve 61,1 milyar dolara gerilemiştir. Türkiye İhracatçılar Meclisi kayıtlarına göre 2014 yılı Ekim ayında ihracat tarihi bir rekor kırarak 12,6 milyar dolara ulaşmıştır. 2014 yılının Ocak-Ağustos döneminde cari açık, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 35,4 oranında azalarak 29,6 milyar dolara gerilemiştir. Dünya petrol fiyatlarında gerçekleşen sert düşüşün yanı sıra gıda fiyatlarının artış hızını kaybetmesiyle 2014 yılsonunda TÜFE artış hızının OVP tahmininin (yüzde 9,4) altında kalarak yüzde 9'a yakın gerçekleşmesi beklenmektedir. Bu gelişmelerin 2015 yılı TÜFE enflasyonunu da bir miktar aşağı çekeceği öngörülmektedir. Kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH'ya oranının 2014 yılında, 2015 yılı Programında öngörüldüğü gibi, yüzde 1 seviyesinde gerçekleşeceği, program tanımlı kamu kesimi faiz dışı fazlasının ise yüzde 0,4 olacağı tahmin edilmektedir. Önümüzdeki döneme ilişkin makroekonomik amaç ve hedeflerimiz 2015-2017 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program-



CEVDET YILMAZ
KALKINMA BAKANI

da ortaya konulmuştur. Bu kapsamda, küresel ekonomideki toparlanma eğiliminin yavaşlamasına ve Türkiye'nin yakın coğrafyasında meydana gelen siyasi gelişmelerin yarattığı jeopolitik risk unsurlarına rağmen; enflasyonla mücadeleyi kararlılıkla sürdürmek ve büyüme performansını yükseltirken cari işlemler açığını düşürmeye devam etmek, 2015 Yılı Programının temel makroekonomik amaçlarıdır. Bu amaçların yanı sıra, yurtdışı tasarrufları arttırmak, kamu mali dengelerini gözetmek, finansal istikrarı güçlendirmek önceliklerimizdir. Ayrıca, ekonominin diğer alanlarını kapsayan yapısal reformlara da hız verilecektir. 2015 yılında GSYH büyümesi yüzde 4 ve bu büyüme hızı ile uyumlu işsizlik oranı yüzde 9,5 olarak öngörülmüştür. Toplam talep koşullarının enflasyona düşüş yönünde yaptığı katkının 2015 yılında da devam edeceği ve bunun yanı sıra enflasyon üzerinde maliyet yönlü baskı oluşmayacağı öngörülmektedir. OVP'de TÜFE yıllık artış hızının 2015 yılında yüzde 6,3 seviyesine gerileyeceği tahmin edilmekle birlikte, yukarıda belirtildiği gibi son gelişmeler çerçevesinde, bir miktar aşağıda gerçekleşmesi beklenmektedir. Dünya ticaretinde ve ticaret ortaklarımızın ekonomilerinde 2015 yılında sınırlı bir toparlanmanın da etkisiyle ihracatın yüzde 7,8 oranında artarak 173 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Büyüme performansı ve petrol fiyatlarına ilişkin beklentilere bağlı olarak ithalatın yüzde 5,7 oranında artarak 258 milyar dolar seviyesine ulaşacağı öngörülmektedir. Bu çerçevede, 2015 yılında cari işlemler açığının yaklaşık 46 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceği, GSYH'ya oranının ise yüzde 5,4 olacağı tahmin edilmektedir. Altın ticareti hariç tutulduğunda cari işlemler açığının GSYH'ya oranının yüzde 5,1'e gerilemesi, enerji hariç tutulduğunda ise yüzde 0,6 oranında fazla vermesi öngörülmektedir. 2015 yılında kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH'ya oranının yüzde 0,4'e gerilemesi, hedef alınmıştır. AB tanımlı genel devlet borç stokunun GSYH'ya oranının ise yüzde 31,8 seviyesine gerileyeceği tahmin edilmektedir. 🌐

Manis loft

loft . suite . terrace . garden

Yatırımın ve Yaşamın Loft Konsepti
Manisa'da Hayat Buluyor...

EGİAD üyelerine özel kampanya ve fiyatlarla satışa başlıyoruz.



VAREM YAPI

Bölgemizde ve dünyada siyasi gündemde yaşananların temelinde enerjinin olduğunu görüyoruz. Ve tüm bu yaşanan istikrarsızlıkların ortasında adeta bir "istikrar adası" haline gelen bir Türkiye...

2014 Yılı Sonu Değerlendirmesi

2014 yılı en fazla rüzgar kurulu gücünün devreye girdiği yıl oldu. Devreye giren rüzgar santralleriyle 850 milyon dolar daha az doğalgaz ithal ettik. Kurulu güç içinde rüzgarın payı ilk defa %5'i geçti. Bazı günlerde elektrik üretiminin %10'unu rüzgardan karşılar hale geldik.

DÜNYA ENERJİ GÖRÜNÜMÜ

- Son 20 yılda küresel enerji talebinde yıllık % 2 büyüme gerçekleşti. Enerji talebinin küresel dağılımında çarpıcı bir dönüşüm görüyoruz. Avrupa, Japonya ve Kuzey Amerika'da enerji tüketimi aynı seviyelerde seyrederken, küresel enerji tüketiminin yüzde 60'ı Asya'da, geri kalanı ise Afrika, Ortadoğu ve Latin Amerika'da yoğunlaşıyor.
- Amerika'da petrol kullanımı uzun yıllardan beri en düşük seviyeye gerilerken, Hindistan, Asya, Ortadoğu ve Afrika küresel enerji talebindeki büyümenin lokomotif konumuna geldi.
- Bununla birlikte dünyadaki enerji tüketiminin dağılımına baktığımızda dünyada halen birçok insanın elektriğe erişimi yok. Afrika'da her üç kişiden ikisine elektrik ulaştırılmıyor.
- 2014 yılı; Suriye, Irak, Filistin ile birlikte tüm Ortadoğu coğrafyasını etkileyen istikrarsızlıklar, Rusya ve Ukrayna krizi, Doğu Akdeniz'deki sıkıntılar ve Yunanistan'daki ekonomik krize sahne oldu.
- Bunun yanında petrol fiyatlarının 115 dolarlardan 60 dolara kadar düşüşü, OPEC ülkelerinin üretimi kısmama kararı, Rusya'nın yaşadığı ekonomik sıkıntı, İran'ın da bu durumdan etkilenmesi son 6 ay içindeki önemli gelişmeler olarak gündemde yerini aldı.



TANER YILDIZ
ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR
BAKANI

- Bölgemizde ve dünyada siyasi gündemde yaşananların temelinde enerjinin olduğunu görüyoruz. Ve tüm bu yaşanan istikrarsızlıkların ortasında adeta bir "istikrar adası" haline gelen bir Türkiye.
- Türkiye, merkezinde olduğu bu coğrafyada tüm bu yaşananlara rağmen yerli ve yabancı yatırımcı için güvenli liman olmaya devam ediyor. Bunların lokomotif sektörü de enerji olmuştur.

ENERJİ ARZ GÜVENLİĞİMİZ ELEKTRİK

- Bizim 2014 yılında enerji sektörü ve siyasi çalışmalarımızla ilgili 40 ilimizde 98 kez temaslarımız oldu.
- Dünyadaki ekonomik krize, bölgemizdeki istikrarsızlıklara ve ülkemizdeki seçimlere rağmen enerji yatırımları istikrarlı şekilde sürüyor.
- Bir yılda 5800 MW gücünde 203 Adet santrali devreye aldık. 17 milyar liralık yatırım devreye girdi. Kurulu gücümüz 69.517 MW'a çıktı.
- Türkiye'de ilk santralin devreye girdiği 1902'den 2002'ye kadar 31.800 MW iken; son 12 yılda 38.000 MW devreye girdi.
- 2014 yılı en fazla rüzgar kurulu gücünün devreye girdiği yıl oldu. Devreye giren rüzgar santralleriyle 850 milyon dolar

daha az doğalgaz ithal ettik. Kurulu güç içinde rüzgarın payı ilk defa %5'i geçti. Bazı günlerde elektrik üretiminin %10'unu rüzgârdan karşılar hale geldik.

- ABD ile rüzgâr enerjisinde işbirliğine dair mutabakat zaptı imzaladık.
- 2014 yılında ilk defa lisanssız elektrik üretimi ve ilk defa güneş enerjisi üretimi başladı ve kurulu güç içindeki yerini aldı.
- Elektrik üretimimiz bir önceki yıla göre % 4.3, elektrik tüketimimiz ise bir önceki yıla göre % 3.7 arttı.
- Enerji tüketiminin ekonomi ve enerjideki büyümeye paralel olmamasının nedeni, enerji verimliliği ve tasarrufuyla ilgili yaptığımız çalışmaların sonuç vermesidir. 2014 yılında kurmuş olduğumuz Enerji Takımımız bu anlamda çalışmalarına devam edecektir.

NÜKLEER

- Akkuyu nükleer santrali projesinin ÇED raporu onaylandı.
- 2015 Mart'ında Akkuyu liman projesinin temelini atacağız.
- Sinop nükleer santralinin Evsahibi hükümet anlaşması TBMM genel kuruluna gelecek.

DOĞALGAZ

- 2014'te doğalgaz tüketimimiz 48 milyar m³'e çıktı. Önümüzdeki yıl 51 milyar m³ olmasını bekliyoruz.
- Doğalgaz hattı götürdüğümüz il sayısı 74'e çıktı. Önümüzdeki yıl 78 il hedefliyoruz. Bütün illere 2016 yılı içinde doğalgaz iletim hattı gitmiş olacak.
- BOTAS Tuz gölü Doğalgaz Depolama Tesisi Projesi'yle ilgili yıllık 1 milyar m³ kapasiteli Tuz Gölü Yeraltı Depolama Projesinin 1.faz inşaatı 2017 yılında, 2.faz inşaatı 2019 yılında tamamlanarak devreye alınacak.
- BOTAS Marmara Ereğlisi LNG Terminali projesi inşaatına 2015 yılında başlayacağız ve 2019 yılında tamamlayacağız.

PETROL

- 2014'te petrol ve doğalgaz aramalarına kamu+özel 1.1 milyar dolar yatırım yapıldı.
- Türkiye Petrolleri, Shell ile Batı Karadeniz'deki yeni sondajına 2015'in ilk aylarında başlayacak.
- Türkiye Petrolleri ve Halliburton şirketi Türkiye'deki ankonvansiyonel kaynakların değerlendirilmesine yönelik iyi niyet anlaşması imzaladı.
- MTA'nın üç boyutlu sismik araştırma yapacak gemisini yeni yılın ilk günlerinde denize indireceğiz. Geminin 2015'in ikinci yarısında faaliyete başlamasını hedefliyoruz.
- 3 Milyar dolar yatırımla Türkiye'de şu ana kadar tek kalemde yapılmış en büyük sanayi yatırımı olan TÜPRAŞ Fuel Oil Dönüşüm Tesisi'ni hizmete aldık.

MADEN

- 2014'te kamu+özel sektör toplam 1,5 milyon metre maden sondajı yaptık.
- Afşin-Elbistan, Karapınar-Ayrancı, Eskişehir-Alpu, Afyon-Dinar gibi büyük sahalarındaki sondajlarımızı tamamlayarak linyit rezervimizi 15 milyar tona çıkardık. Bu sahalara toplam 30 milyar dolar yatırımla toplam 17.500 MW'lık santraller kurmayı hedefliyoruz.

Bunun için 2015 yılında;

Afşin Elbistan'da, Karapınar-Ayrancı, Eskişehir-Alpu ve Afyon-Dinar'daki rezervin enerji üretimine hangi modelle kazandırılacağını belirleyeceğiz.

- 2014'te 2 milyon tonluk bor üretimimizle 910 milyon dolarlık satış yaptık, 1 milyar lira kar elde ettik.

ENERJİ DİPLOMASİSİ

- 2014 yılında enerji diplomasisinde toplam 18 belge imzaladık.
- Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi'ne (CERN) 'Ortak Üye' olduk.
- Uluslararası Enerji Ajansı'nın dönem başkanlığını 2014 yılında da sürdürdük.
- 2015 yılında önemli organizasyonlara ev sahipliği yapacağız:

G20 tarihindeki ilk G20 Enerji Bakanları Toplantısı
Kıtalararası Rüzgar Enerjisi Kongresi
6. Dünya Enerji Düzenleme Forumu

- Irak'ın normalleşmesini ve iki tarafın bir bütün halinde ticaret yapmasının önemini vurguladık, bu sebeple ciddi bir diplomasi trafiği yürüttük. Türkiye olarak gösterdiğimiz gayretler sonuç verdi ve Kasım ayında Irak'ın kuzeyi ve merkezi hükümet mutabakata vardı.
- Tüm bu gelişmeler neticesinde SOMO petrolü Kasım ayında Ceyhan'dan uluslararası piyasaya yeniden sevk edilmeye başlandı. Şu ana kadar 3.2 milyon varil SOMO petrolü bu kapsamda sevk edildi. 520 bin varil SOMO petrolünü TÜPRAŞ aldı.
- BOTAS'ın TANAP'taki payı yüzde 30'a çıktı.
- TPAO'nun Şahdeniz sahasındaki payı yüzde 9'dan yüzde 19'a yükseldi.
- Bakü'de 45 milyar dolarlık Güney Gaz Koridoru Projesi'nin temel atma törenini gerçekleştirdik.
- TANAP'ın ana hat boruları alım sözleşmeleri imza törenini gerçekleştirdik. Bunun ihalesine farklı ülkelerden 18 firma katıldı. 6 Türk firması toplam boru miktarının yüzde 80'lik kısmını kazandılar. 1800 kilometrelik bir alanda yaklaşık 2 milyon ton civarında bir boru kullanılacak.
- 2015 Mart ayında TANAP'ın temelini atacağız. 🌐

Küresel ekonomideki gelişmeler de ekonomimiz üzerinde son derece etkili oldu. En büyük dış ticaret partnerimiz olan Avrupa Birliği'nin ekonomisinin hala büyük durgunluk içinde olması ihracatımızı olumsuz etkiliyor

Zor bir yılı bitiriyoruz, dikkatli olmamız gereken bir yıla giriyoruz

12 yıldır kesintisiz büyüyen bir ekonomimiz var ama tüm bu gelişmelerin sonucunda büyümemiz hızla yavaşlıyor. Türkiye'nin ekonomik büyümesi Hükümet politikalarıyla cari açık ve enflasyonun kontrol altına alınması için düşük tutulmuştu. Son açıklanan rakamlara göre yılın 3. çeyreğinde sadece yüzde 1.7 büyürken, dokuz aylık büyümemiz de 2.8'de kaldı. Zaten Başbakan Yardımcımız Ali Babacan da açıkladığı Orta Vadeli Program'da büyüme hedeflerimizi revize etmişti.

■ Son günlerini yaşadığımız 2014, gerçekten zor bir yıl oldu. Her şeyden önce siyasi atmosferin son derece yüksek olduğu, ana gündemi siyasetin belirlediği bir yıl yaşadık. Yılın neredeyse tamamı seçim atmosferi içinde geçti, Yerel Seçimler ve Cumhurbaşkanlığı Seçimini yaşadık. Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın 12 yıllık Ak Parti İktidarı dönemi boyunca yürüttüğü genel başkanlık ve Başbakanlık görevlerini bırakarak Cumhurbaşkanı seçilmesi, Sayın Ahmet Davutoğlu'nun Başbakan olması ile yeni bir dönem başladı. Diğer yandan ülkemizin içinde bulunduğu coğrafyada ne yazık ki savaşların getirdiği yıkımın eksik olmadığı bir yılı geride bırakıyoruz. Suriye, Irak, Rusya gibi komşularımız da çok ciddi iç sorunlar, savaşlar yaşandı ve bunların büyük kısmını da 2015 yılına da taşıyoruz. Komşularımızda yaşanan olayların ülkemiz iç siyasetine, sokağa yansımalarını geçtiğimiz aylarda son derece acı tecrübelerle yaşadığımız gibi ekonomik olarak da ağır faturasını ödedik. Özellikle en büyük dış ticaret partnerlerimizden olan Irak ile dış ticaretimiz ağır yara aldı. Küresel ekonomideki gelişmeler de ekonomimiz üzerinde son derece etkili oldu. En büyük dış ticaretimiz partnerimiz olan Avrupa Birliği'nin ekonomisinin hala büyük durgunluk içinde olması ihracatımızı olumsuz etkiliyor. Diğer yandan



Ekrem DEMİRTAŞ
İZMİR TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ABD ekonomisinin toparlanmaya başlaması ile birlikte ABD Merkez Bankası FED'in piyasaya verdiği parayı azaltıp, faiz artırımına hazırlanması da ülkemizin de içinde olduğu tüm gelişmekte olan piyasaları olumsuz etkiledi. Küresel ekonomiden gelen olumlu haber ise petrol fiyatlarının hızla son yılların en düşük seviyesine inmesi oldu. Cari açımızın en büyük kısmını oluşturan enerji maliyetlerinde petrol fiyatlarındaki gerileme ile birlikte yaşanan düşüş, ekonomimizin en kırılgan noktası cari açık konusunda bizi sevindirdi. 12 yıldır kesintisiz büyüyen bir ekonomimiz var ama tüm bu gelişmelerin sonucunda büyümemiz hızla yavaşlıyor. Türkiye'nin ekonomik büyümesi hükümet politikalarıyla cari açık ve enflasyonun kontrol altına alınması için düşük tutulmuştu. Son açıklanan rakamlara göre yılın 3. çeyreğinde sadece yüzde 1.7 büyürken, dokuz aylık büyümemiz de 2.8'de kaldı. Zaten Başbakan Yardımcımız Ali Babacan da açıkladığı Orta Vadeli Program'da büyüme hedeflerimizi revize etmişti. 2015 yılı da pek çok açıdan 2014 yılına benzeyecektir.

Her şeyden önce yine bir seçim yılına giriyoruz. Genel seçimler nedeniyle siyasal atmosferin çok gerilmemesi, ekonominin göz ardı edilip ikinci plana atılmamasını diliyoruz. Çözüm süreci ile ilgili yaşanacak gelişmeler de ekonomi dahil her alanı etkileyecektir. 2015 yılında Türkiye ekonomisini etkileyebilecek dışsal riskler



oldukça fazla gözüküyor. Ülkemizin kuzey ile güney sınırında savaş ve çatışmalar devam ediyor. Irak başta olmak üzere komşularımızla olan sınır ticaretimiz için zor günler olacaktır. Avrupa Birliği için büyüme tahminlerinin yüzde 1 gibi son derece düşük seviyelerde olması, dış ticaretimizi zorlayacağı için Rusya, İran gibi ülkeler başta olmak üzere alternatif pazar arayışlarına 2015 yılında da devam etmek gerekiyor. Amerikan Merkez Bankası'nın beklenen faiz artırımını 2015 yılında yapması halinde, bu durumun Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ekonomileri olumsuz etkileyeceği ve söz konusu ülkelere para akışının azalacağı öngörülmüyor. Bu nedenle döviz fiyatlarında son derece dalgalı bir seyir ile karşılaşabiliriz, hazırlıklı olmak gerekiyor 2015 yılında eğer döviz cinsinden gelir elde edilmiyorsa, döviz ile borçlanmamakta fayda var.

2015 yılı için en olumlu gelişme ise kuşkusuz düşen petrol fiyatları. Petrol fiyatlarındaki bu düşüş Türkiye'nin dış ticaret kompozisyonunu olumlu yönde etkileyecek ve cari açığı aşağı çekecektir. Düşen petrol ve emtia fiyatları Türkiye ekonomisi için yeni bir itici güç olacaktır. Bu nedenle 2015 yılı enflasyonla mücadelede 2014'e göre daha iyi bir yıl olacaktır.

Sonuçta tüm olumlu ve olumsuz göstergeleri bir araya getirdiğimizde, 2015 yılında da temkinli olmakta fayda var. Uluslararası Para Fonu (IMF) Türkiye'ye, olası kaynak akışı kesilmelerinde yaşanabilecek sorunlara karşı, dış borçlar ağırlıklı açıkların kapatılması ve iç tasarrufların artırılması gerektiği uyarısı yaptı.

2015 yılı, 2014 yılı gibi büyümenin devam edeceğim ama büyüme oranlarının rekor kırdığımız yılların altında kalacağı bir yıl olacaktır. Bu nedenle iş aleminin yeni yatırımlar yaparken

geri dönüşünün çabuk olduğu alanlara veya hükümetimizin destekleyeceğini belirttiği alanlara yönelmesi yararlı olacaktır. Faizlerdeki yükseklik nedeniyle mümkün olduğunca borçlanmaktan kaçınmakta yararlı olacaktır. İhracatta yeni pazar arayışları ile birlikte, ar-ge harcamalarına daha fazla kaynak ayırıp, inovasyon yaratarak özellikle yüksek teknoloji ürünler üretilen ihracat eden firmalar da öne çıkacaktır. 2015 yılında gerçekleşecek Genel Seçimler sonrası ülkemizde yaklaşık iki yıldır devam eden seçim maratonu sona erecek ve uzun bir süre seçim yapılmayacaktır. Bunun sonucunda yılın ikinci yarısında daha istikrarlı, ekonominin daha ön plana çıktığı bir tablo ile karşılaşacağımızı düşünüyorum. 🌐

Ülkemizin 2015'te ekonomik istikrarını tekrar yakalayabilmesi adına atılacak en önemli adım ise, yeni bir üretim politikası esas alınarak sanayiye odaklanılmasıdır

2015'te Sanayiye Odaklanılmalı

Yaklaşan genel seçimler, çözüm süreci tartışmaları ve yakında gerçekleştirilmesi beklenen FED'in faiz artırım kararı sebebiyle 2015'te, ülkemizi yine zor bir dönem beklese de, geleceğe umutla bakmamızı sağlayacak gelişmeler de yaşanmaktadır.

■ 2014 gündemi, küresel ve ulusal ölçekte ağırlıklı olarak siyaset ekseninde geçmiştir. Sınır coğrafyamızda yaşanan çatışmalara, yerel seçimler ve Cumhurbaşkanlığı seçimi de eklenince, ekonomimiz ilk üç çeyrekte yoğun biçimde siyasetin gölgesinde kalmıştır. Belirsizliklerle dolu bu ortamda büyüme, sanayi üretimi, enflasyon ve işsizlik gibi temel ekonomik göstergelerimizdeki olumlu gidişatta bozulma riski gündeme gelmiştir. Yaklaşan genel seçimler, çözüm süreci tartışmaları ve yakında gerçekleştirilmesi beklenen FED'in faiz artırım kararı sebebiyle 2015'te, ülkemizi yine zor bir dönem beklese de, geleceğe umutla bakmamızı sağlayacak gelişmeler de yaşanmaktadır. Özellikle geçtiğimiz haftalarda açıklanan Orta Vadeli Program ve öncelikli yapısal dönüşüm eylem planı, ekonomik istikrarın tekrar sağlanması adına dikkat çekicidir. Ayrıca petrol ve değerli madenlerin fiyatının gerilemesi gibi küresel ekonomik denklemlerde değişen dengeler, cari açık başta olmak üzere çeşitli değişkenlerimize olumlu katkı sağlayabilecektir.



ENDER YORGANCILAR
TOBB BAŞKAN VEKİLİ,
EGE BÖLGESİ SANAYİ ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Ülkemizin 2015'te ekonomik istikrarını tekrar yakalayabilmesi adına atılacak en önemli adım ise, yeni bir üretim politikası esas alınarak sanayiye odaklanılmasıdır. Böylece ülkemiz, sürdürülebilir büyüme ve kalkınma ekseninde dinamik bir ivme yakalayacak ve 2023'e daha emin adımlarla ilerleyebilecektir. Küresel barışın kalıcı biçimde tesis edilmesi, ekonomimizin istikrar kazanması ve toplumsal refahımızın artması temennilerimle, ülkemizin ve dünyanın yeni yılını kutluyorum. 🇹🇷

Remax Pier Gayrimenkulde Çözüm Ortağınız...



RE/MAX[®]
Pier

İrem PEHLİVANOĞLU Broker/ Owner

Sinanpaşa Mah. Beşiktaş Caddesi
Denizyıldızı İş Merkezi No:1 Beşiktaş / İstanbul
Tel: (0212) 327 00 77

www.remaxpier.com
info@remax-pier-ist.com

Türkiye'de tarımın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya katkısının yüzde 10'un altına inmemesi lazım. Bunu başaramazsak pek çok sosyal ve ekonomik sorunla karşı karşıya kalırız

2015 Yılı Zor Geçecek

2015 yılı zor geçecek, bu çok açık. Avrupa Birliği ülkelerindeki büyüme sorunu ve komşularımızda yaşanan terörün yarattığı kaos, Türkiye'nin gelişme hızını negatif etkiliyor. Ekonomide 2015 yılının performansını ise dışsal gelişmelerin yanında hükümetin, ekonomide yüksek katma değeri yakalamak amacıyla hazırladığı Yapısal Dönüşüm Programı'nın uygulama hızının belirleyeceğini söylemek olası.

■ 2014 yılı, genel olarak Türkiye için beklenenin altında performans gösterdiğimiz bir yıl oldu. Hükümetin sıkılaştırıcı finansal politikaları, AB pazarındaki büyüme sorununun devamı, Suriye merkezli kaos ve Ukrayna'daki gerilim, büyümemizi potansiyelin altında tuttu. 2014 için yüzde 4 olarak öngörülen büyüme hedefi yüzde 3.3'e revize edildi. Üçüncü çeyrek büyüme performansına bakınca bu hedefin de zora girdiğini söylemek mümkün. Bu yıl kuraklık tehdidi altında olan tarımın üçüncü çeyrek itibarıyla yüzde 4.9 küçülmesi, Türkiye'yi her anlamda aşağı çekiyor. İşsizlik ve enflasyonda çift hane riskinde bu küçülmenin etkisi büyük. 2015 yılı zor geçecek, bu çok açık. Avrupa Birliği ülkelerindeki büyüme sorunu ve komşularımızda yaşanan terörün yarattığı kaos, Türkiye'nin gelişme hızını negatif etkiliyor. Ekonomide 2015 yılının performansını ise dışsal gelişmelerin yanında hükümetin, ekonomide yüksek katma değeri yakalamak amacıyla hazırladığı Yapısal Dönüşüm Programı'nın uygulama hızının belirleyeceğini söylemek olası.



İŞİNSU KESTELLİ
İZMİR TİCARET BORSASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Türkiye, 2023 yılına giderken ekonomide katma değeri yüksek ve yenilikçi sanayinin payını yükseltmeyi hedefliyor. Bu hedef, altı doldurulabilirse çok doğru bir yaklaşım. Ancak biz sürdürülebilir bir refah devleti olmak istiyorsak tarım ve hayvancılığa da hak ettiği önemin verilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Daha somut olarak ifade etmem gerekirse, Türkiye'de tarımın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya katkısının yüzde 10'un altına inmemesi lazım. Bunu başaramazsak pek çok sosyal ve ekonomik sorunla karşı karşıya kalırız. 🌱

Mimarın

Köyce

A l a ç a t ı

Geçmişin Alaçatı'sı
Bugünün Mi'marin Yorumuyla...

Özgün "Taş Ev" mimarisi ve dört mevsim yaşamın, rezidans konforuyla yeniden yorumlandığı
Alaçatı'nın İlk Rezidans Villa Köy Projesi!



SATIŞA
SUNULDU!

SUYAPI A.Ş.
YAPIDA GÜÇ BİRLİĞİ

SUNGUR

MAHİR VURAL
EKİN VURAL

NORM

www.koycealacati.com | 0232 446 0 406

TİM'in 2015 yılında büyüme beklentimiz iç talepteki toparlanma ve ihracatta OVP'de hedeflenen %7.8'lik artış oranının minimumda yakalanmasıyla OVP hedefi olan %4'lük büyüme hızının yakalanmasıdır

2015'e umutlu bakıyoruz

AB'deki durgunluğa, Japonya'da resesyona ve bölgesel pazarların bazılarında yüzde 40'lara varan talep düşüşlerine rağmen ihracatın artmasını ve büyümeyi desteklemesini son derece olumlu buluyoruz.

■ 2014 yılına baktığımızda Türkiye ekonomisi, tüm dünyadaki zorlu koşullara rağmen büyümesini sürdürdü. İlk çeyrekte yüzde 4,7, ikinci çeyrekte yüzde 2,1 olan büyüme üçüncü çeyrekte yüzde 1,7 olarak gerçekleşti. Bunun sonucunda da ilk 9 aylık büyüme yüzde 2,8 oldu.

Yılın son çeyreğinde ise ekonomik aktivitenin kademeli olarak toparlanmaya devam ettiğini gözlemliyoruz. Bu çerçevede, Aralık ayında finansal piyasalarda Rusya kaynaklı yaşanan volatiliteye rağmen büyümenin bir miktar daha hız kazanmış olduğunu düşünüyoruz. Bu kapsamda 2014 yılının tamamında GSYH büyümesinin, %3 civarı olarak gerçekleşmesini muhtemel görüyoruz.

2.Çeyrek'te ihracatta yüzde 8'lik artış ve ithalattaki yüzde 1.8'lik gerilemeyle büyümeye net ihracatın 2 puanlık katkısı olmasaydı, bu büyüme oranları gerçekleşmeyecekti. Bu bir açıdan uyarı niteliğinde, bir açıdan da olumlu sinyaller içeriyor. Türkiye'nin bölgesinde gerçekleşen ve yoğunluğunu artarak hissettiren jeopolitik gerginlikler ile karşılaştığı engellere rağmen yılın ilk 9 ayda net ihracatın büyümeye 2,7 puan ile katkısı ile ortaya konulan yüzde 2,8'lik büyümeyi oldukça başarılı buluyoruz. Keza sadece üçüncü çeyrek büyümesine net ihracatın katkısının gözle görülür şekilde artması oldukça sevindirici oldu. Büyümenin tamamen



MEHMET BÜYÜKEKŞİ
TÜRKİYE İHRACATÇILAR
MECLİSİ BAŞKANI

net ihracat katkısıyla gerçekleştiğini söylemek mümkün. AB'deki durgunluğa, Japonya'da resesyona ve bölgesel pazarların bazılarında yüzde 40'lara varan talep düşüşlerine rağmen ihracatın artmasını ve büyümeyi desteklemesini son derece olumlu buluyoruz. Türkiye, önümüzdeki dönemde %10'luk bir ihracat artışı sağlayabilirse, ihracata dayalı büyüme modeli ve mevcut dinamikler ile %5'lik büyümeye ulaşacağız.

1960-2013 döneminde Türkiye'nin yıllık ortalama GSYH artış oranı yüzde 4,5 olarak gerçekleşti. 1993 ile 2010 yılları arasında Türkiye'de orta sınıfın payı %18'den %41'e yükseldi. Bu gelişim ile birlikte, artan yaşam standartları ile birlikte orta sınıfta da önemli gelişmeler oldu.

Büyüme ile birlikte Türkiye'nin mal ihracatı artmaya devam ediyor. İlk 11 ayda Türkiye'nin mal ihracatı yüzde 4,4 artış gösterdi.

2014 yılının ilk 11 ayında en fazla ihracat yapan sektörümüz 20,5 milyar dolar ihracat ile otomotiv sektörü oldu. Sektörün ihracatı yüzde 4,8 arttı. İkinci sırada yer alan hazır giyim sektörümüz yüzde 9,1 artışla 17,4 milyar dolar, üçüncü sırada yer alan kimya sektörümüz ise yüzde 3,8 artış ile 16,4 milyar dolar ihracat rakamını yakaladı.

2014'ün ilk 11 ayında en fazla ihracat yaptığımız ülke 13,7 milyar dolar ile Almanya olurken, 9,6 milyar dolar ihracat yaptığımız Irak ikinci, 8,9 milyar dolar ihracat yaptığımız



İngiltere üçüncü sırada yer aldı. Bu ülkeleri ise, İtalya, Fransa, Rusya ABD, İspanya, İran ve Hollanda izledi.

2015 BEKLENTİLERİ

2015 yılında, IMF büyüme tahminleri ABD için %3,1, İngiltere için %2,7, Euro bölgesi için %1,3, Rusya için 0,5% olarak öngörülmüyor.

Çin ve diğer gelişen ülkelerde daha yavaş büyüme öngörülmürken dünya ticaretinde %1,5-2 arasında bir artış bekleniyor. Düşen enerji fiyatları nedeniyle enerji ve emtia ihrac eden ülkelerde yavaşlama beklentisi öne çıkıyor.

Mali piyasalara bakılacak olursa; Euro-Dolar paritesinin 2015 yılında 1,20 seviyelerinin altına ineceği beklentileri piyasaya hakim olmaya başladı. Ayrıca, ABD Merkez Bankası FED'in yılın ortalarında faiz artırmaya başlayacağı ve yıl sonunda faiz oranının %1 ile %1,25 aralığında olacağı beklentiler arasında. Emtia fiyatlarının daha da zayıflayacağı, petrol varil fiyatı yıl ortalamasının 60-70 dolar arasında seyredeceği öngörülmüyor. Batı-Rusya ve Ukrayna-Rusya gerginliği ve Ortadoğu'da İŞİD sorunu başta olmak üzere, 2014 yılında yaşanan siyasi gerilimlerin önümüzdeki yıl da devam etmesini tahmin ederken, bu gerilimlerin azalmasını ümit ediyoruz.

TİM'in 2015 yılında büyüme beklentimiz iç talepteki toparlanma ve ihracatta OVP'de hedeflenen %7.8'lik artış oranının minimumda yakalanmasıyla OVP hedefi olan %4'lük büyüme hızının yakalanmasıdır.

Ortalama kur seviyelerine bakıldığında; Dolar/TL beklentisi 2,35, Euro/TL beklentisi ise 2,90 seviyeleri olarak öngörülmekte, paritenin ise ortalamada yıl içerisinde 1,23 seviyesinde olması beklenmektedir.

2015 yılında Merkez Bankası'nın, Türk Lirasının aşırı değerlenmesine veya değer kaybetmesine izin vermeyeceğini, Türk Lirasının istikrarlı seyrini koruyacağını düşünüyoruz.

2015-2017 dönemine ait Orta Vadeli Programı (OVP)'na göre, 2015 yılı ihracat hedefi 173 milyar dolar olarak belirlendi.

Biz bu hedefin Türkiye ekonomisinin 2015 yılında yüksek hızlarda büyüebilmesi için çok önemli olduğuna inanıyor, ihracatçılarımızın bu hedefe ulaşabilmeleri için her alanda desteklenmesini talep ediyoruz. Zira 2023 hedeflerine giden yolda ihracat artış tempomuzun tekrar %10 üzerine çıkması gerekiyor. Böylelikle 5 yıllık dönemde tekrardan 2002-2012

döneminde %5.2'lik güçlü büyüme trendine döneceğimize inanıyoruz. Türkiye, gerek büyüme dinamikleri gerekse de küresel emtia fiyatlarındaki ılımlı seyir ile 2015 yılında da diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha cazip bir konumda olmayı sürdürüyor. Özellikle küresel büyümenin ABD haricinde zayıf seyretmesi nedeniyle gelişmekte olan ülkelerde büyüme görünümü yavaşlamakta. Bu çerçevede, Çin büyümesindeki yavaşlama gelişmekte olan Asya ekonomilerini belirgin şekilde etkilerken Orta Avrupa ülkeleri de AB'deki zayıf seyirden Türkiye'ye kıyasla çok daha fazla etkileniyorlar. Bu nedenlerle, Türkiye için 2015 yılında beklenen %3 civarı bir büyüme oranı, ülkemizin benzer ülkelere kıyasla daha yüksek bir büyümeye işaret etmekte.

Emtia fiyatlarındaki gerileme ise Latin Amerika ülkeleri, Güney Afrika ve Rusya gibi emtia ihracatçısı ülkeleri olumsuz etkilerken ülkemizin enerji maliyetlerini aşağıya çekerek cari açığındaki daralma eğiliminin daha da belirginleşmesine neden olmaktadır. Bu çerçevede, Türkiye'nin diğer gelişmekte olan ülkelere nazaran 2015 yılında daha iyi bir konumda olduğunu düşünüyoruz.

Diğer taraftan, petrol fiyatlarında önümüzdeki yıl da devam etmesi düşüşün özellikle başta Türkiye olmak üzere petrol ithal eden gelişmekte olan ülkeleri olumlu etkileyeceğini düşünüyoruz.

Fed'in beklenen faiz artışları küresel finansal piyasalarda genel faiz seviyesinde yukarı yönlü baskı yaratacak olsa da gelişmiş ülke merkez bankalarının toplam bilanço büyüklüğü özellikle Avrupa ve Japonya merkez bankalarının genişletici para politikaları sayesinde artmaya devam edecek. Dolayısıyla küresel likidite 2015 yılında da bol olmaya devam edecek. Bu durum, dış finansmana erişimin biraz daha maliyetli olsa bile yine de zor olmayabileceğine işaret ediyor.

Petrol fiyatlarındaki gerileme ile 2015 yılında Türkiye'nin enflasyon ve cari açık rakamlarında önemli bir iyileşme bekliyoruz. Cari açığa 2015 yılında en az 15-20 milyar dolarlık bir avantaj sağlayabiliriz. Bunun da orta vadede faiz düşüşleri ve yatırım artışlarına yönelik pozitif etkisi olacağına inanıyoruz. Bu beklentiler de Türkiye'yi diğer gelişen ülkeler içinde pozitif ayrıştırıyor. Bu ayrışma ile birlikte sermaye girişinin de arttığını gözlemliyoruz. Dolayısıyla bizim bu fırsatı iyi değerlendirmemiz gerektiğine inanıyoruz. 🌐

2015 yılında ülkemiz ihracatının 170-175 milyar dolar aralığında, Ege İhracatçı Birliklerimiz ihracat kayıtlarının ise 13 milyar doların üzerinde gerçekleşeceğini tahmin etmekteyiz

2015 Yılına Girerken Türkiye ve Ege Bölgesi İhracatı

■ 2014 yılında dünya genelinde global durgunluk, ülkemizin yakın çevresinde yaşanan gelişmelerin yanı sıra, ülkemizin büyük kısmında yaşanan kuraklık, don gibi olumsuz etkenler ihracattaki artışın sınırlı düzeyde kalmasında etkili oldu.

2014 yılında yaşanan global ve bölgesel düzeydeki siyasi ve ekonomik gelişmelere başlıklar itibariyle değinmek gerekirse;

- ABD ekonomisinde son aylarda yaşanan canlanma belirtilerinin getirdiği faiz artışı beklentisi ile birlikte ülkemizde ve tüm dünyada doların değer kazanması,
 - AB ekonomisinde canlanmanın yavaş seyri ve Çin'in büyümesinde görülen düşüş emareleri,
 - Dolar/Euro paritesinin 1.38 seviyelerinden 1.23 seviyelerine gerilemesi,
 - Ukrayna'nın doğusunda yaşanan gelişmeler çerçevesinde ABD ve AB tarafından Rusya Federasyonu'na uygulanan yaptırımlar,
 - Irak ve Suriye'de radikal grupların güç ve alan hakimiyeti kazanması sonrasında özellikle Irak'a yönelik ihracatımızda yaşanan tıkanıklık,
 - Mısır'da yaşanan siyasi gelişmeler, geçtiğimiz dönemde dış ticaretimize genelde olumsuz şekilde yansıyan etkilerde bulunmuştur.
- Ayrıca, 2014 yılı boyunca ülkemizde yaşanan kuraklığın yanı sıra, başta fındık, kayısı, incir, ceviz olmak üzere çok sayıda ihracat değeri olan ürünümüzün rekoltesini ve kalitesini sınırlayan don gibi olumsuz şartlar tarımsal ürün ihracatımızı miktar açısından olumsuz etkilemiştir.
- Ancak, yukarıda yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen, bilinen Çin atasözünde olduğu gibi ihracatçı sektörlerimiz ve firmalarımız global düzeyde yaşanan olumsuzluk ve krizleri birer fırsat olarak değerlendirmiş ve yeni pazarlara yönelme esnekliğini azami düzeyde kullanarak ihracatımızın minimum ölçüde etkilenmesini sağlamıştır. Yıl sonunda, yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen ihracatımızın Orta Vadeli Planda belirtilen 160.5 milyar dolar civarında gerçekleşeceğini tahmin etmekteyiz.
- Ege İhracatçı Birlikleri olarak 2013 yılında 12.2 milyar dolar olarak gerçekleşen Birliklerimiz toplam ihracat kaydının 2014 yılı sonu itibariyle 12.5 milyar dolar civarında gerçekleşmesini beklemekteyiz.
- 2015 yılına ait öngörülerimize gelince; global düzeyde



SABRİ ÜNLÜTÜRK
EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ
KOORDİNATÖR BAŞKANI

ABD'deki canlanmayı AB, Japonya ve gelişmekte olan ülkelerin de takip etmesi, global ekonomik büyümenin sürükleyicisi konumundaki Çin'deki büyüme rakamlarının tekrar %10'luk düzeylere yönelmesi ve Ortadoğu'daki çalkantının durulma yoluna gitmesi halinde ülkemiz ihracatına olumlu şekilde yansiyacaktır. ABD'de FED'in sınırlı faiz artışı uygulamasına geçişi ülkemizde kurların ihracatın artışı açısından pozitif, ithalat açısından ise baskılayıcı rol oynayabilir. Global düzeyde petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki gerileme ülkemiz ekonomisine cari açığın azalması ve enflasyonun sınırlanması şeklinde yansiyacağı gibi üretim maliyetlerimizi de bir ölçüde azaltıcı ve rekabet gücümüze de olumlu katkı yapması beklenebilecek bir etken olacaktır.

2015 yılında ülkemizde gerçekleştirilecek olan genel seçimlerin siyasi ve ekonomik istikrarın ve toplumsal barışın sürdürülmesi açısından olumlu sonuçlar doğurması da temel beklentilerimiz arasındadır.

Ülkemizin 2023 yılı ihracatı için öngörülen 500 milyar dolarlık hedef çerçevesinde son yıllarda Ar-Ge ve inovasyona Devlet ve Hükümet düzeyinde verilen destek hayati önem taşımaktadır. Sayın Başbakanımız tarafından 9 Kasım 2014 tarihinde 9 ana başlık altında açıklanan Ekonomide Öncelikli Dönüşüm Eylem Planı programı bu gerekliliğin hükümetçe görülüp paylaşıldığına ve karşılanacağına işaret etmektedir. Ülkemiz ihracatının 2023 yılı için belirlenen hedefe ulaşmasının en başta tüm sektörlerde Ar-Ge, Ür-Ge ve üretime ait tüm süreçlerde ticari değer taşıyan yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi ile mümkün olacağı düşüncesindeyiz. Firma ve araştırmacılarca gerçekleştirilecek ticari değer taşıyan yeniliklerin ve özel sektörün ihracatımızın birim değerini artırıcı yöndeki her türlü çalışmalarının Devlet tarafından desteklenmesi gerektiği düşüncesindeyiz.

Yukarıda açıklanan şartlar dahilinde, 2015 yılında ülkemiz ihracatının 170-175 milyar dolar aralığında, Ege İhracatçı Birliklerimiz ihracat kayıtlarının ise 13 milyar doların üzerinde gerçekleşeceğini tahmin etmekteyiz.

Türkiye'nin büyümesine geçtiğimiz yıllarda pozitif katkı sağlayan ihracat sektörünün, 2015 yılı ve sonrasında da büyüme rakamlarına olumlu katkı sağlayacağını ve 2023 yılında Türkiye'nin dünyanın 10 büyük ekonomisi arasında yer almasına, kişi başı milli gelirin ise 25 bin dolara ulaşmasına pozitif katkı sağlayacağına inanıyoruz. 🌐



DEPOYU FULLEDİK!
BAS GAZA KAF KAF.

As-yakit **PINAR** Karşıyaka Basketbol Kulübü resmi sponsorudur.

www.asyakit.com.tr

Lojistik sektörü bu kapsamda öncelikli dönüşümü planlanan 9 sektörden biri olacaktır. Bu çerçevede Türkiye'nin lojistikteki uluslararası konumu güçlendirilecek, sanayi ürünlerinin toplam maliyeti içindeki lojistik maliyetin yükü azaltılacak ve nihai ürünlerin tüketim pazarlarına ulaşım süresi kısaltılacaktır

Denizcilik Sektörünü Neler Bekliyor?

Son 12 yıllık dönemde tek parti iktidarının ve siyasi istikrarın ekonomiyi ne kadar olumlu etkilediğini çok iyi gördük. 2015 yılında yapılacak genel seçimlerin ekonomi üzerinde bir baskı oluşturup oluşturmayacağı 2015 için en önemli soru olabilir.

■ Denizcilik sektörü 2003 yılından itibaren pırlanta dönemini yaşarken 2009 yılının Eylül ayından itibaren zor günler geçirmeye başlamış ve tersaneler iş yapamaz hale gelmiştir. Tersanelerin iş yapamaz hale gelmesi ve tersanelerde çalışan sayının düşmesi ile birlikte Türk tersaneleri 2014 yılında sektörde yaşanan krizde akıllı bir yöntem izleyerek tamir, bakım ve onarıma yönelmiştir. Bu konuda diğer ülkelerle rekabet edebilecek düzeye gelen Türkiye, önümüzdeki yıllarda dünyada ciddi bir bakım üssü olacaktır. Sektörü ihracat açısından değerlendirecek olursak 2013 yılsonu itibarıyla 1 milyar 163 milyon 591 bin dolara ulaşan ihracat rakamının, 2014 yıl sonu itibarıyla 1 milyar 396 milyon 309 bin dolara ulaşması beklenmektedir.

2015 DENİZCİLİK İÇİN YATIRIM YILI OLACAK

Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan 10. Kalkınma Planı kapsamında sektörlere ilgili lojistik master planı oluşturulacağı, altyapı yatırımlarının hızlanacağı, yeni güzergahlar açılırken gümrük işlemlerinin de kolaylaşacağı bilgisi verilmiştir. Lojistik sektörü bu kapsamda öncelikli dönüşümü planlanan 9 sektörden biri olacaktır. Bu çerçevede Türkiye'nin lojistikteki uluslararası konumu güçlendirilecek, sanayi ürünlerinin toplam maliyeti içindeki lojistik maliyetin yükü azaltılacak ve nihai ürünlerin tüketim pazarlarına ulaşım süresi kısaltılacaktır. Yapılacak yatırımlar ve düzenlemelerle sektörün 2018 yılına kadar Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi'nde 27. sıradan 15'inciye yükselmesi hedeflenmektedir. Ayrıca limanlarda elleçlenen konteyner miktarının 7,9 milyon TEU'dan 13,8 milyon TEU'ya çıkarılması, 2018 yılına kadar demiryolu bağlantısı olan limanlarda elleçlenen yükün demiryolu ile taşınma oranının yüzde 7,8'den 15,4'e çıkarılması, demiryolu yük taşımacılığında özel sektörün payı yüzde 27'den yüzde 30'a çıkarılması ve toplam dış ticaret hacminde hava



YUSUF ÖZTÜRK
İMEAK DTO İZMİR ŞUBESİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

kargonun payı 2018'e kadar 11,7'den 12,9'a yükseltilmesi hedeflenmektedir. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın 2015 yılı bütçesi T.B.M.M. Plan ve Bütçe Komisyonu'nda 15,5 milyar TL olarak onaylanmıştır. 2015 yılında ulaştırma, dolayısı ile denizcilik sektörüne önemli yatırımlar yapılabileceği öngörülmektedir. Ancak bu yatırımların ihtiyaç paralelinde ve ülkemizi daha rekabetçi bir pozisyona getirecek şekilde yapılması gerektiği değerlendirilmektedir. Odamız ve Ulaştırma Denizcilik Haberleşme Bakanlığı koordinesinde İstanbul'da yapılan Denizcilik Çalıştayı'nda sektörün güncel durumu ve geleceği görüşülmüş, özellikle ülkemizin rekabet gücünün artırılması, deniz ticaretinden alacağımız payın yukarıya çekilmesi açısından önemli olduğu değerlendirilmiştir. Son dönemde ÖTV'siz yakıtta bugüne kadar yaklaşık 4,2 milyar liralık bir ödeme gerçekleştirildiği, yük elleçlemede son 10 yılda yüzde 103'lük bir artış söz konusu olduğu, konteyner elleçlemede yüzde 217, Ro-Ro taşımacılığında yüzde 98, kruvaziyer yolcu sayımızda ise yüzde 285'lik bir artış sağlandığı vurgulanmıştır. Aynı dönemde tersane sayımız ise 37 den 73'e çıkmıştır. Ancak, bölgemizde İzmir'deki Askeri Tersane haricinde bir tersanemiz bulunmamaktadır. Deniz Ticaret filomuz, kara listeden beyaz bayrak ülkeleri arasına girmiştir. Türkiye'nin 2023 hedefini hep birlikte biliyoruz. Bu hedefler dâhilinde denizcilik sektörünün önemli payı olacağı aşikâr ve Türkiye'nin dış ticarete navına bağlılığı ortadadır. Ülkemizin bu durumu lehine çevirmesi için en kritik sektör denizciliktir. Bunun için gerekli yasal düzenlemeler dahil olmak üzere denetim, destek, alt yapı yatırımlarını eş zamanlı olarak gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Yapılacak yeni limanlarla Türkiye'nin denizcilikte transit bir ülke konumuna gelmesine önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bu büyük projeleri, demiryolu, karayolu, lojistik merkez projeleriyle entegre etmek zorundayız. Bu görüşlerimizi sürekli olarak her mecrada dile getirmeye çalışıyoruz. 🌐

2015 yılında ekonomiyi etkileyecek siyasi unsur, yapılacak genel seçimlerdir. Beklentimiz, seçim ekonomisine başvurulmaması ve mali disipline bağlı kalınmasıdır

2015 Yılında Uygulanacak İktisat Politikasının Önemi

Faiz oranlarındaki muhtemel artış Türkiye'nin borçlanmasını daha zor ve pahalı getirecek; buna karşılık petrol fiyatlarındaki düşüş hem enflasyon oranının azalmasına yardımcı olacak, hem de cari açık/GSYH oranını aşağıya çekecektir.

■ 2015 yılında uygulanacak iktisat politikası üç nedenle önemli görülmektedir. Bunlardan ikisi ekonomik, biri siyasi niteliklidir. Ekonomik nedenlerin başında gelen olgu enflasyondur. Türkiye'de enflasyon oranı yükseliyor. Her ne kadar bu yükselişte yılın ilk altı ayında görülen döviz kuru artışları ve kuraklık etkili olsa da, Kasım ayı itibarıyla TCMB'nin kontrolünde olan çekirdek enflasyon oranı da artmaktadır. İkinci ekonomik neden, dış dinamiklerden kaynaklanmaktadır. Bunlar; ABD Merkez Bankası FED'in 2015 yılında faiz oranlarını artırma olasılığının güçlenmesi ve petrol fiyatlarındaki düşüştür. Faiz oranlarındaki muhtemel artış Türkiye'nin borçlanmasını daha zor ve pahalı getirecek; buna karşılık petrol fiyatlarındaki düşüş hem enflasyon oranının azalmasına yardımcı olacak, hem de cari açık/GSYH oranını aşağıya çekecektir.

2015 Yılı Bütçesindeki hedef, makro göstergeler açısından oldukça gerçekçidir. Bunun en güzel örneği, Orta Vadeli Program (2015-2017) ile birlikte enflasyon hedefinde %5'den vazgeçilmesidir. Çünkü mevcut koşullarda bu hedefi yakalamak mümkün değildir.



YAĞIZ EYÜBOĞLU
TISK BAŞKANI

Türkiye kriz sonrası mali disiplinden çok ödün vermemiş, dolayısıyla bütçe açığı/GSYH oranını %3'ün altında tutmuştur. 2014 yılında %2,5 düzeyinde kalacak gibi görünen bu oran, eğer Bütçedeki hedefler çerçevesinde hareket edilirse, yine bu düzeylerde seyredecektir. 2015 yılında ekonomiyi etkileyecek siyasi unsur, yapılacak genel seçimlerdir. Beklentimiz, seçim ekonomisine başvurulmaması ve mali disipline bağlı kalınmasıdır. Öte yandan, 2014 ve 2015'te beklenen % 3 civarındaki büyüme oranı, Türkiye'nin ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalacaktır. Bu husus, artmakta olan işsizlik oranını daha da yükseltebilir. Özel sektör sabit sermaye yatırımlarındaki gerilemeyi artışa çevirecek, iş ve yatırım ortamını iyileştirecek düzenlemeler yapılması gereklidir. 🌐

444 OZEL 444
6935
www.denizozel.com

Deniz'de her an size özel...



SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.





Hayat Deniz'de özel!

DenizBank 
ÖZEL BANKACILIK

Son aylarda petroldeki düşüşün de bu dönemi son derece olumlu etkileyeceğine kuşku yoktur. Tek endişemiz ise, Rusya ekonomisindeki olumsuz gelişmelerdir. Ancak bu da ekonomimize oldukça sınırlı bir etki yapacaktır

Ekonomide büyük bir patlama olmayacak

Son 12 yıllık dönemde tek parti iktidarının ve siyasi istikrarın ekonomiyi ne kadar olumlu etkilediğini çok iyi gördük. 2015 yılında yapılacak genel seçimlerin ekonomi üzerinde bir baskı oluşturup oluşturmayacağı 2015 için en önemli soru olabilir.

■ Uluslararası piyasalardaki gelişmeler ve güney doğu sınırimızda yaşanan hareketlilik nedeniyle 2014 yılını oldukça zor geçirdik. Ancak bütün bu olumsuzluklara rağmen bir çok gelişmekte olan ülkeye göre ekonomimizin daha iyi bir noktada olduğunu da belirtmek gerekir.

Bilindiği üzere, ekonomiyi etkileyen en önemli faktörlerin başında siyasi gelişmeler yatmaktadır. Biz son 12 yıllık dönemde tek parti iktidarının ve siyasi istikrarın ekonomiyi ne kadar olumlu etkilediğini çok iyi gördük. 2015 yılında yapılacak genel seçimlerin ekonomi üzerinde bir baskı oluşturup oluşturmayacağı 2015 için en önemli soru olabilir. Ancak hemen belirtelim ki 2014 yılında dışardaki gelişmelerin yanında ülkemizde de iki büyük seçim atlattık. Yılın son günlerini yaşadığımız bu dönemde açıkça görülmektedir ki eskiden olduğu gibi popülist yaklaşımlar artık yaşanmadığı için seçimlerin ekonomi üzerinde hiçbir olumsuz etkisi olmamaktadır. Hatta tersine, bir canlanma yarattığı için olumlu etkisinin bile olduğu söylenebilir. Bu bağlamda öncelikle 2015 yılından umutlu olduğumuzu ve 2014'e kıyasla daha pozitif bir dönem olacağını bekliyoruz. Cari açığı azaltma 2015 yılında da sürecektir. Enflasyonda bir miktar daha düşüş bekliyoruz. TESK olarak 2015 yılını yüzde 6 – 7 civarında bir enflasyon oranıyla kapatacağımızı tahmin ediyoruz.



BENDEVİ PALANDÖKEN
TESK BAŞKANI

Son aylarda petroldeki düşüşün de bu dönemi son derece olumlu etkileyeceğine kuşku yoktur. Tek endişemiz ise, Rusya ekonomisindeki olumsuz gelişmelerdir. Ancak bu da ekonomimize oldukça sınırlı bir etki yapacaktır. Turizm yönüyle bakıldığında Rusya üzerinden gelen turist sayısında bir azalma olabilir, ancak bu açık diğer ülkelerde yapılacak tanıtımla telafi edilecektir.

2014 yılında büyüme oranındaki azalma 2015 yılında yeniden yükselme trendine girecektir. 2015'te yüzde 4 civarında bir büyüme oranını yakalayabileceğimizi tahmin ediyoruz. Özetle, uluslararası piyasalarda görülen dalgalanmalar ve komşu ülkelerdeki belirsizler nedeniyle ekonomide büyük bir patlama olmayacağı açıkça görülmektedir ancak, 2014 yılına kıyasla sınırlı bir iyileşmenin olacağı da kuvvetle muhtemeldir. 🌐



interyağ

Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.

YAŞAMA
SÖZÜMÜZ
VAR



interyağ

Mutlu Yıllar!

Yeni yılın size mutluluk, sağlık ile huzur getirmesini ve 2015'te katedeceğiniz tüm yolların sizi sevdiğinizinize emniyetle ulaştırmasını dileriz.



Shell
TELLUS
Shell
RIMULA



Interyağ Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.

Merkez: 2826 Sokak No:7-7/A 35110 1. Sanayi Sitesi / İZMİR Tel: 0.232. 449 83 85

Şube: 1561 Sokak No:36 Çınarlı / İZMİR Tel: 0.232.461 15 35 Faks: 0.232.461 15 45

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

Küresel ekonominin güçlü aktörlerinde yaşanan gelişmeler ve özellikle bölgemizi etkileyen faktörler, ekonominin trendini belirleyecektir

2015 Yılına Girerken Türkiye Ekonomisi

Ülke ekonomisindeki işsizlik geçmiş yıllarda olduğu gibi temel ve öncelikli sorunumuz olmaya devam edecektir. Bol para döneminin kapanacak olmasıyla birlikte faiz oranlarında artış, gayri safi milli hasıla oranında ise beklentilerin gerisinde kalma ihtimali gözükmemektedir. Böylesi bir kritik yılda orta vadeli program hedeflerine ulaşmak zor görünmektedir.

■ Geride bıraktığımız yılın son döneminde yaşadığımız küresel gelişmeler ve bunun ülkemiz ekonomisine yansımaları, 2015 yılının beklentilerin üzerinde oldukça zor bir yıl olacağını göstermektedir. Dış dinamiklerin fazlaca etkisinde kalan ülke ekonomisinin yine aynı etkilerle hareket etmesi beklenmektedir.

Küresel ekonominin güçlü aktörlerinde yaşanan gelişmeler ve özellikle bölgemizi etkileyen faktörler, ekonominin trendini belirleyecektir. Suriye ve Irak pazarının daralması, Rusya'da yaşanan siyasi ve ekonomik istikrarsızlık ve uluslararası yaptırımlar bölge ekonomileri ile ilişkilerimizin temel belirleyicisi olacaktır.

Ülke ekonomisindeki işsizlik geçmiş yıllarda olduğu gibi temel ve öncelikli sorunumuz olmaya devam edecektir. Bol para döneminin kapanacak olmasıyla birlikte faiz oranlarında artış, gayri safi milli hasıla oranında ise beklentilerin gerisinde kalma ihtimali gözükmemektedir. Böylesi bir kritik yılda orta vadeli program hedeflerine ulaşmak zor görünmektedir.

2015 yılında geçmiş dönemlerde olduğu gibi mali disiplinden taviz verilmeyecek bir yaklaşım sergilenmesi ekonomik dengelerin seyrine de etki edecektir. Özellikle 2015 yılının seçim dönemi olması, mali disiplinin gevşeme endişelerini de beraberinde getirmektedir. Daralan ekonomide vergi



NAİL SANLI
TÜROB GENEL BAŞKANI

gelirlerinin artırılması oldukça zor bir hedef haline gelmiştir. Vergisel ağırlığı yine dolaylı vergiler oluşturacaktır. Adaletsiz bir vergileme tekniği olduğu herkes tarafından kabul edilen dolaylı vergiler yüzde 70'lik payı ile kamu maliyesinin taşıyıcı kolunu olmaktadır. Beyana dayalı vergilerde yapılacak düzenlemelerde vergi sistemimizin bu alana doğru ağırlığını vermesi ve herkesin gelirin göre vergi ödemesinin sağlanması temel beklentimiz olmaya devam edecektir.

Petrol fiyatlarındaki gerilemenin devam etmesi ülke ekonomisi için yeni bir umut kaynağı oluşturmaktadır.

Özellikle enerji ihtiyacının çok büyük bir bölümünü dışarıdan sağlayan Türkiye için petrol fiyatlarındaki gerileme, cari işlemler açığını düşürerek maliyetleri azaltacak bir unsur olacaktır. Finansal piyasalarda yaşanan sıkıntıyı bir anlamda enerji sektöründe yaşanan gelişme dengeleyebilir. Türkiye 2015 yılında mutlaka önemli ve öncelikli sektörlerini belirleyerek bu alanlara yönelmeli, küresel ekonomide rekabet gücü yüksek markalar ve ürünler

ortaya koymalıdır. Bu Türkiye ekonomisine ivme ve yeni bir yol çizecektir. Zor bir yıl olmasını beklediğimiz 2015 yılında, birliğimizi beraberliğimizi koruyarak dayanışma içerisinde ve yarınlara umutla bakacağımız bir yıla dönüşmesi en büyük temennimizdir. 🇹🇷



garden concept

**Ev, Otel, Restaurant,
Cafe ve Projeleriniz için
En İyi Çözümler !**



www.vitello.com.tr info@vitello.com.tr facebook.com/mobilyavitello

Genel Merkez: Fatih Mah. 1191 Sk. No.18 Sarnıç Gazimir - İzmir / TÜRKİYE Tel. +90 232 281 61 00 (pbx) Fax. +90 232 281 55 60

Showroom: İnciraltı Cad. No.13 (Otoban servis yolu üzeri) İnciraltı - İzmir / TÜRKİYE Tel. +90 232 259 59 48 (pbx) Fax. +90 232 259 59 72

İç talebin Merkez Bankası'nca baskılanması devam ederse büyümenin kaynaklarının özel tüketimden değil, giderek daha çok kamu harcamalarından kaynaklanacağı düşünülmelidir

2015 Başında Türkiye Ekonomisi

Ortodoks kemer sıkma dogmatizmi, Avrupa'nın canlandırılması için vergi yükünün daha da düşürülmesini savunuyor. Oysa, ne beklenti oyunları, ne de vergi reformlarının canlandırıcı etkisi bir türlü gerçekleşmiyor. Zira, Stiglitz'e göre Avrupa ekonomilerini canlandıracak tek bir unsur var: talep!

■ 2015 yılı küresel ekonomide durgunluğun devam edeceği bir yıl olarak görülüyor. IMF verileri dünya ekonomisinin 2015'te sadece yüzde 31 civarında büyüyeceğini ve Çin ve Hindistan kaynaklı büyüme dalgasının da sınırlarına geldiğini vurguluyor. Nobel ödüllü iktisatçı Joseph Stiglitz' Social Europe Journal sitesinde yayımlanan "Kemer Sıkma Politikalarının Yıkımı" başlıklı yazısında, enflasyon tehdidinin bir fobiye dönüştürüldüğü daraltıcı maliye politikaları sayesinde bütün Avrupa'nın durgunluğa mahkum kıldığını savunuyor. Stiglitz'in verilerine göre, Avrupa ekonomileri 1980 sonrasındaki potansiyel büyüme oranının yüzde 15 gerisine düşmüş durumda. Potansiyel büyüme kayıpları sadece içinde bulunduğumuz yıl boyunca 1.6 trilyon dolara, 2008'den bu yana ise birikimli olarak 6.5 trilyon dolara ulaşmakta. Ortodoks kemer sıkma dogmatizmi, Avrupa'nın canlandırılması için vergi yükünün daha da düşürülmesini savunuyor. Oysa, ne beklenti oyunları, ne de vergi reformlarının canlandırıcı etkisi bir türlü gerçekleşmiyor. Zira, Stiglitz'e göre Avrupa ekonomilerini canlandıracak tek bir unsur var: talep!



PROF. DR. ERİNÇ YELDAN
BİLKENT ÜNİVERSİTESİ

Avrupa ekonomilerinin yavaşlaması Türkiye'de de durgunluğun yaygınlaşmasında başrol oynayacak değerlendirmesini yapabiliriz. Durgunluk koşullarında Türkiye'nin dış açığının (car işlemler açığının) daralması ve enflasyonun düşmesi beklenmelidir. Döviz kuru, küresel sermaye hareketlerinin ve risk iştahının yönüne göre yukarı doğru hareketlenecektir. İç talebin Merkez Bankası'nca baskılanması devam ederse büyümenin kaynaklarının özel tüketimden değil, giderek daha çok kamu harcamalarından kaynaklanacağı düşünülmelidir. Büyüme hızının büyük olasılıkla yüzde 3.5-4 bandına sıkışacağı "vasat" bir yıl olacağı düşünmek gerçekçi durmakta; en azından kristal küre en fazla bu kadar ip ucu veriyor! 🌐

ÖzEm
Zeytinyağları

farukımız
soğuk sıkım

Türkiye'nin En Leziz Zeytinyağı



Online Sipariş
www.ozemolives.com



Eğer petrol fiyatları 70 dolar civarında tutunabilirse, uzun dönemde faiz üzerinde de olumlu etkileri görülebilecektir

2015 Ekonomik Beklentileri: İyi, Kötü ve Çirkin

2015 yılında yapılacak genel seçimler öncelikle AKP hükümetinin yeni liderliğinin bir testi olacaktır. Buna ek olarak seçim sonrasında ekonomi ile ilgili bakanlıklarda ciddi değişimlerin olması beklenmektedir. İşte bu nedenlerle, 2015 seçimleri hangi partinin hükümeti kuracağından daha derin siyasi belirsizlikler içermektedir ve bunların ekonomi üzerinde olumsuz etkileri olacaktır. Basiretli yatırımcıların yatırımlarının en azından bir kısmını ertelemesini beklemek şaşırtıcı olmayacaktır.

■ Türkiye ekonomisi 2015 yılına 2013 yılında maruz kaldığı iki büyük olumsuz şokun gölgesinde giriyor. 2013 ortasında yaşanan Gezi Olayları Türkiye ekonomisinin yaşadığı ilk önemli şoku ifade etmektedir. Normal koşullarda kısa süreli toplumsal olaylar arz ve talep dengesini değiştirmedikleri için makroekonomik dengelerde ciddi izler bırakmazlar. Ancak Gezi Olayları Türkiye’de büyük bir kitlenin ekonomik, siyasi ve toplumsal olarak içinde buldukları durumdan memnun olmadığını göstermiş, bu da özellikle yabancı yatırımcıların Türkiye’nin toplumsal istikrarına yönelik inancında kırılma yaratmıştır. İkinci büyük şok 17 Aralık operasyonları olmuştur. Bu operasyonlar yurtiçi ve yurtdışı yerleşik yatırımcıların siyasi istikrara yönelik inançlarında sarsıntı yaratmış, bunun bir sonucu olarak Türkiye’nin şeffaflık ve saydamlık algısı 2014 yılında son 6 yıldaki ilerlemesini ‘sıfırlayarak’ 53’üncü sıradan 64’üncü sıraya düşmüştür. 2014 yılının Türkiye ekonomisi açısından en güzel olayı petrol fiyatlarında yaşanan ani ve beklenmedik düşüş olmuştur. Ham petrol fiyatlarında 2014 ortasında başlayan düşüş 2014 Aralık ayı itibari ile yüzde 30’u bulmuştur. Yüksek miktarda ham petrol ve türevleri ithalatı bulunan Türkiye için bu düşüş en güzel hediyedir. Türkiye’nin tüm makroekonomik verilerinde bu düşüşün az ya da çok



PROF. DR. HAKAN YETKİNER
İZMİR EKONOMİ
ÜNİVERSİTESİ EKONOMİ
BÖLÜMÜ ÖĞRETİM ÜYESİ

olumlu etkileri olacaktır. Ham petrol fiyatındaki düşüşün birincil olarak doğrudan etkisi cari açık üzerinde olacaktır. Petrol fiyatındaki 1 dolarlık düşüş cari açıkta 400 milyon dolarlık azalmaya neden olmaktadır. Eğer düşüş kalıcı olursa, Türkiye en az 5 milyar dolar tasarruf yapacaktır. Bu, cari açığın azaltılması hedefine ciddi bir katkı olacaktır. Ham petrol fiyatlarındaki gerilemenin enflasyon ve diğer makro verilere etkileri daha kısıtlı olacaktır. Akaryakıt fiyatlarındaki her yüzde 10’luk düşüş enflasyon üzerinde yüzde 0,3’lük azalma yaratmaktadır. Dolayısıyla başta ulaşım olmak üzere pek çok alanda maliyetlerin düşmesi neticesinde üreticilerin rekabet gücü artacaktır. Eğer petrol fiyatları 70 dolar civarında tutunabilirse, uzun dönemde faiz üzerinde de olumlu etkileri görülebilecektir. 2015 yılında yapılacak genel seçimler öncelikle AKP hükümetinin yeni liderliğinin bir testi olacaktır. Buna ek olarak seçim sonrasında ekonomi ile ilgili bakanlıklarda ciddi değişimlerin olması beklenmektedir. İşte bu nedenlerle, 2015 seçimleri hangi partinin hükümeti kuracağından daha derin siyasi belirsizlikler içermektedir ve bunların ekonomi üzerinde olumsuz etkileri olacaktır. Basiretli yatırımcıların yatırımlarının en azından bir kısmını ertelemesini beklemek şaşırtıcı olmayacaktır. 2015 yılı aynı zamanda ABD’de 2008’den beri uygulanmak zorunda kalınan genişlemeci para politikasının tamamen sona



ereceği yıl olacaktır. Bu rejim değişiminden yüksek cari açık sebebiyle yurtdışı tasarruflara büyük ihtiyaç duyan Türkiye ekonomisi çok ciddi etkilenecektir. ABD’de faizler artmaya başlayacak, bu durumda Türkiye’nin önünde iki seçenek olacaktır; ABD’ye paralel olarak faizleri artırmak ya da döviz fiyatlarının artmasına göz yummak. Her iki senaryo da Türkiye ekonomisi için pek çok olumsuzluk içerdiği için, politika yapıcıların etkileri en aza indirecek şekilde bir kombinasyonu kabul etmesi yüksek ihtimaldir.

Tüm bu önemli göstergelerin ışığında temel makro değişkenler ile ilgili olarak 2015 beklentilerimiz aşağıdaki gibidir:

EKONOMİK BÜYÜME VE GELİR

Türkiye ekonomisinin ekonomik büyüme hızı kendi geçmiş performansına göre düşük olacaktır. Döviz kurundaki artışa bağlı olarak dolar cinsinden kişi başı reel gelir artışı çok daha düşük kalabilecektir.

TÜKETİM, YATIRIM VE İSTİHDAM

2015 yılında özel sektör yatırımlarında azalma beklemek yanlış olmaz. Büyük meblağlı yabancı sermaye yatırımları da düşük olasılık gözükmemektedir. Eğer genel seçimlerin sonuçları hükümetin siyasi olarak zayıfladığına işaret ederse, 2015’in ikinci yarısında özel sektör yatırımlarında çok daha ciddi düşüşler gözlemlenebilir. Özel tüketim eski seviyelerini sürdürmek istese bile, belirsizlik büyüme hızını yavaşlatacaktır. Hükümetin kredi kartı kullanımına kademeli olarak getirdiği kısıtlar kredi kartı kullanımında ciddi bir kırılma yaratmasa bile yine de belirli bir etkisi olmaktadır. Geri ödeyememe riskini azaltmak için hükümet seçim sonrasında kredi kartı kullanımına yeni kısıtlar getirebilir. İşsizlik %10 dolaylarında sabitlenmiş durumdadır. Hükümetin seçimlere yönelik istihdam kararlarının bu oranı aşağıya çekmesi çok mümkün gözükmemektedir. Özellikle Suriyeli göçmenlerin etkisiyle, işsizlik oranlarında bir artış ihtimal dâhilindedir.

DÖVİZ VE CARİ AÇIK

Bir yandan ham petrol fiyatlarındaki düşüş cari açık ve döviz fiyatları üzerinde gevşemeye yol açarken, diğer yandan FED’in faizleri artıracığı beklentisi döviz ve faiz oranlarında baskı yaratmaktadır. Bize göre FED’in etkisi petrol fiyatlarındaki düşüşten daha güçlüdür. Dolayısıyla, iş dünyasının FED’i izlemesini öneririz.

ENFLASYON

FED faizleri artırmadığı sürece TCMB enflasyonu kontrol altında tutacaktır. Ancak ABD’de faizler artmaya başlayınca, Türkiye’de enflasyon tehlikesi ortaya çıkacaktır. Eğer dövizin artmasına izin verilirse, enflasyondaki artış daha çabuk ve daha yüksek olacaktır.

FAİZLER

Faiz konusunda piyasa zorlanmamalıdır. Denge noktasından uzaklaşılması halinde bunun ülke ekonomisine olumsuz etkileri daha büyük olacaktır. Şu anda bankacılık ve finans sistemi daha önce yurtdışından sağladığı ucuz fonlar nedeni ile likidite olduğu için henüz bu baskı yeterince kuvvetli hissedilmemektedir. Ancak zaman içinde yabancı fonlar daha yüksek faiz talep edecek ve piyasa bunu karşılamak zorunda kalacaktır.

SONUÇ YERİNE

Döviz cinsinden borçlanmaktan kesinlikle kaçınılmalıdır. Eğer döviz alınması planlanıyorsa Euro yerine Dolar tercih edilmelidir.

Tüketim harcamaları kontrollü yapılmalıdır.

Getirisi yüksek olmayan yatırımlardan kaçınılmalıdır.

Gelecekteki gelirinden emin olanlar bugünlerde hala ucuz olan kredi kullanımından çekinmemelidir. Ancak gelecekteki gelirinden emin olmayanlar kesinlikle borçlarını azaltma yoluna gitmelidir.

Borsa küçük oyuncular için daha riskli hale gelmiştir. 🌐

TÜFE'de 2014 sonu için %9,4 olan tahminin 2015 bütçe hedeflerinde %6,3 olarak belirlenmesi ve aynı şekilde yine cari dengede herhangi bir değişimin meydana gelmeyeceğini ya da çok düşük seviyelerde bir değişimin meydana geleceğini öngörmek içinde bulunduğumuz ekonomik koşullar göz önüne alındığında fazla iyimser bir tahmin olarak görünmektedir.

2014 bütçe değerlendirmesi ve 2015 bütçe tahmini

2014 gerçekleştirmeleri tahmin edilen seviyelerde gerçekleşti. 2013 yılıyla karşılaştırıldığında tahminlerde meydana gelen sapma daha az. Ancak bu durum 2014 bütçesinin daha iyi bir performans gösterdiği anlamına gelmez. Sadece tahminlerin tutturulması söz konusu, yoksa 2013 yılına göre daha iyi hedefler konulduğu ve bu hedeflerin gerçekleştiğinden bahsedilemez.

■ 2015 bütçesi hazırlanırken kanunlaşma süreci de dâhil olmak üzere sıkı maliye politikalarının uygulanacağı vurgulandı. Bu durum 2014 bütçesiyle paralel bir seyir izliyor gibi. Ancak sıkı maliye politikalarıyla bütçe açığı, faiz dışı fazla gibi iyileştirmeler sağlansa da bunun istihdam üzerindeki etkileri daha vahim sonuçlar doğurabilir. Özellikle 2014 yılında işsizlik oranlarının artması TÜİK verilerinin yeterli olmadığı, raporlar hazırlanırken son 4 hafta içinde iş kaybı yaşayan ve bir iş bulma kurumuna kayıt yaptırmayanlar dikkate alınmamıştır. Verilere bunlarda dâhil edildiğinde oran çok daha ciddi seviyelere ulaşacaktır. Bu doğrultuda bütçe uygulamalarına yönelik sıkı maliye politikalarının tekrar sorgulanması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Öte yandan 2015 bütçesinin ana hedefleri refah seviyesinin artırılması doğrultusunda; büyüme ve istihdamı artırmak, cari açığı azaltmak, fiyat istikrarını sağlamak olarak belirtilmektedir. Sıkı maliye politikalarının istenilen hedeflere ulaşılmasında yardımcı olması, 2015 seçimlerinin etkisi (rant kollama faaliyetleri ihtimalleri, oy maksimizasyonu girişimleri vs) gibi olası atmosferde güç görünmektedir. Hem sıkı maliye politikalarının hayat geçirilmesi hem de uygulanmasının



PROF. DR. HALUK EGELÜ
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ
MALİYE BÖLÜMÜ BÜTÇE VE MALİ
PLANLAMA ANABİLİM DALI

sağlıklı şekilde takip edilmesi, önümüzdeki seçim yılında olası olmayacağından, bu yönde yapılan tahminlerin gerçekleştirmeleri uyumu zayıf kalacaktır. TÜFE'de 2014 sonu için %9,4 olan tahminin 2015 bütçe hedeflerinde %6,3 olarak belirlenmesi ve aynı şekilde yine cari dengede herhangi bir değişimin meydana gelmeyeceğini ya da çok düşük seviyelerde bir değişimin meydana geleceğini öngörmek içinde bulunduğumuz ekonomik koşullar göz önüne alındığında fazla iyimser bir tahmin olarak görünmektedir. Nitekim Türkiye gibi kırılğan bir ülkenin kurumsal bir ekonomik altyapıya sahip olmaması ve makro ekonomik dengeler yönünden özellikle 2015 yılında yapılacak genel seçimler dolayısıyla etkilenmesi muhtemel gözükmektedir. Türkiye'de cari açığın azalması Türk Lirasının yabancı paralara karşı değer kaybetmesinin çok önemli bir etkisi var. Özellikle son bir yılda Dolar ve Euro'ya karşı gerçekleşen değer kaybı cari açığın yaklaşık olarak 10 milyar dolar azalmasına neden oldu. 2014 gerçekleştirmeleri tahmin edilen seviyelerde gerçekleşti. 2013 yılıyla karşılaştırıldığında tahminlerde meydana gelen sapma daha az. Ancak bu durum 2014 bütçesinin daha iyi bir performans gösterdiği anlamına gelmez. Sadece tahminlerin tutturulması söz konusu, yoksa 2013 yılına göre daha iyi hedefler



konulduğu ve bu hedeflerin gerçekleştiğinden bahsedilemez. 2014 yılı merkezi yönetim bütçe açığı ile 2013 yılı merkezi yönetim bütçe açığıyla karşılaştırıldığında (ilk üç çeyrek dönem itibarıyla) 7,4 milyar liralık fazladan bir bütçe açığıyla durumu söz konusudur. Aynı dönemler için "faiz dışı fazla" kalemi 2013 yılı için 39,3 milyar iken, 2014 yılı için 26,3 milyar seviyelerinde düşmüştür. Gelir-gider dengesi 2013 yılına nazaran bozulmuştur. Genel duruma bakıldığında Bütçe'nin bu yönde bir seyir izlemesinin birçok etkisi var. Orta gelir tuzağına yakalanmamış bir ülke olarak, ekonominin siyasetten bu kadar sert biçimde etkilenmesi ve ekonomiyle direkt olarak ilgili olan siyasi sorunların bütçeyi de etkilemesi kaçınılmazdır. Her ne kadar ülkenin daha iyiye gideceği tahminlenirse de (artık 2023 hedeflerinin havada kalmış vaatler olduğunu birçok iktisatçı kabul etmiş durumda) ekonomik ve siyasi konjonktürün belirsizliği bütçe gelirleri ve giderleri üzerinde negatif bir baskı oluşturacak gibi görünüyor.

2014 yılı bütçesi tahminleri fonksiyonel sınıflandırma açısından 2015 yılı bütçesi tahminleri ile karşılaştırıldığında, eğitim hizmetlerine ayrılan payın her iki yılda da sağlık giderlerinden fazla olduğu göze çarpmaktadır. Her iki hizmet grubuna ayrılan payda 2015 tasarisında gösterilen artış oranı hemen hemen aynıdır. 2015 bütçesindeki sağlık harcamaları, eğitimden sonra dikkat çeken yüksek tutarlardaki harcamalardan birini oluşturuyor.

Ancak artan harcamaların verimliliğinin sadece doğumda meydana gelen ölümler, doğumda beklenen yaşam süresi gibi verilerle değerlendirilemez. Bu harcamalardaki verimliliğin ölçülmesi için daha kapsamlı araştırmalar yapılmalıdır. 2015 bütçesinin dikkat çeken noktalarından biri eğitime ayrılan payın bir önceki (2014 yılı bütçesi) döneme göre %11'den fazla bir oranda artırılmasıdır. Bu duruma dersanelere giden öğrencilerin özel okullara gidebilmesini sağlamak üzere (özel okullara devam eden) her bir öğrenci için ödenecek olan 2500 ile 3000 lira arasında değişen yardımlar öncelikli sebeplerden biri olarak kabul edilebilir.

2015 bütçesinin dikkat çeken hususlarından biri Cumhurbaşkanlığı ödeneğindeki artıştır. 2014 yılı bütçe kanun tasarisında 199.500.000 TL olan ödenek miktarı, 2015 yılı bütçe kanun tasarisında yaklaşık % 98 artışla 397.000.000 TL olarak tahminlenmiştir. Gerçekten 2015 yılı bütçesindeki Cumhurbaşkanlığı ödeneklerine bakıldığında kesintisiz bütçe ödeneği (KBÖ) nin yaklaşık olarak 2014 yılıyla kıyaslandığında yaklaşık iki katına çıktığı görülmektedir. Bu durum, Cumhurbaşkanlığının faaliyet alanının ve yetkilerinin resmen olmasa da fiili olarak artabileceğinin işareti olarak kabul edilebilen bir unsurdur.

Bunun yanında, fonksiyonel sınıflandırmada göze çarpan bir kalem de 2014 yılı bütçesi ile 2015 yılı bütçesi arasında 2015 yılı lehine yaklaşık % 18 artışın yaşandığı Afet ve Acil Yardım Yönetimi Başkanlığı ödeneğidir. Bunun sebebi olarak Türkiye'nin sınır komşularında süregelen savaşın bir sonucu olarak artan mülteci nüfusu ile sıklıkla yaşanmaya başlayan afet ve acil durumlara karşı bir finansman artışı ihtiyacı olarak görülebilir. Miktar olarak en yüksek artış "Personel Giderleri" ve "Mal ve Hizmet Alım Giderleri" kalemlerinde görünmektedir. Ancak diğer kalemlerin hemen hepsinde iki katına yakın artış meydana gelmiştir. Yatırım harcamalarının 2015 yılı için daha yüksek tutarlarda olmasının özel sektör üretimini artırıcı etkide bulunacağı dikkate alındığında, yatırım harcamalarının daha yüksek seviyelerde olması beklenebilirdi. Tüm bunlarla beraber 2015 yılı bütçe tahminlerinin Mevcut siyasi iktidarın işbaşına geldiği 2002 yılı bütçe gerçekleştirmeleriyle karşılaştırılması ve bu doğrultuda değerlendirme ve yorumların yapılması bütçenin manipüle edilmesini akla getiriyor. Bütçenin 12 yıl önceki durumla kıyaslanması artık son derece yanlış bir yoldur. Bütün ekonomik şartların değiştiği ve hızla ilerleme kaydettiği yıllar boyunca geline nokta ile, ekonomik olarak büyük bir krizden hemen sonrasındaki durumu kıyaslamak bütçenin ne derece abartılı bir şekilde başarılı olduğunu göstermeye çalışıldığı kanısını doğurmaktadır. 🌐

Garanti Bankası'nın 40 milyar liraya yaklaşan piyasa değeriyle Borsa İstanbul'un en değerli şirketi olduğu da dikkate alındığında; bu satın alma işlemi bence 2014 yılında Türk bankacılık sektörünün en önemli olayıydı

2014 yılında Türk Bankacılık Sektörü

Türk ekonomisinin kendine özgü koşulları dikkate alındığında, 2014 yılı Türk bankaları için son yıllarda alışılmadık ölçüde zordu. Örneğin, BDDK'nın yeni düzenlemelerle kredi kartı limitlerine ya da faiz oranlarına koyduğu üst sınırlar; bankaların müşterisi konumundaki reel sektör firmalarının dış piyasalarda rekabet gücü kaybına bağlı olarak iç piyasada daha çok rekabet baskısı altında kalmaları; buna bağlı olarak kârlılıkların düşmesi; motor konumundaki inşaat sektöründe bile eskinin aranır hâle gelmesi gibi sebeplerle, bankalar da bileşik kaplar sisteminin dışında olmadıklarını bütünüyle anladılar.

■ Türk bankacılık sektörü 2001 yılında yaşanan ekonomik krizle başlayan süreçte yeniden yapılandırıldı. Bu dönemde Türk bankacılığına yerli bankaları kısmen ya da tamamen satın alarak çok sayıda yabancı sermayeli banka da girdi. 2014 yılının sonu itibarıyla yabancı sermayenin ortak olmadığı mevduat bankaları Ziraat Bankası, Halk Bankası, Vakıfbank ve Türkiye İş Bankası. Başka bir ifadeyle yabancı bankalar bugüne kadar sadece kamu bankalarına ve hâkim ortağı kendi Emekli Sandığı olan İş Bankası'na ortak olmadılar. Yabancılar Türk bankacılık sektörüne ilgisi ABD'nde başlayıp tüm dünyaya yayılan 2007 krizi sonrasında hayli azalsa da bütünüyle ortadan kalkmadı. Son olarak 2014 yılının Kasım ayında Doğuş Grubu Garanti Bankası'ndaki yaklaşık %25 oranındaki hissesinin % 15'ini 2 milyar Euro karşılığında İspanyol ortağı BBVA'ya (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) sattı. Böylece BBVA Garanti'nin %40 hisseyle tartışmasız hâkim ortağı konumuna geldi. Garanti Bankası'nın 40 milyar liraya yaklaşan piyasa değeriyle Borsa İstanbul'un en değerli şirketi olduğu da dikkate alındığında; bu satın alma işlemi bence 2014 yılında Türk bankacılık sektörünün en önemli olayıydı. Bu işlem aynı zamanda, özellikle Avrupa ekonomisinin ve bankalarının uzun süredir durgunluk içerisinde kıvrınmalarına karşın, Türk bankacılık sektöründeki büyümeye dikkat çekmektedir. ABD'nde varlık alımlarının sonlandırılmasıyla Amerikan dolannın faizinin artışı yönündeki beklentiler diğer



DOÇ. DR. EMİN AKÇAOĞLU
İZMİR ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ

gelişmekte olan ülkeler için olduğu gibi Türkiye için de olumsuz etkiler yaratsa da bu etkilerin her şeye rağmen yılsonu itibarıyla sınırlı kaldığı görülmektedir. Garanti'de yaşanan el değiştirme dahi Türk bankacılık sektörünün fonlama maliyetlerindeki nispi yükselişe ve kârlılıktaki nispi düşüşe rağmen 2014 yılını başarıyla kapattığını söylemeyi mümkün kılıyor. Büyüyemeyen ve kâr edemeyen Avrupalı bankaların Türk bankalarına iştahı da bundan olsa gerek. Fakat bu başarının Avrupa'yı kasıp kavuran durgunluk dikkate alındığında göreceli bir başarı olduğunu not etmeliyiz. Çünkü Türk ekonomisinin kendine özgü koşulları dikkate alındığında, 2014 yılı Türk bankaları için son yıllarda alışılmadık ölçüde zordu. Örneğin, BDDK'nın yeni düzenlemelerle kredi kartı limitlerine ya da faiz oranlarına koyduğu üst sınırlar; bankaların müşterisi konumundaki reel sektör firmalarının dış piyasalarda rekabet gücü kaybına bağlı olarak iç piyasada daha çok rekabet baskısı altında kalmaları; buna bağlı olarak kârlılıkların düşmesi; motor konumundaki inşaat sektöründe bile eskinin aranır hâle gelmesi gibi sebeplerle, bankalar da bileşik kaplar sisteminin dışında olmadıklarını bütünüyle anladılar. Bankacılıkta işten çıkarmalar ya da yeni eleman alımlarının durması veya yavaşlaması da 2014'ün notları arasındaki yerini aldı. Her şeye rağmen Türkiye'nin tüketime aç genç nüfusu Türk bankalarını yabancı sermaye için çekici kılmayı sürdürse de durum bu. 🌐

ERMATLINE

"Lüks otomobilde kurumsal kimlik"



"Yeni yılda tüm dilekleriniz gerçek olsun"



doranisteklam.com



www.ermatline.com.tr



/ermatline



/ermatline



/ermatline

2015 yılı içinde de gıda fiyatlarında yükseliş olacağına ve bunun enflasyon üzerindeki olumsuz etkilerinin devam edeceğine inanıyorum. Bununla birlikte ham petrol fiyatlarındaki düşüşün enflasyon üzerindeki olumlu etkisinin kısıtlı olacağını düşünüyorum ve bu etkinin sadece yılın ilk yarısında görülebileceğini düşünüyorum

2015 yılı ve enflasyon üzerine

Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), Kasım 2014 için bir önceki yılın aynı ayına göre %9,15 olarak gerçekleşmiştir. Bu da 2014 yılı için açıklanan %5 lik enflasyon oranına ulaşamayacağını açıkça göstermektedir. Merkez bankası, enflasyon hedefindeki bu sapmayı yurtiçi gıda fiyatlarındaki yükseliş ve döviz kurlarındaki yukarı doğru harekete bağlamaktadır.

■ 2014 yılının son aylarına girdiğimiz şu günlerde Merkez Bankasının Enflasyon bağlamında hedeflerini tutturamadığını görmekteyiz. Aslında hedef tuturma bakımından Merkez bankamız pek başarılı değil. Enflasyon hedeflemesine geçtiği 2003 yılından bu yana Merkez Bankası ilan ettiği hedefleri yukarıdan veya aşağıdan hep ıskaladığına tanık olduk. Fakat açıklanan hedeflere ulaşamaması ile ilgili olarak Merkez Bankası hiç bir zaman sorumluluğu üzerine almamış veya bu konuda herhangi bir yaptırımla karşılaşmamıştır. Bu bakımdan merkez bankasının hedef açıklaması, beklentilerin yönetimi amacını taşımaktan öteye başka bir şey olmadığı açıkça ortadadır.

Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), Kasım 2014 için bir önceki yılın aynı ayına göre %9,15 olarak gerçekleşmiştir. Bu da 2014 yılı için açıklanan %5 lik enflasyon oranına ulaşamayacağını açıkça göstermektedir. Merkez bankası, enflasyon hedefindeki bu sapmayı yurtiçi gıda fiyatlarındaki yükseliş ve döviz kurlarındaki yukarı doğru harekete bağlamaktadır. Bu bağlamda 2015 yılı enflasyonu ne olur? Ben, yurtiçi gıda fiyatlarındaki yükselişin yapısal bir sorun olduğuna inanıyorum. Bunun içindir ki, 2015 yılı içinde de gıda fiyatlarında yükseliş olacağına ve bunun enflasyon üzerindeki olumsuz etkilerinin devam edeceğine inanıyorum. Bununla birlikte ham petrol fiyatlarındaki düşüşün enflasyon üzerindeki olumlu etkisinin



DOÇ. DR. UMUT HALAÇ
YAŞAR ÜNİVERSİTESİ
EKONOMİ BÖLÜMÜ BAŞKANI

kısıtlı olacağını düşünüyorum ve bu etkinin sadece yılın ilk yarısında görülebileceğini düşünüyorum. Enerji bakanının açıklamasıyla birlikte doğal gaz fiyatındaki indirim tüketiciye yansımaya ortaya çıkmış bulunmakta, bunun için doğal gazdaki indirim bir faydası olmayacağı ortadadır.

Bununla birlikte Amerikan ekonomisindeki yavaş da olsa iyileşme ile birlikte doların gelişmekte olan ekonomilerin para birimleri karşısında güçlenmeye başlamasının enflasyon üzerindeki olumsuz etkilerini gelecek sene görmeye başlayacağız.

Bu gelişmeler ışığında ve gelecek yıllar ilgili tüketici güven endeksinin düşmeye başladığı yani tüketicinin güveninin azaldığı bir ortamda merkez bankasının 2015 yılı için koyduğu %5'lik hedefe ulaşmanın çok zor olduğunu düşünmekteyim. Beklenmedik olumsuz bir gelişme olmaz ise kanımca 2015 yılı enflasyonu (TÜFE), % 7.5 - % 8.5 aralığında gerçekleşir. Merkez bankasının koyduğu %5 lik hedef sadece beklentileri yönetmek amacıyla konmuş bir hedeftir. Zaten bu hedef tutturulamadığında

da bir şey olmamaktadır. Enflasyon bağlamında, merkez bankası inandırıcılığını ve güvenilirliğini kaybetmiştir. Ayrıca merkez bankası ve ekonomi yönetiminden sorumlu siyasi iradenin ekonominin geneline verdiği mesajlar birbiriyle örtüşmemektedir. Sadece bu bile beklentilerin olumsuz etkilenmesine sebep olmakta ve hedeflerin tutturulmasını zorlaştırmaya yetmektedir. 🌐

TL'nin dolara göre değer kaybediyor olması Euro veya Yen para cinslerine göre değerinin artmasına engel değildir

2015 yılında döviz hareketleri üzerine

Türk Lirasını Dolar, Euro ve diğer para cinslerine karşı değerlendirirken bu benzetmeyi her zaman akılda tutmak gerekir.

■ Döviz kurlarını takip edenlerin çok sık kullandıkları bir benzetme otobandaki otomobillerdir. Otobanda 120 km hızla giden bir otomobil 80 km/saat hızla giden bir otomobile göre hızlı, 150 km ile geçen bir otomobile göre ise yavaş kalır. Aynı şekilde C ve D paralarına göre değerlendirilen A parası kendisinden daha çok değer artışı yaşamış olan B parası karşısındaki değer kaybetmiş olarak görünebilir. Türk Lirası'nı Dolar, Euro ve diğer para cinslerine karşı değerlendirirken bu benzetmeyi her zaman akılda tutmak gerekir. TL'nin dolara göre değer kaybediyor olması Euro veya Yen para cinslerine göre değerinin artmasına engel değildir. Gelelim belli başlı para birimlerinde 2015 için beklentilere:

Amerikan Doları: 2015 yılında tüm beklentiler Amerikan Merkez Bankası FED'in faizleri arttırması yönündedir. Fakat son olarak Amerika'dan gelen enflasyon rakamlarına bakılınca (son üç aydır ABD tüketici enflasyonu %1,7 de kalmıştır) faiz artırımına geçişte FED'in sürpriz yapıp 2015 yılını boş geçme ihtimalinin hala muhtemel olduğunu akla getiriyor. Bu durumda dolarda son zamanlarda gözlemlenen değer artışı durabilir.

Euro: Euro Bölgesi'ne baktığımızda ise bu bölgedeki



YRD. DOÇ. DR. EMRE ÖZSÖZ
GEDİZ ÜNİVERSİTESİ

gevşek ekonomik büyüme 2015'te de devam edecek gibi gözükmektedir. Yine de Euro'nun Amerikan Doları karşısındaki değer kaybedişinin 2015'te geri dönebilmesi için önemli sebepler de var: Almanya'dan gelen tüketici güven endeksi rakamları Ekim-Kasım 2014 için iyileşme göstermektedir. GfK Alman Tüketici Endeksi, Ekim ayında 8.4, Kasım ayında 8.5 olarak gerçekleşmiştir, Aralık için ise 8.7 tahmin edilmektedir. Mannheim daki ZEW merkezinden gelen Kasım ayı güven endeksi de bir önceki ayki değeri olan -3.6'dan +11.5'a yükselmiştir.

Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) dirayetli duruş göstermesi ve gerekirse varlık alımlarıyla Avrupa ekonomisini canlandırmak için hazır olduğu mesajını yollaması Euro'nun düşük olmasındaki etkenlerden biridir; fakat unutmamak gerekir ki büyüyen bir Almanya varken ECB'nin varlık alımlarına geçişi de o kadar kolay olmayabilir.

Japon Yeni: Herhalde bütün para birimleri içerisinde 2015 için en kolay tahmin yürütülebilecek olan para birimi Japon Yeni'dir. Japonya'nın 2015 içinde resesyonda kalması büyük bir ihtimal olarak gözükmektedir. Bu da Japon Merkez Bankası'nın ekonomiye para arzının devam etmesi ve Yen'in Dolar ve Euro karşısında 2015'i düşük seviyelerde geçirmesi demektir. ☺

Çetin Gürel, İzmir medyasının geçtiğimiz yıllardaki gücünü “Türk medyası, batıya İstanbul’dan değil İzmir’den açıldı” diye anlatıyor

“Türk medyası fazilet sınavından geçemedi”

55 yıldır bu meslekeyim. Dile kolay. Ama nasıl direndiğimi, ben ve yakın dostlarım çok iyi biliyor. Nasıl pozitif bir gelecek bekliyor diyebilirim?

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK

■ Kimilerine göre Birleşmiş Milletler(BM)’e genel sekreter olabilecek bir kişi, kimilerine göre ise dünyayı yönetebilecek güce sahip bir adam... Gözlem Gazetesi Kurucusu Çetin Gürel, 55 yılını Türk medyasına ve İzmir’e adanmış bir isim... Türk medyasının batıya açıldığı İzmir’in yetiştirdiği usta gazeteci, İstanbul medyasında da Sabah’ın kuruluş hikâyesini yazan isimler arasında yerini alıyor.

İlerleyen yıllarda İzmir’e vefa borcunu ödemek için Gözlem Gazetesi’ni kuran Çetin Gürel, bugün hala işinin başında, genç gazetecilerin yetişmesi için gazetesinde hocalık yapıyor.

Türk medyasının geldiği noktayı “Fazilet sınavından geçemedi” diye değerlendiren Çetin Gürel, bu sürece ilişkin tespitlerini “Yalan haber moda oldu. Sağlıklı düşünceye hasret kaldık. İnanın; medya mensubu olarak çok üzgünüm. Kendi meslek birlikteliğimiz bile kayboldu” diye anlatıyor.

İzmir’de gazetecilik yapmanın zorluklarına da dikkat çeken Gürel, İzmir iş dünyasının yerel medyasına sahip çıkması gerektiğini söylüyor. EĞİAD YARIN Dergisi’ni ağırlayan Çetin Gürel’in gazetecilik hikâyesi üzerinden Türk ve İzmir medyasının geldiği noktaya, yaşanan sorunlara, yapılması gerekenlere ışık tuttuk.

Çetin Gürel; gazeteciliğe nasıl başladı?

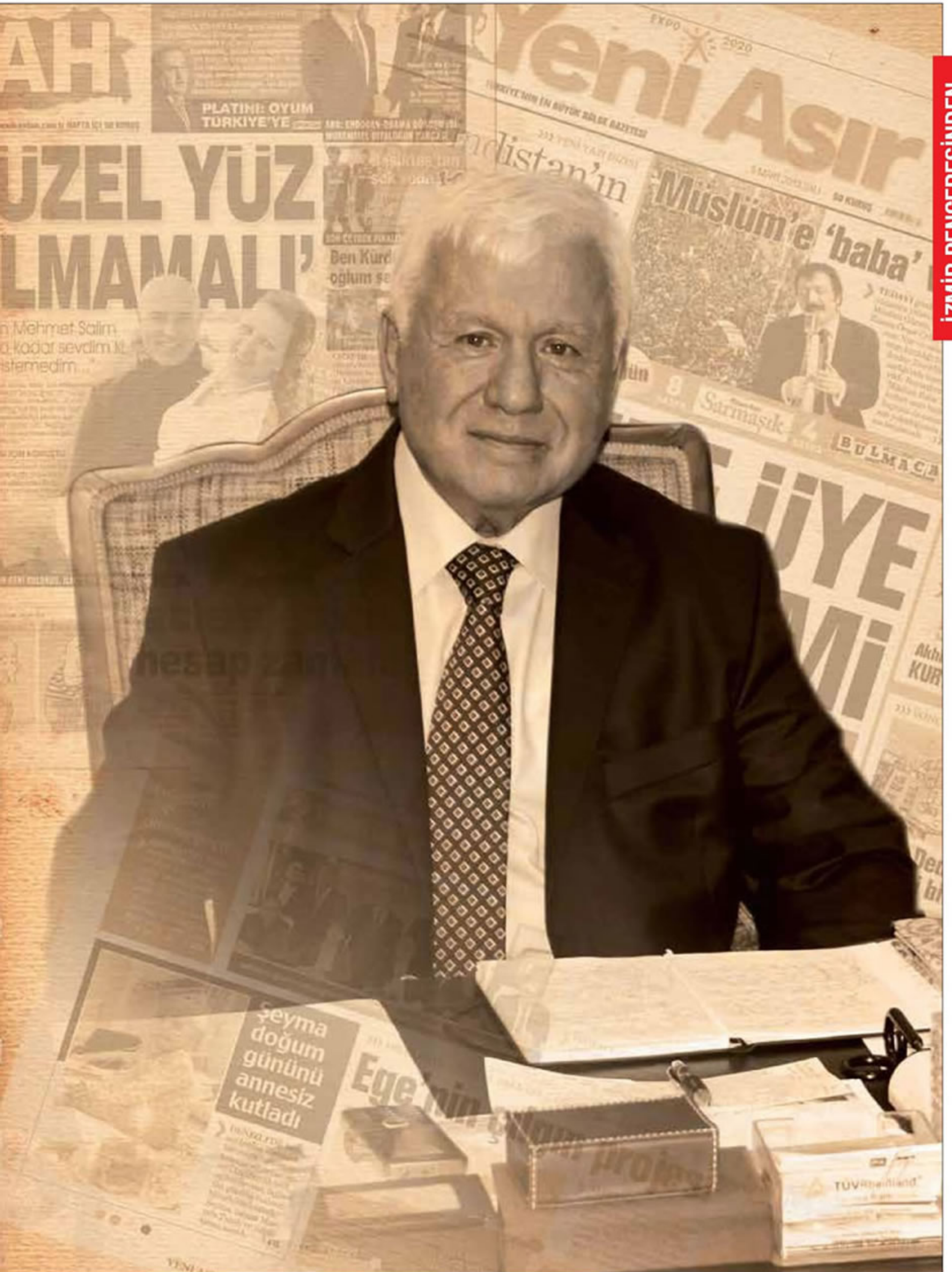
Gazetecilik aklımda olan bir meslek değildi. O tarihlerde ticaret lisesinde okuyordum. 1959 yılında son sınıftaydım. Bizden bir dönem önce mezun olan arkadaşım Ergüder Timova, Sabah Postası Gazetesi’nin spor servisini yönetiyordu. Bir çarşamba günü telefon edip, “Alsancak Stadı’nda maç var, gönderecek adamım yok, gidip o maçı izleyip bize yazabilir misin?” dedi. Sporu seviyordum. Gazeteciliğe ilk böyle başladım.

Peki, mesleki hayaliniz neydi?

Ortaokul yıllarında deniz subayı olmayı istiyordum. Bu hayalin önüne babam set çekti. “Deniz subayı olmak deniz ile evlenmektir. Evini unutacaksın, çocuklarını üç ay görmeyeceksin. Buna katlanma” dedi. İstanbul’da Beşiktaş Yıldız İlkokulu’nda okudum. O yıllarda 1 Temmuz tarihlerinde Kabotaj Bayramı’na giderdik. O beyaz kıyafetli deniz subaylarını görünce benim de hayalim deniz subayı olmak idi.

Alsancak Stadı’ndan sonra süreç nasıl ilerledi?

O gün Demirspor-Yeşilova maçı vardı. Demirspor frikikten attığı gol ile maçı 1-0 kazandı.



İZMİR PENCERESİNDEN

Haber için gerekli notlarımı aldım. Sabah Postası'na geldim. Binası Eski İktisat Kongresi'nin olduğu çevrede idi. Haberimi yazdım. Yazı işleri gerekli düzeltmeleri yaptı. Ertesi gün "Çetin Gürel" imzalı ilk haberimi görünce bana cazip geldi. Sonra o hevesle her hafta sonu gazeteye gidip gelmeye başladım. Benim çalışmalarım etrafımdakileri de ilgilendirdi ki, 1 Şubat 1960 tarihinde Ege Ekspres Gazetesi'ne spor muhabiri olarak başladım ve benimle sözleşme de imzaladılar. O dönemde spor bölümünün başında Erdoğan Sungur vardı. İşte gazeteciliğe böyle başladım.

Atilla İlhan ile yollanız nasıl kesişti?

Ege Ekspres'de bir yıl kadar çalıştım. 1961 yılı Nisan ayında Demokrat İzmir Gazetesi'ne geçtim. Orada farklı genel yayın yönetmenleri ile çalıştım ve daha sonrasında genel yayın yönetmeni olarak Atilla İlhan göreve geldi. O dönem; gerçekten meslek hayatımda iz bırakan bir dönemdir. Gazetenin sahibi o yıllarda Ayten Düvenci idi. Demokrat İzmir Gazetesi'nin sahibi Adnan Düvenci vefat etmişti. Hiç unutmuyorum bir gün bizler, Atilla Bey'in odasının kapısında konuşuyorduk. Ayten Hanım merdivenlerden çıktı ve "Burada ne yapıyorsunuz. Atilla Bey, siz toplantı yapmıyor musunuz?" dedi. O da bunun üzerine "Bizler arkadaşlarla toplantı yapmayız, biz karşılıklı bakışarak anlaşırız" dedi. Bu söze Ayten Hanım çok fevri bir çıkış yaptı. Topuklu ayakkabılarının sesini hala hatırlarım. Atilla İlhan; disiplini, insanlara bakışı, kültür düzeyi ile çok farklı biriydi. O tarihte Türkiye'de yabancı dil bilen sayılı isim vardı ve onlardan birisi idi. Ayrıca İzmir basınında ondan başka Cemil Devrim dışında bir elin parmakları sayısı kadar yabancı dil bilen vardı.

O yıllarda İzmir basını nasıldı?

Kendi yağı ile kavrulurdu. Çalışanlarını çok mutlu eden bir yaşam tarzı yoktu. Ama kimse de "Açız" demedi. İmkânlar belli idi. O tarihlerde öğle yemeğinde Kemeraltı'nda pide yediğimizde mutlu insanlardık. Bu; sanırım o günkü koşulları tarif ediyordur. 1 Mayıs 1976 tarihinde de Dinç Bilgin beni Yeni Asır Gazetesi'ne çağırdı.

O tarihe kadar hep spor odaklı bir çizginiz mi vardı?

Demokrat İzmir'de 1967 yılında grev oldu. Sendika ile gazete arasında kol işçileri greve gitti. Yazı işleri greve gitmedi. 16 ay gazete kapalı kaldı. Bizler her gün gazeteye gittik ve çalıştık.

Finansman nasıl sağlandı?

16 ay boyunca maaş alamadık. 5 kuruş para alamadık. Bugün bir iki ay maaş alınmayınca küsen giden gazetecileri düşünüp değerlendirmek lazım.

Peki, siz nasıl geçindiniz?

Eşim öğretmen idi. Onun maaşı ile geçindik. Grevden sonraki süreçte birinci sayfa yapımına odaklandım ve yerim de değişti. 1974 yılında yazı işleri müdürü oldum. 1976 yılında Yeni Asır'a çağrıldım. Dinç Bilgin "Biz seni istiyoruz" dedi. "Bir yanlışlık olmasın, ben sosyal demokrat bir gazetenin yazı işleri müdürüyüm. Siz sağ taraflı bir gazetedesiniz. Arkadaşlar beni kabul edecek mi?" dedim. Onun cevabı ise "Ben bir anket çalışması yaptırдыm. Yeni Asır'ın okuyucularının beşte üçü CHP'li. Burası tamamen sağ kanat odaklı. Ben bu kanadı kırmak için seni istiyorum. Dengeyi kurmak istiyorum. Yeni Asır'ın içinde çok dükalıklar var. Magazin, spor, Ege masası, haber merkezi... Bu dükalıkları kaldıracaksın. Sana altı ay süre" dedi.

Dinç Bilgin nasıl bir patrondu?

Bana göre; Dinç Bilgin gibi bir patron bizim sektörümüze bir daha gelmedi. 16 yıl onunla çalıştım. Yeni Asır ve Sabah'ta birlikte çalıştık. İşi bilen, çalıştırdığı insanın sırtını sıvazlamasını ama gerektiğinde hatası varsa sözleriyle hırpalayan; uygar, aydın ve batıyı Türkiye'de medyaya getiren insandır. Türk medyası batıya İstanbul'dan değil İzmir'den açılmıştır. Demokrat İzmir'de çalışırken, insanın aya ilk ayak basışını ya da Muhammed Ali'nin boksta dünya şampiyonu olduğunu tele-foto ile gazetesi Yeni Asır'a veren kişidir. 1969'lu yıllardan bahsediyoruz. Dinç Bilgin'e mesleki açıdan hiçbir şey söyleyemez. Medyanın merkezine girerek bunu gösterdi. İstanbul'a gitti. Yeni Asır Gazetesi'nde 10 yıl çalıştım. 120 bin trajanı gördük. Mesleki olarak o heyecanı artık göremiyorum.

Şimdiki medya patronları ve medya sistemiyle karşılaştığımızda geldiğimiz noktayı nasıl görüyorsunuz?

Bugün geldiğimiz noktayı tarif etmek hem kolay hem çok zor... 1985 yılının ikinci yarısı... Sabah; 22 Nisan 1985 tarihinde yayın hayatına başladı. Haziran ayından sonra genel yayın toplantısı sırasında Dinç Bilgin kurmaylarını topladı. Tek soru sordu, "Halk ile medya arasında uçurum artıyor, buna bir çare bulmamız lazım. Bu konuda ne düşünüyorsunuz." Güngör Mengi, Zafer Mutlu karşımda oturuyor. Benden de fikrimi söylememi istediğinde "Medya Türkiye'de dördüncü kuvvettir. Medyayı fazilet sınavından geçirmemiz lazım. Eğer geçerse bu uçurum kalkar" dedim. Bu sözü 1985 yılında söyledim. Bugün 30 yıl geçti. Fazilet sınavından geçemediği gibi o günün 3,5 milyon gazete satışı bugün toptan dağıtılanlar da dahil 4,5 milyon. O günkü nüfus ile orantıladığımızda gazete okuma oranındaki artışa bir bakalım. İkincisi işimize geldiği zaman hükümet yanlısı yani "havuz medyası" deniliyor. Bir taraftan "özgür basın", bir taraftan "tarafsız medya" deniliyor. Yani yalan haber moda oldu. Sağlıklı düşünceye hasret kaldık. İnanın; medya mensubu olarak çok üzgünüm. Kendi meslek birlikteliğimiz bile kayboldu.

Siz bugün gazetecilik yapabildiğinize inanıyor musunuz?

Yapabildiğimiz ölçüsünde, yasalar çerçevesinde, elimizden geldiğince... Ben gazetecilik yapmaya çalışıyorum. Ama bir gün bunu da yapıp yapamayacağımız konusunda endişelerimiz var. Bugün bizim gazetemiz muayyen bir tiraj ile çalışıyor. Yüksek tirajlı bir gazete olsaydık, başıboş bırakacaklarını sanmıyorum.

Keşke gazeteci olmasaydım diyor musunuz?

Keşke dememiz mümkün değil. Çünkü kendinizi reddetmemiz anlamına gelir. Ailemize ve ülkemize karşı sorumluluklarımız var. Biz cumhuriyet ilkeleriyle büyüdük. Gün geldi, "Şunlar yazılsın, bunlar yazılmasın" diye talepler de geldi. Ama biz bu taleplerin önünü kapadık. "Biz yaşadığımız sürece bu insanlarla yol alacağız" dedik. Altına imzamızı atamayacağımız yazıyı da koymayız. Biz kimseye küfretmiyoruz, akıl vermiyoruz. Olayları objektif olarak görüp, yansıtmaya çalışıyoruz.

"DENİZ SUBAYI OLMADIĞIM İÇİN PİŞMANIM"

Deniz subayı olmadığınızı pişman mısınız?
Pişmanım.

'Bazen paylaşıyorum. Ama gazetecilik odaklı değil. Mesleğimi zevkle yapıyorum. Bu yaşıma rağmen çalışanlardan iki kat fazla çalışıyorum. Çünkü işimi seviyorum. Gazetecilik çok kahırlı bir meslektir. Bu meslekte verdiğinizin dörtte birini alamazsınız.'

• Yeni Asır'da çalıştığım yıllardı. Hürriyet'in o zamanki sahibi Erol Simavi... Sabah kargosu ile Yeni Asır Gazetesi, Hürriyet'in yazı işleri toplantısına yetişmediği takdirde toplantıya başlanmaz idi. Gücü anlatmaya çalışıyorum. Hürriyet, Yeni Asır'ı görmeden toplantıya başlamıyordu. Bunu biz değil onlar anlatmıştır. Şimdi bu güç var mı? 1980 yılında Türkiye'nin ilk ekonomi gazetesi olan Ticaret Gazetesi'nin 9 bin 800 tirajı vardı. Şehrin yerel medyayı sahiplenmesi çok önemli.



Yerel medya; medyanın kılcal damarlarıdır. İstanbul ve Ankara'ya yetiştirdiği insan gücü keza öyle... Ancak son yıllarda bu kılcal damarlar tılandı. Böylesi bir sürecin önümüzdeki 10 yıla yansımaları nasıl olacak? Nasıl bir medya gerçeği bizi bekliyor?

Ortam böyle devam ederse bu süreç daha da ağırlaşacak. İzmir özelinde baktığımızda, burada İzmir iş dünyasının da sorumlulukları var. İzmir iş dünyası bir Bursa olamadı. Elini taşın yanına bile koymadı.

Ülkenin bütün üretim ve insan kaynaklarını bir "kara delik" gibi çeken İstanbul'un basınına verdiği reklam desteğinin bir kısmını İzmir medyasına verseydiler, tıpkı Bursa'daki gibi güçlü bir yerel basın olurdu. İzmir kendi medyasına sahip çıkmayı beceremedi. Bursa İstanbul'a yakın olmasına rağmen İstanbul'un içinde olmadı. Bursa'nın yerel medyası çok çok ileride...

70'li yıllarda böyle değilmiş. İzmir'de ciddi gazete üretimi de varmış. 1984 yılından sonra herkes makine yatırımı yapıyor. Ama tirajların aynı kaldığını görüyoruz...

İzmir'de, İstanbul medyasının ilaveleri çıktı. İstanbul medyasının İzmir'deki temsilcileri ve eklerinde çalışanlar hepimizin arkadaşlarıdır. Yerel medyanın yaşaması lazım demeliler. Bir İzmir haberini İstanbul'da ne ölçüde görebiliyorsun? Günümüzde 'Pul' ölçüsünde dahi haber ulusala girebiliyorsa başarı olarak görülüyor.

Artık o kadarını bile ulusala taşıyamıyoruz. Sen ulusal olarak kendi sesini duyuramıyorsan, yalnız İzmir'de kalmak kaydıyla bu işi yürütürsen nasıl atılım yapacaksın? Bu mümkün değil. Örneğin; Yeni Asır'da çalıştığım yıllardı. Hürriyet'in o zamanki sahibi Erol Simavi... Sabah kargosu ile Yeni Asır Gazetesi, Hürriyet'in yazı işleri toplantısına yetişmediği takdirde toplantı-

ya başlanmaz idi. Gücü anlatmaya çalışıyorum. Hürriyet, Yeni Asır'ı görmeden toplantıya başlamıyordu. Bunu biz değil onlar anlatmıştır. Şimdi bu güç var mı? 1980 yılında Türkiye'nin ilk ekonomi gazetesi olan Ticaret Gazetesi'nin 9 bin 800 tirajı vardı. Şehrin yerel medyayı sahiplenmesi çok önemli. Sizce gidişat ne yönde?

Nasıl "pozitif bir gelecek bekliyor" diyebilirim. 55 yıldır bu meslekteyim. Dile kolay. Ama nasıl direndiğimi, ben ve yakın dostların çok iyi biliyor. Nasıl pozitif bir gelecek bekliyor diyebilirim?

Bugün olsa gene gazete kurar mıydınız?
Kurmam.

Peki, kursaydınız stratejiniz ne olurdu?

Sermayem olacak, teknolojiyi bugünkü koşullara göre hazırlayacağım. Bağımsız olacağım... Bu şartlar olursa kurarım. Ama iktidarların iki dudağı arasında olan bir gazetenin geleceğini düşünmek mümkün değil. Bugün Basın İlan Kurumu desteğini keserse yerel medya yaşayamaz. Bu böyle mi olmalı?

Gazetelere baktığımızda hepsi bir örnek... Başlıklar bile aynı... Kurumların basın birimlerinin geçtiği haberler noktası virgülüne aynı şekilde sayfada yer bulduğu bir ortamda siz niye gazete kuracaksınız? Özel haber yapamadığınız sürece gazetenin ne anlamı kalacak?
İletişim fakültelerimizi tekrar yapılandırmak gerekiyor. İletişim fakültesini bitiren çocuklarımız okuldan öğrendikleri ile geliyorlar. Günlük yaşam ile ilgili okulda bir şey öğrenmiyorlar. Gazetelerin büyük bölümünde onları yönlendirecek deneyimli kadrolar azaldı. Benim de kadrom genç ama bir hoca kadar onlarla birlikte olmaya çalışıyorum. Çünkü yetişkinler istiyorum.

Zeynep Gürel, Seda Gök ve Çetin Gürel

Siz yıllar itibarıyla baktığımızda politikacılarla da yakın arkadaşlıklar ve dostlukları olan birisiniz. Ama politikaya hiç girmediniz. Neden?

Çok teklif geldi ama hiç düşünmedim.

Farklı zaman dilimlerinde sizinle çalışan insanlarla yaptığım sohbette "Çetin Bey, BM'e Genel Sekreter olacak adamdır" ifadesi ile karşılaştım. Bu yapıdaki biri neden politikaya girmede?

Size çizilen profili pekiştiren Dinç Bilgin'in bir sözünü söyleyeyim, "Sen farkında değilsin, dünyayı yönetecek beceriye sahipsin" dedi. Siyasetin güzel yanını hiç görmedim ki, gireyim. Güven kavramı benim için önemlidir. Türkiye'de politika yapmak çok zor. Nitelikli bir politika yapmak lazım. Yoksa çok teklif geldi, hala bu konuda aday ol diyenler oluyor. Ben de gülüyorum. Gazetecilik mesleğindeki çirkinlikler bizim başladığımız dönemlerde yoktu. Ayrıca politikanın ağırlığı geçmişte çok farklı idi. Bir partinin il başkanı hükümet gibiydi. Şimdi siyasi partilerimize bakın, ne iktidar ne de ana muhalefetin İzmir olarak kabinede yeri var. Merkez kararların da İzmir'in yeri yok.

İzmir nereye doğru gidiyor?

8 bin 500 yıllık tarihi ile Anadolu'nun kapısı olmuş uygar ve çağdaş bir kentten bahsediyoruz. Ülkenin üçüncü büyük kenti... Devamlı atılımlar yapmak istiyor. Başarılı da oluyor.

İzmir atılım yapabiliyor mu?

Evet yapıyor. Bardağın hep boş tarafı önümüze çıkarılıyor. Japonya'ya sel götürüyor, Londra'ya ve ABD'ye sel götürüyor. İzmir'e yağmur fazla yağınca "İzmir batıyor" deniliyor. Bu mantığı anlamak mümkün değil. İzmir her türlü inanca ve etnik kökene açık bir şehir. Burası batılı bir şehirdir. Sanatın her dalına kapılarını açıyor. Geçtiğimiz günlerde Ege Üniversitesi'nin ev sahipliğinde "Markalar Şehri İzmir Zirvesi" yapıldı. Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Büyükerşen, "İzmir zaten markalar şehri, bu zirveye ne gerek var. İzmir var olan değerlerini korumayı bilmeli. İstanbul'a kaptırmamalı. Sezen Aksu İzmirli, şimdi nerede?" demiş.

Siz de aynı fikirde misiniz?

Evet, aynı fikirdeyim. İzmir neden bir moda ve sanat şehri olmasın. İzmir önce bunu düşünecek. Anadolu şehirlerinde olan birliktelik İzmir'de yok. Büyük yatırımların hüsrarla sonuçlan-

ması hep bu yüzdendir. İki EXPO'yu da biz birlikte olamadığımız için kaybettik.

Birliktelik derken; örneğin...

KİPA, Ege Bank, Tütünbank, Tarıbank ve son olarak Güçbirliği'nin sahibi olduğu Basmane çukuru. O çukura 22 trilyon TL para gömüldü. İzmir'in parası gömülü... Bu birliktelik uzun süredir gerçekleştirilemiyor. Masaya tek yumruk vurulmuyor.

O zaman İzmirli birlikte olmak istemiyor...

İşte bu soruyu sormak lazım. Sporda da aynı durum var. Süper Lig'de bir takımımız yok. Yüzme, tenis ve atletizmde Türkiye şampiyonlukları yaşadık. İzmir geliyor, büyüyor. Bugün İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin kredisi AA artı... Türkiye'de özel sektörde bile buna sahip olan kuruluş yok.

İzmir sağlıklı mı büyüyor?

Geçmiş yönetimlerin bütün günahlarını Aziz Kocaoğlu'dan çıkarmanın bir anlamı yok. Onun döneminin sağlıklı büyüyen büyümediğine bakmak lazım. Ama ben umutluyum. Genç işadamlarımızın iyi eğitim görmesi, dünyayı takip etmesi, analiz etmesi bizim geleceğimizdir. Umudum gençlerimizdedir. Genç oldukları için değil, iyi yetiştikleri içindir.

İzmir sanayi ve turizm şehri demedeniz. Sanat ve moda dediniz. Bunlara mı odaklanılmalı?

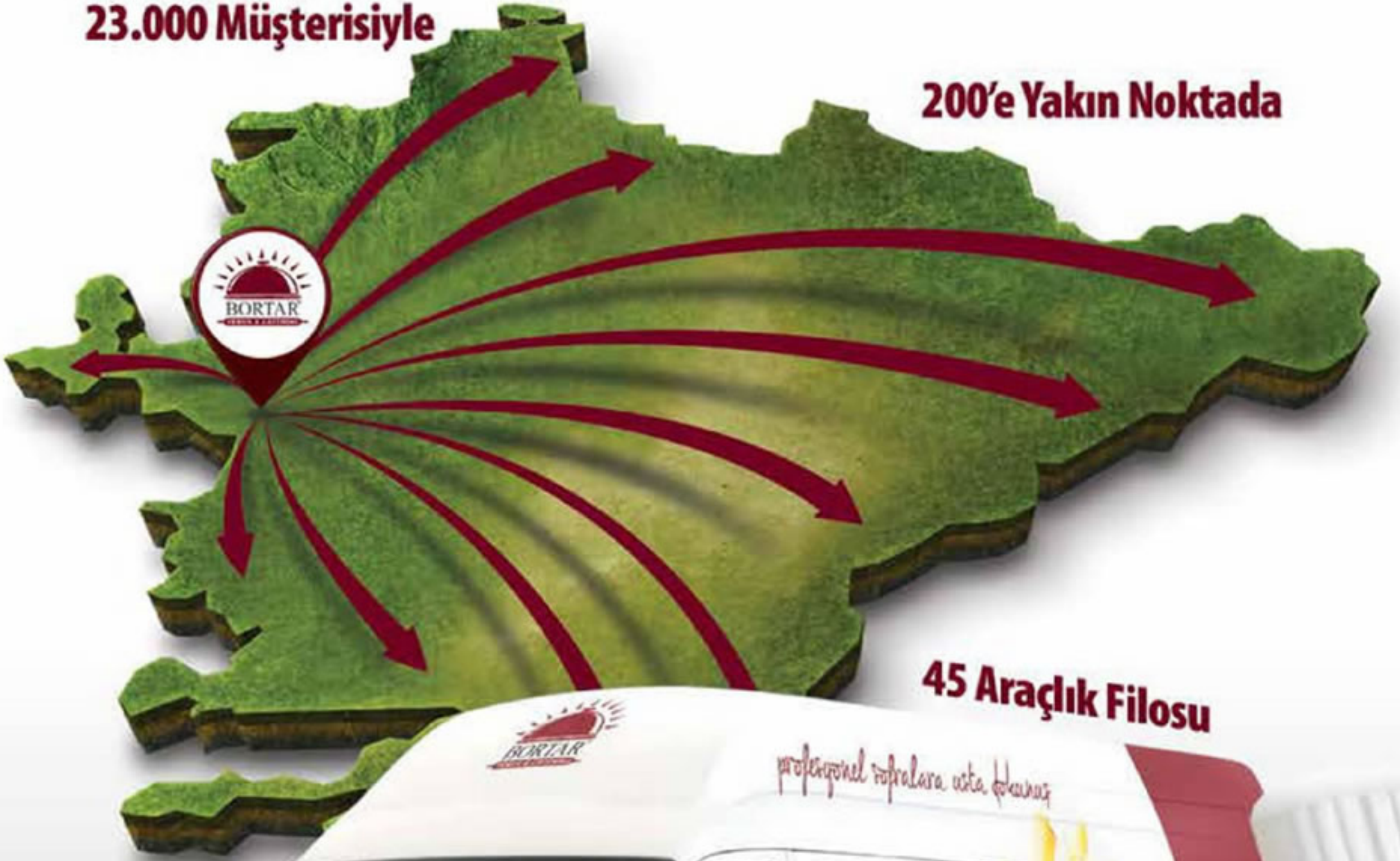
Kongre merkezinin yok, yeterli konaklama tesisinin yok, müzelerin yok, eğlence yerlerinin yok, şehrin önemli meydanları yok, sahil düzenlemeleri yapılmamış. Bu saydıklarımla nasıl turizm şehri olacaksınız? Sen olmayana yap. Sanat ve moda şehri ol. Burada da üniversitelerin gücünü iyi kullan. Üç İzmirli ölmüş. Cehennemde kazandan kaçmak istiyorlar. Yukarıda zebani var. Zebani, "Bunlar kaçamaz birbirlerini yer" diyor. İzmirli İzmir'in düşmanı sanki... Böyle bir İzmirlilik olabilir mi? Bu koşullarda büyümesi bile başardır.

Ekleme istedikleriniz...

İyi yetişen gençlerimiz İzmir'in önünü açacaktır. Bunun yolu iyi eğitimden geçer. İzmir'in şansı üçüncü kuşaktadır. Tabii büyükler müdahale etmemeli. Dedeler ve babalar da gençlerin önünü açmalıdır. Çocukların yürütmesine izin verilmeli. Burada birinci kuşağa kendim de dahil mesaj veriyorum. 🌐

23.000 Müşterisiyle

200'e Yakın Noktada



45 Araçlık Filosu



400 Deneyimli Personeliyle

sağlıklı lezzet & kalite için



BORTAR HAZIR YEMEK VE GIDA SAN. TİC. A.Ş.
Adres : 6089 Sokak No:2 - Işıkkent - İZMİR
Telefon: 0232 436 19 20 • Faks: 0232 436 22 93
info@bortar.com • www.bortar.com

Türk Dizileri Türkiye'de Rating Karmaşası Yaşarken;
Dünya İhracatında ABD'den Sonra İkinci Sırada Yerini Alıyor

Rating Bilmecesiyle Liderlik Yarışı

Amerikan ve Türk dizi sektörü arasındaki önemli farklardan birisi "pilot bölüm" konsepti.. Bu konsept Türkiye'de denenmiş fakat gereği gibi kullanılmadıkları için izleyicinin geri bildirimini almada ve fikirlerini yansıtmada yeteri kadar başarılı bulunmamış ve daha sonra tekrar denenmediğini görüyoruz.

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK







MED CEZİR



PİS YEDİLİ



GÜNEŞİ BEKLERKEN



ARKA SOKAKLAR

■ Türkiye'deki dizi endüstrisinin geçmişi 1974 yılına kadar dayanıyor. O yıllarda TRT tarafından talep edilen ve tek kanallı yılların olması nedeniyle yoğun seyirci kitlesine sahip olan Değirmen, Sinekli Bakkal, Aşk-ı Memnu, Ömer Seyfettin Hikâyeleri ve Beş Hikaye adlı yapımlar ilk yerli dizilerimiz olarak tarihte yerini alıyor. 40 yıllık geçmişe sahip olan sektörün yıldızının ise son yıllarda parladığını kabul etmek gerekiyor. Hatta TRT'nin ilk çektiği diziler arasında yer alan Aşk-ı Memnu'yu yurt dışına mevzuat elvermediği gerekçesi ile pazarlayamadığı yıllardan bugün farklı türlerdeki yapımlarını yurt dışına pazarlayabilmek için bünyesinde Dış Yapımlar ve Satımlar Müdürlüğü adı altında özel bir bölüm oluşturması da sektörün gelişim hızı için güzel bir örnek olarak karşımıza çıkıyor.

TÜRKİYENİN TELEVİZYON KÜLTÜRÜ VE DİZİLERE ETKİSİ

Türkiye'de ilk deneme yayını 1952 yılında başlamasına rağmen, 1974 yılına gelindiğinde televizyon yayınları Türkiye'de yüzölçümün ancak yüzde 28'ine, nüfusun ise yüzde 55'ine ulaşabiliyordu. 70'li yılların ikinci yarısında artan penetrasyon, 1984 yılında ilk renkli televizyon yayınının yapılmaya başlamasıyla ve özellikle 1990'lı yıllarda özel kanalların kurulmasıyla birlikte hızlanarak, televizyonun Türkiye'deki ailelerin günlük yaşamlarında vazgeçilmezler arasında yer almasını sağladı. 2013 yılının sonuna gelindiğinde uydudan yayın yapan 293, kablodan yayın yapan 139 ve karasaldan yayın yapan 2 bin

RTÜK tarafından televizyon izleme alışkanlıklarına yönelik yapılan düzenli kamuoyu yoklamalarında TV izleyenler arasında yerli dizileri takip edenlerin yüzdesinde düzenli bir artış gözlenmektedir. Bu eğilimde televizyon kanallarının büyüyen ve farklılaşan dizi portföylerinin önemli etkisi bulunmaktadır.

192 kanal ile Türk televizyon yayıncılığı sektörü çok oyunculu bir yapıya kavuştu. Bugün Türk izleyiciler günde ortalama 3,9 saat televizyon seyrediyor. Deilolte'un hazırladığı rapora göre de 2008-2012 yılları arasında Türkiye'nin günlük ortalama televizyon izleme süresi yüzde 10'luk bir düşüşle 4,4 saatten 3,9 saate gerilemesine rağmen; Türkiye hala 3,5 saatlik OECD ortalamasının üstünde yer almakta.

Bu düşüşün önemli nedenleri arasında artan internet erişimi ve buna paralel olarak hızla yükselen online video izleme oranının etkili olduğu tahmin ediliyor. Artan elektronik ürün sahipliğinin yanı sıra internet penetrasyonundaki hızlı yükseliş; eğlence programlarının, haber programlarının ve dizilerin sadece televizyondan değil, bilgisayarlardan ve mobil cihazlardan da izlenme oranlarında yükselişe yol açtı.

TELEVİZYONDA REKLAM YATIRIMLARI VE RATING SİSTEMİ

Dünya genelinde ortalama yüzde 40, Avrupa'da yüzde 25'lik paya rağmen, Türkiye'de medya yatırımlarında televizyon hala yüzde 50'nin üstündeki payını koruduğu dikkat çekiyor. Uzun televizyon izleme süreleri ve geniş bir kitleye erişimde getirdiği verimlilik, şirketlerin medya bütçelerini hazırlarken televizyona ağırlık vermesine yol açıyor. Hatta sadece online mecra da faaliyet gösteren bazı şirketler dahi, ulaşabildikleri tüketici kitlesini genişletmek için televizyon reklamlarına yöneliyor. Türkiye'de reklam verenler; hangi kanalda ve hangi program içerisinde reklamlarının



AŞK-I MEMNU



BENİ BÖYLE SEV



KARADAYI



SEKSENLER

yayınlanacağına büyük oranda kanalların ve programların rating verilerine göre karar vermektedir. Bununla birlikte, kanalların reklam yayınlama faaliyetleri Radyo ve Televizyon Üst Kurulu'nun (RTÜK) ilgili kuralları ile düzenleniyor. Ancak son yıllarda yaşanan rating sistemi karmaşası, Türkiye'deki yapımcı şirketlerin sıkıntı yaşamasına neden oluyor. Kanaat önderleri, sektördeki firmaların bıçak sırtı tabir edilen bir süreç yaşadığına dikkat çekiyorlar.

TÜRKİYE'NİN TV İZLEME ALIŞKANLARI

RTÜK tarafından televizyon izleme alışkanlıklarına yönelik yapılan düzenli kamuoyu yoklamalarında TV izleyenler arasında yerli dizileri takip edenlerin yüzdesinde düzenli bir artış gözlenmektedir. Bu eğilimde televizyon kanallarının büyüyen ve farklılaşan dizi portföylerinin önemli etkisi bulunuyor. Son 3-4 yıl içerisinde, yerli diziler diğer program kategorileri arasında daha baskın hale gelirken, bu durum birbirleriyle rekabet etmekte olan tüm önde gelen TV kanallarında gözlenen bir trende dönüştü. RTÜK araştırmasında dikkat çeken bir başka husus da eğlence programlarındaki artış. Bu programların yapım maliyetlerinin dizilere göre düşük olması nedeniyle, ilerleyen dönemlerde daha fazla öne çıkmaları öngörülmüyor. TNS'in rating verileri analiz edilerek önde gelen altı kanalın "prime time"daki yayınlarının dağılımına bakıldığında, dizilerin tekrarları ve özetleriyle birlikte yaklaşık yüzde 60-65 oranında pay aldığı görülmektedir. Kısacası Türk halkı dizi seyretmeyi seviyor... Öte yandan TNS'in günlük verileri kullanılarak reytingi en yüksek beş programın analizi yapıldığında dizilerin izleyicilerin tarafından en fazla tercih edilen program tipi olduğu

görülmektedir. Dizilerin tekrarları ya da özetlerinin dahi ilk beş program arasında önemli oranda kendilerine yer bulduğu da dikkate alındığında, ilk 5 programın yaklaşık yüzde 50-55'inin dizilerden oluştuğunu söylemek mümkün. Ayrıca ortalama olarak bir dizi, reklamlar (ve tekrarlar) dahil yaklaşık 150 - 180 dakika sürmekte ve bu batı standartları ile karşılaştırıldığında oldukça yüksek. Deloitte'un geçtiğimiz Ağustos ayında yaptığı araştırmada 2013-2014 sezonu içerisinde yeni bölümü yayınlanan 95 dizinin yayınlanma süreleri analiz edildi.

Tekrarları ile birlikte 150-180 dakika süreli diziler, TV kanallarının prime time kuşaklarının büyük bölümünü oluşturmaktadır. Reytingler ve rekabet gibi nedenlerden dolayı ünlü aktörlerin, senaristlerin, yapımcıların tercih edilmesi dizi maliyetlerini artıran unsurlar olarak sıralanıyor.

Buna karşılık RTÜK düzenlemeleri bir dizi yayını içerisinde yer alacak reklam kuşaklarının sayısını ve sürelerini kısıtlamakta; bu da yayıncı kuruluşları dizi sürelerini uzatmaya teşvik etmektedir. Yapım şirketlerinin ve oyuncuların bütün eleştirilerine rağmen, bu durumun pazardaki arz-talep dikkate alındığında, yakın zamanda düzelmesi öngörülmemektedir.

DİZİ YAPIM SEKTÖRÜNDE DURUM

2010-2014 yayın sezonlarını kapsayan araştırmaya göre en az bir dizisi önde gelen TV kanallarında yayınlamış 85 civarında yapım şirketi bulunmaktadır. Bu yapım şirketlerinin yaklaşık %50'si bu dönem içerisinde sadece bir dizi yayınladıkları için de oldukça parçalı bir pazar yapısı göze çarpmakta... Yayıncı kuruluşların yapım şirketlerine karşı kuvvetli bir pazarlık gücü bulunmakta. Rating verileri incelendiğinde televizyon



pazarının oligopolistik bir yapısı olduğu görülmekte; yapım şirketleri az sayıdaki TV kanalına ürünlerini pazarlamakta. TV kanalları, reytingler ile reklam gelirleri arasındaki ilişki nedeniyle yeni yapımlar için ince eleyip sık dokudukları bir sürecin ardından karar vermektedirler. Yeni projelerin değerlendirilmesinde yapımçı firmanın geçmiş performansı ve itibarı en önemli kriterler arasındadır. Bilinen/ünlü yapım firmaları kısa zaman içerisinde daha çabuk onay alırken bilinirliği düşük olan yapım firmaları TV kanallarından onay almak için uzun bir onay sürecinden geçmektedir.

Yapım şirketleri ile TV kanalları arasında sözleşmeler genellikle 13 bölüm için imzalanmakta, fakat birçok örnekte olduğu gibi TV kanalları istediği an projeyi iptal edebilmekte. Yeni bir dizinin ilk bölümlerdeki rating performansı yakından takip edilirken dizinin ilk 5-6 bölümündeki reytingi projenin başarısı için en kuvvetli göstergelerden birisi olarak kabul ediliyor. Ortalama olarak yayın dönemi başında gösterime giren başarılı diziler, o dönem içinde yaklaşık olarak 35-40, yayın dönemi içinde gösterime girenler ise 20-25 bölüm olarak yayınlanıyor. Yukarıda belirtilen nedenlerden ötürü Türkiye'de yapımçı kuruluşların karşılaştığı; ölçek, kurumsallaşma ve sürdürülebilirlik sorunları, yapımçı şirketlerin uygun finansal kaynaklara ulaşmasına da engel teşkil etmektedir. Bu durum

genellikle öz sermaye konusunda da sıkıntı yaşayan yapımçıları, yayıncı kuruluşların finansmanına mecbur bırakmakta, dolayısıyla da bir anlamda yayıncı kuruluşların alt yüklenicisi gibi konumlanmalarına neden olmaktadır.

Gelişmiş ülkelerdeki gibi yapımçıların inisiyatif olarak pilot bölüm ya da ilk 5-10 bölümü hazır prodüksiyonlarla yayıncı kuruluşların karşısına çıkarak pazarlık edebilmeleri konusunda yakın gelecekte de, pazarın mevcut yapısı, yapımçıların ölçeği, finansman olanaklarına erişim, vb. nedenlerden ötürü bir değişiklik beklenmiyor. Son dönemde dizilerin uzun yayın süresine sahip olmasından ötürü, 13 bölüm, 26 bölümlük paketler halinde yurt dışına satılması ön plana çıkıyor.

TÜRK DİZİLERİNİN FARKI...

Amerikan ve Türk dizi sektörü arasındaki önemli farklardan birisi "pilot bölüm" konsepti... Bu konsept Türkiye'de denenmiş fakat gereği gibi kullanılmadıkları için izleyicinin geri bildirimini almada ve fikirlerini yansıtmada yeteri kadar başarılı bulunmamış ve daha sonra tekrar denenmediğini görüyoruz. Amerika'da pilot bölümler dizinin prototipi görevini görmekte ve diğer bölümlerin çekimi başlamadan önce televizyon kanallarına gönderiliyor. Pilot bölümler, genellikle yapımçı şirketler tarafından finanse edilmekte ve yayıncı kuruluşlar





HAVANIZI YÜKSEKLERE ALIŞTIRIN



60 METRE YÜKSEKLİKTE, BAYRAKLI TOWER'DA
KÖRFEZ MANZARASINA KARŞI SPOR YAPTIĞINIZDA,
NE DEMEK İSTEDİĞİMİZİ DAHA İYİ ANLAYACAKSINIZ.

↳ 232 351 35 35

www.afitnesscompany.com

YAPIM ŞİRKETLERİ

D Yapım, Gold Film, Sürec Film
MinT Prodüksiyon, Ay Yapım
NTC Medya, TİMS Production
Medyapım, Erler Film
TMC, Limon Yapım
Adam Film, Avşar Film
Most Production, Pana Film
Sinegraf, Tükenmez Kalem
Boyut Film, BKM
Koliba Film, Focus Film
ATV FOX TV Kanal D Show TV
Star TV TRT 1

Kaynak:
Deloitte analizi;
veriler 2010/2011

2013/2014 SEZON SONU İTİBARIYLA YAYINLANMIŞ TOPLAM BÖLÜM SAYISI

1. Arka Sokaklar Erler Film KANAL D 336
2. Kurtlar Vadisi Pusu Pana Film ATV 229
3. Çocuklar Duymasın –
Yeni MinT Yapım FOX TV 156
4. Seksenler MinT Yapım TRT-1 111
5. Pis Yedili Tükenmez Kalem Show TV 101
6. Yalan Dünya D-Yapım KANAL D 86
7. Zengin Kız Fakir Oğlan MinT Yapım
TRT-1 86
8. Karadayı Ay Yapım ATV 75
9. Beni Böyle Sev BSK Yapım TRT – 1 63
10. Güneşi Beklerken D-Yapım Kanal D 50

Kaynak: Deloitte analizi,
30 Haziran 2014 itibarıyla



ile izleyicilerden beklenen olumlu geri bildirim alamadığı durumlarda asıl bölümlere geçilmeden proje iptal ediliyor. Bu noktada, pilot bölüm çekimlerinin tercih edilmemesinde; Türk yapım şirketlerinin, Amerikan yapım şirketlerine göre daha küçük ölçekte olmaları ve kısıtlı finansal kaynaklara sahip olmalarının da etkisi bulunuyor. Ayrıca, Türkiye’de hem televizyon kanalları hem de yapım şirketleri için dizilerin başarılarının ölçülmesinde ana faktör olarak reytingler öne çıksa da, Amerika’da daha farklı bilimsel yöntemler de kullanılıyor. Örneğin, pilot bölümlerde reytinglerin yanı sıra izleyicilerin senaryo akışı, oyunculuk performansı, yapım kalitesi hakkındaki görüşlerini ve tepkilerini öğrenebilmek için odak grup çalışmaları yapılmakta; bu çalışmaların sonuçlarına göre bir dizinin yayına girip girmeyeceğine karar verilebilmektedir.

Dizilerin normal bölümleri için de benzer odak grup çalışmaları yapılabilmekte; bu çalışmalar doğrultusunda gerektiği durumlarda senaryo akışına, oyuncu kadrosuna izleyicilerin geri bildirimlerine göre müdahaleler yapılmakta; izleyicinin ilgisini azaltacak senaryo, oyunculuk veya herhangi bir konuda benzer sorunların fark edilip düzeltilmesi sağlanıyor.

ADAPTASYONLARIN DİZİ ENDÜSTRİSİNE ETKİSİ...

Son yıllarda ünlü Türk romanlarının adaptasyonlarından ve tarihi karakterlerin yaşamlarından yola çıkan uyarlamaların sayısı artıyor.

Bu eğilimde, orijinal senaryolarla yeni maceralara girmektense nispeten daha güvenli bir yol izlenerek bilinen öykü, roman ve olaylarla yeni yapımların başarısız olma riskini düşürmek amaçlanmaktadır. Bu trend dâhilinde başarılı olan örnekler arasında Yaprak Dökümü, Huzur Sokağı, Çalıkuşu, Fatih-Harbiye, Muhteşem Yüzyıl gibi yapımlar yer almakta... Bunun yanı

sıra yurt dışında başarılı olmuş yapımların formatlarının da adapte edilerek televizyon kanallarında daha fazla yer almaya başladığı gözlenmektedir. Örnek olarak “Desperate Housewives-Umutsuz Ev Kadınları”, “The O.C-Medcezir”, “Revenge-İntikam”, “Monk-Galip Derviş” ve “Gossip Girl-Küçük Sırlar” gibi diziler verilebilir. Türk izleyiciler, farklı dizi türleri arasında en çok romantizm öğelerini barındıran yapımları beğenmektedirler. Aslında bu küresel trendlere de oldukça paralel bir eğilimdir; bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’de de genellikle dizilerin temel hedef kitlesi kadın izleyicilerdir ve aşk temasını içeren yapımlar bu segmentin ilgisini çekmekte çok daha başarılı olmaktadır. Bu nedenle en yoğun polisiye ya da aksiyon dizilerinde dahi romantizm teması bir şekilde ana hikâyeye ekleniyor.

TÜRKİYE'DE DİZİ TÜKETİMİ...

Her sezon yayına giren 50-70 yeni dizinin yarısından fazlası sezon sonunu göremiyor. 2013/2014 sezon sonu itibarıyla, yayında olan 39 diziden 26’sı 2013/2014 sezonunda yayına başlamışken, 2010 öncesinde yayın hayatına başlamış ve devam eden sadece dört dizi bulunuyor. Araştırmaya baz alınan 2010/2011 sezonu başlarken önceki sezonlarda başlayıp yayına devam eden 36 dizi bulunmakta. Dizilere artan talep neticesinde 2010/2011 sezonunda 55 yeni dizi yayına girmiş fakat bu 55 diziden 29’u yani yüzde 53’ü aynı sezon içinde iptal oldu. 2011/2012 sezonunda ise toplam 59 dizi sonlandırılırken bunlardan 35’i o sezon içerisinde yayın hayatına başlayan diziler olmuş. 2012/2013 sezonuna gelindiğinde ise 57 dizinin sonlandırıldığı görünüyor. 2013/2014 sezonunda bitirilen dizi adedi ise 59’a ulaşmış; bu sonlandırılan dizilerden 41 tanesi ise henüz ilk sezonunun sonunu göremeden ekranlara veda etti.

DİZİLERİN DEVAMLILIĞINDA DURUM...

30 Haziran 2014 itibariyle, yayında olan 39 diziden 26'sı yani yüzde 67'si ilk sezonlarını yaşıyor. 5'i yani yüzde 13 ikinci sezonunda, 4'ü ise üçüncü sezonunda yayın hayatına devam ediyor. Üç ve üçten daha fazla sezon yayında kalan dizilerin nispeten olgun diye nitelendirildiği durumda Türkiye'deki dizilerin büyük bölümünün henüz bu seviyeye ulaşamadığını söylemek mümkün. 2013/2014 sezonu sonunda devam eden ya da sezon içerisinde bir şekilde final yapan yapımların rating sıralamalarındaki ortalama konumlarına bakıldığında -bazı istisnalar haricinde- yayınlandıkları günlerde ortalama olarak ilk 10'a giremeyen diziler genel olarak sonlandırılmaktadır.

YAPIM ŞİRKETİ ÖZELİNDE YAYINLANAN DİZİ SAYISI

Son dört sezonda dizi sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 85 yapım şirketinden 21'i beşten daha fazla projeye sahip... D Yapım, Gold Film, Ay Yapım, MinT ve Süreç Film, 2010/2011 ile 2013/2014 sezonları arasında yayınlanan dizi sayısı bakımından öne çıkan yapım şirketleri. Ayrıca 5'ten daha az sayıda dizi çekimi yapmış 65 civarında yapım şirketi daha bulunmakta. Yapılan analizde yapım şirketlerinin farklı TV kanalları ile (genellikle üçten fazla) çalıştıkları görülmekte. Bunun arkasında yatan en önemli sebeplerin ödeme risklerini yönetme ve kanalların farklılaşabilen izleyici kitlelerine ulaşarak görünürlüklerini artırmak olduğu tahmin ediliyor.

GELİR BAZINDA EN BÜYÜK YAPIM ŞİRKETLERİ VE DİZİLER

Forbes Türkiye'nin araştırmasına göre, ciro itibariyle Ay Yapım, Tim's Production ve Avşar Film en büyük yapım firmaları ve Muhteşem Yüzyıl, Kurtlar Vadisi Pusu ve Karadayı öne çıkan diziler olarak sıralanı-

yor. En büyük 10 firmanın tahmini toplam cirosu 450 milyon TL iken toplam kârı 45 milyon TL'dir.

Sektör temsilcileri, bölüm başına 200 bin ile 600 bin-700 bin dolara uzanan bir aralığında olan dizi film maliyeti olduğunu anlatıyorlar. Toplam maliyetler son yıllarda yüksek rating rekabetinin oyuncu maliyetlerine yansması sonucu yükseldiğini ifade eden sektör temsilcileri, orta vadede bu maliyetlerde kısmi düşüşler beklendiğine dikkat çekiyor. Oyunculara ödenen tutarlar en büyük maliyet kalemini oluşturduğu ifade edilirken, ünlü oyuncuların oynadığı büyük yapımlarda oyuncu maliyetlerinin payı yüzde 45'e kadar ulaşabildiğini vurguluyor.

DİZİLERİN MALİYETİ VE FİNANSMAN YAPISI

Öte yandan düşük maliyetli yapımlar incelendiğinde, genellikle oyuncu kadrolarının popülerliğinde düşük olduğu görülüyor. Popüler oyuncular yapım maliyetlerinin önemli bir kısmını oluşturmakla birlikte dizinin reytinglerini de belirleyen en önemli faktörlerin başında geliyor. Sektör temsilcileri, Türkiye'de yurt dışındaki gibi modern çekim stüdyolarının olmaması önemli bir maliyet artırıcı etmen olduğuna dikkat çekiyor. Dizilere finansman özelinde bakıldığında Amerika'da stüdyoların televizyon kanallarından aldıkları ücretlerin yanı sıra pek çok gelir kalemleri daha bulunmakta. Genellikle stüdyoların ilk yıl maliyetlerinin %60 ile %75 civarındaki gelirleri yayıncı kuruluşlardan alınan yayın ücretinden oluşurken, geriye kalan %25-%40'lık kısım devlet teşvikleri, yurt dışı satış ve online ağlara satışlardan kaynaklanıyor. Özellikle "blockbuster" olarak nitelendirilebilecek bazı yapımlar içinse oranlar çok daha farklı bir şekilde gelişebilmektedir. Öncelikli olarak pek çok ülkede devletin

YAYINDAKİ DİZİLER (2013-2014 SEZONU)

- 1. Ay Yapım Kerem Çatay 77,0 7,4** Karadayı, Kara Para Aşk, Kurt Seyit ve Şura, Medcezir
- 2. Tims Production Timur Savcı 51,8 5,1** Muhteşem Yüzyıl, Çalikuşu
- 3. Avşar Film Şükrü Avşar 51,0 4,8** Bugünün Saraylısı, Karagül, Lale Devri, Not Defteri
- 4. MinT Yapım Birol Güven 50,0 5,0** Seksenler, Doksanlar, Çocuklar Duymasın, Zengin Kız Fakir Oğlan
- 5. D Yapım Aydın Doğan 47,7 4,3** Güneşi Beklerken, Kayıp, Paşa Gönüm, Yalan Dünya
- 6. Pana Film Necati Şaşmaz 43,1 4,1** Kurtlar Vadisi Pusu, Ben Onu Çok Sevdim
- 7. Gold Film Faruk Turgut 38,8 3,7** Dila Hanım, Benim Hala Umudum Var, A.Ş.K
- 8. Focus Film Nilgün Sağıyaşar 35,7 6,2** Deniz Yıldızı, Unutma Beni, Beni Affet, Adını Kalbime Yazdım, Aşkın Bedeli
- 9. Erler Film Türker İnanoğlu 30,0 2,9** Arka Sokaklar, Güzel Çirkin, Küçük Ağa
- 10. TMC Film Erol Avcı 25,5 2,5** Aramızda Kalsın, Tatar Ramazan, Yasak

Kaynak: Forbes Türkiye
Gelir açısından en büyük 10 yapım (2013-2014 sezonu)





DİZİ ADI YAPIM ŞİRKETİ KANAL CİRO (TL MN)

1. Muhteşem Yüzyıl Tim's Productions STAR TV 36,7
2. Kurtlar Vadisi Pusu Pana Film ATV 34,9
3. Karadayı Ay Yapım ATV 33,2
4. Karagül Avşar Yapım FOX TV 27,1
5. Medcezir Ay Yapım STAR TV 25,9
6. Fatih Harbiye Koliba Film SHOW TV 19,6
7. Çocuklar Duymasın Mint Prodüksiyon FOX TV 18,5
8. Güneşi Beklerken D Yapım KANAL D 18,2
9. Benim Hala Umudum Var Gold Film FOX TV 18,2
10. Arka Sokaklar Emler Film KANAL D 17,6

Kaynak: Forbes Türkiye

televizyon programları ve sinema filmi çekimine yönelik ciddi teşvikler sunuluyor. Özellikle Amerika'da eyaletten eyalete değişmekle ve çeşitli şartları bulunmakla birlikte %30-%40'lara varan vergi indirimi, satış vergisinden muafiyet, çeşitli nakdi ve gayrinakdi destekler gibi teşvikler sunuluyor. Bu kapsamda sadece sağlanan vergi indiriminin yıllık olarak yaklaşık 1,4 milyar dolar seviyesinde olduğu tahmin edilmekte. Bu teşviklere yönelik ekonomiye pozitif etkisi tam olarak ölçülemediği ya da politikacılar tarafından sadece başarılı örnekler kamuoyu ile paylaşıldığı gibi çeşitli eleştiriler olsa da eyaletler; yeni yapımları çekebilmek adına önemli teşvikler sunmaya devam etmektedir.

Örneğin; North Carolina'da çekilen Under the Dome adlı dizinin bölüm başına yaklaşık 3 milyon dolarlık bütçesinin 400.000 dolarlık kısmının verilen nakdi ve gayri nakdi teşvikler ve desteklerden karşılandığı tahmin edilmektedir. Amerika'da oldukça yaygın olarak kullanılmakta olan Netflix, Amazon Prime, Hulu vb. ağlara satışlar da önemli bir gelir kalemini oluşturmaktadır. Türkiye'deki duruma baktığımızda ise dizi yapımcılarının temel gelir kaynakları televizyonlardan bölüm başına alınan ücretler ve başarılı diziler için yurt dışındaki kanallara yapılan satışlardan elde edilen gelirler olduğunu görüyoruz. Televizyonlardan alınan ücretler bölüm başına ve dizilerin performansına göre yaklaşık 200 bin-700 bin dolar arasında değişirken ihrac bedelleri de 500 ile 200 bin dolar arasında seyretmekte. Bu noktada yurt dışı satış gelirlerinin, yapılan anlaşmaların şartlarına bağlı olarak yayıncı kuruluşlarla paylaşılabilmesinin altını çizmek gerekiyor. Finansal kuruluşlar

da dizi yapımcılarının TV kanallarının alt yüklenicileri gibi bir pozisyonda olmalarından ve yapımların çok kısa süreler içerisinde yayından kalkma risklerinin olmasından ötürü yapımcılara, özellikle yeni projeler için, kredi sağlamada isteksiz davrandığı ifade ediliyor.

Türkiye'de Kültür ve Turizm Bakanlığı sinema sektörüne belirli kriterler dahilinde destek verirken dizi endüstrisinde doğrudan devlet desteği ve teşviği de bulunmuyor. Yakın geçmişte bölüm başına ortalama 500 dolar civarında gerçekleşen satış fiyatları; kalitedeki artış ve artan bilinirlik ile bölüm başına 200 bin dolara kadar yükseldi. Türk dizileri çekim kalitesi açısından sinema filmleri ile rekabet edebilecek bir noktaya geldi. Tarihi ve kültürel bağlar ile fiziksel yakınlık, Balkan ülkelerini ve Arap dünyasını yapım şirketleri için önemli bir pazar haline getirdi. Dizilerin yaklaşık 75 ülkede 400 milyon civarında izleyiciye ulaştığı tahmin ediliyor.

BATI HAYATI İLE İSLAMİ HAYATI BİRARADA SUNUYOR

Türk dizileri İslami değer ve geleneklerle batı hayat tarzını birlikte sunuyor. Amerikan dizilerinin; küresel pazarda yapım bütçeleri, oyuncu kadroları, çekim teknikleri, dekor vb. alanlardaki gelişmişlikleri nedeniyle Türk dizilerine karşı önemli üstünlükleri bulunuyor. Fakat, Türk dizilerinin Batı hayat tarzıyla birlikte izleyicilerin kendilerine yakın hissedebileceği bir kültürel ortamı birlikte barındırması; Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa'da Türk dizilerini Amerikan dizileri ile rahatlıkla rekabet edebilir hale getiriyor. Değişik ülkelerde Türk dizilerini izleyen izleyicilerin yorumları incelendiğinde; Türk dizilerinin farklı kültürleri



harmanlayan yapısının, özellikle İslami dünyanın değerleri ve gelenekleri ile Batı hayat tarzı birleşiminin, izleyicinin ilgisini çektiği görülüyor. Türk dizi sektörü yerli yapımlara odaklanarak gelişmesiyle yakın coğrafyalara da örnek olmaktadır. Öte yandan Türk dizilerinin öne çıktığı bazı ülkelerde örneğin Azerbaycan, Kazakistan, Çin, Mısır, Makedonya'da yabancı dizilere yönelik çeşitli yasaklamalar ya da kısıtlamalar getirildi. Bu durum dizileri gösterimde olan Türk yapımcıları olumsuz etkilemiştir. Her ne kadar kısıtlamalar önemli ölçüde bazı politik ve kültürel argümanlara dayandırılrsa da, yerli yapımları ve yapımcıları desteklemek de dikkate alınan faktörler arasında yer alıyor. Bazı ülkelerde bahsedilen bu engellemelere rağmen, Türk dizilerinin yayınlandıkları ülkelerde kültürel, ekonomik ve politik yapı üzerinde bir takım etkileri olduğuna inanılmaktadır. Türk yapımcılar, yakın gelecekte de farklı sosyoekonomik kitlelere ulaşmayı başarabilecek deneyimler ve duygular sunmaya devam ettikleri sürece yurt dışındaki pazarlardaki büyümelerini devam ettirebilecekler.

GELECEĞE YÖNELİK BEKLENTİLER...

Artan izleyici ilgisine ve artan rekabete bağlı olarak; Türk dizi sektörü son yıllarda hem sanatsal açıdan hem de çekim kalitesi açısından önemli bir iyileşme göstermiştir. Standartların yükselmesiyle dizi reytingleri de artmış; bu iyileşme TV kanallarının reklam gelirlerine de yansımıştır. İyi yapımlara, iyi oyunculara ve iyi yapımcılara artan talep yapım maliyetlerini (özellikle oyuncu maliyetlerini) de yukarı çekmiştir. Buna bağlı olarak TV kanalları, diziler kadar rating alabilecek ama daha düşük yapım maliyetlerine sahip yapımlara yönelik alternatif arayışlarına girmişlerdir. Bu noktada yarışma programları (yetenek ve macera programları da dâhil olmak üzere) öne çıkmaktadır; ancak tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de orijinal bir format bulmada ciddi zorluklar yaşanmaktadır. Yine de bu tip eğlence programları önde gelen TV kanallarında "prime-time"da yüzde 10-20 civarında pay almakta ve önümüzdeki dönemde bu oranın artacağı öngörülmüyor. Eğlence programları, daha düşük yapım maliyetlerine rağmen dizilerle rekabet etme potansiyeline sahiptir ve bu yapımlara olan ilgi son yıllarda artmaktadır.

Dizi tekrarları ve özetleri, TV kanalları için önemli bir gelir kaynağı olmaya devam edecek. Öte yandan, medya sektöründe küresel rekabetin yoğunluğundan ötürü trendler çok hızlı bir şekilde değişebilmekte. Bu nedenle Türk yapımcıların son yıllardaki başarılı performanslarını korumak ve daha da geliştirmek için standartlarını (oyuncular, çekim kalitesi, senaryo orijinalliyi vb. gibi) sürekli bir şekilde iyileştirmeleri gerekmektedir. Son yıllardaki başarılı performans, Türk dizilerine gösterilen ilginin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine işaret etmektedir. Yayınlanan her bölümle daha fazla popüler hale gelen ünlü oyuncular, artan yapım kalitesi, daha iyi kurgulanmış senaryolar ve en önemlisi bölge izleyicileri için artan marka değeri sayesinde Türk dizilerinin bölge izleyicisinin ilgisini çekmeye devam etmesi bekleniyor. Türk dizileri için bir sonraki eşik; dünyanın farklı bölgelerinde de en az yakın coğrafyadaki kadar başarılı hale geliyor. Sektörde tartışılan en önemli konulardan birisi dizi sürelerinin gelişmiş ülkelere göre uzunluğu ve bu uzunluğun sürdürülebilirliğidir. Sektör çalışanları, süreleri uzun bulmakta ve ekip ve oyuncular için her hafta bu sürelerde çalışmanın zorluğunun altını çizmektedirler.

DİZİLERİN KONUMLARINI KORUYACAKLAR

Son yıllarda artan bir şekilde televizyon kanallarında izleyicilerin karşısına çıkan ve prime time yayın periyodunun

yüzde 60-65'ini kapsayan dizilerin gelecek dönemde de bu konumunu koruması beklenmekte.

Türkiye'deki televizyon izleme sürelerinin uzunluğu, televizyonun medya yatırımlarında açık ara önde olması ve gerek yerli gerekse de yabancı izleyicilerin bu yapımlara gösterdiği ilgi böyle bir beklentinin oluşmasına yol açmakta. Türkiye'den yurt dışına satılan dizilerin yaklaşık 75 ülkede 400 milyon civarında izleyiciye ulaştığı dikkate alındığında, yerli yapımların ihracat gelirin yanı sıra bir bakıma Türkiye'nin ticari, kültürel ve turizm elçisi olarak da konumlandıkları ortadadır.

Her sezon yayına giren yeni dizilerin yarıdan fazlasının sezon sonunu göremediği sektörde irili ufaklı pek çok yapımcı şirket sayıca az yayıncı kuruluşun kısıtlı yayın saatleri için yoğun bir rekabet halindedir.

Sektörün parçalı bir yapıya sahip olması ve kurumsallaşmanın henüz gelişim aşamasında olması, yapımcı kuruluşların sürdürülebilir bir yapıda faaliyet göstermelerinin önündeki en büyük engellerden birisi olarak göze çarpmaktadır. Özellikle son yıllarda yurt dışına yapılan satışlarla sektörde yukarı doğru giden başarı eğrisinin daha üst seviyelere çekilmesi ve sürdürülebilirliğe kavuşturulması için; bazı yapımcı şirketlerinde örnekleri görülmeye başlanan kurumsallaşmanın sektöre yayılması, yurt dışındaki gibi yapımcı şirketlerin ortak kullanabileceği ve maliyetleri önemli ölçüde azaltabilecek stüdyo ve plato yatırımlarının yapılması, dizilerin internetten korsan yayınlarının önüne geçilmesi, devletin dizi sektörüne yönelik destek ve teşvik mekanizmasını oluşturması önem arz etmektedir.

Türkiye'den yurt dışına satılan dizilerin yaklaşık 75 ülkede 400 milyon civarında izleyiciye ulaştığı dikkate alındığında, yerli yapımların ihracat gelirin yanı sıra bir bakıma Türkiye'nin ticari, kültürel ve turizm elçisi olarak da konumlandıkları ortadadır.

DİZİ TUTKUSU MESAI DİNLEMİYOR

Birçok televizyon kanalına video altyapı hizmeti sunan Medianova'nın verilerine göre, TV kanallarının internet sitelerinde en çok izlenen videolarda ilk sırada diziler yer alıyor. Verilere ilişkin bilgi veren Medianova CEO'su Serkan Sevim, mesai saatleri içinde en yüksek video izleme oranına 16.00-17.00 saatleri arasında ulaşıldığını dikkat çekti.

Medianova'nın verilerine göre, televizyon kanallarının internet sitelerinde en çok izlenen videolarda ilk sırada yüzde 66,9 ile diziler bulunuyor. Dizilerin ardından en çok izlenen diğer programlar ise yüzde 22,6 ile yarışma, yüzde 7,2 ile spor ve yüzde 3,2 ile eğlence programları olarak sıralanıyor.

Televizyon kanallarına video altyapı hizmeti sunan Medianova'nın verilerine ilişkin bilgi veren CEO Serkan Sevim, oldukça ilginç bilgilere ulaştıklarını söyledi. Çalışma saatleri içinde izlenme rakamlarının en yüksek olduğu zaman aralığının 16.00-17.00 saatleri arası olduğunu söyleyen Sevim, "Bu veriden hareketle, mesai saatlerinin sonuna yaklaşırken birçok çalışanın daha rahat hareket ettiğini ve başta dizi olmak üzere çeşitli programları izlemek için TV kanallarının internet sitelerinde zaman geçirdiğini söyleyebiliriz" dedi.

'Prime time' olarak adlandırılan 20.00-23.59 saatleri arasında ise en yüksek izlenme oranlarına 21.00-22.00 arasında ulaşıldığını belirten Sevim, "Bu da akşam yemeğinin ardından tıpkı TV karşısına geçenler olduğu gibi, bilgisayar ya da tableti ile TV kanallarının internet sitelerinde önceki günlerin programlarını seyredenlerin olduğunu gösteriyor.

Gün bazında bakıldığında, başta diziler olmak üzere, en çok video izlenen günün yüzde 18,8 ile Salı olduğunu görüyoruz. Çarşamba ve Cuma günleri de yüzde 15'in üzerinde oranları ile dikkat çekerken, Cumartesi yüzde 9,8 ile en düşük orana sahip bulunuyor" diye konuştu. 🗣️

Dizi endüstrisi 2023 yılında 1 milyar dolar ihracat hedefine odaklandı

Dizi endüstrisinden ihracata 180 milyon \$ 'muhteşem' katkı

Ocak 2011'de yayına başlayan ve bu sezon final yapan Kanuni Sultan Süleyman ile Hürrem Sultan çerçevesinde Osmanlı İmparatorluğu'nun ilgili döneminden esinlenen Muhteşem Yüzyıl dizisi ile birlikte Topkapı Sarayı'nda gözlenen yerli turist sayısı artışı dikkat çekiyor. Bu durum televizyon yayınlarının ve sinemanın yalnızca ticari anlamda değil kültürel anlamda da zenginleştirici niteliğinin anlamlı bir göstergesi...





Büyükülüğü yaklaşık 5 milyar TL'yi bulan reklam sektörünün büyümesindeki önemli faktörlerden biri de dizi sektörünün gelişmesi. 80 dakikalık bir dizinin arasına yaklaşık 30 dakikalık reklam satılıyor.

Bu oran Fransa'da 8'e 60 ile sınırlı, yani kanallar 60 dakikalık bir diziye en fazla 8 dakikalık reklam satabiliyorlar. İngiltere'de 60 dakikaya alınabilen maksimum reklam süresi 12 dakika ile sınırlı...

■ Dünyada film ve dizi ihracatı pazarında ABD'nin liderliği tartışılmaz. ABD'nin yıllık film ve dizi ihracatı yaklaşık 15 milyar dolar seviyesinde. Türkiye son yıllarda yaptığı atakla özellikle dizi sektöründe ABD haricindeki ülkeler arasında liderliğe oynuyor. Türk dizi sektörünün cirosunun 300 milyon doların üzerine olduğu tahmin ediliyor. Türk dizilerinin ihracatının yaklaşık yarısını Ortadoğu'ya, kalan yarısını da Balkanlar, Ukrayna ve Rusya bölgesine yapılan ihracat oluşturuyor. Sektörün yeni yeni ısınmaya çalıştığı pazar ise Uzakdoğu. Geçtiğimiz yıl 180 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren dizi endüstrisinin 2023'teki hedefi ise 1 milyar dolar.

Türkiye'de son yıllarda dizi film endüstrisinde büyük gelişmeler yaşanıyor. Gerek Türk şirketlerinin organizasyonunda çekilen film ve diziler, gerekse Türkiye'nin dünya sinemasına plato olarak ev sahipliği yapması isminden daha fazla söz ettirir hale getirdi. Türk dizileri özellikle Ortadoğu pazarında büyük talep görürken, bu dizilerde oynayan sanatçılar, kullanılan tekstil, ev tekstili ve aksesuarların üretici firmaları için hem iç pazarda hem de ihracat açısından önemli bir pazarı beraberinde getirdi.

Türk halkı sinemaya sık gitmemesine karşın televizyon dizilerini yoğun biçimde izliyor. Hatta bu yapımları, yayıncı kanalların "amiral gemisi" konumuna getiriyor. Dahası, bu diziler başta komşu ülkeler olmak üzere 70'in üzerinde ülkeye ihraç ediliyor. Ancak bu alanda da, son dönem yayın politikalarından kaynaklanan sıkıntılar nedeniyle 2011 yılında yürürlüğe giren yeni RTÜK Kanunu çerçevesindeki düzenlemeler gerçekleştirildi.

DİZİ İHRACATININ TURİZME ETKİSİ

Özellikle dizi filmlerin uluslararası arenada gördüğü ilgi, Türkiye'nin dış ticaret potansiyeli kapsamında değerlendiriliyor. Dizi endüstrisinin, kendi alanlarında ticari potansiyellerinin yanı sıra "stratejik" olma özellikleri dikkat çekiyor. Bu tür yapımlar aracılığıyla, içeriklerinde yer alan dekor, kostüm, aksesuar gibi kimi ürün gruplarının da yurtdışındaki bilinirlikleri, dolayısıyla da bunlara talebi artırıyor. Dizi filmlerin bir başka ekonomik etkisi de turizm alanında kendini hissettiriyor. Dizilerin çekildikleri

mekânlar, şehirler, yöreler, mahalleler, iç ve dış turizmin gözdesi haline getiriyor. Örneğin, Ortadoğu'dan İstanbul'u ziyarete gelen turistlerin, kimi zaman tarihi mekanlardan önce "Gümüş" (Noor) dizisinin ana mekânı olan Abut Yalısı'nı ziyaret etmeleri, bu mekanın bir anlamda müzeleşmesini ve ziyaretin ticari katkı getirmesini beraberinde getiriyor. Bir diğer örnek ise Asmalı Konak dizisi sayesinde Kapadokya Bölgesi'nde yaşanan yerli turist akını... Onca tarihi ve doğal önemine karşın, Türkiye'deki gizli cennetler diziler tarafından keşfediliyor.

MUHTEŞEM YÜZYIL ETKİSİ...

Ocak 2011'de yayına başlayan ve bu sezon final yapan Kanuni Sultan Süleyman ile Hürrem Sultan çerçevesinde Osmanlı İmparatorluğu'nun ilgili döneminden esinlenen Muhteşem Yüzyıl dizisi ile birlikte Topkapı Sarayı'nda gözlenen yerli turist sayısı artışı dikkat çekiyor. Bu durumda, televizyon yayınlarının ve sinemanın yalnızca ticari anlamda değil kültürel anlamda da zenginleştirici niteliğinin anlamlı bir göstergesi...

Tüm bu gelişmeler doğrultusunda, 2010 yılı itibarıyla sinema ve dizi film endüstrisi, Türkiye'nin ihracat kapsamında desteklenen 24. sektörü ilan edildi. Bu sayede diğer sektörlerle uygulanan desteklerden yararlanmaları için gerekli düzenlemeler yapıldı.

25 BİN KİŞİYE İŞ İMKÂNI

Öte yandan diziler sadece oyunculara para kazandırmıyor; senaristi, yönetmeni, ışıkçısı, kostümcüsü ile binlerce kişinin geçim kaynağı... Mekân sağlayan emlakçılar, araç kiralama şirketleri, restoranlar, kuaförler, mobilyacılar, giyim firmaları, ev tekstili üreticileri gibi birçok sektör; dizi endüstrisinden besleniyor. Bir dizide ortalama 120 kişi çalışıyor. Halen sektörde yaklaşık 6 bin kişiyi istihdam ediyor. Türkiye'de bir kişinin dört kişilik bir aile geçindirdiği düşünülecek olursa kaba bir hesaba bu sektörün 24 bin kişiyi geçindirdiğini söylemek yanlış olmaz. Türk dizilerinin yurtdışında yakaladığı başarı sadece medya sektörünü değil Türk ekonomisinin diğer kollarını da olumlu etkiledi. Dizi sektörü, Türk mallarına olan talebi arttırdı ve Türk ticaretine büyük katkıda bulundu. Türkiye'de başarı yakalayan diziler artık Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Balkanlar'da izlenme rekorları kırıyor. Son olarak Pakistan ve Vietnam da dizi ihracatı yaptığımız ülkeler arasına girdiler. Dizilerin yurtdışı satışları; kanal, yapımcı firma ve varsa aracı şirket tarafından yapılıyor. Fiyatlar ise bölüm başına 15-150 bin dolar arasında değişiyor. Türkiye'den yurtdışına dizi satışı şu an 160 milyon dolarlık bir pazar haline geldi.

REKLAM SEKTÖRÜNE ETKİSİ

Büyükülüğü yaklaşık 5 milyar TL'yi bulan reklam sektörünün büyümesindeki önemli faktörlerden biri de dizi sektörünün gelişmesi. 80 dakikalık bir dizinin arasına yaklaşık 30 dakikalık reklam satılıyor. Bu oran Fransa'da 8'e 60 ile sınırlı, yani kanallar 60 dakikalık bir diziye en fazla 8 dakikalık reklam satabiliyorlar. İngiltere'de 60 dakikaya alınabilen maksimum reklam süresi 12 dakika ile sınırlı... Reklam tarifeleri kanallara göre farklılık gösterse de prime time'da yayınlanan dizi arasındaki reklamların fiyatı saniyede 200 ile 400 TL arasında değişiyor. Televizyonların prime time'larının yüzde 80'ini diziler işgal ederken, prime time'daki reklam gelirleri televizyonların kazancının yüzde 70-80'ini oluşturuyor. En çok izlenen dizilerin 30 saniyelik reklam spotu 6-7 bin doları buluyor.

ÖZET YAYIN SEYİRCİYİ SIKIYOR

Avrupa ve ABD'de dizi süreleri 20 dakika ile 60 dakika arasında değişiyor. 60 dakikayı geçen dizi neredeyse yok. Türkiye'de ise dizi süreleri 90 dakika veya daha uzun. Her bölüm dizinin önceki bölümlerinin özetinin yayınlanması da bu süreyi uzatıyor ve seyirciyi sıkıyor. Dizilerin uzun yayınlanma

SERKAN SEVİM
MEDİANOVA CEO



TÜRK DİZİLERİNİN GÖSTERİMDE OLDUĞU ÜLKELER

Afganistan, Almanya, Amavutluk, Avusturya, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri, Bahreyn, Bosna Hersek, Brunei Sultanlığı, Bulgaristan, Cezayir, Çek Cumhuriyeti, Çin, Endonezya, Estonya, Fas, Gürcistan, Hırvatistan, Irak, İran, İsveç, İsviçre, Japonya, Karadağ, Katar, Kazakistan, Güney Kore, Kosova, Kuveyt, Letonya, Libya, Litvanya, Lübnan, Macaristan, Makedonya, Malezya, Mısır, Özbekistan, Pakistan, Romanya, Rusya, Slovakya, Slovenya, Suriye, Tayland, Tayland, Tayvan, Tunus, Ukrayna, Umman, Ürdün, Vietnam, Yemen, Yunanistan.

süreleri dizilerin içeriğini belirleyen yaratıcı sürece ciddi darbe vuruyor. Senaryo Yazarları Derneği (SenDer) geçen sene yaptığı bir açıklamada yapımcıların uzun program süresine uygun formatları (melodrama gibi) tercih etmesinin dizileri tek tipleştirdiğine dikkat çekiyor. Fakat yatırımcıyı sağlama almak isteyen yapımcı yaratıcı içerik üretmektense risksiz olduğunu düşündüğü formatlara tutunuyor. Fakat bu formatlardan sıkılan seyirci oyunun kurallarını değiştireceği öngörülüyor. Türk dizi sektörü finansal risk almamak için yaratıcı risk almak zorunda kalacağı ifade ediliyor.

160 MİLYON DOLARLIK DİZİ İHRACATI

Yapım ve teknik kapasitesini her geçen gün artıran Türk dizi film endüstrisi, kaliteli yapımlarıyla 70 ülkede varlık gösteriyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın verilerine göre, 70'in üzerinde dizi filmi dünyanın dört bir yanında yayınlanan Türkiye'nin dizi film ihracatı, 160 milyon doları aştı. Türkiye 10 sene öncesine kadar başta sinema filmleri olmak üzere, diziler, yarışma ve eğlence programları formatlarının neredeyse tamamını yurtdışından satın alıyordu. 2000'li yılların ortalarından itibaren televizyon sektöründe içerik üretiminde ön plana çıkan Türk yapım şirketleri, hem sunduğu zengin içerik hem de teknik altyapısıyla dünya ile rekabet edebilecek düzeye geldi. Yılda 100'ün üzerinde yeni yapımın yayına girdiği Türk televizyonlarının hemen hemen tamamı izleyiciye yerli yapım sunuyor.

54 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ

Kaliteli yapımlarıyla uluslararası pazarda ön plana çıkan Türk dizi sektörü bugün Orta Doğu'dan Balkanlara, Orta Asya'dan Güney Amerika'ya kadar pek çok ülkede varlık gösteriyor. Gösterildikleri ülkelerde en çok izlenen yapımlar arasına giren Türk dizileri, önemli bir yumuşak güç aracı olarak Türkiye'nin imajına da büyük katkı sağlıyor. İhracatı her geçen gün artan

dizi film sektöründe 70'in üzerinde dizi film 54 ülkeye ihraç edilirken, 2013'te ilk kez Ukrayna, Pakistan, Rusya ve Çin pazarına girildi.

DÜNYADA EN ÇOK 'MUHTEŞEM YÜZYIL' İZLENİYOR

Dünya çapında en çok ilgi gören Türk dizileri arasında Muhteşem Yüzyıl, Fatmagül'ün Suçu Ne?, Adını Feriha Koydum ve Aşk-ı Memnu yer alıyor. Dünya çapında en çok izlenen diziler arasına giren Gümüş dizisinin final bölümü sadece Orta Doğu'da 84 milyon kişi tarafından izlendiği belirtiliyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın verilerine göre, uluslararası pazara açıldığı ilk günlerde bölüm başına 35-50 dolar fiyat biçilen Türk dizilerinin satış fiyatları bugün, 500 dolar ile 200 bin dolar arasında değişiyor. 2013 yılı sonu itibariyle Türkiye'nin yıllık dizi ihracatı ise toplamda 150 milyon doları aştı.

ABD, TÜRK ŞİRKETLERİYLE GÖRÜŞÜYOR

Son dönemde ABD'liler yapımcılar Balkanlar ve Ortadoğu'da ortak proje geliştirmek için Türk şirketleriyle sıkı görüşmeler yapıyor. Söz konusu bölgelerdeki hâkimiyetini Türk dizilerine kaptıran ABD'li yapım şirketleri, çareyi ortaklık ya da ortak proje teklif etmekte buldu.

DİZİ FİLM ENDÜSTRİSİ TEZ KONUSU OLDU

Doktora tezinde yerli dizi endüstrisini ele alan Yaşar Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo Televizyon ve Sinema Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Ürün Yıldırım Önk, 1995 yılında mevcut beş televizyon kanalında 180 yabancı diziyeye karşılık yalnızca 12 yerli dizinin yayınlandığını, 1998'de yayınlanan "İkinci Bahar" dizisinin ise ilk kez yerli dizilere güven duyulmasını sağladığını belirtti. Önk, "Bugün geldiğimiz noktada, yıllık ortalama 90 yerli dizi yayınlanıyor. Brunei Sultanlığı'ndan, Tayland'a kadar ihraç edip 180 milyon dolar gelir elde ediyο-

İHRAÇ EDİLEN TÜRK DİZİLERİ

Adını Feriha Koydum, Annem, Arka Sokaklar, Asi, Aşk-ı Memnu, Azad, Benden Baba Olmaz, Berivan, Bir Bulut Olsam, Bütün Çocuklarım, Candan Öte, Çemberimde Gül Oya, Düğün Şarkıcısı, Elveda Derken, Fatmagül'ün Suçu Ne?, Fırtına, Gece Gündüz, Genco, Geniş Zamanlar, Gümüş, Hanımın Çiftliği, Haziran Gecesi, İhlamlar Altında, İki Aile, Kampusistan, Kavak Yelleri, Kaybolan Yıllar, Keşanlı Ali Destanı, Kınalı Kar, Kod Adı, Kurtlar Vadisi, Kuzey Güney, Küçük Kadınlar, Küçük Sırlar, Menekşe ile Halil, Muhteşem Yüzyıl, Öyle Bir Geçer Zaman Ki, Sağır Oda, Sonbahar, Türkan, Unutabilesem, Vazgeç Gönüm, Yaprak Dökümü, Yılan Hikâyesi, Yol Arkadaşım, Zoraki Koca.



ruz. Türk dizilerinin satış fiyatları artık 200 bin dolara kadar çıkıyor” dedi.

TÜRKİYE'DE 2 BİN DİZİ YAYINLANDI

Türkiye’de yerli dizi üretiminin, TRT’nin ilk yıllarından itibaren Çalığışu, Küçük Ağa, Ateşten Günler gibi çeşitli edebiyat eserlerinin televizyona uyarlanmasıyla başladığını kaydeden Önk, “Çoğunluğu ünlü sinema yönetmenlerine sipariş edilen bu dizilerin dışında Türkiye’de yayınlanan diziler, ağırlıklı olarak yabancı dizilerdi. 1995 yılında yapılan bir araştırmaya göre, mevcut beş televizyon kanalında 180 yabancı diziyeye karşılık yalnızca 12 yerli dizi yayınlanıyordu. Asıl itici güç ise Türkiye’de yerli dizilerin, yabancı diziler kadar izleyici çekemeyeceğine dair algının 1998’de yayınlanmaya başlayan İkinci Bahar dizisinin kazandığı başarıyla geldi. Yerli yapımlar riskli bulan televizyon kuruluşları, yerli dizilere ağırlık verdi ve o günden bu yana Türkiye’deki ulusal kanallarda günümüze kadar yaklaşık 2 bin yerli dizi yayınlandı” dedi.

REYTINGİ TUTTURMAK İÇİN HİKÂYE DE DEĞİŞİYOR

Yerli dizilerdeki toplumsal temsile, rating kaygısının biçim verdiğini kaydeden Önk, “Amerikan televizyon şebekesine yılda yaklaşık 4 bin televizyon dizisi önerisi ulaşıyor. Bunlardan sadece 25’i yayın şansı bulabiliyor. Bunlar arasında ise sezonu tamamlayabilenlerin sayısı bir düzineyi bile bulmuyor. Türkiye’de de artık durum pek farklı değil. Reytingi belirlemede yerli diziyeye tanınan süre genellikle üç hafta. Bu süreçte hedeflenen yüzde 7 reytinge ulaşamayan diziler, yayından kaldırılıyor. Reytingi yüksek olan yerli diziler ise yıllarca yayın hayatını sürdürabiliyor.

Beş yıla yaklaşan yayın süresiyle Yaprak Dökümü bunu kanıtladı. Dolayısıyla başta tasarlanan dramatik yapı, reytingin düşmesi nedeniyle erken bir finale sona erdiriliyor, istenilen düzeyde reytinge ulaşan dizilerde ise konudan uzaklaşma riski ortaya çıkıyor. Dizideki olayların gelişiminin yanı sıra senaryoda yer verilen karakterlerde de rating sonuçları belirleyici oluyor. İzleyicinin sevmediği karakterler dizi dışında kalabiliği gibi, konuk oyuncu olarak diziyeye katılan bir karakterin sevilmesi de onun dizide kalmasını sağlayabiliyor” dedi.

DÖNEM DİZİLERİ

Son dönemde Türkiye’de en çok tartışılan konuların başında gelen dönem dizilerini de değerlendiren Önk, “Kuşkusuz, reyting, diğer diziler gibi dönem dizileri için de yayında kalmanın ölçütü. Öte yandan, özellikle Kanuni, Menderes, Deniz Gezmiş gibi gerçekten yaşamış karakterlerin canlandırılması önemli tartışmalara yol açıyor. Tarihe ilgi duyan, ancak okuyarak öğrenmeyi sevmeyen bir toplum olduğumuzdan, bize kolay ve eğlenceli yoldan tarih anlatan dönem dizilerini severek izliyoruz. Sunulan kurmaca içeriğin tarihi gerçek olarak algılanması, dönem dizilerinin karşısındaki en önemli sorun. Dolayısıyla dönem dizilerini tarihe açılan bir pencere olarak değil, görsel tarihin kurmaca bir yorumu olarak değerlendirmek gerekiyor” diye konuştu.

RATING KAYGISIYLA ASIL KONUDAN UZAKLAŞILIYOR

Bu tartışmaların odağında olan dizilerin başını Muhteşem Yüzyıl’ın çektiğini ifade eden Önk, “RTÜK tarafından en fazla bildirim alan dizi olarak açıklanan Muhteşem Yüzyıl, yayından önceki üç haftadaki toplam 80 bin şikâyetin 74 binini almıştı, ancak sayı düşerek 2013’te bin 643 şikâyete geriledi. Bugün yedi ulusal kanalda yayınlanan 50’ye yakın dizinin yedisi dönem dizisi; Seksenler, Doksanlar, Bir Yusuf Masalı, Çalığışu, Karadayı, Muhteşem Yüzyıl ile son olarak Kurt Seyit ve Şura... Birçok yapım rating kaygısıyla uyarıldığı eserden ya da tarihi olaylardan uzaklaşıyor.

Örneğin Çalığışu dizisinde romanda olmayan olaylar dizide yer alıyor. Kurt Seyit ve Şura ise hikâyesinden, çekim tekniklerine, kostümüne kadar hem eseri hem dönemi aynen yansıtıyor. Özellikle Muhteşem Yüzyıl, dönem dizisi olarak hem genel izleyicide hem de AB grubundaki yüksek izlenme oranıyla dikkat çekiyor. Şehzade Mustafa’nın ölümüyle yeniden gündeme oturan dizinin resmi facebook sayfasının 2 milyon beğeneni bulunuyor. Twitter’da ise 12 Şubat tarihli 123. bölümüyle ilgili, Şehzade Mustafa Veda başlıklı hashtag 20 bin 422 tweet alarak bir rekora imza attı. Dizinin 45 ülkede yayınlanmasını da ülke dışına taşan başarısının bir göstergesi olarak değerlendirmek mümkün” dedi. 🌐

GÜCÜ,

akıllı bina, menkul kıymetler
ve perakende konularında uzman
olan yatırımcısı..

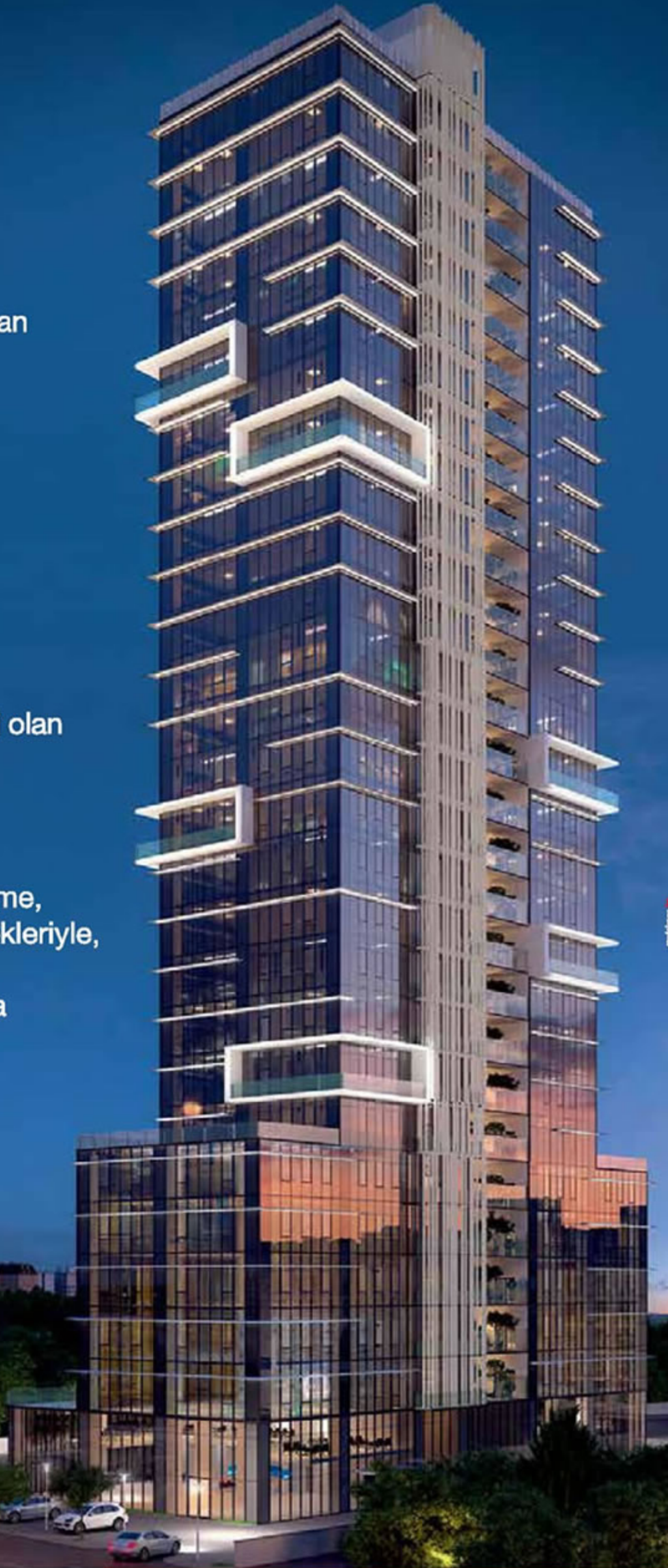
DEĞERİ,

benzersiz lokasyonu,
tasarımı ve alt yapısı..

FARKI,

sürekli yükselen değeri ve geliri olan
gerçek bir yatırım fırsatı.

Vade farksız, uzun vadeli ödeme,
%1 KDV ve %18 KDV seçenekleriyle,
ofis satın alırken kazanmayı
sevenler için, İzmir Bayraklı'da
yükselmeye devam ediyor..



Global Agency Dramalar Satın Alma Müdürü
Şenay Filiztekin Turan ve Global Agency Mali İşler Müdürü
(CFO)'su Mert Uzcan, dünyadaki değişen trendler ve Türkiye'nin
bu süreçteki önemini EĞİAD Yarın'a anlattı

Türk dizileri dünya liderliğine oynuyor

2015 yılında ekranda biraz daha 'kolay anlaşılır ve eğlenceli' işlerin yer alacağını öngörüyoruz. Öte yandan yapımların kalite çitası da yükselecek. Bütün kanalların hali hazırda bir B planı var. 2015 başında yayına girmesi planlanan 22 dizi şu anda sırasını bekliyor. Kanalların eskiye oranla sabırları azaldı, bunun nedeni de rekabetçi ortam.

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Mert Uzcan ve Şenay Filiztekin Turan

● Mert Uzcan "Bölüm sayısının çok olması bizim için artı bir değer. Yurtdışına dizileri 45 dakikalık bölümler halinde lisanslıyoruz. Dünyada bölüm sayısı yüksek dizi üreten çok ülke yok ve Türkiye o konuda avantaj sağlıyor. Yurtdışındaki kanallar tutan bir diziyi devam ettirmek istiyor. Amerika ve İngiltere gibi ülkeler, başarılı dizileri en fazla 50-60 bölüm olarak üretirken, Türkiye'de ise başarılı bir dizi projesinden 300 saatlik bölüm çıkartılabiliyor."



■ Yapım kalitesi, oyuncu ekibi ve farklı senaryo... Bu üçgen Türk dizilerinin başarısında anahtar kelimeler olarak karşımıza çıkıyor. 2014 yılı sonu itibarıyla 180 milyon dolar ihracat yapan dizi endüstrisi, bu yıl için ise 220-250 milyon dolar bir hedef belirledi. Türkiye, dünya dizi endüstrisi ihracatında ABD'den sonra ikinci sırada yer alırken, Latin Amerika üçüncü sırada... Global Agency ise Muhteşem Yüzyıl başta olmak üzere birçok Türk dizisinin yurtdışına ihracatı konusunda 2008 yılından beri hizmet veriyor.

EGİAD YARIN Dergisi'ni ağırlayan Global Agency Dramalar Satın Alma Müdürü Şenay Filiztekin Turan ve Global Agency Mali İşler Müdürü (CFO)'su Mert Uzcan ile Türk dizi endüstrisinin gelişim hikâyesi, yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri, ihracat potansiyeli ile sektörün geleceği üzerine sohbet ettik.

Global Agency'i kuruluş hikâyesini anlatır mısınız?

Mert Uzcan: Global Agency, İzzet Pinto tarafından 2006 yılında kurulan bir şirket. Bu serüven önce kitap yayınlarının temsilcilikleri ile başlayıp, sonrasında yarışma formatları ve TV dizilerinin dağıtımıyla devam etti. İzzet Bey'in ticari zekâsı, iş yapış şekli ve çalışanlarıyla ilişkisi bizim için örnek teşkil ediyor. Üç yıldır birlikte çalışıyoruz.

Şirketimiz tarafından birçok Türk yazarı yurtdışında temsil edilmiştir. Bu kapsamda başarılı projelere imza atıldı. Show TV'de yayınlanan "Gelinim Olur musun?" programının yurtdışı format satışıyla Global Agency markası televizyon sektörü ile buluştu. Bir Türk formatı olan "Gelinim Olur Musun?" 19 ülkeye lisanslandı ve yerel adaptasyonları yapıldı. Sonrasında da başka formatlar devreye girdi.

2009 yılı Türk dizileri ve şirketimiz için de milat niteliğindedir. Asi, Gümüş gibi diziler Ortadoğu'da ilgi görmeye başladı. Türk Cumhuriyetleri ve Doğu Avrupa'da da ilgi yayıldı.

Bizim şirketimiz için Muhteşem Yüzyıl ayrı bir önem taşıyor. Dizinin dört sezondur 310 saatlik bölümleriyle yurtdışına satışını yapmaktayız. Bir dünya haritamız var. Tıpkı, THY'nın gittiği noktaları gösteren haritadaki kırmızı çizgiler gibi. Yaklaşık 60 bölgede Muhteşem Yüzyıl'ı pazarlıyoruz. Uzun vadede 80 bölgeye ulaşmayı istiyoruz. Önümüzdeki 2 yıl içinde bu sayıya ulaşmayı hedefliyoruz. Geçtiğimiz günlerde Şili'ye "Binbir Gece" isimli diziyi sattık. Latin Amerika'da bir iki ülke haricinde hepsine satma başarısı gösterdik.

İlk kez bir Türk dizisi, Muhteşem Yüzyıl, ABD'de İspanyol'ca yayınlanıyor. Muhteşem Yüzyıl sektöre ve bize çok şey kattı, sektörün her açıdan çitasını çok yükseltti.

Muhteşem Yüzyıl'ı diğerlerinden ayıran neydi?

Şenay Filiztekin Turan: Birincisi yapım kalitesi ve daha önceden denenmemiş bir hikâye olması idi. Çok güçlü bir tanıtımla yayın hayatına başladı, sektörün de dizinin başarılı olacağına karşı inancı tamdı ve bugün baktığımızda satışlarıyla halen rekorlar kırıyor.

Muhteşem Yüzyıl yayınlandığı ilk günlerde "Ecdadımızı nasıl lanse ediyorsunuz" eleştirileri ile de karşılaştı. Ama buna karşılık yapımçı ve ekip yoluna devam etti. Bu büyük bir risk değil mi?

Mert Uzcan: Türkiye'de meydanlarda insanların bir şekilde popüler olmak ve gündem değiştirmek için söylemleri olur

Şenay Filiztekin Turan "5 büyük TV kanalında hafta içi yaklaşık 40 dizi oynuyor. Ancak diğer kanallarla birlikte bu rakam 70 diziye ulaşıyor. Bu bence dizi piyasası açısından çok da iyi bir durum değil. Sonuçta, izleyiciye, çok fazla alternatif sunuluyor. Alışkanlık oluşturulmadan, izleyici dizinin beşinci dakikasında 'bunu beğenmedim, bir de şuna bakayım' diyerek kanalı değiştirebiliyor."

ve oldu. Sonuçta proje, tarihten yola çıkılarak yapıldığı için, gerçek yanı var ama öte yandan kurgusal bir döngü söz konusu. Yapımcıya senaryonun değişimi için bir müdahalenin söz konusu olduğunu sanmıyorum. Ben böyle bir şey duymadım. Bu dizi bir uyarılma ve o tartışmalar da diziye bir zarar getirmedi, yurtdışında da oldukça haber yapıldı ve bu nedenle beki de artışı bile oldu diyebiliriz.

Şenay Filiztekin Turan: Bindir Gece dizisini hatırlayın. "Böyle ahlaksız bir teklif nasıl olur" sorusunu Türkiye günlerce konuştu. Ama ondan sonra dizi inanılmaz ilgi gördü ve halen tekrarları dönüyor.

Bugün; yurtdışında bizim kataloğumuza girebilecek dizileri araştırdığımızda, o ülkelerin yerel piyasalarında Türk dizilerinin etkilerini görebiliyoruz. Bugün Şili'de kaliteli bir yerel dizi yapımının aldığı ratingleri sordüğümüzda, bize kendi dizilerinin Binbir Gece dizisi ile yarışmadığını söylüyorlar. Binbir Gece dizisi Şili'de 35rating'e ulaşan sonuçlar elde etmiştir ki bu, ülkede her üç kişiden birinin diziyi izlediği anlamını taşır ve bu rakam futbol final maçlarında bile elde edilemeyen bir değerdir. Türk dizisi, Şili'de final maçını bile geride bırakabiliyor.

Muhteşem Yüzyıl ile birlikte sektörde neler değişti?

Mert Uzcan: Burada bizim şirketimizin vizyonunun da sektöre yön verdiğini düşünüyorum. Yurtdışında gerçekleştirilen fuarlarda en iyiler arasında yer alıyoruz. Kazandığımızı tekrar işe yatırarak yol alıyoruz. Şirketimiz fuarlara katılmadan önce her proje için büyük planlamalar yapıyor, dikkat çekici kampanyalar hazırlıyor. Muhteşem Yüzyıl'ın birinci sezonunun sonunda da yurtdışı fuarlarda büyük tanıtım yaptık.

Bu fuarlar nerede ve ne zaman oluyor?

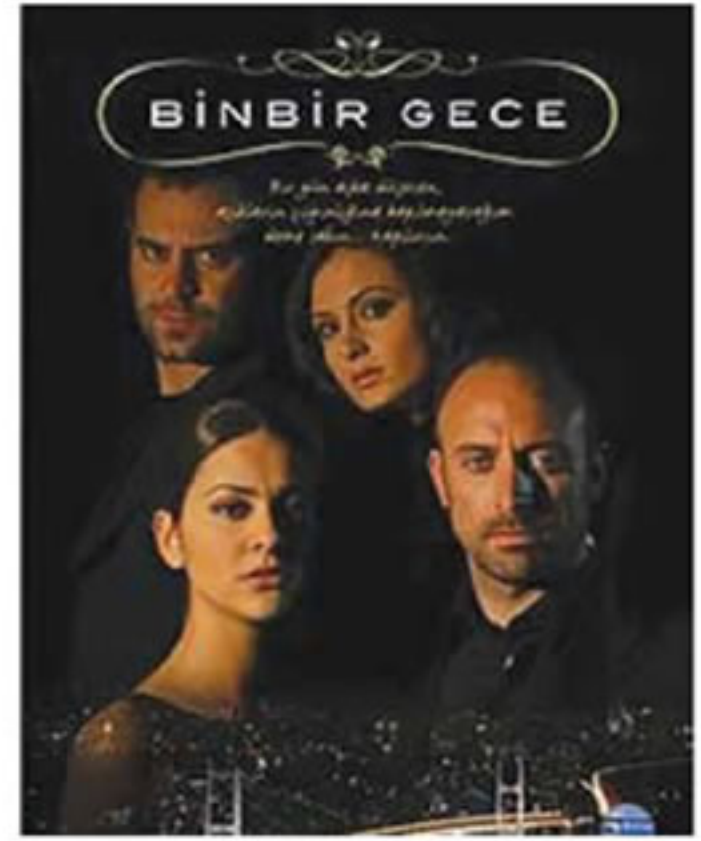
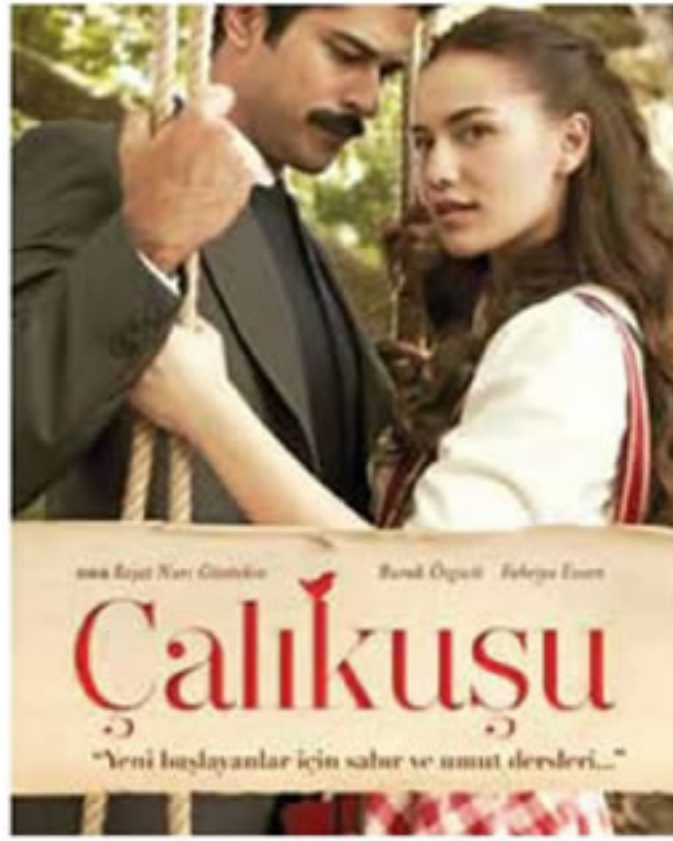
Şenay Filiztekin Turan: Fransa- Cannes'da yılda iki defa düzenlenen bu sektöre yönelik MipTV ve Mipcom Fuarları var. Bunlar haricinde yıl içinde katıldığımız 10 fuar daha var. Yani yılda 12 fuara katılıyoruz. Sektörün devleri, bu fuarlarda bir araya geliyor ve tanıtımlarını yapıyorlar. Bunlar TV program alım ve satım piyasası açısından çok önemli fuarlar. Bu fuarlarda en büyük stantlardan birine sahibiz. Muhteşem Yüzyıl'da ilk olarak bu fuarlarda tanıtıldı.

Bu pazarlama sistemini kim oluşturdu?

Mert Uzcan: Ödüllü reklamcılarla çalışıp, her fuar için agresif bir pazarlama stratejisi oluşturuyoruz. Yurtdışında yer alan TV fuarlarında, stratejik alanlarda bizim ilanlarımız ve billboardlarımızı görebilirsiniz. Farkındalık yaratmak için gereken her şeyi yapıyoruz. 25 çalışanı ile butik bir şirket olarak bunu yapabiliyor olmamız bana göre büyük başarıdır. Gayrimenkule değil işimize yatırım yaptık ve yapıyoruz. Türk firması olarak "Global Agency bu fuara katılıyorsa o fuar önemlidir" bilinci oluşmaya başladı. Bu bizi mutlu ediyor. Ayrıca Muhteşem Yüzyıl'ın da çok disiplinli, hassas ve her şeyi kuralına göre profesyonelce yapan bir ekibi var.

Yurtdışına pazarlama konusunda en fazla talep gören dizileriniz hangileri ve neden bunlar talep ediliyor?

Şenay Filiztekin Turan: Muhteşem Yüzyıl birinci sırada, Binbir Gece ikinci, Aşk ve Ceza üçüncü sırada yer alıyor. Dila Hanım ve İffet dizileri klasik Türk dizileri ama onlar da gayet fazla talep görüyor. Balkan ve Ortadoğu pazarında bu dizilere



ciddi talep var. Bunlar konuları farklı olduğu için talep görüyorlar. Bazı başrol oyuncularını, yönetmen ve senaristlerin, dizilerin talep görmesinde büyük etkisi oluyor. Örneğin, bir dizinin, hangi kanalda gösterileceği Türkiye'de lanse edilmeden önce, Makedonya'dan arayıp "Bu dizi falanca kanalda mı yayınlanacak?" diye soran telefonlar alıyoruz. Yani çok iyi takip ediyoruz.

Şu anda Türkiye'de kaç tane dizi film yayında?

Şenay Filiztekin Turan: 5 büyük TV kanalında hafta içi yaklaşık 40 dizi oynuyor. Ancak diğer kanallarla birlikte bu rakam 70 diziye ulaşıyor. Bu bence dizi piyasası açısından çok da iyi bir durum değil. Sonuçta, izleyiciye, çok fazla alternatif sunuluyor. Alışkanlık oluşturulamadan, izleyici, dizinin beşinci dakikasında "bunu beğenmedim, bir de şuna bakayım" diyerek kanalı değiştirebiliyor.

Türkiye'de reyting sistemi nasıl işliyor?

Şenay Filiztekin Turan: 2009-2010 yılına kadar Türkiye'de reytingler uluslararası bir şirket olan AGB Nielsen tarafından ölçülüyordu. Bir dönem deneklerin bilgilerinin dışarıya sızdırılmasına dair haberler çıktı. Ardından Hükümet devreye girerek bu konuda yeni bir ihale açtı. O ara dönemde de Türkiye reytingsiz kaldı. Yapım şirketleri için gerçekten çok zor bir dönemdi. Çünkü reyting verisini alamadıkları için projelerin reklam satışları zorlaştı. Orada tam bir 'kara delik' yaşandı. Daha sonra reytingler TNS adlı şirket tarafından ölçülmeye başlandı. Bu şirket şu anda; 30 farklı ilde 2 bin 250 hanede 13 bin kişiyi ölçüyor. Hane sayısı eskiye oranla düştü. Bu 13 bin kişi denek olarak ölçülüyor ve 40 milyonluk evreni temsil eden bu denekler ken-

di içinde A,B,C,D,E gibi farklı gruplara ayrılıyorlar. Reklamveren için önemli olan bu denek gruplarından ABC grubu.

Nedir bu A, B, C grubu?

Şenay Filiztekin Turan: Bu grup daha çok alım yapan ve kampanyaları takip eden bir grup. Eski sistemde kişinin AB olabilmesi için anne ve babasının bile üniversite mezunu olması gerekiyordu. Nitelikli meslek sahibi, iyi eğitilmiş, iyi para kazanan ve harcayan denekler bu grubu temsil ediyordu. Yeni sistemde ise bu grubu temsil eden deneklerin özellikleri değişti. Şu anda bu gruptaki deneklerin anne babası üniversite mezunu olmak zorunda değil. Ailenin elde ettiği gelir daha belirleyici bir unsur oldu.TNS sistemi, rating evreninde eskiye oranla C,D ve E grubuna daha fazla ağırlık veriyor. Bu grubun yüzdeleri arttırdı. İlkokul mezunları, emekliler, kampanyaları takip eden insan profili ön plana çıktı. Bu doğrultuda da, bugün, bu gruba yönelik daha basit vekomedi ağırlıklı projeler ön plana çıktı. Aslında yeni ölçüm sistemiyle birlikte denek yapısı biraz daha karmaşık bir yapıya dönüştü ve bu yapı halen analiz edilmeye çalışılıyor.

İçerikler zayıflamaya mı başladı?

Şenay Filiztekin Turan: Eğitim düzeyi düşen ama gelir seviyesi yükselen bir profil var karşımızda. Kafa yormak istemeyen ama "Bana farklı şeylerde verilsin" diyen bir denek yapısı ile karşı karşıyayız. Örneğin; yeni sezonda yayına giren, kaliteli ve çok yüksek bütçeli bir yapımla olan "Reaksiyon" isimli dizi, daha yüksek izlenme oranı alması gerekirken, belki de bu yüzden beklenen ratingi alamadı.

Kahve Durağı®

FOLKART TOWERS'da
HİZMETİNİZDEYİZ.



aydın istanbul
adana izmir maraş manisa sparta muğla
bolu siirt izmir adana diyarbakır
tekiřdađ urfa kocaeli urfakırklareli
muş muğlarize istanbul
franchising adana muğla
denizli izmir
erzurum
izmir adıyaman kocaeli

tasarım / forohvne.org

www.kahveduragi.com.tr

Kahve Durağı Folkart Şubesi bir **SEİAŞ** işletmesidir.

444 3 975



• **Şenay Filiztekin Turan** "2009-2010 yılına kadar Türkiye'de ratingler uluslararası bir şirket olan AGB Nielsen tarafından ölçülüyordu. Bir dönem deneklerin bilgilerinin dışarıya sızdırılmasına dair haberler çıktı. Ardından Hükümet devreye girerek bu konuda yeni bir ihale açtı. O ara dönemde de Türkiye reytingsiz kaldı. Yapım şirketleri için gerçekten çok zor bir dönemdi. Çünkü rating verisini alamadıkları için projelerin reklam satışları zorlaştı. Orada tam bir ökara delikî yaşandı. Daha sonra ratingler TNS adlı şirket tarafından ölçülmeye başlandı. Bu şirket şu anda; 30 farklı ilde 2 bin 250 hanede 13 bin kişiyi ölçüyor."

Nasıl bir rating sistemi olmalı?

Şenay Filiztekin Turan: Bu konuda yapımcıların yönlendirilmesiyle düzeltmeler olabileceğini düşünüyoruz.

Dizilerin ciddi ürün yerleştirme ile ciddi pazarlama gücü var.

Şenay Filiztekin Turan: ABD'de bu güç daha fazla... Biz de regülasyonlardan ötürü bir yapımın içine çok fazla ürün yerleştirme yapılamıyor, ürün yerleştirmeler için ödenen reklam ücretleri çok yüksek. Ayrıca regülasyonlar açısından bu konuda ABD bizden daha özgür bir ülke.

ABD ile karşılaştığımızda bizim dizilerimizin bölüm başı süresi çok uzun. Bunun artıları ve eksileri neler? Siz pazarlarken ne gibi sıkıntılarla karşılaşıyorsunuz?

Mert Uzcan: Bölüm sayısının çok olması bizim için artı bir değer. Yurtdışına dizileri 45 dakikalık bölümler halinde lisanslıyoruz. Dünyada bölüm sayısı yüksek dizi üreten çok ülke yok ve Türkiye o konuda avantaj sağlıyor. Yurtdışındaki kanallar tutan bir diziyi devam ettirmek istiyor. Amerika ve İngiltere gibi ülkeler, başarılı dizileri en fazla 50-60 bölüm olarak üretirken, Türkiye'de ise başarılı bir dizi projesinden 300 saatlik bölüm çıkartılabiliyor.

Bütün dünyada sistem böyle mi işliyor?

Şenay Filiztekin Turan: Türkiye'de dizi endüstrisinde her bir dizinin süresi neredeyse bir film kadar. Yapımcılar, rekabetten ötürü kaliteyi de bu çitalara yükseltmiş durumdadır.

Mert Uzcan: Gündüz kuşağında artık günlük yerli diziler yer almaya başladı. Latin Amerika bile bizden dizi alıyor. Sonuçta, Latin Amerika yıllarca dünyaya dizi pazarlamış bir bölge ancak artık onlar da bizden dizi alıyorlar.

Şenay Filiztekin Turan: Dünyaya bakacak olursak, dizi sektöründe Güney Kore'de ciddi bir yükseliş söz konusu çünkü ürettikleri senaryolarda çok farklı hikayeler söz konusu. Steven Spielberg, Güney Kore'den senaryo alıyor. Daha önce ülke olarak, senaryolar Korece olduğu için ve İngilizceye çevrilmedikleri için yurtdışı pazara açılmıyorlardı. Bir süre önce "Güney Kore Dizi Film Sektörünü Kalkındırma Fonu" adı altında devlet bir fon açtı. Bu fon sayesinde dizilerin senaryoları artık İngilizceye çevriliyor. Bu destek sonrasında Güney Kore'de sektör hızla büyümeye başladı. Son 2 yıl içerisinde, Türkiye'de bile senaryolar Güney Kore'den adapte edilen 5 tane proje yer aldı. Dezavantajları ise bölüm sayılarının bizdeki kadar uzun olmaması.

Mert Uzcan: Bu arada bizde de böyle bir uygulama var. Türkiye Hükümeti de dizi ihracatını teşvik ve destek için bu tarz bir çalışma yapmaya başladı.

Amerikan dizilerinde gündüz seyrettiğinizde bölümler, geceyi finanse eden bir yapı vardır. Türkiye'de de böyle mi?

Şenay Filiztekin Turan: Burada da böyle... Ana haber öncesi off prime time ve ana haber sonrası prime time diye iki zaman diliminden bahsediyoruz. Tüm kanallar, yapımcılar ve reklamverenler için ana haber son-

rası kuşak, altın değerindedir..Bu, herkesin işten eve geldiği, yemek yedikten sonra ekran başına geçtiği zaman dilimidir. Bu zaman diliminin reklam değeri de çok yüksektir. Bugün büyük kanallarda yer alan bir dizinin bölüm başı en düşük bedeli 400-500 bin TL aralığında. Bu nedenle dizilerin süreleri en az 100 dakika olmak zorunda. Bu dizilere 1 saatte en fazla 12 dakika reklam alınabiliyor. Kimse izleyiciyi reklam ile boğmak istemiyor ama reklam sektörünün fiyatları bu maliyetleri kurtarmadığı için, kazanç elde etmek için dizilerin süresinin minimum 100 dakika olması gerekiyor.

Mert Uzcan: Her bölümde aslında bir film çekiliyor diye düşünebilirsiniz.

Türkiye'den dünyaya ne kadar dizi ihracatı yapıyor?

Şenay Filiztekin Turan: Bu yılsonuna kadar 180 milyon dolarlık ihracat yapılacak. Gelecek sene 220-250 milyon dolara çıkacağı öngörülüyor. Sektörün 2023 yılında hedef 1 milyar dolar.

Mert Uzcan: Ekonomi Bakanlığı ile temas halindeyiz. Kendileri sektöre çözüm odaklı yaklaşıyorlar. En ufak bir sorunda arayıp danışabiliyoruz. Ticari ataşeliklerimizden ciddi destek alıyoruz. İhracat Destek Birimi ile çok iyi çalışıyoruz. 2023 hedefine ulaşabileceğine inanıyorum. Bakanlıklarla güzel bir işbirliği içerisindeyiz. Türkiye kendi bölgesinde "yumuşak güç" durumunda... Bizim dizilerde kullandığımız ürünler, yaşam tarzı, tüm dünya tarafından yakından takip ediliyor. Dizi sektörü ihracatı ve turizmi ciddi destekliyor. Bizim dizi oyuncularımızı Balkanlardaki firmalar reklam yüzü olarak kullanabiliyorlar. Gelecek sene Ekim ayında Fransa'da düzenlenecek Mipcom Fuarı'ndada Türkiye onur konuğu ülke seçildi. Dağıtıcılarla işbirliği içindeyiz. Bu konuya ilişkin Ekonomi Bakanlığı ve Ticaret odaları tam destek veriyor. Herkes elini taşın altına koydu. Şu anda kendimizi ülke olarak en iyi şekilde nasıl temsil edebileceğimiz konusuna odaklandık. Bugün bir diziden 200 kişi ekmek yiyor. Toplamda dolaylı olarak 25 bin kişiye istihdam sağlanıyor.

Türkiye genelinde dizi çekimlerinde lokasyon tercihi nasıl?

Şenay Filiztekin Turan: Lokasyon olarak şirket merkezleri İstanbul ve Ankara'dır. Ankara'da günlük diziler de yol alıyor. Yapım lokasyonu olarak her yerde çekim yapılabiliyor. Toprak işleri için Adana, Kapadokya, Mardin ve Gaziantep tercih ediliyor.

Mert Uzcan: Bugün sırf dizi lokasyonlarını görmek için yurtdışından gelen turistler var.

Önümüzdeki dönemde de gelişim hızı bugünkü gibi mi olacak? Dünyada trend ne yönde gelişiyor?

Mert Uzcan: Kaliteli yapımlar yerini buluyor. Medcezir gibi... Muhteşem Yüzyıl'ın bazı bölümleri ve kareleri hala aklımdadır. Ama her dizide bunu hissedemiyorsunuz.

Şenay Filiztekin Turan: Kaliteli yapımlar, yetenekli oyuncular ve farklı senaryo... Bu üçgeni yarattığımız sürece bize dünya pazarında hep yer olacak. İhracatta lider ABD, ikinci sırada Türkiye yer alıyor. Bizden sonra Latin Amerika geliyor.

Mert Uzcan: Şu anda kırk dizi yayınlanıyor. Bunların birden Muhteşem Yüzyıl olması beklenemez. Bugün, Kösem Sultan'ı herkes bekliyor. Yine tarihi bir içerik ön planda....

Şenay Filiztekin Turan: Evet. Sık sık, "Elinizde periyodik drama var mı, yeni dönem işleri olacak mı?" şeklinde sorular soran yurtdışından telefonlar alıyoruz. Şimdi piyasa biraz dinlendiriliyor. Kösem Sultan öncesi nefes alma dönemindeyiz.

Mert Uzcan: Diziler belki 5 sene öncesi gibi olmayabilir. Ancak kendini belli edecek birkaç proje olacak. Amiral gemisi Muhteşem Yüzyıl'dı, sonrasında da Binbir Gece, Aşk ve Ceza, Dila Hanım ve İffet geliyor.Şu an için yeni sezonunen çok tutan

dizileri de Kaderimin Yazıldığı Gün ve Paramparça dizileri oldu, bu iki yapıma yurtdışından da çok ilgi var.

Dönem dizileri dediniz ama "Kurt Seyit ve Şura" örneğine baktığımızda istenilen başarı yakalanamadı?

Şenay Filiztekin Turan: Çok başarılı bir yapımdı ancak izleyici belki de hikâyeyi çok özümseyemedi. Belki de bu yüzden istenilen başarı elde edilemedi.

Türkiye'de sektörü bekleyen gelişmeler neler?

Şenay Filiztekin Turan: 2015 yılında ekranda biraz daha 'kolay anlaşılır ve eğlenceli' işlerin yer alacağını öngörüyoruz.Öte yandan yapımların kalite çitası da yükselecek. Bütün kanalların hali hazırda bir B planı var. 2015 başında yayına girmesi planlanan 22 dizi şu anda sırasını bekliyor. Kanalların eskiye oranla sabırları azaldı, bunun nedeni de rekabetçi ortam. Bir dizi ilk 3-4 bölümde yeterli izlenme oranına ulaşmazsa, yerine yeni bir dizi yayına giriyor.Eskiden yaz ayları tatil dönemi sayılır ve dizilerin tekrar bölümleri gösterilirdi ancak artık piyasa yaz aylarında da hareketli. Bu sene de, geçen sene gibi Mayıs ayından sonra yeni yaz dizileri başlayacak ve başarılı olanlar Eylül'de yeni sezonda devam edecekler.

Mert Uzcan:Büyüme hızı geçtiğimiz dört yıl gibi olmayabilir ama yine büyüme devam edecek. Tabii ki yüzde 100-200 oranlarında büyüme olmayacak. Dağıtıcı bir şirket olarak sektöre baktığımızda format işinin de hatırı sayılır hızda yol aldığını görüyoruz. "Bana HerŞey Yakışır" isimli yurtdışında büyük ilgi gören proje, bize ait bir format ve 20 ülkenin üzerinde satışı gerçekleşti. Almanya ve Fransa'da çok büyük izlenme oranlarına ulaşıyor. Kısaca yarışma formatları da ön plana çıkacak.

Bizim de şirket olarak "B" planımız var. Diziler önemli bir gelir kaleminiz ama format satışını da önemsiyoruz. Biz bu alanda da yol alacağız. Şirket olarak format kaleminde gelirlerimizi arttırmayı hedefliyoruz. Hollanda format ihracatında birinci sırada ve dünya pazarına hâkim. Türkiye'deki pazarda bu alanda ciddi kıpırdanma var.

O zaman TV kanallarında diziler yerini biraz yarışma formatlarına bırakacak.

Şenay Filiztekin Turan: Kanallar dizilerle boğulan izleyiciye formatlarla nefes aldırıyor. Bu devam edecek. Türkiye sadece dizi ve haber görmeyecek. Burada gameshowları da göreceğiz.

Mert Uzcan:Yapımcıların desteklenmesi lazım. Tebliğ konusunda var ama uygulamalar pratik hale gelmeli. Elini taşın altına koyan aslında yapımcılar... Üç dizi ile 1 milyon TL harcayıp parasını kaybetme riskini taşıyanlar da onlar. Yapıcı çözümlerle yol alınabilir. Sektöre yönelik bir hedef belirlenmeli. Daha net destekler verilmeli. Bu başka projelerin finansmanı için de zemin hazırlar. 🌟



Uzun yıllar metruk durumda bekledikten sonra İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin restorasyonu ile yeniden hayat bulan tarihi Ayavukla Kilisesi, son dönemde kente gelen Ortodoks turistlerin uğrak mekanlarından biri haline geldi

Restorasyonla yeniden hayat bulan tarih

Ayavukla Kilisesi

İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından İzmir İl Özel İdaresinden alınan ödenek desteğiyle 2009 yılında başlatılan restorasyon çalışmaları 2010 yılının Haziran ayında tamamlanmıştır. Restorasyon çalışmaları kapsamında ana kilise yapısı ve müştemilat binaları özgün dokuları korunarak onarılmıştır.



MAHİR KAPLAN
EGİAD Üyesi



Ayavukla Kilisesi



ESKİ HALİ

2003 ile 2007 yılları arasında İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından, İYTE Mimarlık Fakültesi Mimari Restorasyon Bölümü, Yüksek Lisans Programı dahilinde Prof. Dr. Başak İPEKOĞLU yönetiminde restorasyon projeleri hazırlatıldı. Proje kuruldan onaylanınca ihalesi yapıldı ve 2009 başında işe başlandı.



YENİ HALİ



TARİHÇE

Ayavukla Kilisesi, İzmir'in Aziz Loannes Theologos'un müridlerinden ve Birinci Yüzyıl'da Polykarpos'tan önceki İzmir Piskoposu olduğu kabul edilen Aziz Boukolos (Hagios Boukolos veya halk arasında Aya Voukla) anısına, Rum Rum Ortodoks Cemaati tarafından 19. yy. 'ın ikinci yarısında (1887) inşa edilmiş. Yapının temelinde kadınların imzası var. Kilisedeki kitabeden edinilen bilgiye göre yapı Rum-Ortodoks kadınların bir demek kurup para toplamaları sayesinde kurulmuş. Zaten bölge o dönemde Rum yerleşimi, hatta "Aya Voucla Mahallesi" olarak biliniyor.

1922 Yangını bölgedeki neredeyse bütün binaları yerle-bir ederken, Ayavukla kurtuluyor. Bu nedenle yapı bugün "1922 Yangını'nda kurtulan tek Rum kilisesi" olarak biliniyor. Kilisenin sonraki kullanımları da kent tarihi açısından önemli. Yapı 1927'de Atatürk'ün direktifiyle, İzmir ve çevresine ilişkin eski eserleri sergilemek amacıyla "Asar-ı Atika Müzesi" olarak hizmet vermeye başladı. Ardından "İzmir Arkeoloji Müzesi" adını alıp, 1984'e kadar müze olarak hizmet vermiş. Bu dönemde bahçe ve birinci katta Batı Anadolu'nun Yunan, Roma ve Bizans uygarlıklarına ait eserler, üst katta İslami ve diğer bazı uygarlıklara ait para koleksiyonları, İnkılap Köşesi olarak düzenlenen bölümde ise tekke ve zaviyelerin

kapatılmasından sonra toplanan eşyalar ve Hitit Dönemi eserleri sergilenmiş. Ancak zamanla kapasitesinin çok üzerinde eserle dolunca daha çok bir depoyu andıran müze 1951'de eserlerinin bir bölümünü Kültürpark içindeki Maarif Pavyonu binasına göndermiş.

Daha sonra Kültür Bakanlığı tarafından "Opera Çalışma Salonu" olarak tahsis edilen Ayavukla Kilisesi bir süre de bu şekilde işlev görmüş. Ancak ardından yapının yangın geçirmesi nedeniyle boşaltıldığı ve bir süre metruk halde kaldığı biliniyor. Yangın tüm ahşap elemanları, özellikle çatıyı harap etmiş.

RESTORASYON SÜRECİ

2003 ile 2007 yılları arasında İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından, İYTE Mimarlık Fakültesi Mimari Restorasyon Bölümü, Yüksek Lisans Programı dahilinde Prof. Dr. Başak İpekoğlu yönetiminde restorasyon projeleri hazırlatıldı. Proje kuruldan onaylanınca ihalesi yapıldı ve 2009 başında işe başlandı. Uygulamayı Umart Mimarlık Mühendislik Ltd. Şti. yaptı. Bu konuda projenin şantiye koordinatörü olan Rest. Uzm.İnş.Müh. Mahir Kaplan'dan alınan bilgiler doğrultusunda yapılan restorasyon çalışmaları özetlenmiştir; "Önce bina güvenilir hale getirildi. Yapıyı ayakta tutmak için



içeriye ve dışarıya askı iskeleleri kuruldu, çatı restorasyon süresince dış etkenlere karşı korumaya alındı. Eğilmiş duvarlar sağlamlaştırıldı, çatıdaki ahşap sistem yenilendi ve taşıyıcı sistem onarıldı.

Bina ilk yapıldığı hali gibi sağlam oldu. Orijinal dokunun bulunması için de temizleme işlemi büyük bir özenle yapıldı. Burada mekanik ve kimyasal malzemeler kullanıldı. Üçüncü aşamada binayı orijinal haline getirmeye başladık. Rötuşlar nokta nokta yapıldı. Dünyada uygulanan son yöntemlerin kullanıldığı çalışmalarda duvar resimlerinin üzerindeki boyalar kaldırıldı. Duvarlar için de yapının özgün harcı ile enjeksiyon yapıldı.

Ayavukla'nın önemi çalışmalar ilerledikçe arttı. Boya tabakaları kaldırılınca ortaya çıkan bir erkek tasviri ile Cebrail ve Mikail'i simgeleyen üç duvar resmi bunun en belirgin kanıtı. Üst üste yapılan boya ve siva tabakalarının altında kalarak kaybolan figürlerin orijinal haline gelmesi için konservasyon çalışmaları yapıldı. Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sanat Tarihi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Zeynep Mercangöz ile arkeolog Rıdvan İşler'in hazırladığı ön rapora

Önce bina güvenilir hale getirildi. Yapıyı ayakta tutmak için içeriye ve dışarıya askı iskeleleri kuruldu, çatı restorasyon süresince dış etkenlere karşı korumaya alındı. Eğilmiş duvarlar sağlamlaştırıldı, çatıdaki ahşap sistem yenilendi ve taşıyıcı sistem onarıldı. Bina ilk yapıldığı hali gibi sağlam oldu.

göre; kilise içinde nispeten iyi korunmuş üç duvar resminden en görkemlisi, kilise babalarından İoannes Khrysostomos'un (Altın Ağızlı Yuhanna) ayakta ve cepheden resmedilmiş olanı. "Altın Ağızlı" ya da Türkçedeki haliyle "ağızdan bal damlayan" vaazları ile ünlenen İoannes (398-

4004), Konstantinopolis Piskoposu. İoannes, Ortodoks öğretilerine katkıları nedeniyle "kilise babaları" arasında Bizans'ın erken yıllardan Bizans sonrası döneme kadar kilise içlerinde tasvir edilmiş. Kilisenin batı duvarında, güneydeki göz seviyesinin üstündeki konumu ve boyutu ile ürpertici olan Başmelek Mikhael ve girişin kuzeyindeki Başmelek Gabriel de aynı şekilde ilgi uyandırıcı. Bu üç resmin haricinde apsisin yer alan yarım kubbe de bir tasvire ait izlere rastlandı. Ancak duvar resminin ne olduğunu ayırt etmek pek kolay değil. Araştırmalar sonucunda bugün bir silüet halindeki izlerin, sol elinde İncil tutan ve belki de sağ eliyle de takdis eden büst halinde gösterilmiş İsa'ya ait

olabileceği varsayılıyor. Yani bu resim "Pantokrator İsa" olabilir. (Pantokrator İsa: Hz. İsa, Ortodoks kiliselerinde kullanılan bu figüründe sakallı olarak tasvir edilir. Sağ eliyle takdis işareti



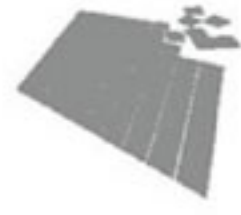
yaparken sol elinde Yeni Ahit'i tutmaktadır.) Kilise içindeki yuvarlak tablolar ise 12 havariye gönderme yapıyor. Aslında çivi izlerinden anlaşıldığına göre kilisede pek çok resim de varmış. Kilisenin iç süsleme dekorasyonu Neoklasik üslupta, kubbe kasmağındaki bezemeler, İon ve Korint başlıklar Antik Yunan ve Roma sanatından esinlendiğini gösteriyor.

SONUÇ

İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından İzmir İl Özel İdaresinden alınan ödenek desteğiyle 2009 yılında başlatılan restorasyon çalışmaları 2010 yılının Haziran ayında

tamamlanmıştır. Restorasyon çalışmaları kapsamında ana kilise yapısı ve müştemilat binaları özgün dokuları korunarak onarılmıştır. Özellikle yangın geçirmiş olan kilise yapısı ciddi sağlamlaştırma ve takviyelerle güçlendirilmiştir. Kilise içinde sonradan boyanan duvarlarda ince boya raspası yapılmış ve orijinal yüzey ortaya çıkarılmıştır. Yapılan çalışmalar uzman denetiminde ve konusunda uzman ekiplerle yürütülmüştür. Tüm restorasyon süreci İYTE Mimarlık Fakültesi Mimari Restorasyon Bölümü Tarafından yönetilmiştir. Yapıların restorasyonu ile birlikte çevre düzenlemesi yapılmış ve sosyal etkinlik merkezi olarak faaliyete geçmiştir. 🌐

- **“1922 Yangını'nda kurtulan tek Rum kilisesi”** olarak biliniyor. Kilisenin sonraki kullanımları da kent tarihi açısından önemli. Yapı 1927'de Atatürk'ün direktifiyle, İzmir ve çevresine ilişkin eski eserleri sergilemek amacıyla “Asar-ı Atika Müzesi” olarak hizmet vermeye başladı. Ardından **“İzmir Arkeoloji Müzesi”** adını alıp, 1984'e kadar müze olarak hizmet vermiş. Bu dönemde bahçe ve birinci katta Batı Anadolu'nun Yunan, Roma ve Bizans uygarlıklarına ait eserler, üst katta İslami ve diğer bazı uygarlıklara ait para koleksiyonları, İnkılap Köşesi olarak düzenlenen bölümde ise tekke ve zaviyelerin kapatılmasından sonra toplanan eşyalar ve Hitit Dönemi eserleri sergilenmiş. Ancak zamanla kapasitesinin çok üzerinde eserle dolunca daha çok bir depoyu andıran müze 1951'de eserlerinin bir bölümünü Kültürpark içindeki Maarif Pavyonu binasına göndermiş.



MEDMAR Stone Inc.
SWEDEN | TURKEY | DENMARK

Exclusive Experiences



Providing design services and natural stone products worldwide

medmar.com.tr

Gündemde olan önemli bir konu da şahsi servetin bir parçası olan gayrimenkullerin satışından doğan kazançlara ilişkindir. Yapılması düşünülen değişiklikler ile kentsel rantların ve sermaye kazançlarının vergilendirilmesindeki istisnalar daraltılmaktadır



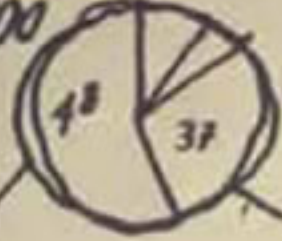
Levent GENCYÜREK
Atlas YMM

1.600.000

1.450.000

1.44.000

1.200.000



118.000

125.000

2.700.000

650.000

720.000

2.300.000

440.000

VMK.100

450.000

75.000

10.000

15.000

18.000

Mali Eylem Planı

İmar değişiklikleri sonucu taşınmazların değerinde ortaya çıkan artışın haksız bir kazanç olduğu ve bunun vergilendirilmesi gerektiği çok sık dile getirilen bir husus. Bu konuda düşünülen çözüm, maliklerin talebi üzerine yapılacak imar planı değişikliklerinde, emsal artışı olan parsellerin, artan değerinin yüzde 40'ının kamuya değer artış payı olarak aktarılması.

■ **Ülkemizin** önemli ekonomik sorunlarından biri olan kayıt dışılık; rekabet gücünü önemli ölçüde etkilemekte, kamu finansman yapısının sağlıklı işlemesine engel olmaktadır. Ekonomide haksız rekabetin önlenmesi, ekonomik gelişmelerin sağlıklı bir seyir izlemesi ve sağlam bir sosyal güvenlik yapısının tesis edilmesi için kayıt dışılıkla mücadele büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda atılacak adımların "rant vergisi" başta olmak üzere taşınmaz satış ve kira gelirlerinin vergilendirilmesi sisteminin yeniden ele alınması olacağı, ekonomi yönetimi tarafından ifade edilmektedir.

Biz de bu yazımızda 2015 yılında bu konularda hangi değişikliklerin olabileceğini açıklamaya çalışacağız.

İmar değişiklikleri sonucu taşınmazların değerinde ortaya çıkan artışın haksız bir kazanç olduğu ve bunun vergilendirilmesi gerektiği çok sık dile getirilen bir husus. Bu konuda düşünülen çözüm, maliklerin talebi üzerine yapılacak imar planı değişikliklerinde, emsal artışı olan parsellerin, artan değerinin yüzde 40'ının kamuya değer artış payı olarak aktarılması. **Mevcut imar durumuyla yetinmeyerek daha fazla imar hakkı talebi yapılan yerlerde yüzde 40'ın kamuya devri ile ortaya çıkan rantın belli bir kısmının kamu yararına paylaşılması söz konusu. Bu bedelin tespitinde; imar planı değişikliği sonucunda parselin ve üzerinde yapılacak binanın yapılaşma şartlarında ve fonksiyonlarda kıymet bakımından meydana gelecek artış dikkate alınacak.** Değer artış payı bedeli yetkilendirilmiş lisanslı taşınmaz değerlendirme uzmanları veya kuruluşları tarafından raporlandırılarak tespit edilecek.

Gündemde olan önemli bir konuda şahsi servetin bir parçası olan gayrimenkullerin satışından doğan kazançlara ilişkin. Yapılması düşünülen değişiklikler ile kentsel rantların ve sermaye kazançlarının vergilendirilmesindeki istisnalar daraltılmaktadır.

Buna göre; taşınmazlar, pay senetleri, ortaklık hakları ve hisselerinin elden çıkarılmasından sağlanan kazançlar, elde tutma süresine göre kademeli olarak istisnaya tabi tutularak vergilendirilecektir. Mevcut mevzuatımızda

gayrimenkullerin satışında oluşan değer artış kazançları gelir vergisine tabi ancak 5 yıldan fazla elde tutulan taşınmazların satışında vergi yok. Düşünülen sisteme göre, oturlan konut kaç yıl içinde satılırsa satılsın vergi alınmayacak ancak bunun dışındaki konutlarda kademeli istisna söz konusu olacak. Konutunu 2 yıldan sonra satanlar için elde edilen kazancın %40'ı, 5 yıldan sonra satanlar için %75'i vergi dışı kalacak. Taşınmazların konut olarak kiralanmasından elde edilen gelirin beyanında uygulanan götürü gider, elde edilen hasılat tutarına göre sınırlandırılmakta, belli bir hasılat tutarı üzerinde gelir elde edilmesi halinde ise kaldırılmaktadır. Haklar ile taşınmazların işyeri olarak kiraya verilmesinden elde edilen hasılat için ise götürü gider uygulamasına son verilmektedir. Ancak, bu mükellefler, kiralamaya konu taşınmazlar için yaptıkları gerçek giderleri gelirlerinden indirebilecektir. Özellikle arsanın müteahhite kat karşılığı yada hasılat paylaşımı yoluyla verilmesi hali de dahil olmak üzere özel inşaatların ne zaman ticari kazanç kapsamına girdiği ve kazancın ne şekilde tespit edileceği konuları şimdiye kadar tereddütler oluşturmuş, bu konuda vergi idaresinin görüşleri ile yargı kararları bazı durumlarda farklı yönde oluşmuştur. Arsanın hasılat paylaşımı ile müteahhite bırakılması sonucu elde edilen gelir ticari kazanç, bu faaliyet ise ticari faaliyet olarak tanımlanmaktadır.

Bunun dışında, arsa sahibi tarafından inşa edilen yada ettirilen taşınmazların yada kat karşılığı verilen arsa mukabil müteahhitten inşaat sonucu alınan taşınmazların brüt kapalı alanının 1.000 m²'yi aşması halinde ilk satış tarihinden, 500 m² - 1.000 m² arasında olması halinde ise inşa edilen taşınmazların satışının arsa sahibine yada müteahhite ait bir ticari organizasyon çerçevesinde gerçekleştirilmesi halinde ilk satış tarihinden itibaren ticari faaliyete başlandığı kabul edilecektir. Bu gibi durumlarda istenilirse mükellefiyet inşaat başladığında da tesis ettirilebilecektir. Öte yandan, arsa sahiplerinin inşaatla ilgili her türlü belgeyi almak ve saklamak zorunlulukları da bulunmaktadır. Arsa sahibine bırakılan inşa edilmiş taşınmazların brüt alan 500 m² ve altında ise arsa sahibi açısından ticari kazanç hükümleri uygulanmayacaktır. 🌐

Dublin, yapılan araştırmalarda Avrupa'nın en yaşanılabilir kentleri arasında ilk beşte yer alıyor. Dublin mütemediyen uluslararası birçok sanat, spor, kültürel ve ekonomik etkinliğe haftasonları ev sahipliği yapıyor

'Kelt Kapları' Gülümsüyor Dublin

Otelinize dönerken yolunuzun üzerindeki Trinity College'a bir kez daha uğrayın. Kimilerine göre dünyanın en güzel kütüphanesi, Amerika Birleşik Devletleri'nin Cincinnati Halk Kütüphanesi veya Venedik'in meşhur küçük Libreria Acqua Alta Kütüphanesi olabilir. Ama Trinity College'da bulunan "Long Room", bence dünyanın en mistik kütüphanesi. Kütüphanenin en önemli özelliklerinden biri de, içerisinde İrlanda'nın en değerli hazinelerinden olan Book of Kells'in yer aldığı bir müzeyi barındırıyor olması.



AV. BARIŞ KAŞKA
EĞİAD Üyesi





■ Dublin uçağına her binişimde yüzümde hafif bir tebessüm oluşur. İrlanda ilginç bir ülkedir ama İrlandalılar daha ilginç. Ben böyle düşünüyorum ve bu ülkeyi seviyorum. Dublin Havalimanı, şehir merkezine sadece 20 dakikalık mesafede bulunuyor. Dolayısıyla dört saati biraz geçen uçak yolculuğunun yorgunluğunu, havalimanının hemen içindeki Pub'ta atmaya zaman ayırabilirsiniz. Sadece Dublin'de, 7.000 tane Pub var ve Avrupa'nın en eski Pub'ı olarak bilinen 1198'den beri faaliyet gösteren Brazen Head'de burada bulunmakta. Dışarıda hava her zaman olduğu gibi serin, biraz gri ve hafif yağmurlu... Taksi şoförüne "Kelt Kaplanı bugün nasıl?" diyorum. Gülümseyerek "Yoğun bakımdan çıktı" diyor. "Kapan" tabiri 70'li ve 90'lı yıllarda büyük bir ekonomik kalkınma yaşayan Tayvan, Singapur, Hong Kong ve Güney Kore için tüm Dünya'nın kullandığı ortak bir tabirdi. Onların durakladığı bir dönemde İrlanda özellikle 2000'li yılların başında ihracatta ve uluslararası rekabette çok büyük bir başarı sağladı. İrlandalılar tarih boyunca görmedikleri miktarda paraya, tam 10 yıl boyunca sahip olma şansını yakaladılar. Böylece "Kelt Kaplanı" tabiri ilk kez Asya ülkelerinin dışında da kullanılmış oldu. Ancak global ekonomik kriz ile birlikte, emlak fiyatlarının aşırı şişmesi ve akabinde İrlanda Bankaları'nın birçoğunun batması sonucu tam bir felaket yaşandı. Hatta süregelen bu kriz o kadar kötü boyutlara ulaştı ki, 1850'li yıllarda İrlandalılar'ın Amerika'ya göçünü anımsatan kısa süreli bir göç dalgası bile yaşandı. Bankaların çöküşü İrlandalı vergi mükelleflerine 64 Milyar Euro'ya mal

oldu. İrlanda hükümetleri işin içinden çıkamayınca, 2010 yılında IMF'nin ve AB'nin kapısı çalınarak yardım istendi. Şu an İrlanda ekonomisi yavaş yavaş yaralarını sarıyor. 2013 ve 2014 yılları, yumuşak bir büyüme hızı ile tamamlandı. Ancak halen daha, tüketim miktarı istenilen düzeye ulaşabilmiş değil. Ama Amerika merkezli birçok uluslararası firma, adada üretim yapmaya devam ediyor. Dublin, yapılan araştırmalarda Avrupa'nın en yaşanılabilir kentleri arasında ilk beşte yer alıyor. Dublin mütemadiyen uluslararası birçok sanat, spor, kültürel ve ekonomik etkinliğe haftasonları ev sahipliği yapıyor. Bu nedenle, bazı durumlarda şehir merkezinde otel bulmakta zorlanabiliyorsunuz ya da otel fiyatları oldukça yüksek rakamlara çıkabiliyor. Pek tabiidir ki bu durum, gelen ziyaretçilerin biraz keyfini kaçırabiliyor. Bu nedenle bu keyifli kente gelmeden önce mutlaka Dublin'de o haftasonu herhangi bir etkinliğin olup olmadığını internetten bakmanızı tavsiye ederim. Şehrin merkezine yaklaştığınızda sizi Londra'dan aşına olduğunuz Georgian mimari tarzıyla inşa edilmiş binalar, evler ve kapılar karşılayacak. Bir farkla bu kapıların renkleri siyah değil ve aksine rengarenk. Kentte anlatılan hikaye şöyle; Kraliçe Victoria çok sevdiği eşi Albert ölünce kraliçe ulusal yas ilan edip imparatorluğun dört bir köşesinde bütün evlerin kapılarının siyaha boyanmasını emretmiş. Kendisi de ölüncüye kadar matemini sürdürmeye ve sadece siyah giymeye karar vermiş. İrlandalıların cevabı ise "Ne renk giyersen giy, ama biz kapılarımızı siyaha boyamayız" şeklinde olmuş ve Dublinliler



tüm kapılarını sarıya, kırmızıya ve diğer renklere boyamaya başlamışlar. İrlanda dediğim gibi ilginç bir ülke. Dolayısıyla burada yaşananlar beni hiç şaşırtmıyor. İrlandalıların genci de yaşlısı da oldukça ulusalcı bir kimliğe sahip ama adada anadilleri olan Keltçe neredeyse hiç konuşulmuyor. İrlandalılar Katolik ama muhafazakar ve tutucu değil. Aksine her şeyi rahatça konuşabileceğiniz, sevecen ve keyifli insanlar. Şehirde konaklama açısından en uygun bölge, Trinity College civarı. Bu bölge "College Green" olarak biliniyor. Burası, şehrin gece hayatının kalbi olarak bilinen Temple Bar bölgesine çok yakın ve diğer yerlere göre de nispeten daha sakin. Böylece sabah uyanıp Oscar Wilde'in ve Samuel Beckett'in mezunu olduğu, Kraliçe I. Elizabeth'in 1592'de kurduğu Trinity College'in yemyeşil ve tarih kokan bahçesinde yeni güne koşarak başlayabilirsiniz. Kaybettiğiniz kalorilere üzülmeyin; zira birazdan Grafton Street'in tam ortasında bulunan Bewley's'te müthiş bir İrlanda kahvaltısı yapacak ve ardından ünlü kahvesinden içeceksiniz. Bewley's Ailesi aslen Fransız ve adaya 1800'li yılların sonlarında göç etmişler. 1900'li yıllarda yaptıkları cafe'ye tam 60.000 İngiliz Sterlini harcamışlar. Yani aşağı yukarı bugünün 15 Milyon Euro'su. Burada kahvaltı yaparken renkli vitraylardan gözünüzü alamayacaksınız. Otelinize dönerken yolunuzun üzerindeki Trinity College'a bir kez daha uğrayın. Kimilerine

Trinity College'in yemyeşil ve tarih kokan bahçesinde yeni güne koşarak başlayabilirsiniz. Kaybettiğiniz kalorilere üzülmeyin; zira birazdan Grafton Street'in tam ortasında bulunan Bewley's'te müthiş bir İrlanda kahvaltısı yapacak ve ardından ünlü kahvesinden içeceksiniz.

göre dünyanın en güzel kütüphanesi, Amerika Birleşik Devletleri'nin Cincinnati Halk Kütüphanesi veya Venedik'in meşhur küçük Libreria Acqua Alta Kütüphanesi olabilir. Ama Trinity College'da bulunan "Long Room", bence dünyanın en mistik kütüphanesi. Kütüphanenin en önemli özelliklerinden biri de, içerisinde İrlanda'nın en değerli hazinelerinden olan Book of Kells'in yer aldığı bir müzeyi barındırıyor olması. Book of Kells, Kelt rahipleri tarafından M.S. 800 yılında yazılmış ve içerisinde dört İncil'in birden bulunduğu el işlemeli kutsal bir kitap. Batı kaligrafisinin bir şaheseri ve Insular Art'ın doruk noktası olarak kabul ediliyor. Aynı zamanda İrlanda'nın en güzel ulusal hazinelerinden biri olarak tanınıyor. Kütüphanede ayrıca, yılın belirli zamanlarında değişik sergiler de düzenleniyor. Ne yazık ki burada resim çekilmesine izin verilmiyor ve çekmeye çalıştığınızda nazikçe uyarılıyorsunuz. Öğle vaktini çoktan geçtik ve güneş çok hafif de olsa yüzünü gösterdi. Trinity College'in o görkemli kapısından çıktıktan sonra hemen karşı caddeye geçip, Liffey Nehri'ne doğru yürüebilirsiniz. Ortasından nehir geçen her şehir gibi Dublin'de güzelliğini bu nehirden ve üzerindeki köprülerden alıyor. Nehir aynı zamanda şehri Kuzey ve Güney diye ikiye ayırmakta. Avrupa'da, şehir bisikleti uygulamasının ilk uygulandığı kentlerin başında geliyor. Dolayısıyla belirli terminallerden kredi kartınızla bisikletinizi alıp, nehir boyunca



şehrin tadını çıkarabilirsiniz. Ya da bunun yerine önce Temple Bar'a uğrayıp, siyah bira eşliğinde o müthiş istiridyelerin tadına da varabilirsiniz. Temple Bar aynı zamanda bölgeye de adına veren, her daim İrlanda müziği dinleyebileceğiniz ve şöhreti çoktan Dublin sınırlarını aşmış bir Pub. U2'nun solisti Bono ve diğer gurup üyeleri halen asil olarak Dublin'de yaşıyorlar ve yılın büyük bir kısmını burada geçiriyorlar.

Bono'nun bazı geceler Temple Bar bölgesindeki barları dolaşıp şarkı söylediği de oluyormuş. Ben görmedim Dublinlilerin yalancısıyım. Dublin bisiklet kullanmak için en ideal şehirlerin başında geliyor. Terminalde bisiklet kalmadıysa hiç üzülmeyin. Çünkü günlüğü 15 Euro'ya Liffey Nehri'nin kuzeyinde bulunan ve yeni inşa edilen Dublin Adalet Sarayı'nın hemen karşısında bulunan Phoenix Park'ın girişinden bisiklet kiralayabilirsiniz. Phoenix Park, New York Central Park'ın tam iki katı büyüklüğünde. İçinde kocaman geyiklerin serbestçe dolaştığı yemyeşil bir alan. Park, İrlanda Cumhurbaşkanı'nın mütevazı konutuna, Dublin Hayvanat Bahçesine, spor tesislerine de ev sahipliği yapmakta. Burada rahatlıkla yeşilliklerin içinde yürüyebilir ve ister bisikletinizle ister yaya olarak doğanın tadına varabilirsiniz. Dublin oldukça küçük bir şehir. Yukarıda bahsettiğim Phoenix Park'tan ayrıldıktan sonra, parkın yakınında bulunan ve İrlanda ile artık özdeşleşmiş Guinness fabrikasına uğrayabilirsiniz. Guinness Store House – Guinness Bira Evi aslında biranın üretildiği faal bir fabrika. Ancak bu fabrikanın içine bira

bardağından esinlenerek 7 katlı bir bina inşa edilmiş ve en üstüne de Dublin'i panoramik olarak seyretme imkanı "Gravity" isimli bir bar konumlandırılmış. Böylece binada geleneksel olarak biranın nasıl yapıldığını adım adım izleyip, konunun uzmanlarından bilgi alabiliyor ve tadım turuna katılabiliyorsunuz. Marka bugün 50 ülkede lisansla üretim yapıyor ama bence dünyanın en güzel Guinness Birası, St. James Gate'de üretiliyor. Zira fabrikayı gezerken ilk katta göreceğiniz su, Wicklow Dağları'ndan gelen kaynak suyu. Bu su ve kavrulmuş arpa, biraya o eşsiz tadı katıyor. Yazları

çok geç kararan hava, kış ve güz vakti erken karıyor Dublin'de. Yorucu bir günün ardından geleneksel İrlanda yemeği tatmanın vakti geldi. Boxtynin geleneksel "Irish Stew" ünü tatmanızı mutlaka öneririm. Boxtynin geleneksel İrlanda mutfağını tadabileceğiniz ve Temple Bar Pub'la aynı sokağı paylaşan keyifli küçük bir restoran. Irish Stew bize yakın bir tad, bir başka tanımla güveçte diyebiliriz. Güveçten farkı ise, patatesi, soğanı, domatesi, kuzu etini, sarımsağı ve havucu kısık ateşte pişirirken, içine salça ilave edilmemesi. Farklı bir tad olarak, bu tarifin içine bir bardak siyah bira ilave edenler de var. Dublin'de mutlaka denemeniz gereken ikinci tat ise İrlanda somonu.

İkinci gününüzü Dublin'de edebiyata, tiyatroya ve sanata ayırabilirsiniz. 1904'te William Butler Yeats ve Lady Gregory tarafından kurulan ve kültürel bir Rönesans merkezi olan Abbey Tiyatrosu mutlaka ziyaret edilmesi gereken kültür

Otelinize dönerken yolunuzun üzerindeki Trinity College'a bir kez daha uğrayın. Kimilerine göre dünyanın en güzel kütüphanesi, Amerika Birleşik Devletleri'nin Cincinnati Halk Kütüphanesi veya Venedik'in meşhur küçük Libreria Acqua Alta Kütüphanesi olabilir.



merkezlerinden biri. Dublin, Unesco tarafından "Edebiyat Başkenti" ünvanı almış bir şehirdir. Dünyaca ünlü yazarlara ev sahipliği yapması ve zengin bir edebiyat mirasına sahip olması nedeniyle bu unvana layık görülmüştür. Bu nedenle Dublin Yazarlar Müzesi de mutlaka görülmesi gereken yerlerden arasında yer almaktadır.

Parnell Meydanı'nda bulunan müzede, Jonathan Swift, George Bernard Shaw, William Butler Yeats, Sean O'Casey, James Joyce, Samuel Beckett ve Brendan Behan gibi ünlü yazarlara ait fotoğraflar, resimler, büstler, mektuplar, el yazmaları, ilk basımlar ve anı değeri taşıyan tüm belgeler sergilenmektedir.

Buradan çıkıp 12. yy'da inşa edilmiş İrlanda'nın en büyük katedrali olan St Patrick'e gidin. Gotik tarzda inşa edilmiş katedralin oldukça değişik bir havası var, kilise gezmekten sıkılanlara bile burayı bir kez olsun görmelerini tavsiye ederim. Öğleden sonranızı Jameson Viski Evi'ne ayırabilirsiniz.

İrlandalılar, viskilerine katılan su ilave etmezler. Edenlerden de pek haz etmezler. Ne demek istediğimi İskoçya'yı ziyaret edenler hemen anlayacaklardır. Tarih boyunca İskoçlar ve İrlandalılar, viskinin damıtılması hususunda ve kimin ilk kez damıttığı konusunda atışıp durmuşlardır. Bildiğiniz gibi İskoç viskisi iki kere damıtılır ve İrlanda viskisine göre daha yoğun ve keskin bir tadı vardır. İrlandalılar viskiyi üç kez damıtmanın, viskiyi daha da güzelleştirdiğini ve yumuşattığını iddia ederken; İskoçlara göre ise üçüncü kez damıtmaya hiçbir şekilde lüzum yoktur. Bu tartışma, ilelebet sürüp gideceğe benziyor. İrlanda'da yüzlerce viski markası var ve hepsi oldukça keyifli.

En çok tercih edilen markalar ise Bushmills, Tullamore ve Jameson. Son gününüzü mutlaka İrlanda kırsalına ayırın. Birçok seçenek mevcut ama ben kesinlikle Moher kayalıklarına gitmenizi tavsiye ediyorum. Ortalama yükseklikleri 200 metreyi bulan kayalıklar inanılmaz etkileyici. Kayalıklar onbinlerce kuşa da evsahipliği yapıyor.

Siz uçurumun kenarından patikayı takip ederken binlerce kuşa yukardan gözucunuzla el sallıyorsunuz. Gerçekten ucuruma çok yaklaşmamanızı tavsiye ediyorum zira onca uyarıya rağmen her yıl bir veya iki üzücü olay yaşanıyor. Kayalıkların etrafında kesinlikle içki satışı yok ve içilmesi de yasak. Buraya gitmek için şehir merkezinde bulunan herhangi bir turizm ofisinden bilet alabilirsiniz. Unutmamanız gereken nokta otobüsün sabahın çok erken saatinde hareket ediyor olması. Yol üç saat sürüyor. Ama bu uzun yolun sizi korkutmasına izin vermeyin zira yemyeşil İrlanda kırsalında yol almak adeta insana terapi gibi geliyor.

Otobüs şoförü gayet iyi anlaşılabilir bir İngilizce ile yol boyunca size rehberlik yapıyor.

Yol üstünde bulunan Ortaçağ kalelerinde ve İrlanda köylerinde de otobüs durup mola veriyor. Öğle yemeğini de yine Moher kayalıklarına yakın bir yerde bir köyün Pub'ında yiyorsunuz ve ardından Dublin'e yolculuk tekrar başlıyor. Dublin'i hele İrlanda'yı kısa bir yazıya sığdırmak elbet mümkün değil. Türk Hava Yolları hergün İstanbul merkezli Dublin'e uçuyor. Aer Lingus'ta her yıl Mart ve Ekim ayları arasında düzenli karşılıklı sefer koymakta. Bu yemyeşil güzel ada; adanın güzel insanları sizleri çağırıyor ve Kelt kaplanı tekrar gülümsüyor. 🇮🇪

Vücutlu mu Forma sok

ÖZEL PROGRAM

Hızlı ve kalıcı yağ yakıma, vücudu ideal forma sokmaya, bel, sırt, boyun ve diz ağrılarında kurtulmaya yardımcı olan XBody sisteminde, eğitilmiş antrenörler kişilerin isteklerine göre özel programlar hazırlıyor.

XBODY GİYSİSİ

XBody antrenmanlarında hijyen sağlamak için her seferinde iç pedleri değişebilen bir kıyafet ve kişiye özel tayt giyiliyor. Dolayısıyla antrenmana üzerinizdeki kıyafetlerle gelebiliyor ve spor çantası taşıma derdinden kurtuluyorsunuz.

XBody ile haftada iki kez 20 dakika antrenman yapmanız yağ yakmanız ve kalıcı inceleme sağlamanıza destek oluyor. Düzenli kullandığınızda vücuttaki değişim sekiz seans sonunda görülebiliyor.

GRUP EGZERSİZİ

XBody Flow ile grup halinde antrenman yapmak kolay ve zevkli. Grup halinde antrenman yaparken cihazları birbirine bağlayabilir ve veriler paylaşabilirsiniz. Böylece gruptaki herkes istediği makinanede antrenman yapma şansına sahip olur.



**XBODY İLE
YAPILAN 20
DAKİKALIK
EGZERSİZ SPOR
SALONUNDA
GEÇİRİLEN ÜÇ
SAATE EŞDEĞER.**

HER AN HER YERDE

XBody PORT, taşınabilir formu ile antrenmanlarınızı istediğiniz her yerde antrenör eşliğinde yapmanıza olanak verir.



Teknolojinin şaşırtan yeniliklerle hayatın her alanına girdiği bugünlerde, vücut şekillendirme ve fit bir görünüme sahip olmak konusunda da yanımızda olması kaçınılmaz. XBody ile haftada iki kez yapılan 20 dakikalık egzersizler fit bir vücut görünümüne yardımcı oluyor.

BODY



İncelmek ve vücudunuzu forma sokmak için spor yapmaya vaktiniz olmadığını mı düşünüyorsunuz? İşte bu noktada teknoloji yanınızda. Dünyanın yeni fitness trendi XBody, sekiz seansla gözle görülür şekilde incelmeye yardımcı oluyor. Klasik spor yöntemlerinde beyin, kasları harekete geçirmek için elektrik sinyalleri gönderirken XBody'nin elektrikli kas uyarımı sisteminde akımlar bir cihaz tarafından üretilerek elektrotlarla doğrudan hedefe ulaştırılıyor. Yani kasların, beyin sinyallerine ek olarak beş kat daha yoğun şekilde uyarılmasına destek oluyor. Bu uyarılar, kaslarda daha fazla kasılmaya neden olurken en derindeki kas gruplarının aktif hale gelerek etkili şekilde çalışmasına yardımcı oluyor. Tüm kasların aynı anda çalışması sayesinde

de metabolizma hızlanarak kilo verme süreci başlıyor. Elektrikli kas uyarımı sistemiyle çalışan XBody'nin vücuttaki kasları uyarması ise 20 dakikada gerçekleşiyor. Böylece haftada iki kez 20 dakikalık XBody egzersiziyle kilo vermek mümkün olabiliyor. Ayrıca klasik fitness yöntemlerinde ihtiyaçlarınız göre egzersiz yapmanız da ağırlık ve yardımcı ekipmanlar kullanmak gerekir. Bu durum kaslara fazla yük bindirip zorlanarak çalışmalarına neden olur. Bu yüzden klasik ağırlık idmanları sırasında yanlış uygulamalar yüzünden sıkça sakatlanmalara rastlanır. XBody'de ağırlık ve benzeri ekipmanlar kullanılmadığı için bu tarz sakatlanmaların yaşanmaması sağlanır.

www.xbody.com.tr



21. Yüzyılın Spor Mucizesi Xbody Artık İzmir'de!

Dünyanın 30'dan fazla ülkesinde spor yapma alışkanlığını değiştiren dünya markası Xbody artık İzmir'de!

XBody Nedir ?

XBODY, EMS Training sisteminin uygulandığı bir cihazın markasıdır. Şuan XBODY Spor Stüdyoları 13 ülkede, 145 şehirde yarım milyon üyesi ile hizmet vermeye devam ediyor. Türkiye 'de XBODY markası 2013 yılı itibari ile XBODY NEW WAVE SPORT STUDIO olarak hizmet veriyor.

XBody stüdyolarında EMS ile tüm vücut antrenmanı denilen bir sistem uygulanıyor. Bu sistem sayesinde haftada sadece 20 dakikalık kuvvet antrenmanları ile kişilerin haftalık spor ihtiyacını karşılıyor.

EMS uzun yıllardır özellikle fizik tedavi alanında kullanılan bir sistemdir. 1790 yılında Luigi Galvani' nin kurbağa deneyi ile motor sinirlerin uyarılması yeterli süre ve şiddette olursa kas kasılmasına yol açtığını ispatlamasıyla başlamıştır.

Günümüzde EMS Training sistemi, yapılan araştırmalar ile belirlenen optimal akım seviyelerinde çok hareketsiz kişiler için dahi uygun bir antrenman sistemine dönüşmüştür

Neden XBody?

Spordan fazlası...

Haftada sadece 2 gün 20dk kişisel antrenör ile yapacağınız antrenmanlar, spor salonundaki 3 saatlik spora eş değer verim sağlıyor.

Dünya'da ünlülerin, profesyonel sporcuların da kullandığı Xbody size sadece spor yaptırmıyor. Aynı zamanda sağlıklı bir yaşam için gerekli tüm donanımı sağlıyor. Xbody 3 temel kategoride size destek olmakta;

1.Fitness ve spor: Kas güçlendirme, dayanıklılık, hız

2.Sağlık ve rehabilitasyon: Osteoporoz, obezite ve idrar tutamama tedavisi, omurga rehabilitasyon, fizik tedavi sonrası hızlı iyileşme, bel ve sırt ağrılarının çözümü

3.Güzellik ve görünüş: Kilo ve yağ kaybı, vücut şekillendirme, zindelik, selülit görüntüsünde azalma

FRANCHISE

XBody, başarılılığını ve karlılığını yıllar içerisinde tüm dünyada kanıtlamış bir franchising sistemidir. Yönetim ve organizasyona sürekli destek vererek, halihazırda başarılı olan sistemin sürekliliğini franchisee'ler ile paylaşmaktadır. XBody, spor standartlarındaki kaliteyi en üst seviyeye taşıyarak, dünyanın en güvenilir spor teknolojilerini üreten firması konumuna gelmiştir.

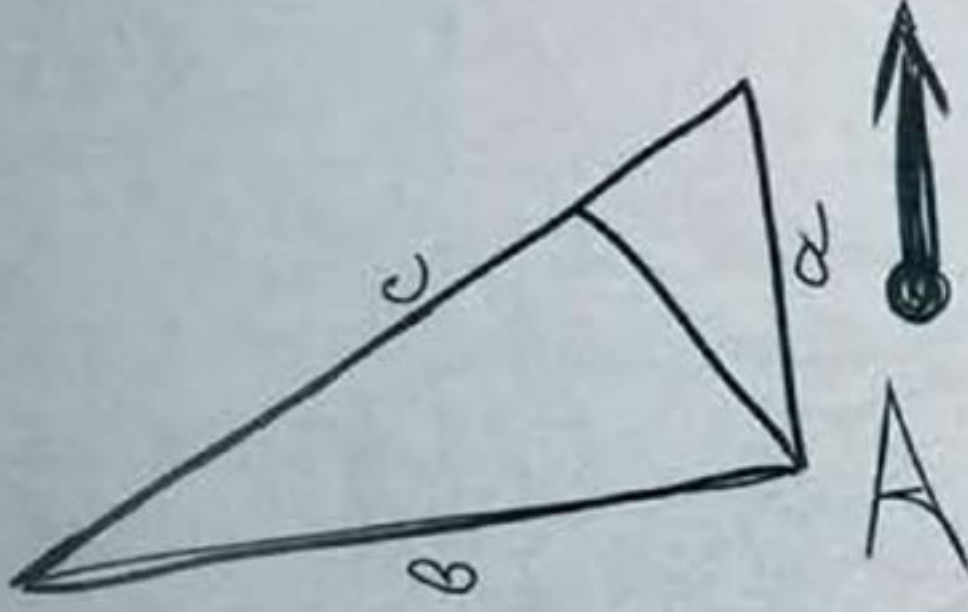
Belirli bir tecrübe ve bilgi birikimi gerektiren iş süreçlerini, XBody tarafından verilen eğitimler ve denetimler sayesinde daha kolay uygulama imkanına sahip olacaksınız. Günümüz rekabet koşulları içerisinde iyi organize edilmiş, başarısı kanıtlanmış güçlü ve büyük bir zincirin parçası olabilirsiniz.

Beste Alimert Altunörs / Xbody Ege Bölge Distribütörü

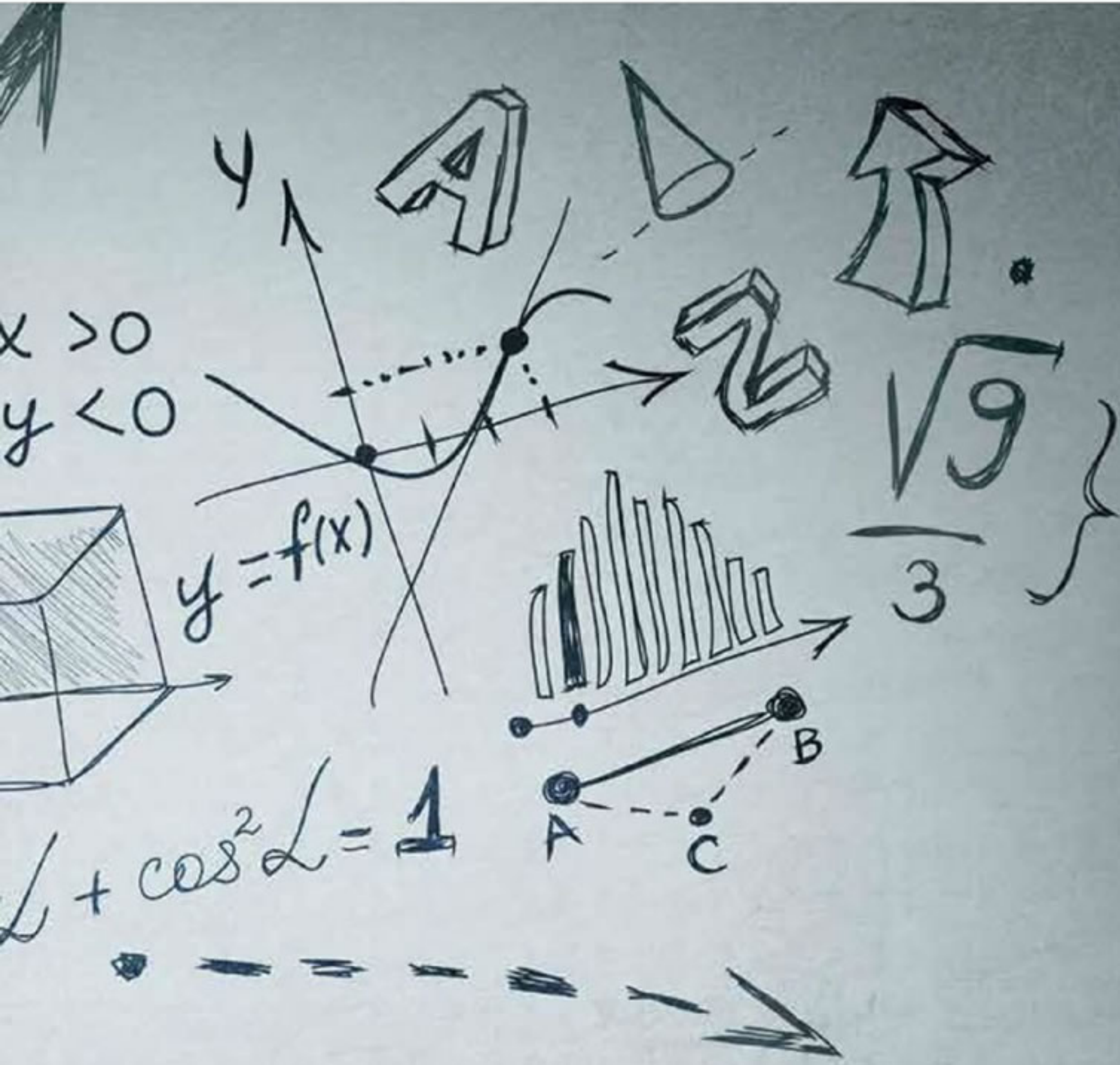
DEĞİŞİM planlı veya plansız bir biçimde, herhangi bir sistemin, bir süreç veya ortamın belli bir durumdan başka bir duruma dönüşmesidir

Değişmeyen Nedir?

Henry FORD'un söylediği gibi "Öğrenmeyi bırakan kişi, yirmisinde de olsa, sekseninde de olsa, yaşlıdır. Öğrenmeye devam eden kişi gençtir. Yaşamdaki en muhteşem şey, zihninizi genç tutmaktır."



TEVFİK BİYİKLİ
TSE Eğitim Uzmanı
Toplam Kalite Yönetimi Bilim Uzmanı



■ DEĞİŞİM

Örgüt yapılarının, yaptıkları işlerin, işlerinin yapıma biçimlerinin, işleri yönetme ve değerlendirme sistemlerinin ve çalışanlarının sürekli bir şekilde değişikliğe uğraması ve uğratılması olarak tanımlanabilir.

Rekabet yoğunlaştıkça, yaratıcı düşünceye olan gereksinim de artacaktır. Her şeyi daha iyi yapabilmenin sonu yoktur. Etkili ve problem çözücü bir yaklaşım artık yeterli değildir. İş yaşamı, rekabetçi talepleri karşılamak için hem stratejik seviyede hem de çalışan seviyesinde yaratıcılık ve değişim gerektirmektedir.

Edward De Bono

"İşlerinizi daha önce yaptığınız şekilde yapmaya devam ederseniz, gelecekte de şu anda elde ettiğiniz sonuçları almaya devam edersiniz."

NEDEN DEĞİŞİM?

- İşgücünün yapısındaki değişimlerden dolayı,
- Teknolojilerdeki değişimlerden dolayı,
- Ekonomik koşulların değişmesinden dolayı,
- Sosyal eğilimler farklılaşmasından dolayı,
- Dünya politikalarından dolayı,
- Rekabet koşullarından dolayı değişim.

DEĞİŞİME DİRENÇ NEDENLERİ

- Kişisel ve iş ile ilgili nedenler
- Sosyal nedenler

KİŞİSEL VE İŞ İLE İLGİLİ NEDENLER

- işsizlik korkusu (*güvenlik ihtiyacı*)
- teknik bilgi yetersizliği endişesi (*yeni şeyler öğrenme zorluğu*)
- iş/ücret/ödül ilişkisinde değişiklik korkusu
- iş koşullarında değişiklik korkusu (*iş yükü artışı korkusu*)
- maliyet yüksekliği
- alışkanlıklardan vazgeçme korkusu (*daktilo - bilgisayar*)
- değişim hakkında bilgi sahibi olmama
- başarısız olma endişesi, kendine güvenmeme
- çıkar kaybı
- dar görüşlülük (*değişimi teknik olarak imkansız görme, ileriye görememe*)

Mustafa Kemal Atatürk der ki...

"Medeniyet yolunda başarı yeniliğe bağlıdır. Hayat ve yaşayışa hakim olan kanunların, zamanla değişmesi, gelişmesi ve yenilenmesi zaruridir".

Boston Flarmoni Orkestrası Şefi

Benjamin ZANDER,

"Tepede uçan kartallar için, tarlaları çevreleyen çitler



ve duvarlar hiçbir şey ifade etmez. Çitler ve duvarlar sadece inekler ve koyunlar içindir”, diyerek, vizyonu tanımlamıştır.

SOSYAL NEDENLER

- değişim amaçları ile grup normları ve hedefleri arasındaki farklar
- değişimi öneren veya uygulayanlara karşı olumsuz tutum ve güvensizlik
- değişimin sadece belli bir grubun çıkarı şeklinde algılanması yakın çevresinin, grubunun değişime karşı olumsuz tutumu

“Değişim olumlu yönde bile olsa insanı ürkütür ve çaba gerektirir.”

Değişime Kapalı Kurumlarda İnsan Davranış, Tutum ve Değerleri;

- Daha önce denedik olmadı, ■ Çok zaman alır,
- Çok masraflı olur, ■ Yeni sistemler gerekir,
- Bunu burada yapamazsın, bizim tarzımız değil
- Doğru olabilir ama... ■ O konuda bir yazı yaz,
- Belki sonra, ■ Bütçemiz buna imkan vermiyor,
- Şu anda zamanımız yok, çok işimiz var,
- Eski köye yeni adet mi getireceksiniz? ■ Biz böyle iyiyiz.

DEĞİŞİM KARŞISINDA DAVRANIŞSAL DURUMLAR

1 - Değişim Şaşkınlığı: Koşullar ve ortamdaki hızlı değişim, ilk aşamada herkesi şaşkına çevirir, hatta sersemletir. Bazıları, bu şaşkınlıktan hiç kurtulamaz ve kurtuluşu anılarına ve nostaljiye sığınmakta bulur.

2 - Değişim Tacirleri: Hiçbir proje önermeden, sabah akşam değişimin gerekliliğinden söz eder. Başkalarını değiştirmeye çağırır ama kendi tutku ve davranışları hep aynıdır.

3 - Tepeden İnceciler: Bu kesim, değişimin, yönetim

kurulu kararı ve genelgelerle, yapılacağına inanır ve demokratik ikna, ve eğitim çalışmalarını ihmal eder. Bunların yaptığını, bir sonraki yönetici bozar ve başlangıç noktasına döner.

3 - Ruh Çağrıncıları: Yeni koşullara uyum sağlamanın yol ve yöntemlerini arayacaklarına, geçmişin iyi örneklerinden medet umarlar, bu gruba girer.

“Geçmişte yaptıklarınızın çok büyük görünmesi, bugün fazla bir şey yapmadığınızın göstergesidir.”

Elbert HUBBARD

4 - İnkârcılar: Bu gruptakiler, değişimi fark edecek kadar akıllıdır. Ancak kendi işleri, düzenleri bozulmasın diye koşulların değişmediğini iddia eder ve değişime gerek olmadığını ileri sürerler.

5 - Aceleciler: “Hemen, şimdi” diyerek işe başlayan bu iyi niyetli grup, mevcut durumu analiz etmeden ve belirli bir strateji belirlemeden işe koyulur, sonuç çoğu kez hüsrandır.

6 - Değişim Yorgunları: En ateşli değişim savunucularında istikrar ve huzur alışkanlığı epey güçlüdür. Değişim süreci ilerledikçe, mücadeleyi yarı yolda bırakanlar olur. Morali bozulan bu yorgun savaşçılar, değişim sürecine, yeminli muhaliflerden daha çok zarar verir.

DEĞİŞİME DİRENCİ AZALTMA YOLLARI

- Yöneticiler, değişimin niteliği, nedenleri, zamanlaması ve çalışanlar üzerindeki olası etkilerine ilişkin bilgileri çalışanlarla paylaşmalı
- Sosyal gruplarla ve oluşumlarla karşılıklı anlayış ve işbirliği sağlanarak ilişkiler sürdürülmeli
- Yöneticiler, çalışanlarda güven duygusu yaratmalı
- Çalışanlara değişimden kayıplar olmayacağı hususunda güvence verilmeli
- Gerekli olan değişiklikler kararlılıkla yapılmalı

Hiçbir şey değişime, önemli bireylerin kendi sözleriyle çelişen davranışlarından daha çok zarar vermez.

John P. KOTTER

Toplumsal Gelişmenin de, Toplumsal Çürümenin de Temelinde Yöneticilerin Tavrı Vardır.

Mustafa Kemal ATATÜRK

Değişime Açık Kurumlarda İnsan Davranış, Tutum ve Değerleri;

- Başka düşünceler var mı?
- Bize uygun seçenekleri kontrol edelim,
- Daha önce hangi bilgileri alabiliriz?
- Eğer olmazsa,
- Nasıl geliştirebiliriz?
- Başka kim katkıda bulunabilir?
- Neden hep böyle yapıyoruz?
- Düşünceni biraz daha açıklayabilir misin?
- Daha başka nasıl yapalım?
- ... Konuda yardıma ihtiyacım var.
- Teşekkür ederim, güzel fikir...

DEĞİŞİM

- Düşüncelerinizin Değişimi, ■ Davranışlarınızı Değiştirir, ■ Davranışlarınızın Değişimi,
- Alışkanlıklarınızı Değiştirir,
- Alışkanlıklarınızın Değişimi,
- Yaşam Biçiminizi Değiştirir.

Çalışmadan, yorulmadan, öğrenmeden, rahat çalışmanın yollarını itiyat haline getiren milletler; önce haysiyetlerini, sonra hürriyetlerini, daha sonra da istiklallerini kaybederler.

Mustafa Kemal ATATÜRK

"Çevrenize alıştığınız anda ihtiyarlamışsınızdır, çünkü artık düşünmeye ihtiyacınız kalmamıştır."

Paul Burget

Değişim denince, sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada dolaşan bir efsane var. Kartalların hayat sürelerini uzatmak için girdikleri acı dolu dönemi anlatan, ilham veren bir hikaye.

Derler ki:

Kartal, kuş türleri içinde en uzun yaşayanıdır. 70 yıla kadar yaşayan kartallar vardır. Ancak bu yaşa ulaşmak için, 40

yaşlarındayken çok ciddi ve zor bir kararı vermek zorundadır. Kartalın yaşı 40'a dayandığında pençeleri sertleşir, esnekliğini yitirir ve bu nedenle de beslenmesini sağladığı avlarını kavrayıp tutamaz duruma gelir.

Gagası uzunlaşır ve göğsüne doğru kıvrılır. Tüyleri kartlaşır, kalınlaşır ve kanatlarına takılmaya başlar. Artık kartalın uçuşu iyice zorlaşmıştır.

Dolayısıyla kartalın burada iki seçimden birisini yapması gerekir. Ya ölümü seçecektir ya da yeniden doğuşun acılı ve zorlu sürecini göğüsleyecektir. Bu yeniden doğuş süreci 150 gün kadar sürecektir. Bu yönde karar verirse kartal bir dağın tepesine uçar ve orada bir kaya duvarda, artık uçuşuna gerek olmayan bir yerde yuvasında kalır.

Bu uygun yeri bulduktan sonra kartal gagasını sert bir şekilde kayaya vurmaya başlar. En sonunda kartalın gagası yerinden sökülür ve düşer. Kartal bir süre yeni gagasının çıkmasını bekler. Gagası çıktıktan sonra bu yeni gaga ile pençelerini yerinden söker çıkarır. Yeni pençeleri çıkınca kartal bu kez eski kartlaşmış tüylerini yılmaya başlar. 5 ay sonra kartal, kendisine 20 yıl veya daha uzun süreli bir yaşam bağışlayan meşhur yeniden doğuş uçuşunu yapmaya hazır duruma gelir."

Bu mitolojik hikâyeyi ilk duyduğumda çok etkilenmiştim. Daha sonra yaptığım araştırmalarda bu hikayenin gerçekliği ile ilgili bir kanıt bulamadım. Tabii ki hiçbir canlı yaşam süresini kendi belirleyemez fakat biz insanlarda yaşam kalitesini kendi yönetebilme gücü vardır.

Henry FORD'un söylediği gibi "Öğrenmeyi bırakan kişi, yirmisinde de olsa, sekseninde de olsa, yaşlıdır. Öğrenmeye devam eden kişi gençtir. Yaşamdaki en muhteşem şey, zihninizi genç tutmaktır."

Zihni genç tutabilmenin yolu ise kendimizi sürekli yenileyebilmek ve geliştirmektir. Değişim ve yenilenme gündeme gelince tıpkı kartal hikayesindeki gibi acı, fedakarlık, çaba, sıfırlamak, vazgeçmek, sil baştan... gerektirir.

Bunu başarabilen insanlar hayatını kaliteli yaşayabilirler. Başaramayanlar ise yaşadığını zannederler. 🌍

Çalışmadan, yorulmadan, öğrenmeden, rahat çalışmanın yollarını itiyat haline getiren milletler; önce haysiyetlerini, daha sonra da istiklallerini kaybederler.
Mustafa Kemal ATATÜRK

Öğrenmeyi bırakan kişi, yirmisinde de olsa, sekseninde de olsa, yaşlıdır. Öğrenmeye devam eden kişi gençtir. Yaşamdaki en muhteşem şey, zihninizi genç tutmaktır.
Henry FORD



Efes Kupası'nı kazanan başarılı yarışçı ve EGIAD Üyesi Yonca Güngör motorsporlarına daha fazla destek verilmesine dikkat çekti...

Erkek Egemen Parkurlara 'Şampiyon Kadın Eli' Değince...

Motor sporları ile İzmir'e geldikten sonra tanıştım. Babamın iş ortağı Mithat Diker ile başladı ralli serüvenim. Ben 7-8 yaşlarımda iken ailecek onu izlemeye giderdik. Bazı yarışlar, Pınarbaşı'nda toprak pistte yapılıyordu. Renç Koçibey, Ahmet Tarhan, Emre Yerlici, Mustafa Koç ve Cem Hakko gibi isimleri hatırlıyorum İlk dönemlerde. Orada onları seyrederek büyüdüm, o zamanlar pilot koltuğuna oturmak gibi bir hayalim yoktu.

■ RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL







■ Yonca Güngör şampiyon bir kadın ralliçi. Geçtiğimiz sezonda Efes Kupası Bayanlar Şampiyonu (*Eski adıyla Ege Kupası*).. Kendi ifadesi ile başarı odaklı bir Akrep burcu kadını; her zaman yeni ve farklı şeyler öğrenme çabası içinde olan bir yapıya sahip. Erkeklerin egemen olduğu bir dünyada kadınların da aynı başarılarla imza atabileceğine inanan bir yarışçı. Türkiye’de çok iyi araç kullanan kadınların olduğunu vurgulayan Güngör malesef bu sporun yaygınlaşması için yeterli desteğin bulunmadığından şikayet ediyor. Doğa dostu şampiyon Güngör ile söyleşimizi EĞİAD Yarın Dergisi okurları için hazırladık.

Yonca Hanım öncelikle bize kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

Yonca Güngör: 1977 İstanbul doğumluyum ve 1985 senesinden beri İzmir’de yaşıyoruz. Disiplinli, sorumluluk sahibi başarıyı seven bir akrep burcuym. Başarı odaklıyım ve öğrenmeyi çok seviyorum. Ralliye girdikten sonra devam etmem de öğrenme amaçlıydı. Yaşantıma yeni bir heyecan dahil olduysa, bunu hakkıyla yapmam gerekiyordu. Yeni şeyler keşfetmeyi seviyorum, aynı zamanda hiç bilmediğim şeyleri öğrenmekte çok keyif veriyor. Ege Genç İşadamları Derneği’ne (EĞİAD) 8 yıldır üyeyim. Cemal Elmasoğlu’nun döneminde üye olduktan sonra hemen komisyonlarda çalışmaya başladım. İki dönem yönetim kurulunda görev aldım; şimdi yayın grubundayım. Yayın grubu, daha önce hiç çalışmadığım bir gruptu. Şimdi orayı keşfetmek istiyorum; dergi nasıl oluşuyor, nasıl çıkıyor öğrenmek keyif veriyor.

İstanbul-İzmir geçişi nasıl oldu?

Yonca Güngör: Firmamız Asal Metal Kollektif Şti. 1968 se-

nesinde İstanbul’da Perşembe Pazarında kurulmuş bir şirket. Babamın iş ortağı Mithat Diker’in baba işi. Kendisi babam Osman Güngör’le askerlikten yedek subaylık döneminden arkadaş. Askerlikten sonra babama ortaklık teklif etmesi ile İzmir’de Ege Asal Metal 1985 senesinde kuruyorlar. Böylece biz İzmir’e taşınıyoruz. Babam da, diğer aile fertlerim de İstanbullu’yuz. Ben İzmir’e taşındığımızda 8 yaşlarında, kardeşim Burak Güngör ise 1,5 yaşında idi.

Spor dünyasını sizinle konuşmadan önce; yine erkek egemen bir camia olan metal dünyasını konuşsak?

Yonca Güngör: Metal dünyasına 1999 senesinde dahil olduğumda bulunduğumuz birinci sanayi sitesinde çalışan kadın çok azdı. Neredeyse, kapının önünden bile pek kadın geçmezdi. Benim kız evlat olarak, babama düşkünlüğüm biraz fazladır. Okul bittikten sonra babama: “Seninle çalışmak istiyorum” dedim ama tabii şu an ki noktaya gelmem kolay olmadı. Babam öncelikle beni tabiri caizse ilk sene kendi eğitiminden geçirdi ve hemen hemen her departmanda çalıştırdı. Diğer bir deyimle; masayı kolay kolay vermedi. Muhasebe, satış, pazarlama; hatta bana ilk zamanlar santral operatörlüğü bile yaptırdı. Bu arada iş yönetimi, iletişim konularında bir çok sertifika programlarına katıldım. 3-4 sene ara verdikten sonra tekrar 2004 yılında yönetici olarak göreve başladım. Şirketin finans beyni babamdır ben onun yükünün şu an için yüzde 70’ini almaya çalışıyorum. Erkek kardeşim Burak’ta yüksek lisansı ve arkasından askerliği bitirdi 3 yıldır bizimle çalışmaya başladı. Onun gelmesi ile dış ticaret ve satış pazarlama sorumluluğumun çoğunu devrettim. Mithat Bey’in de 2 oğlu var inşallah onlar da okulu bitirdikten sonra 4 kardeş devam edeceğiz.



• Pist beni hiçbir zaman cezbetmedi. Pistte aynı alanda turluyorsunuz ama ralli de öyle değil. Bir kere doğa ile baş başasınız biz antrenman yaparken yanımızdan koyunlar kuzular geçiyor. Bunun yanı sıra sürprizli bir yolculuk var rallide. Doğanın verdiği haz dağda başka oluyor. Dağın tepesinde aracınız siz ve co-pilotunuz varsınız. Bu size kendinizi daha özgür hissettiriyor.

Metal erkek dünyası, ama sizin çok yol aldığınızı görüyorum. Otomobili günlük kullanımınızın dışına nasıl çıkarttınız?

Yonca Güngör: Motor sporları ile İzmir'e geldikten sonra tanıştım. Babamın iş ortaklığı Mithat Diker ile başladı ralli serüvenim. Ben 7-8 yaşlarımda iken ailecek onu izlemeye giderdik. Bazı yarışlar, Pınarbaşı'nda toprak pistte yapılıyordu. Renç Koçibey, Ahmet Tarhan, Emre Yerlici, Mustafa Koç ve Cem Hakko gibi isimleri hatırlıyorum İlk dönemlerde. Orada onları seyrederek büyüdüm, o zamanlar pilot koltuğuna oturmak gibi bir hayalim yoktu. Babam da çok iyi araba kullanmasına rağmen ralliye hiç bulaşmadı. Ne zaman ki 2012 senesinde Mithat Bey beni ve kardeşimi teşvik etti işte o zaman gerçek anlamda bu spora adım attık. Onun teşvikiyle başladık. İçimde vardı demek ki. Yarışlara başlayalı 3 sezon oldu. Bu 3 yılda 3 bayanlar kategorisi şampiyonluğu 1 de kategori 3 şampiyonluğum oldu.

İzmir motor sporları bakımından çok gelişmiş değil. Bildiğim kadarı ile bir Ege Rallisi vardı. Motor Sporlarına eskisi kadar ilgi gösterilmiyor algısı var, bu doğru mu?

Yonca Güngör: Ege Rallisi devam ediyor. Türkiye şampiyonasının ilk ayağıdır. Biz Ege kupasını takip etmemize rağmen Ege Rallisinden de Ege kupasına puan alırız. Her yıl Nisan ayında Forum Bornova'dan star alıp Seferihisar'da Beyler, Gödençe ve Efemçukuru özel etapları geçilir. Ve servis için tekrar Inciraltı'na gelinir. Bu yarış iki gün süren uzun soluklu bir yarıştır. Motor sporları maddi açıdan gerçekten pahalı sporlardan biri; bu tür sıkıntıları federasyon da yaşıyor. Sporcular; sponsorluklarla veya kendi imkanları ile bir şeyler yapmaya çalışıyor. Son zamanlarda da kan kaybı var. Ege nin en büyük

şansının Mithat Diker olduğunu düşünüyorum. Mithat Bey 2011 senesinde ben artık gençleri yetiştireceğim dedi. İlgili ve yetenekli gençleri yetiştirmek adına Ege Asal Motor Spor'u kurdu. Başkanlığını Mithat Bey kendisi yapıyor. Tam olarak okul değil ama genç sporculara imkan sağlıyor, eğitim veriyor. Türkiye çapında birincisini iki sene önce düzenlediği Ege Asal Motor Spor Challenge'ı var. O zaman kendi yerimiz de yoktu. Çiğli'de Emin Direksiyon'un toprak parkurunda gerçekleştirdik. Türkiye çapında 100'ün üzerinde katılımcıyla gerçekleşti. Elemelerle ilk 3 kişi seçildi. Profesyonel Ralli araçları ile gerçek bir ralliye katılma şansını elde ettiler. Bu her sene yenileniyor. 2014 ün başında yaptığımız Challenge'larda da ilk 2'ye giren genç pilotlarımız Kayseri'de Ege Asal Metal Motor Spor sponsorluğunda hiç bir bedel ödemedi Cumhuriyet Rallisi'ne girme şansı yakaladılar. 2012'den beri Mithat Bey'in sponsorlukları ile bu sporu canlandırmak adına ciddi adımlar atıldı. Maddi imkansızlıklar yüzünden katılamayan yetenekli gençlere şans verildi. Ama doğruyu söylemek gerekirse Türkiye için kan kaybeden bir spor. Çok hızlı ilerlemiyor.

Bu sadece ralli için değil, bütün motor sporları için böyle gözüküyor.

Yonca Güngör: Evet bu spor dalı aslında bir futbol, basketbol gibi değil. Bir de motor sporları takım çalışması gerektiren bir spor türü. Bireysel olarak yapamıyorsunuz. İyi servis, copilot vs tamamen ekip işi. Ne kadar yetenekli olursanız olun garajınız, servisiniz takım arkadaşlarınız ve koçlarınız yeterli değilse bu mutlaka derecelere eksi olarak yansıyor.

Türkiye'de ralli takımları hangi aşamada?

Yonca Güngör: Şu an en iyi takım; Ford Castrol takımı..

Serdar Bostancı'nın yürüttüğü. Bu yıl yine kendi oğlu Murat Bostancı Türkiye Şampiyonu oldu.

Peki uluslararası arenaya çıktıkları zaman durum nasıl?

Yonca Güngör: Uluslararası arenada mücadele eden ralli takımımız maalesef pek bulunmamakta. Bu konuda tok sport yurt dışında yarışlara katılmaktadır. Hem Türk hem de yabancı pilotlara servis ve araç hizmeti sağlamaktadır. Bunun yanı sıra Halid Avdagiç % 100 Türk yapımı ralli araçları üretmektedir. Dünya Otocros Şampiyonası resmi aracıdır. Burada da bir Türk pilotu olan Genç Yiğit Timur ilk kez katıldığı bu şampiyonada önemli dereceler elde etmiştir. Ben şahsen Türkiye Şampiyonasını takip edemiyorum; onun için ciddi bir mesai ve emek harcamak gerekiyor. Biz keyif için yapıyoruz. Sadece Ege Bölgesi'nde kalmayı tercih ediyorum bu da yılda 6-7 yarış demek oluyor. Türkiye şampiyonasının yarışları çok daha fazla oluyor.

Ralıcılık genetik mi? Kuzey ülkelerindeki ekipler çok başarılı oluyorlar.

Yonca Güngör: Biraz genetikle ilgili olabilir ama kişiye göre değişir. Kuzeyli'lerin başarısının nedeni yaşadıkları coğrafya ile alakalı olabilir. Benim bildiğim Finlandiya'da ehliyet alırken bile buz üstünde testten geçiyorlar. Şimdi Türkiye'de öyle bir ortam olsaydı farklı olurdu. Onlar bana göre buldukları coğrafi bölgenin artısını yaşıyorlar.

rekli devam eden bu işi seven üç bayan arkadaşımız mevcut. Benim Copilotum da bayan. Kendisi benimle beraber spora başlamış olsa da o da eşinden dolayı bu işi öncesinden bilen biri. Funda Oral kurallar, yönetmelik konusunda titiz ve disiplinli biri. Biz her ne kadar bu işi profesyonel yapmasak da kesinlikle ciddiyet isteyen bir spor olduğu için küçük bir hatayı dahi kesinlikle kabul etmiyor. Bizim Funda ile ekip olarak başarımızın sebebi işe odaklanmamız ve ciddiye almamızdır. Ayrıca Türkiye Şampiyonasını da takip eden yine başarılı üç bayan pilot bulunmaktadır. Simin Bıçakçioğlu, Burcu Burkut Erenkul ve Serpil Pak. Erkek rakipleri ile gayet başarılı rekabet edebiliyorlar.

Yarış notlarını nasıl alıyorsunuz?

Yonca Güngör: Genelde yarıştan 1 gün önce idari ve teknik kontrol yapılır. İdari kontrol de sürücü belgeniz, lisansınız ve tüm kişisel ekipmanlarınızın uygunluğu kask, tulum gibi kontrolden geçer ve uygun ise size sıra numaranız, rotbook gibi ekipmanlar teslim edilir. Teknik kontrolde ise aracınızın tüm kontrolleri yapılır uygunluk ve ağırlığına bakılır, hepsi tamam ise size yarışa girmenize engel olmadığı bilgisi verilir. İdari kontrolde alınan rotbook da aslında tüm yolunuz çizilmiştir. Ve size genelde 2 yada 3 geçişlik zaman tanınarak yarışacağınız yolu keşfetmeniz için zaman verilir resmi antreman verilir. Bu zaman sürecinde siz ve copilotunuz kendinize göre gideceğiniz yolu nasıl izleyeceğinize dair yol notunuzu çıkarır ve yarışa hazır bir hal alırsınız. Tabii ki bazen yarış esnasında doğa



Ege bu konuda nasıl? Parkurlar, yarışlar...?

Yonca Güngör: Ege'de, Ege Asal Metal Motor Spor olarak biz bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Hatta bu sene takım olarak Menderes'te bir ralli merkezi oluşturuldu ve Otokross Pisti yapıldı. Menderes Belediyesi çok yardımcı oldu. 150 metresi beton 700 metresi toprak zeminden oluşan parkurda geçen sezon Tosfed Türkiye otokros şampiyonasının 9. ve 10. Ayak yarışları gerçekleşti. Daha parkur açılır açılmaz ilgi görmeye başlamış oldu. Bundan sonra her sene parkur ve zemin olarak daha da iyi bir olacaktır. Bu konuda öncülük yaptığımızı düşünüyorum. Tabii ki bu arada Menderes Belediyesinin katkıları yadsınamaz. Yine bunun haricinde bu yıl Menemen Belen Köyü'nde çok güzel bir asfalt zemini keşfedildi. Geçen sezon (2014) burada ilk tırmanma yarışı gerçekleşti.

Sizden başka bayan yarışmacı arkadaşınız var mı?

Yonca Güngör: Kendi takımımızda kurulduğundan beri sü-

şartları nedeni ile yol notunuzda küçük değişiklikler olabilir, onda da pilotun hemen yeni duruma göre B planı devreye girerek yarışılır.

En çok hoşunuza giden parkur neresi?

Yonca Güngör: Ege rallisinde yarıştığımız Gödençe ve bu sene yeni keşfedilen Menemen Belen köyündeki tırmanma parkuru

Başka nerelerde yarışmak istersiniz?

Yonca Güngör: Sezon içinde şehir dışında yapılan 1-2 yarışa katılmak isterim. Hiç bilmediğiniz parkurlarda yarışmak çok daha zevkli, bunu geçen sezon Erciyes Cumhuriyet Rallisinde tattım ve bana çok eğlenceli ve keyifli geldi. Ayrıca dağdaki parkurda öğrendiğim tecrübeler de yanıma kar kaldı. Seyirci bakımından da çok daha kuvvetliydi. Bizim için çok soğuk olan havada Erciyes'in 3215 metresinde, oranın halkı çokluk

“Tarihi Canlandıran Dokunuşlar...”



umart
mimarlık

www.umart.com.tr - info@umart.com.tr • Mansuroğlu Mah. 295/2 Sokak Ege Sun Plaza K: 3 D: 327 BayraklıİZMİR • Tel: 0.232.435 55 18 - Fax: 0.232.435 55 19



Motor sporları konsantrasyon isteyen ekip işi. Paylaşmayı, takım çalışmasını öğrendiğiniz disiplinli bir spor. Ayrıca hızlı ve doğru karar verebilme yetisini geliştiriyor. Bu spor normal yaşantınızda artı olarak size geri dönüyor. Her km'de yeni bir tecrübe ediniyorsunuz. Yeni şeyler öğrenmekten keyif alan bir yapım var, her girdiğim yarışta mutlaka gelişimime katkı koyacak nüanslar yakalıyorum. Bu spora geç başladığımı düşünüyorum. Şu anda 20'li yaşlarında çok başarılı sporcuların varlığına seviniyorum.



Funda Oral, Yonca Güngör

çocuk bizi izlemeye gelmişti. Tabi ki bu seyircinin coşkusu yarışçıları fazlasıyla motive diyor.

Pilotluğu başka bayanlara tavsiye eder misiniz?

Yonca Güngör: Kesinlikle ederim; çünkü ben çok iyi araç kullanan kadınlar olduğumu düşünüyorum. Bu spor disiplin, ileri görüşlülük ve devamlılığı olması gereken bir spor, dolayısı ile kararlılık gerektiren bir spor. Bayanların başarı sağlayacağına eminim. Ama ne yazık ki Türkiye Şampiyonası'nı bile takip eden sadece bir kaç kadın pilot var. Keşke bu sayı daha fazla olabilse. Bölgemizde 2012'den beri sürekli benimle birlikte takip eden yok. Bir yarış iki yarış heyecanla girip geri çekilenler oluyor.

Bu spor size neler kattı?

Yonca Güngör: Konsantrasyonumu, hızlı ve doğru karar verme yetimi geliştirdi diyebilirim. Hep bir B planı ya da C planı olmalı. Resmi antrenmanda her şey çok güzel hava güneşli yarışa hazırsınız fakat sonrasında o gece yağmur yağmış olabilir. Ondan sonra sizin yarış için aldığınız notlar da değişiyor. O yol notuyla ezberden giderseniz olmaz. Hemen lastiğiniz değişir, notunuzda düzeltmeler yapılır. Lastiğin tutunması aracın kayması her şeyi etkiliyor. Sürüş değişiyor. Kısaca her türlü değişikliğe anında adapte olmanız gerekiyor.

Ralli dışında bir motor sporu düşünür müsünüz, hiç ilgilendiniz mi?

Yonca Güngör: Pist beni hiçbir zaman cezbetmedi. Pistte aynı alanda turluyorsunuz ama rallide öyle değil. Bir kere doğa ile baş başasınız. Biz antrenman yaparken yanımızdan koyunlar kuzular geçiyor. Bunun yanı sıra sürprizli bir yolculuk var rallide. Doğanın verdiği haz dağda başka oluyor. Dağın te-

pesinde aracınız siz ve copilotunuz varsınız. Bu size kendinizi daha özgür hissettiriyor.

Motor sporları konsantrasyon isteyen ekip işi. Paylaşmayı, takım çalışmasını öğrendiğiniz disiplinli bir spor. Ayrıca hızlı ve doğru karar verebilme yetisini geliştiriyor. Bu spor normal yaşantınızda artı olarak size geri dönüyor. Her km'de yeni bir tecrübe ediniyorsunuz. Yeni şeyler öğrenmekten keyif alan bir yapım var, her girdiğim yarışta mutlaka gelişimime katkı koyacak nüanslar yakalıyorum. Bu spora geç başladığımı düşünüyorum. Şu anda 20'li yaşlarında çok başarılı sporcuların varlığına seviniyorum.

Yaş dediniz ama...

Yonca Güngör: Şöyle ifade edeyim geçen sezonda bizim Ege Asal Metal Ralli merkezi otokros Pistinde TOSFED Ralli Şampiyonasının 9 ve 10. ayağı yapıldı. Oto Krosta trafiğe kapalı bir alan olduğu için özel izinle ehliyet şartı olmadan yarışabiliyor. 17 yaşında bir genç o kadar yetenekliydi ki, inanılmaz keyifli anlar yaşattı. Bunun yanı sıra rallide tecrübe başarı için çok önemli bir etken, bu camiada çok başarılı hala bizlerle rahatlıkla rekabet eden büyüklerimiz bulunmaktadır.

Bu spora Gokart'ardan başlanmıyor mu? Sonra carting, sonrasında araba modelleri değişerek nihai hedefte ralliye geçmiyor mu?

Yonca Güngör: Aslında süreç sizin de ifade ettiğiniz gibi ama herkes o şekilde başlamıyor. Şartları zorlamak gerekiyor Türkiye'de. Çok da başarılı, istekli olanlar yurtdışına gidip eğitim alıyorlar. İtalya, Finlandiya'da... Bu da bizim ülkemize pozitif şekilde yansıyor. Önümüzdeki senelerde ben de istiyorum. Yurtdışında kısa süreli eğitimler var. Kendimi geliştirmek adına. 18 Ocak'ta Challenge'nin tanıtımı var. Tanıtımı dinleyip, parku-



ru görebilirsiniz. Sürüşüne bakılıyor ama eğitim de veriliyor. Bu arada yeteneğin varsa bu spora girmiş oluyorsunuz.

Bir takımın iyiliği ekonomik gücü ile bağlantılı mı?

Yonca Güngör: Kesinlikle. İyi bir garaj, güçlü bir otomobil çok önemli. Dediğim gibi maliyetli bir spor.

Seyirci açısından Türkiye'yi nasıl buluyorsunuz?

Yonca Güngör: En büyük sorunumuz da bu. Aslında benim arkadaşlarımdan gelip izlemek isteyenler var mesela. Ege Rallisi'nde örneğin sembolik startı Forum Bornova'da yapıyor. Sonrasında İnciraltı'nda servis alanı var oraya gidiliyor. Oradan Seferihisar-Menderes etaplarını geçiyorsunuz. Evet bu ilk alanda seyirciye ihtiyaç var. Ama seyirci orada oturup izlemek istiyor nasıl geçiyorlar diye. Öncelikle dağlarda yarıştığınız yerler kesinlikle trafiğe kapalı. Köylerdeki alanlarda köylerde insanlar bile dışarı çıkmıyorlar. Bizi izlemek için sabah erkenden dağın tepesine çıkacaksınız. Yarış bitip yol açılincaya kadar bekleyeceksiniz ve sonra ayrılabileceksiniz. Ve bütün bu izleme içinde bizi görebileceğiniz an bir kaç saniye. Ama yurt dışında öyle değil, insanlar yollardalar. Bir de ben bunu çok kısa olmasına rağmen Kayseri'de yaşadım. Erciyes'te yarış 3215 metrede yani zirve oldu. O yükseklikte bile inanamayacağınız kadar seyirci vardı. O kadar heveslilerdi ki; çoluk çocuk o soğukta izlemeye gelmişler. O kadar güzel karşıladılar ki.

Sizleri en çok zorlayan konu nedir?

Yonca Güngör: Bu sporda sponsorluk da zorluyor sporcuları. Sponsor ya senin kayıt ücretini karşılar, ya da o yarış için yakıtını karşılar. Tabii ki böyle pahalı bir spor için bunlar yeterli değil. Devletin de bu konuda ödeneği oldukça az. Türkiye Şampiyonasını takip edenlerinde en zorlandığı konu sponsorluk.

C.T: Yarışırken hiç korktuğunuz bir an oldu mu?

Yonca Güngör: Bu sezonda Atlantis rallisi vardı. Yanımda copilotumun eşi vardı. Çok tecrübeli biri. O yarışta çok süratlenmişim ve aracı kaydırdım, biz yoldan çıktık. Araba kaydı baktım geniş bir alan ama o yarıştaki tecrübeli copilotum Erdal Oral bana "gaza bas" diye bağırdı. Kurtaramayacağım bir noktadaydık ve yan tarafta dere vardı, Büyük bir ihtimalle dereye düşecektik. Ama o anda gaza yüklenince araba toparladı ve tekrar kontrolü sağladım.. Copilot işte burada her şey. Tecrübe çok önemli. Bizim takımında eski yarışçılar var ve senin eğitim almanda önemli rol oynuyorlar ve bu sana avantaj olarak dönüyor.

Birinci oldunuz ne hissediyorsunuz?

Yonca Güngör: Yarıştan önce ben çok yoğunlaşıp kafamda plan program yapıyorum. Yarış esnasında da çok çekilmez olduğumu düşünüyorum. 'Sürekli sorguluyorum, "Funda onu yaptık mı, doğru mu, yanlış mı..." Yarış bitince o kadar rahatlıyorum ki. Pamuk gibi oluyorum. Finişe geldik, bir de derece yaptık mı; İşte bu harika bir şey. Bütün emeklerinizin karşılığını almış oluyorsunuz.

Yarış anında nasıl bir diyalogunuz var?

Yonca Güngör: Yarış anında konuşma şansınız yok. Sadece copilottan gelen yol notunu dinliyorsunuz. Copilotluk zor bir şey örneğin ben yapamazdım. Hızlı giden bir arabada hızla okumaya çalışmak çok zor. 🤖

Riskli Alanlarda Kentsel Dönüşüm Kararlarına Karşı Yargı Yolu

Riskli yapı tespiti yapıldıktan sonra bu durum aynı hak ve şahsi hak sahiplerine bir risk tespit raporu bildirilecektir. Risk tespit raporu hak sahiplerine tebliğ edildikten itibaren 15 gün içinde bu rapora itiraz etme hakları bulunmaktadır.



AV. KORHAN ATA UŞKAY
EGİAD Üyesi

■ 31 Mayıs 2012 de yürürlüğe giren 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamında riskli alan, riskli yapı ve rezerv yapı alanı gibi yeni kavramları ortaya koymakta ve bu tespitler idari yargılamaya konu olmaktadır. 6306 sayılı Kanuna göre Riskli alan; zemin yapısı veya üzerindeki yapılaşma nedeniyle can ve mal kaybına yol açma riski taşıyan, Bakanlık ve İdare tarafından Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığının görüşü de alınarak belirlenen ve Bakanlığın teklifi üzerine Bakanlar Kurulunca kararlaştırılan alanı ifade etmektedir. Riskli yapı; yine aynı kanunda tanımlandığı üzere, riskli alan içinde veya dışında olup ekonomik ömrünü tamamlamış olan ya da yıkılma veya ağır hasar görme riski taşıdığı ilmi ve teknik verilere dayanılarak tespit edilen yapıyı da ifade etmektedir. Bir yerleşim alanının riskli alan olarak belirlenebilmesi için o alanın can ve mal kaybı riski taşıması gerekmektedir. Kentsel dönüşüm; yapılaşma sürecinde imar planı bulunmayan ya da imar planlarına aykırı yapılmış yerlerin, imar planlama faaliyetlerinin temel amaçlarına uygun hale getirilmesi için iyileştirilmesi ve eskiyen, bozulan kent dokusunun yenilenmesinin toplu adı olarak ifade edilmektedir². İdareler, kentsel dönüşümün, hizmet ettiği bu amaçlar doğrultusunda hareket etmekte ve kararlar almaktadır. Yine kentsel dönüşüm,

kentin yeniden yapılandırılması için proje ve uygulamaları, dönüşümüne konu olan alanlarda yaşayan kişilerin hak ve özgürlükleri üzerinde olumsuz etkiler ve kısıtlamalar yaratacaktır. Başta mülkiyet hakkı olmak üzere, yerleşme hakkı, konut hakkı gibi benzeri haklar bu durumdan etkilenebilecektir.

Yukarıda bahsedilen uygulamalar bir idari işlem niteliğinde olup, bu idari işlemlere karşı 6306 sayılı Kanunda belirtildiği üzere, 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu kapsamında iptal davası açılabilir. Ancak aynı maddede kentsel dönüşümün söz konusu olduğu davalarda yürütmenin durdurulması kararı verilemeyeceği her ne kadar düzenlenmiş ise de Anayasa Mahkemesinin 27.02.2014 tarihli karar³ sonucu, kentsel dönüşüm sebebiyle açılan davalarda Mahkeme, eğer idari işlemin uygulanması sonucu telafisi güç ve imkansız zararların doğması durumu var ise ve işlem açıkça hukuka aykırı görünüyorsa, gerekirse davalı idarenin savunmasını bile almadan dava açıldığında yürütmenin durdurulması kararı verebilmektedir.

Bir idari dava türü olan iptal davası, idare mahkemelerinde, sadece yetki, şekil, sebep, konu ve maksat yönlerinden hukuka aykırılık durumlarında söz konusu idari işlemin iptalini istemek için açılabilir. İptal davasının açılabilmesi için bir menfaat ihlalinden bahsetmek gerekeceği gibi iptal



edilmesi istenen işlemin kesinlik kazanması ve diğer idari başvuru yollarının da ayrıca tüketilmesi gerekmektedir⁴. İptal davaları, kanunda ayrı bir süre belirlenmemiş ise, Danıştay ve İdare Mahkemelerinden yazılı bildirim veya tebliğin yapıldığı günü takip eden günden itibaren 60 gün içinde açılmalıdır. Ancak 6306 sayılı Kanunda öngörülen süre özel olarak 30 gün olarak belirlenmiştir⁵.

6306 sayılı Kanunun 2. Maddesi ile riskli yapı tespit yetkisinden bahsedilmektedir. Bu haliyle riskli yapıların tespiti Bakanlıkça hazırlanacak yönetmelikte belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde masrafları kendilerine ait olmak üzere, öncelikle yapı malikleri ve kanuni temsilcileri tarafından, Bakanlıkça lisanslandırılan kurum ve kuruluşlara yaptırılacak ve sonuç Bakanlığa veya idareye bildirilecektir. Bu durum risk tespitinin Bakanlıkça Resen yapılmasına engel teşkil etmemektedir.

Riskli yapı tespiti yapıldıktan sonra bu durum aynı hak ve şahsi hak sahiplerine bir risk tespit raporu bildirilecektir. Risk tespit raporu hak sahiplerine tebliğ edildikten itibaren 15 gün içinde bu rapora itiraz etme hakları bulunmaktadır. Eğer verilen süre içinde rapora itiraz edilmemesi halinde risk tespit raporu kesinleşecek ve idare hak sahiplerine, 60 günden az olmamak üzere riskli yapının yıktırılması için bir süre verecektir. Risk tespitine itiraz edilmiş ve yapılan itiraz reddedilmişse riskli yapının tespiti yine kesinleşmiş olacak ve ilgili Müdürlük gerekli tebligatların yapılmasını ve riskli yapının yıktırılmasını idareden isteyecektir⁶. Riskli yapı tespitinin kesinleşmesi veya yıkım kararının tebliği ile birlikte bu idari işlemler için 30 günlük iptal davası açma süresi başlayacaktır.

İlgililer, idari dava açmadan önce, idari işlemin kaldırılması, geri alınması, değiştirilmesi veya yeni bir işlem yapılmasını üst makamdan, üst makam yoksa işlemi yapmış olan makamdan da, idari dava açma süresi içinde isteyebilirler. Bu durumda idari dava açma süresi duracak ancak üst makama başvuru yapılmasını takip eden 60 gün içerisinde talebe cevap gelmezse talep reddedilmiş sayılacaktır. İtiraz reddedilmiş ve 60 günlük süre içerisinde idare tepkisiz kalırsa dava açma süresi kaldığı yerden işlemeye başlayacaktır⁷.

Üst makama başvuru yolu veya itiraz zorunlu değildir. Hak sahipleri 6306 sayılı kanunun 6. Maddesinin dokuzuncu fıkrası uyarınca, risk tespitinin hak sahiplerine tebliğinden veya öğrenilmesinden itibaren 30 gün içerisinde bir iptal davası da açabileceklerdir. Açılan bu davada Anayasa Mahkemesinin kararı sonrasında artık yürütmenin durdurulması kararı verilebilmektedir.

İptal davası kabul edildikten sonra verilebilecek iki çeşit karar vardır; yürütmeyi durdurma kararı ve iptal kararı. İptal kararı verilmesi durumunda idari işlemin iptali sağlanacaktır. İdareler mahkemelerin iptal ettiği kararın yerine başka bir karar da alamayacaklardır. İptal karar verildiğinde idari işlem ortadan kalkacak ve etkileri geriye dönük olarak görülecektir. 🌐

¹ Gürsel ÖNGÖREN, Kentsel Dönüşüm Hukuku, İstanbul, Öngören Hukuk Yayınları, 2013, s. 17

² Gürsel ÖNGÖREN, Kentsel Dönüşüm Hukuku, İstanbul, Öngören Hukuk Yayınları, 2013, s. 17

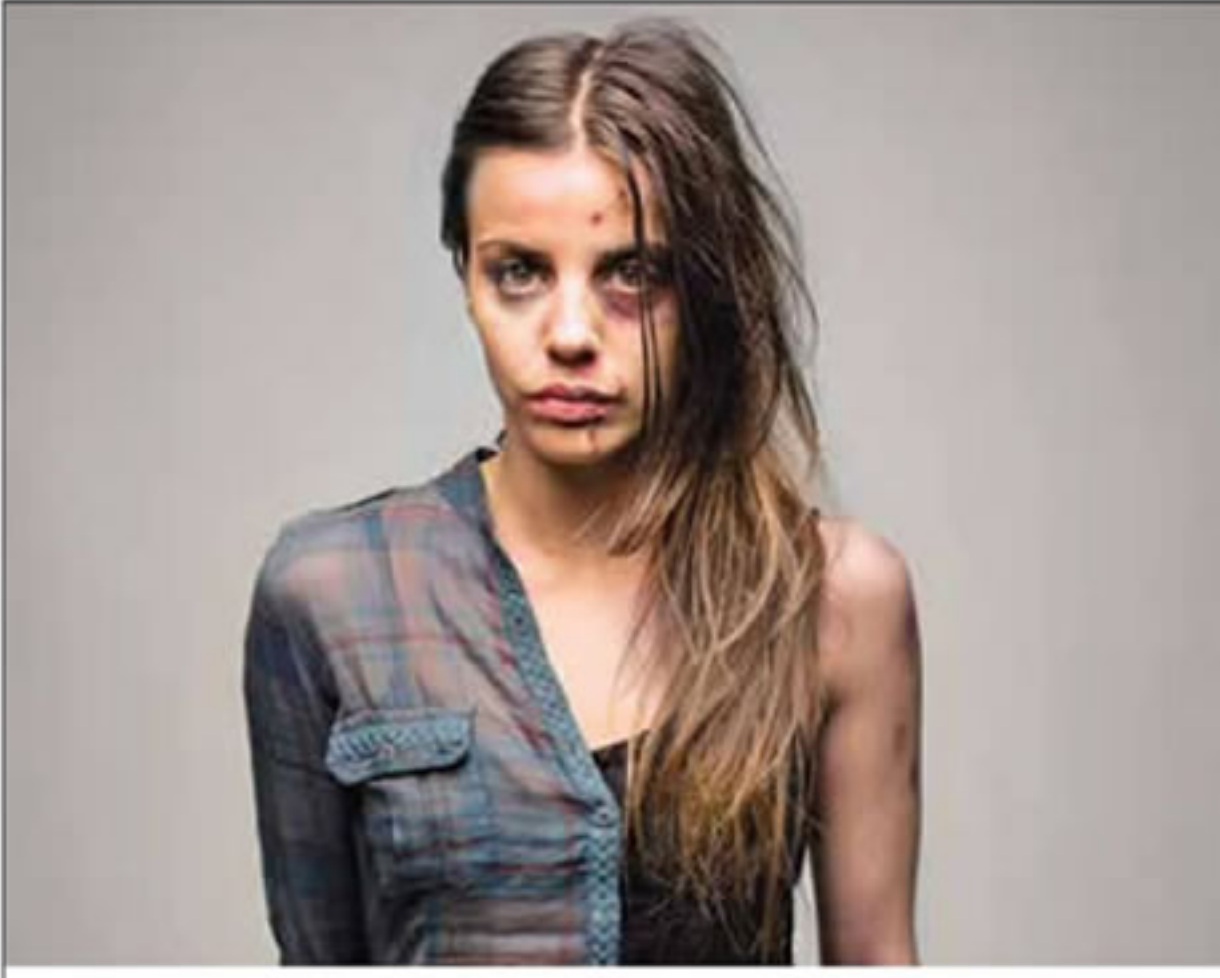
³ Anayasa Mahkemesi, 27.02.2014 tarih ve 2012/87 E. Ve 2017/5 (yd) K.

⁴ Gözübüyük, Tan, a.g.e., s. 328, dn. 177 ve s.281

⁵ Gürsel ÖNGÖREN, Kentsel Dönüşüm Hukuku, İstanbul, Öngören Hukuk Yayınları, 2013, s.140

⁶ 6306 sayılı kanun kapsamında, Belediye, sınırlar dışında il özel idareleri, büyükşehirlerde büyükşehir belediyeleri, Bakanlık tarafından yetkilendirilmesi halinde büyükşehir belediyesi sınırları içindeki TOKİ'dir.

⁷ Gürsel ÖNGÖREN, Kentsel Dönüşüm Hukuku, İstanbul, Öngören Hukuk Yayınları, 2013, s.208



Çocuğun akademik ortamın dışına hedefsiz, sahipsiz olarak koyuverilmesi madde ve diğer olumsuzlukları artırmaktadır

Bonzai gerçeği



DOÇ. DR. ZEKİ YÜNCÜ
Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Çocuk ve
Ergen Ruh Sağlığı ve Hastalıkları AD
EGEBAM

Ülkemiz için uyuşturucu ve uyarıcı madde kullanımı önemli bir sorundur. Bunun başlıca sebeplerinden biri Türkiye'nin coğrafi konumu gereği uyuşturucu madde trafiği üzerinde yer almasıdır. Uyuşturucu ile ilgili farklı güzergâhlar olsa da, kıtalar arasında geçişin bir bölümü ülkemiz üzerindedir.

■ Önceleri sağlığın tanımını fiziksel ve ruhsal iyilik hali olarak belirtilmekteydi. Ancak günümüzde bu tanım genişletilmiştir. Fiziksel ve ruhsal iyilik halinin yanısıra sosyal beceri sahibi olma, bireysel birikimini kullanabilmede sağlıklı bir birey olmanın temel şartları arasında yer almaktadır. Bağımlılık tüm bu alanları olumsuz olarak etkilemektedir. Bu durum, nitelikli, özgür düşünen, yöneten insan gücümüzü tehdit etmektedir. Son dönemde hepimizin tanık olduğu gibi medyada bolca sentetik kannabinoidler (SK, bonsai, jamaika vb.) adını duymaktayız. Sentetik kannabinoidlerin daha fazla reklamını yapmamak için bu maddeyi, yazının devamında "SK" kısaltması ile belirteceğim. Ne yazık ki; SK'nın bu derece gündemde yer bulmasının en önemli sebebi kullanımına bağlı gelişen ölüm vakalarıdır. Gün geçmiyor ki bu madde kullanımına bağlı olarak ölüm vakaları gazetede yer almasın. SK'nın da ölümlere neden olan bir bağımlılık yapıcı madde olduğu gerçeği unutulmamalıdır.

Ülkemiz için uyuşturucu ve uyarıcı madde kullanımı önemli bir sorundur. Bunun başlıca sebeplerinden biri Türkiye'nin coğrafi konumu gereği uyuşturucu madde trafiği üzerinde yer almasıdır. **Uyuşturucu ile ilgili farklı güzergâhlar olsa da, kıtalar arasında geçişin bir bölümü ülkemiz üzerindedir.** Tarih boyunca doğudan batıya ya da batıdan doğuya geçiş Anadolu üzerinden gerçekleşmiştir. Bu konum ülkemize jeopolitik bir avantaj sağlasa da beraberinde bu gibi riskleri barındırmaktadır. Narkotik polisimizin etkin mücadelesine ve dünyada rekor olarak tanımlanan madde yakalanma oranlarına rağmen madde trafiği üzerinde bulunan ülkelerde değişik sosyolojik gerekçelerle madde tüketimine neden olmaktadır. Olayın tarihsel sürekliliği dikkate alındığında ne yazık ki biz ülke olarak madde trafiği ve kullanımı açısından sorunlar yaşamaya devam edeceğiz.

Jeopolitik durumdan bahsederken, şu dönemde sınır komşumuz olan ülkelerdeki karmaşayı gözardı etmemek gerekir. Terör, savaş ve göç gibi olağan üstü durumlar madde ticareti için uygun bir zemin oluşturmaktadır. Bu olumsuz çevresel durumdan en azından bir başlık olarak bahsetmek istedim. Neden sonuç ilişkisinin tek yönlü olmadığı ve karşılıklı olduğuna vurgulamak yerinde olacaktır. Yani, tarih boyunca uyuşturucu ticareti ile ilgili durumlarda bir kavga ortamının doğmasına neden olmuştur. Ülkemizi dünyadaki yerleşiminden bağımsız olarak ele aldığımızda genç, dinamik ve kalabalık nüfusa sahip bir ülke olduğumuz gerçeği ile karşı karşıya kalmaktayız. Bu bizim ülkemizin en önemli avantajlarından biridir. Ancak bu sosyodemografik nitelikler tüm pazarlama sistemleri için caziptir. **Nasıl uluslararası şirketler kendi ürünlerini ülkemizde pazarlamak istiyorlarsa, illegal ürünler için de bu geçerlidir.** Dolayısıyla anayasamızda belirtildiği şekilde devlet gençlerimizi ve vatandaşlarımızı uyuşturucu, kumar ve cehalet gibi her tür kötü alışkanlıklardan korumakla yükümlüdür. Ancak bu konuda gidilmesi gereken zorlu ve uzun bir yol vardır. **Gençlerin kaliteli boş zaman etkinliklerinde bulunmaması madde ve diğer riskli davranışlarda bulunma riskini artırıyor.** Bunun en basit örneğini spordan verebiliriz: Futbol fanatığı çok ancak oynayanı az bir ülkeyiz. Sağlığı için ya da iyi vakit geçirmek için spor yapan insanımız daha çok olmalı. Burada fanatizimin davranışsal bir bağımlılık olduğunu hatırlatmak isterim. Bir diğer sorun ise madde kullanım bozukluğu ya da maddenin zararlarına yönelik,

koruyucu programlarımız yeterli düzeyde olmamasıdır. Son dönemde alkol ve sigaraya yönelik olarak bir mücadele programı hazırlandı. Sigara ile ilgili olan yürürlükte, alkol ile ilgili olan yasalaşma aşamasında. Uyuşturucu ile ilgili olarak yerelde politikalar oluşturulmaya çalışılıyor, ancak henüz ulusal bir politikamız yok. Sigara ve alkolle ilgili geliştirilen programların sonuçları olumlu gibi gözükse de, ne yazık ki illegal maddelerin kullanımında bir artış söz konusu.

Genel anlamda ülkemizin bağımlılık sorununda arzı azaltma konusunda gösterdiği başarıyı, talep azaltma konusunda göstermediğini söylemek haksız bir eleştiri olamayacaktır. Böyle olunca da bağımlılık bizim toplumumuz için bir potansiyel risk faktörüdür. Madde bağımlılığı oranlarımız düşük, ancak nüfusumuz kalabalık, gencimiz fazla, eğitim durumumuz yeterli değil. Eğitimden kastım okula devam edilen süre ya da akademik düzey değil. Gençlerimizi edilgen bir tutumda yetiştiriyoruz. Analiz eden, yargılayan, hayır diyebilen nitelikli gençlerimizin sayısı sınırlı. Bir grup içinde olsada birey olmayı başaran insana gereksinim var. Sorun çıktıktan sonra uygulanan kendini geliştirmeye yönelik odak grupları, daha henüz herhangi bir sorun yokken çocuk yetiştirmede hedef olarak alınarak uygulamaya konmalıdır.

Buraya kadar çok özet olarak uyuşturucu kullanımına yönelik çevresel risk faktörlerinden bahsetmeye çalıştım. Bunlar üzerinden mutlaka durulması gereken konular. Ve asıl mücadele buralarda olmalı. Bireysel olarak madde kullanan kişilerin taşıdıkları özelliklerden de söz etmem gerekir. Madde kullanımına neden olan daha ön plana çıkan bir kişilik yapısı yoktur. Eski dönemde bazı kişilik türlerinin madde bağımlılığının gelişiminde önemli olduğuna vurgu yapılmaktaydı. Bu görüş yavaş yavaş geçerliliğini yitirmektedir. Ödüle bağımlı, yenilik arayışında olan kişiler, sebat edemeyen, erteleyemeyen, uzak bir gelecekte elde edeceği daha büyük bir başarıyı yakın dönemdeki daha küçük bir kazanç için gözden çıkaran kişiler bağımlılık açısından risklidir. Ancak tüm bu kişilik niteliklerinin bir belirteç gibi algılanmaması gerekir.

Bireysel risk faktörlerini belirleyen slogan cümlemiz: bir çocuğun yetişmesinde olumsuz olarak sıralanan her tür davranış, hastalık, kaos madde kullanımı için risktir.

Risk özellikle ebeveynlerin ve sorunu olan kişilerin eğitim düzeyi ile çocuk ve ergenden uygun akademik beklenti olmaması ile doğrudan bağlantılıdır. Uygun akademik beklenti, çocuğun kişisel beceri, istek ve kapasitesine en uygun eğitim olarak tanımlanabilir.

Çocuğun akademik ortamın dışına hedefsiz, sahipsiz olarak koyuverilmesi madde ve diğer olumsuzlukları artırmaktadır.

Öte yandan özellikle etkin danışmanlık sisteminden bahsetmek yerinde olacaktır. Çocuk ya da ergenin bir sorunu olduğunda uygun bir danışmandan yardım alamaması, uygun yönlendirme yapılmaması madde ile ilişkili sorunları dramatik olarak artırıyor. Özellikle yazının ilk paragraflarında belirttiğim sağlık çalışanları olarak danışman fonksiyonunu

Bireysel risk faktörlerini belirleyen slogan cümlemiz: bir çocuğun yetişmesinde olumsuz olarak sıralanan her tür davranış, hastalık, kaos madde kullanımı için risktir. Risk özellikle ebeveynlerin ve sorunu olan kişilerin eğitim düzeyi ile çocuk ve ergenden uygun akademik beklenti olmaması ile doğrudan bağlantılıdır. Çocuğun akademik ortamın dışına hedefsiz, sahipsiz olarak koyuverilmesi madde ve diğer olumsuzlukları artırmaktadır.

yeniden hatırlatmak isterim. Toplum eğitimlerine gittiğimizde en sık şu soru ile karşı karşıya kalıyoruz. Çocuğumun madde kullandığını nasıl anlarız? Bu sorunun karşılığında biz klinisyenlerden beklenen yanıt ön plana çıkan fiziksel belirtileri sıralamak. Karın ağrısı, göz altı torbaları, yorgunluk, bakımsızlık, ilgi kaybı, çarpıntı, kramp, nörolojik belirtiler, bilinç kaybı, psikotik belirtiler vb. Bu semptomlar klinisyenlerce bilinmesi gereken durumlar. Buna bakarak hastalığın şiddeti konusunda bilgi sahibi olabilir, eğer toksikolojik analizler yapılamamış ve hastadan kullandığı madde konusunda bilgi alınamamışsa kullanılan madde tahmin edilerek tedavisi planlanabilir. Oysa aile eğer sadece bu bulgulara odaklanırsa çok vakit kaybetmiş olur. **Aileler burada birkaçı sıralanan fiziksel belirtiler henüz daha görünür hale gelmeden davranışsal değişimleri saptamalıdır.** Her zamankinin dışında ne değişimler var. Arkadaş ortamı, okul başarısı, ilgi alanı, kişisel hijyeni, giyim kuşama, konuşma jargonu, ev içi sorumlulukları yerine getirip getirmemesi vb. etkinliklere odaklanılmalıdır. Kendi yaşamlarında her zamankinden farklı neler var? Bu tür değişimler aileler için bir belirteç olarak kabul edilmelidir. Hiç şüphe yok ki bu davranışlar madde kullanımı dışında başka nedenlerden de kaynaklanabilir. Kesin bir tanı olmadan çocuğu madde kullandığı konusunda yargılamak, aile iletişimini olumsuz yönde etkileyecektir.

Ülkemizde son dönemde tedavi merkezlerine SK kullanımı nedeni ile başvuru sayısında bir artış söz konusudur. **EGEBAM** (Ege Üniversitesi Çocuk ve Ergen Alkol Madde Bağımlılığı Araştırma ve Uygulama Merkezi) polikliniğine son 1 yılda başvuran olguların %50'ye yakını SK kullanmaktadır. Oysa SKler, son dönemde piyasaya giren yepyeni bir madde değil. Üretim tarihi 2004 yılı. ABD, İlaç Eczacılık Daire Başkanlığı, 2007 yılında bu maddeye yasak getirmiş. Ülkemizde ilk olarak 2009 yıllarında tek tük vaka bildirimleri olmuş. Ancak bu yıllardan sonra giderek artan oranlarda kullanım olmuş. Bugün ise özellikle ergenler arasında en sık tercih edilen maddelerden. Burada kullanım sıklığı ile epidemiyolojik bir bilgi aktarımında bulunamıyorum. Yakın zamanda yapılan saha araştırmalarında bu madde sorgulanmamış. 2014 yılında yapılması planlanan araştırmamız bize önemli bilgiler sunacaktır. Madde kullanım paternleri incelendiğinde piyasaya yeni bir madde girdiğinde eski kullanıcıların bu maddeyi kullandıkları, sonrasında bu maddenin giderek daha fazla kullanılmaya başlandığını yeni kullanıcılar için bunun bir ilk deneme maddesi haline geldiğini sonrasında bu maddenin klasikleşmeye başladığı ve yerini diğer bir madde ya da eski maddenin yeni bir kullanım yoluna terk ettiğini görmekteyiz. SK içinde bu süreç tarif edildiği şekliyle devam etmektedir. Bu maddenin özellikle tercih edilmesinin nedenleri çok yakın zamana kadar toksikolojik analizlerde saptanamıyor olması, ucuz olması, 2011 yılına kadar yasal olması, kannabinoid benzeri bir madde olduğu yönünde yanlış bilgidir. Kannabinoidlerinde masum bir madde olmadığını bildirmek isterim. SK kullanımına neden olan risk faktörleri diğer bağımlılık yapıcı maddelerden temelde farklılık göstermemektedir. SK kullanımı sonrasında psikotik bulguların görülme oranlarının çok yüksek olduğunu biliyoruz. Sosyal medyaya yansıyan ve ilgi uyandıran bazı görüntülerin psikotik bulgularla bağlantılı olduğunu hatırlatmak isterim. Bu psikotik bulguların yüksek oranda kalıcı olduğu bildirilmektedir. Öte yandan

bilişsel işlevleri olumsuz yönde etkilediği biliyoruz. Nörolojik hasarlara neden oluyor. Bu nörolojik hasarların uzun süreli etkisi konusunda bilgi sahibi değiliz. Özellikle ölüm vakaları kalp üzerinde olan etkileri ile açıklanıyor. Kalpte ritim bozukluklarına neden oluyor. Kullanım sonrasında hipertansif ataklar, sıvı elektrolit dengesizliği gözleniyor. Özellikle bu açıdan sağlık çalışanlarının dikkatli olması gerekiyor.

Özetle SK etkisi altında olan kişilerin yaşamsal işlevler açısından tıbbi kontrol altında tutulmasında yarar var. SK'nın yoksunluk bulguları da çok şiddetli, gastrointestinal sistem belirtilerine, baş ağrılarına, kas ağrılarına neden olabiliyor.

Sonuç olarak; ülkemizde bağımlılık alanında bütüncül politikalar oluşturulmalıdır. Ülkemizde bu alanda iyi niyetli çalışmalar var. **AMATEM**'ler açılıyor, yatak sayısı artıyor. Personel eğitimleri yapılıyor. Ancak sağlık sistemi özellikle bağımlılık için iyi gitmiyor. Cerrahi branşlar, invaziv uygulamalar, yoğun bakım hizmetleri daha fazla gelir sağladığı için ön plana çıkıyor. Oysa bağımlılık emek yoğun bir alan, terapist, hemşire, psikolog, sosyal hizmet uzmanı, doktor, eğitmen ekip içinde olması gerekiyor. Bunun yanısıra bağımlı hastaların yatış süreleri daha uzun. Bu durum döner sermaye idareleri açısından tatmin edici olmuyor. SUT ve BUT'ta yapılan değişiklikler bu durumu düzeltici bir etki yaratmadı. Bağımlılık alanı özel girişimler içinde cazip bir alan değil. Bağımlılık sorununu tedavi aşamasından başlayarak yeniden yapılandırmak gerek. Tüm maddeler her sosyo ekonomik düzey için bir riskdir.

Ben şöyle bir benzetme yapıyorum. Aynı gemide seyahat eden, kaçacak başka yeri olmayan insanlarız. Gemimizde bir salgın çıkarsa hepimiz bu salgından etkileniriz. Gemimiz batarsa hepimiz boğuluruz. Ya da hep beraber güneşli günler görürüz. ☺



Diğer ısıtma sistemlerine göre

En Çevreci ve

En Ekonomik Çözüm



Neden Aerotherm Isı Pompası?



Maliyet



Soğutma İhtiyacı



Tek Kaynak Kullanımı



Güvenlik



Kolay Kullanımı ve Düşük Bakım Onarım Maliyetleri



Kolay Montaj ve Depolama Alanlarına İhtiyaç Olmaması



Çevre Dostu Olmaları ve Yeşil Enerji kullanmaları

aerotherm
I S I P O M P A L A R I

Aerotherm Hava Kaynaklı Isı Pompası, 12 ay boyunca güneş sayesinde oluşan havadaki sınırsız enerjiyi evinize transfer eder. Bu transfer işlemi sırasında cihaz tarafından harcanan elektrik enerjisi sistemin harcadığı toplam güçtür, ısı kaynağı bedava olduğu için şu an için bilinen en ekonomik ısıtma sistemidir.

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

Isı Pompası Sistemi



EGİAD'ın biraraya getirdiği iş adamlarından Erim Öрге ve Baturalp Berberoğlu ile inşaat sektörünün şehrimizdeki gelişimini irdeledik..

“İzmirliler birlikte üretmeyi öğrenmeli”

Aslında İzmir'de müteahhitlerin biraraya gelememesinin en büyük nedeni bencillik. Ben şimdi İZTO Müteahhitler Birliğine üyeyim. Orada bir araya gelmeye kalksak hemen kim başkan olacak kim sözcü olacak... Konu direkt bu. Para pul, iş vs konuşulmuyor.

■ RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

Erim ÖRGE VE Baturalp BERBEROĞLU



EGİAD'DA İŞ ORTAKLIKLARI



■ Erim Öрге ve Baturalp Berberoğlu aynı sektörün farklı kollarında faaliyet gösteren iki firmanın ikinci kuşak temsilcileri. Önceden gelen tanışıklıkları EGIAD şemsiyesi altında çok daha yakın bir dostluğa dönüşmüş. Bu dönüşümün sonunda iş alanlarında bir işbirliğine giderek sinerji yaratmak üzere yola çıkmışlar. Aile şirketlerinde faaliyetlerini sürdürmelerinin yanısıra; kurdukları şirketlerinde de sektörün en iyi örneklerini vermeye çalışmışlar. Kuruluş aşamasında daha birçok arkadaşlarının kendileri ile yola çıkmasını istemelerine rağmen sadece iki kişi olarak yola devam edebilmişler. Arkadaşlığın, dostluğun ve iş paylaşımının en güzel örneklerinden birinin ortaya konduğu bu şirketi tanıtırken İzmir'in ve sektörün sorunlarına da değinmeden edemedik.

Erim Öрге ve Baturalp Berberoğlu, bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Erim Öрге: 1975 İzmir doğumluyum, orta ve lise eğitimi Türk kolejinde tamamladım. başarısız bir üniversite dönemi geçirdim. 2. senenin sonunda okuldan ayrıldım. Askerliğimi Ankara'da yaptıktan sonra çocukluğumdan beri devam eden baba mesleğimize döndüm. Örsoy isimli firmamızın kuruluş tarihi 1961. O zamandan beri Kale Grubu'nun bayiliğini yapıyoruz. Çanakkale Seramik ve Kalebodur markalarını satmaya başlayalı bu sene 54 yıl olacak. Yaklaşık 39 yıl boyunca Vitra-Artema yani Eczacıbaşı bayiliği yaptık. Sonra o firmanın marka bağımlısı olma konusundaki dayatmaları, 2 markanın satışının çıkarttığı sorunlar yüzünden seçim hakkımızı kullanarak yolumuza Kale grubuyla devam ettik. Biliyorsunuz son zamanlarda Türkiye'de münhasırlık diye bir şey başladı. Rakip şirketlerinin ürünlerinin aynı mağazada teşhir edilmemesi ve satılmaması isteniyor. Mağazamızı 2014 yılında Kale

Grubu'nun kurumsal kimliğine uygun hale getirdik. 2015 senesinden itibaren de Simpaş grubuna ait Seranit ve Serra seramik Grubu'nun bayiliğini alarak da 2.mağazayla Yenişehir İnşaatçılar Çarşısı'nda ticaret hayatımıza devam edeceğiz. Ayrıca şuan içinde bulunduğumuz Öрге Home Style isimli mobilya mağazamız var. Bu mağaza 10.senesinde,kardeşim burada devamlı ikamet ediyor ben de haftanın bir veya iki günü buraya geliyorum. Kendi imalatımız ürünlerin yanı sıra Vibieffe markasının ürünlerini sergiliyoruz. Evliyim ve bir oğlum var.

Baturalp Berberoğlu: Ben 1976 doğumluyum. Fatih Koleji'nde okudum daha sonra bir sene mühendislik fakültesine devam ettim ve ardından İsviçre'ye gidip 4 sene orada okudum. 2000 yılında ülkeye geri döndüm ve baba mesleği olan inşaat işine girdim. 2001 senesinde işe başladım. Önce on sene aileden ayrı kendi işimi yaptım. Daha sonra babamla birlikte aile işine katıldım. Bu yıl şirkete girişimin 11'inci yıldönümü. Şu anda aile firmamızda hep birlikte çalışıyoruz.

Erim ile Baturalp'in yolu hangi noktada kesişti?

Baturalp Berberoğlu: Ben inşaat işine girdiğimden beri Erim'den mal alıyordum. Çok daha önceden tanışıklığımız arkadaşlık ve iş ilişkimiz vardı. Daha sonra Erim beni tekneçilik ile tanıştırdı. Denizcilik bizi birleştirdi diyebiliriz. Sonra EGIAD'ta Cemal Elmasoğlu'nun yönetiminde beraber çalışma fırsatı yakaladık.2009 senesinde de EGE-BER isimli inşaat firmamızı kurduk

Günümüzde birlikte ne yapıyorsunuz?

Erim Öрге: Aslında bugün için birlikte yaptığımız bir çalışma yok, ama ortak bir şirketimiz var. geçtiğimiz yıllarda 10 tanesi



İzmir'de yapılan ne imalatın, ne işçinin, ne ticaretin hiç bir faydası İzmir'e yaramıyor. Avrupalı var. Japon var. İstanbullu var. Beyaz yakalıların iş bulduğu bir istihdam alanı yok. Karşıyaka'dan, Göztepe'ye körfez köprüsü de yapsan önemli değil nede olsa sonuç olarak İzmirli bir firma çalışmayacak ki orada.

Çeşme Ilıca'da, 11 tanesi de Alaçatı'da olmak üzere villalar yaptık. Şimdi Baturalp'ın kendi projesi var, oraya konsantre oluyor. Ama fırsatları değerlendirip tekrar beraber çalışacağız. Çeşme'de üzerinde çalıştığımız bir proje var o noktada yine beraber olacağız.

Baturalp Berberoğlu: Ben bugünlerde Ataşehir 84 dairelik 'B Life' projemi gerçekleştiriyorum. Burada ailem ile çalışıyorum.

Yani sistematik olarak devam eden bir birlikteliğiniz yok?

Erim Öрге: Aslında var. Devam eden ortak bir şirketimiz var. Ama işimizin gereği icabı işlerimiz proje bazında gerçekleşiyor. Projemizi yeni tamamladık, bu arada özellikle çalışma alanımız olan Çeşme'de konut ve arsa fiyatları çok yükseldi. Biz bu fiyatlarla ve bu maliyetlerle satışın zor olacağını düşünüyoruz. Bugüne kadar yaptıklarımızı sattık. O dönem zaten fiyatlar makul seviyelerde ve satılabilir fiyatlardı. Şimdi bakıyorsunuz Alaçatı'da Çamlık yoldaki evlere; fiyat olarak 1 milyon, 1.5 milyon TL rakamlar istiyorlar. Bize göre bu istenilen fiyatlar mantıklı rakamlar değil. Ama bunun ana nedeni arsa bedellerinin ve maliyetlerin yüksek oluşu. Biz de bu evrede bir süre önümüzü görelim, piyasayı izleyelim diye düşündük. O evrede Baturalp'de kendi projelerini bitirebilecek. Aslında malzeme de verdiğimiz için ben hala işin içinde sayılırım. Çeşme inşaat yapan firmaları görüyorum ve satışta yaşadıkları zorlukları da izliyorum. Bunun en büyük sebebi evlerin fiyatlarının çok yüksek olması.

Baturalp Berberoğlu: Şuan sektörde çok inşaat var, ama bunların arasında nitelikli inşaat sayısı az. Önümüzdeki yıllarda sorunlar yaşanmaya başlanacak. İnsanlara evlerini teslim

ediyorlar fakat teknik hizmet veremiyorlar. Bunlar da müteahhittin yetersizliğinden dolayı. Çatısı akıyor, parkesi kabarıyor. O kadar çok ev sattılar ki geri dönüş yapamıyorlar. Hangi birine bakacaklar. Yola bilen birileriyle çıkmak çok önemli, maalesef insanlar şöyle bir yanlış yapıyorlar. Arsa sahipleri ellerinde bir miktar birikimi varken, bu işi yapmaya niyetli ise ilk yaptıkları gidip bir mimardan yardım almak oluyor. Projeler hazırlanıyor, teklifler veriliyor. Teklifler genelde basit pazarlık usulü oluyor: Sen kaç yapıyorsun, sen kaç yapıyorsun?... Bu işin tecrübesini göz ardı ettikleri için daha sonraki aşamalarda sorun yaşanıyor. Şuan sahipleri doktor olan bir firma var, bir çok müşterisiyle mahkemelik oldular.

Ortaklığa karar verirken yakalamak istediğiniz avantaj, farklılık neydi?

Erim Öрге: Her şeyden önce dostluk. Ben her zaman şunu söyledim; Bir tane türkü var ya : "Unun var mı, irmiğin var mı? O zaman helva yapsana..." Bizim bu kadar yakın dostluğumuz var, sektörde 50 yıllık malzeme satışı tecrübemiz var. Baturalp'lerin de inşaat sektöründe engin tecrübeleri var. Sonuç itibarıyla reçetenin dörtte üçüne sahiptik. Ayrıca evlatlarımızı yıllar sonra burayı da biz yapmıştık demek amacıyla beraber bu işe girdik. Bugün hala kendi yaptığımız evlerin önünden geçerken bunları konuşuyoruz.

Baturalp Berberoğlu: Ben sık sık İstanbul'a gidiyorum. İstanbul'a bakıyorum dostlar birbirleriyle iş yapıyor, güçlerini birleştiriyorlar. Biz bunu da göz önünde tutarak bir araya geldik.

Bu dostluk aşamasıyla oluşmuş bir ortaklık. Bu dostluğun uzantısı olarak satış aşamasında EGIAD etkin oldu mu?



• **Baturalp Berberoğlu:**
 “Şuan sektörde çok inşaat var, ama bunların arasında nitelikli inşaat sayısı az. Önümüzdeki yıllarda sorunlar yaşanmaya başlanacak. İnsanlara evlerini teslim ediyorlar fakat teknik hizmet veremiyorlar. Bunlar da müteahhittin yetersizliğinden dolayı. Çatısı akıyor, parkesi kabarıyor. O kadar çok ev sattılar ki geri dönüş yapamıyorlar. Hangi birine bakacaklar. Yola bilen birileriyle çıkmak çok önemli, maalesef insanlar şöyle bir yanlış yapıyorlar.”

Erim Öрге: Ben EGIAD'ın benim ticaretime hiçbir faydası olduğunu düşünmüyorum. Baturalp düşünüyor mu bilemiyorum.

Baturalp Berberoğlu: Özellikle tanışma aşamasında oldu diyebiliriz.. Ama tabii ticarete yüzde yüz faydası oldu mu dersiniz, tartışılır.

Erim Öрге: İzmirliiler, İzmirliilerle iş yapmayı sevmiyor. Yakınındaki insanı kalkındırmayı sevmiyor.

Baturalp Berberoğlu: Bundan 4 sene önce Alsancak'ta bir mutfak mobilya yeri aldım ve hobi olarak kardeşimle dükkan açtık. Hiçbir müteahhit arkadaşşıma bir şey satamadım. Aynı masada beraber olduğum masadaki arkadaşım bile usulen fiyat sormadı.

İş yaparken görev paylaşımınız nasıl oldu?

Baturalp Berberoğlu: Ben işin yapı kısmındaydım. Erim de satış kısmında. Aslında işi yaparken birbirimize hiç müdahale etmedik.

Erim Öрге: Baturalp imalatı biliyor, ben ne demir, ne kolon, ne kiriş bilirim. Adamların takibi, belediye işlerini bilemem yüzde 80'ini Baturalp yaptı ben o işlerden anlamam. Ben satışa bakıyordum.

Satış yoğunluğunuz; İzmir mi, İstanbul muydu?

Erim Öрге: Tabii ki İstanbullular oldu. Aslında İzmirliye bir şey satamıyorsunuz ki. İzmirli enteresan bir yapıya sahip.

Gelip hesap yapıyorlar; örnek vermek gerekir ise 200 m² bir ev bakıyor, m²'si bin liraya mal olsa 200 m² neden 200 bin lira değil 300 bin lira satıyorsunuz diye sorguluyor. Baturalp satışı bana verdi ve müşteriler öncelikle bana geliyordu. Ben aslında fevri bir adamım bu nedenle pazarlık aşamasında 'satmıyorum' dediğim insanlar oldu.

İstanbullu değer biliyor. Mesela İstanbullu arayıp fiyat soruyor. Mesela 380 bin diyoruz. Dolar mı Euro mu diyorlar, hayır TL diyorduk. Bugün 1 milyon lira istedikleri yer Alaçatı Çamlık yolun marketin arka tarafındaki evler 300-350 bin liraydı. Bugün orada bizden 350 bin liraya aldıkları evi 2 ay önce 625 bin liraya sattılar.

İlica'da 50 tane ev yapacağına Alaçatı'da 20 tane ev yap. İstanbullular Alaçatı'yı seviyor. Bundan 10 sene önce benim şuan ikamet ettiğim yazlığın orası yapılmadan önce babam dedi ki yarın bir gün çoluk çocuğa kaşırsınız oraya gidersiniz. Ben çok net hatırlıyorum 'Oraya mı?' dedim. Alaçatı makbul olmayan bir yerdi. Çeşmedeki evde yardımcı bir bayan vardı o orada oturuyordu, onu eve bırakacağımız zaman girdik Alaçatı'ya. Ama şimdi İstanbullular hep Alaçatı'da. Yılbaşı için bile İstanbul'dan geldiler Alaçatı'ya. Çeşme yok. Çeşme'ye gidiyoruz diyen yok, Alaçatı'ya gidiyoruz diyorlar. Onun için İlica geride kaldı. Ama bence Çeşme'de tek yer İlica'dır. Ama İzmirli'nin temelinde var bu. İstanbullu keşfediyor, İzmir sonradan kıymet veriyor. Bugün bir mekan açılıyor bir bakıyorsun İstanbullular açmış.

titiz • alıřkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

EGE[®]
UULAŐSIM

Nasıl ki Aydınlar, Denizliler İzmir'e alışverişe geliyor aynı şey. Baktığınız zaman İzmir'de dünya markalarının hiç birinin mağazası yok.

Baturalp Berberoğlu: Bir arkadaşımın İstanbul'da Roberto Cavalli mağazası var. Gel aç buraya dedim 'Ne yapacağım İzmir'de, satamam. İzmirli gelip İstanbul'dan almayı seviyor' dedi. Tespiti yapmışlar, İstanbullu keşfediyor biz de kenarından yaşıyoruz.

EGİAD'ta bir çok iş birlikleri var. Bu nasıl gelişir? EGİAD burada nasıl katalizör olmalı? Sizce katalizör olmalı mı?

Baturalp Berberoğlu: Kesinlikle katalizör olmalı bence. Mesela bizim zamanımızda almanaklar yapalım konuşmaları vardı. Benim tesbitim sosyal birlikteliklerle ticaretin artıyor olması. Konusuz, konuksuz yemekler yemek bile bir katkı sağlıyor. EGİAD kurumsallaştıkça tabii ki de artan bir ağırlık oluyor ve konuşmacı, misafirleri olan bir toplantı yapısı ortaya çıkıyor. Daha göz önünde oluyorsun. Daha altı dolu işler yapmak zorunda kalınıyor. Bu pencereden bakınca öteki taraf daha lüzumsuz gibi kalıyor. Ama mesela bugün samimi olduğum dost olduğum herkesi EGİAD'ta kazandım. Fatih başkan zamanında Best Western'de Çarşamba yemekleri vardı.. 10 kişinin geldiği zaman da oluyordu, 100 kişinin geldiği zaman da oluyordu. Hiçbir konu, konuk olmadan bir araya geliyorduk. Orada kaynaşıldı, çok samimi bir ortamda bilgi ve yapılanlar paylaşıldı. 2 dönem yönetimde çalıştığım evrede maalesef bunu başaramadım. Bunun başarılmamış olmasının nedeni de kurumsallaşmanın verdiği zorluklar.

Ortak projeleriniz var mı? Neler yapmayı planlıyorsunuz, düşünüyorsunuz?

Erim Öрге: Biz inşaat işinde birlikte iş yapmaya devam ederiz. İzmir'de de bir şeyler yaparız.

Baturalp Berberoğlu: Bu arada ticaret de yapıyoruz, birlikte arsa alıp satıyoruz.

Erim Öрге: Şirketimiz devam ediyor zaten. Bence bir sonraki projemiz İzmir'de olur. Şuan 2 proje var. Çeşmede bir işe girdiğinizde; gitmek gelmek organizasyonu kurmak zaman alıyor. Bunun yanı sıra çok kısır bir müşteri portföyü var. Satış genelde 4-5 aylık bir süreç, kalan kısım imalat ve oturmakla geçiyor. O yaz döneminde satamadığınız mülkünüzün satışı diğer seneye kalıyor. O yüzden 12 ay satış yapabileceğimiz bir proje bana daha mantıklı geliyor. Daha makul fiyatlarla çalışabilme imkanını arıyoruz. Şimdi Evka 5'te konut için bir yer aldık. Beraber yürürüz diye düşünüyorum, çünkü dostluğumuz çok iyi.

İzmir'de sektörün gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Baturalp Berberoğlu: Bana göre düşük nitelikli konut üretiliyorlar. İnsanların başına iş açılacak ve bir süre sonra müşteriyi de küstürecekler.

Erim Öрге: İstanbulluya kalıyor o zaman da iş.

Baturalp Berberoğlu: İstanbullu'ya kalışı biraz da bütçeyle alakalı. Büyük balık küçük balığı yer. İzmirli birleşemedi. Örnek vermek gerekirse Folkart'ın arazisi satılırken Narlıdere'de bir çok müteahhit birleşmek istedi, kimse birleşemedi. Orası 22 milyon liraya satıldı. O zaman arsaya kredi de veremiyordu bankalar bu nedenle finansman yaratılmadı ve kimse birleşemedi. O zamanki dönemde birleşme olmuş olsaydı ne

Folkart ne başka biri olmazdı. Aslında biraraya gelememenin en büyük nedeni bencillik. Ben şimdi İZTO Müteahhitler Birliğine üyeyim. Orada bir araya gelmeye kalksak hemen kim başkan olacak kim sözcü olacak... Konu direkt bu. Para pul, iş vs konuşulmuyor.

Bazı büyük projelerde yabancılar geliyor. Alt taşeron firmaları da İstanbullu oluyor bunların. Peki İzmir bunu organize edemiyor mu? İzmir kendi müteahhidini çıkartamıyor mu?

Baturalp Berberoğlu: Çıkartır ama büyük firma ile iş yapmanın riski de büyük. Folkart, İzmir için çok iyi bir kazanımdır bence. Ama bir Folkart'ın yapacağını İzmirli de yapabiliirdi ve yapmalıydı. Folkart İzmir'in vizyonunu değiştirdi, çok başarılı bir firma..

Yenişehir merkezi denem bölgenin gelişmesiyle ilgili ne düşünüyorsunuz?

Baturalp Berberoğlu: Bence daha da gelişecek. Nasıl bir ara Nişantaşı gözden düşmüştü kiralar 10'da 1 fiyatına düşmüştü ve sonuçta kent merkezi Maslak'a falan kaydı. Şu an bir geri dönüş var ama İzmir'de de benzer bir süreç yaşanacak diye düşünüyorum.. Bence Alsancak'ın değeri düşmeye başladı. Kiralar düştü, bugün Gazimir'de bir caddede 40 milyar dükkan kirası veren yerler var. Alsancak'ta var ama azalıyor hatta artık bunu göremezsiniz bile diyebilirim. İnanılmaz yoğunluk var. Bayraklı'ya çalışan kesim kaymaya devam ediyor. Alsancak'ta öğlen cafelere bakın çoğu boş. Öğlen Bayraklı'da yemek yemek için sıra bulamazsınız.

O tarafta var mı projeniz?

Erim Öрге: Bu bölgede projemiz ve niyetimiz yok. Bir kere oranın imarları çok farklı. Tamam Baturalp yapar ama benim üzerimde. Aile şirketiyle o tarafta yaparlar ama ben bu işe Baturalp ile birlikte hobi gibi girdim.

İlla çok yüksek bir plazadan bahsetmiyorum. Orada bütün binalar çok yüksek değil.

Erim Öрге: Baturalp'ler aile olarak düşünüyorlar ama benim öyle bir fikrim yok. Ben şunu

öğrendim inşaat yapacaksın arsa senin olacak. Kat karşılığı ya da hasılat paylaşımı; diğer bir deyimle arsanın sahibi işin içinde olmayacağı ortamlarda çalışmak istiyorum. Ben bundan sonra yer yaparsam Batur'a da hep bunu söylüyorum; arsasını satın aldığım yerde yaparım. Bunu sebebi; arsa sahibiyle iş yapmak çok zor. Biz Batur'la ortağız ama arsa sahibi de sana ortak oluyor. Başta yazılıp çizilen bir taahhütname var; fayansından seramiğinden doğramasından çatısına kadar hangi ürünlerin hangi modellerin kullanılacağını yazıyor-sun, onun imzalanmasına rağmen arsa sahibi her şeyin daha fazlasını istemek üzere sürekli işinize karışıyor. Bitmeyen talep sistemi var. Arsa sahibinin ürünlerle ilgisi ve bilgisi çoğunlukla olmadığı için her duyduğu ve öğrendiği yeni üründen sonra değişiklik istemiyle geri geliyor. Zaten biz imzalanan standartların üstünde çalışıyoruz. Buna rağmen arsa sahiplerinin mutluluğunu yüzde yüz sağlayamadık.

Baturalp Berberoğlu: Tabii ben buna alışığım ama Erim değil.

Erim Öрге: Aslında orada da fevriğim tuttu diyebiliriz. Arsa sahibi bana ortak olmasın. Param kadar satın alıp, param kadar inşaat yapayım. Zaten bu kat karşılığı sisteminden dolayı herkes müteahhit oldu. Arsa sahipleri de en çok oran



teklif edene sıcak bakıyor. İnşaatı yapacak firmanın projeye katacak değeri hesaplayan yok.

Baturalp Berberoğlu: Şuanda bizim yaşadığımız sorunlar var. Bir yere yüzde 50 oranında inşaat paylaşımı için fiyat veriyoruz, diğer firma gelip yüzde 55 veriyor. Neden? Çünkü şantiyenin devam etmesi için.

Bugün 2 tehlikeli firma var İzmir'de. Herkesten fazla oran teklif eden bir firma varsa o tehlikelidir. Dürüstlük prim yapmıyor bugün.

Örnek vermek gerekirse biz bir yerle anlaştık. Bir tane müteahhit geldi. 'ben daha fazla veririm' dedi ve projeyi o aldı. Sonra yapamadı, ve bunun üzerine arsa sahibi bize geri döndü. Ama bu noktada biz kendileri ile çalışmak istemedik.

Baturalp Berberoğlu: Ama şimdi B Life projemizde daha kurumsal bir yapı içinde çalışmaya başladık. Maketler, satış ofisi, kataloglar yapıldı. Daha profesyonel bir çalışma oldu. O kurumsallıkta insanlar seni fazla sorgulamıyor. B segmenti insane, A segmentinden çok daha kolay. Parası olan insan daha zor. B segmentinde, adamın tek atımlık kurşunu var gelip senden ev alıyor ve seni çok sorgulamıyor.

Erim Öрге: Tabii bu arada villa müşterisi daha zor demeden geçemeyeceğim.

Baturalp Berberoğlu: Evet kesinlikle tabii birde villada alternatif de çok. Ama şunuda söylemeliyim ki, A plus apartman dairesinde de müşterimiz zor.

Erim Öрге: Bir de inşaat yaptığımız Çeşme'de evler 9 ay kapalı, havasız. Tabii kullanılmayan, rutubetli evin bataryası ve diğer birçok malzemesi daha çabuk eskiyor.

Müşteriyi her sene memnun etmek zorundasın. Baturalp'i görüyorum. Nisan Mayıs gibi telefonları çalmaya başlıyor. Ev satmışız 4 sene olmuş hala ilgileniyoruz.

Bu arada Bayraklı konusuna da dönecek olursak; bundan 5 veya 6 yıl sonra, insanlar Bayraklı'da buluşuyor olacaklar. Restoran'lar, sosyal alanları ve kafeleriyle yeni yaşam alanı olacak.

Baturalp Berberoğlu: Alt yapısıyla biraz zor olacak gibi geliyor bana. Yollar daha şimdiden sıkıştı bile.. Daha geniş planlanmalıydı.

Erim Öрге: Aynı şekilde Kemeraltı'nda gelişecek, bana öyle geliyor.

Ortaklığını, işiniz konusunda eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Erim Öрге: Biz yakın dostların birlikte çalışabileceğini, birbirlerine güvenilebileceğini gördük. İnsanların birbirlerine güvenmesi, güvenden sonra da birbirini çok sorgulaması lazım. Bu alış, satış ve imalat her konuda geçerli. Bence insanlar birbirlerine güvenmeli ve destek olmalı. Zaten bir insana diğer bir insanı ancak bir defa kazıklar. İzmirlilerin birbirlerine güvenmeleri lazım, birbirleri ile ticaret yapması lazım. İyi ki Baturalp ile iş yapmışım. Bu birliktelikten çok memnunum.

Baturalp Berberoğlu: Birlikteliklerden dostluklardan bir sinerji yarattık. Ama keşke Erim, Batur, Ahmet, Mehmet birileri daha olsaydı... Daha büyük bir girişimde bulunsaydık.

Erim Öрге: Ama biz bunu söyledik. Yakın dostlarımıza teklif ettik. Ama maalesef insanlar İzmir'de yesinler içsinler şov yapsınlar. Ama birlikte üretimi pek sevmiyorlar. İzmir emekli göçü olan, yıllar geçtikçe istihdamın azaldığı, üretimin azaldığı bir şehir olma yolunda devam ediyor.

Projelerin imalat kısımlarını da İzmirli yapıyor.

Hep Ankara, İstanbul firmaları. Geçen gün büyük bir iş vardı. Ankara firması almış işi benim sattığım malzemelerden 2 milyon liralık bir alım yapılacaktı firma Ankara'dan temin etmiş. Ne imalatın, ne işçinin, ne ticaretin hiç bir faydası İzmir'e yaramıyor. Avrupalı var, Japon var, İstanbullu var.

Beyaz yakalının iş bulduğu bir istihdam alanı yok.

Karşıyaka'dan, Göztepe'ye körfez köprüsü de yapsan önemli değil ne de olsa sonuç olarak İzmirli bir firma çalışmayacak ki orada. 🤝

Minyatürü ben babam ve abimden öğrendim. Ailede bu her zaman uğraşılan bir sanat dalıydı. Çocukluğumdan beri bunun içindeydim. Okul hayatım yarışmalara katılarak geçerken, genelde ben hep minyatürün içinde oldum

“Minyatür sanatçıları tarihin fotoğraf makinesi gibidir”

Minyatür çok sade bir sanattır ve anlatımı da kolaydır. Benim çok önemli bir projem var. Bu yıl gerçekleştirmeyi planlıyorum. Konu; 'Kadına Şiddet' ilk defa minyatür sanatında sosyal sorumluluk projesi yapılmış olacak. Bu sosyal bir sanat zaten. Kadına şiddeti minyatür olarak çizmek istiyorum. Küçük yerlerde bu eserleri sergilersem insanların ilgisi çekecektir.

■ HAZIRLAYAN: CEMAL TÜKEL







■ Arya Kamalı İran asıllı bir Türk minyatür sanatçısı. Mısırlılardan günümüze kadar uzanan tarih boyunca Güney Amerika yerlilerinden, Uzakdoğudaki Çin Hanedanlığı'na kadar birçok bölgede yapılmış bir sanatın temsilcisi. Yalın çizim sanatının minyatürü yarattığını belirten Kamalı, bir minyatür sanatçısının yaşadığı coğrafyanın etkisinde kalmadan yapamayacağını belirtiyor. Bu etkilenme nedeni ile de her bir bölgede yaratılan eserlerin farklılık arzettiğini söylüyor. İçerik olarak sosyal bir sanat dalı olduğunu iddia ettiği minyatürün geçmişi değil aynı zamanda yarını da anlatması gerektiğine inanıyor. Toplumdaki gelişmenin kapılarının sanat anahtarı ile açıldığını belirten Kamalı; sanatın ve sanatçılığın hayal gücünü kullanarak mevcudu keşfedilmişlikten bir adım öteye taşıyabilmek olduğunu vurguluyor.

Cemal Tükel: Sayın Arya Kamalı, siz bir Minyatür Sanatçısı'sınız. Sizi kısaca tanıyabilir miyiz...

Arya Kamalı: 1961 yılında İran'ın en eski yerleşim yerlerinden birisi olan Kazvin'de doğdum. Kazvin beş bin yıllık tarihe sahip olmakla birlikte aynı zamanda dünyanın eski başkentlerinden birisidir. İslam'ın yayılmasından sonra Şah İsmail zamanında kurulan Tebriz'den sonra İran'ın 2. başkentidir. Eski çağlarda Araplar İran'a gelmeden önce Hazar denizi kıyısında (Caspian Sea) en büyük şehir Caspin veya Kaspinmiş. Arapların gelişi ile Caspin önce Kasvin oldu (arapçada P harfi yoktur) ve daha sonra Kazvin'e dönüşmüş. Bugün Farsçada Gazvin olarak okunup yazılıyor. Kısaca çok tarihi bir şehir. Minyatürü ben babam ve abimden öğrendim. Ailede bu her zaman uğraşılan bir sanat dalıydı. Çocukluğumdan beri bunun içindeydim. Okul hayatım yarışmalara katılarak geçerken, genelde ben hep minyatürün içinde oldum. Sonra İran'daki

rejim değişikliği oldu ve arkasından İran - Irak savaşı çıktı. Ben de asker olarak savaşa gittim geldim. Ardından 1984 yılında Türkiye'ye geldim. Buradayken bir arkadaşımın tavsiyesiyle üniversite sınavına girdim. 1986'da Ege Üniversitesi'ni kazanınca da İzmir'e geldim. İşin ilginç kısmı şu; ben orta okuldayken coğrafya dersinde İzmir Limanı diye bazı fotoğraflar görmüştüm. O fotoğraf beni, çok etkilemişti. İzmir'e geldikten sonra da buradan hiç ayrılmadım. O gün bu gündür İzmir'deyim. İzmir'deki 2. yılımda tesadüfen Kızlar Ağası Hanı'ndaydım, orada Yusuf Kahyaoğlu ile tanıştım. Kahyaoğlu önce arkadaşım daha sonra komşum oldu. Yusuf Kahyaoğlu Türkiye'nin en iyi kemikten obje yapan adamı. Bunlara tesadüf de diyebiliriz, ama bence olması gereken şeyler bunlar. O yaptığı objelere minyatür çizdirmek istiyordu. 'Objelerime minyatür yapar mısın?' teklifini alınca onunla işe başladık. Benim için okul için bir ek gelirdi, hem de minyatür işine devam etmemi sağladı. Ben İzmir ve Türkiye'deki piyasayı tanıırken, insanlar da beni tanıdı. Sonra minyatür işini daha ciddiye aldım; ama en önemli tarafı para kazanmaktan çok farklı bir şey yapabilmek. O dönemde minyatürü tanıtmak zor oldu. İnsanların çok bilmediği bir sanattı ve en iyi müşterilerin yüzde 99'u Amerikalıydı. Deve kemiği dediğin zaman çok ayrı bir ilgileri oluyordu. O şekilde bu işi oturttum. Okula da devam ediyordum ve gıda mühendisliği okuyordum. Çok da severek okudum ve mezun oldum. Hiç mühendislik yapmadım ama evde çok iyi yemek yaparım.

Peki minyatür çok farklı bir konu. Aslında Türk Devletlerinin içlerinde olan bir konu. Hatta tartışmalı bir süreci de var; Doğu'dan mı geldi, Batı'dan mı? Doğu'daki Türkler Batı'ya giderken mi götürdüler?



Minyatür Selçuklularda da, Osmanlılarda da, Uygurlularla da kullanılan bir sanat. Hatta matbaanın bulunmasına kadar batıdaki kitaplarda da yaygın bir şekilde uygulanan ciddi bir sanat. İran bunun için çok mu önemli bir nokta? Osmanlı'da dahi 18 yy'a kadar İran etkisinde kalan bir minyatür sanatı var. Neden İran?

Arya Kamalı: Tarihi açıdan baktığınızda aslında bir yazılı tarih var, bir de benim kişisel yorumum var. Yazılı tarihe göre milattan sonra 5. yy'da Güney Çin'de akademik eğitim tarzında minyatürü uygulayan bir hoca var. O minyatür eğitimini 7'ye bölmüş. Bu eğitim sistemini bu şekilde aldıktan sonra oradan Hindistan. Hindistan'dan sonra İran. İran'dan sonrada da Osmanlı. Yavuz Sultan Selim İran'da Tebriz'e geldiği zaman bu sanatı Osmanlıya taşımış. Bu için yazılı tarihi tarafı.

Bir de yorum tarafı var. Şimdi diyelim Bursa'ya ziyarete gittiniz ne getirirsiniz diye sorsam cevabınız Kestane Şekeri olur. Bunun nedeni tanınmış yani meşhur olmasıdır. Yavuz Sultan Selim de Tebriz'den ayrılırken yanında ne götürüleceğini düşününce yörenin en iyi sanatı olan Minyatürü seçmiş. Dünyada bir Tebriz Ekolu vardır ve bu minyatürlerin farklı özellikleri vardır. Onu getirmiş. Minyatür Moğollarda Babürname'lerde geçmişte vardı. Fakat Türkiye'deki bugünkü minyatür sanatı söz konusu olduğunda, yani Osmanlı'daki minyatürlerden bahsettiğimizde farklı şeylerden bahsediyoruz. Osmanlıların kurduğu imparatorluğu bir

Minyatür sanatı sosyal bir sanattır. Sadece geçmişi değil, Bugünü de, yarını da anlatması gerekir. Bir toplumda sanat yoksa; ne bilim alanında ne sanat ne de sosyolojik alanında buluş beklemeyin. Bilim alanında ileri giden bütün toplumlarda hem devlet hem toplum sanat için yatırımlar yapar.

sistem olarak düşünürsek oradan almış olabilir ama çalışmaların farklı olması yatsınamaz. Minyatür sanatının çok önemli bir özelliği var. Siz sanatçısınız ve İstanbul'da yaşıyorsunuz. İster istemez Boğaz'ı çalışacaksınız, camileri, minareleri, insanları, insanların giyim tarzlarını, iklimini resmedeceksiniz. İstanbul'da yaşarken Bağdat'ı çalışamazsınız. Hurma çalışmaz, servi çalışır. O yüzden Türk minyatürü budur. Bu yüzden farklıdır.

Geçmişte baktığınız zaman hiç bir farkı yoktur. İnsanın ilk mağaralarda çizdiği resimlerin teknikleri minyatüre çok benzer. Hepimizin çocukken yaptığı ilk resim minyatürdür. Minyatür direkt bakar. Çocukların resimleri çizdiği gibi minyatürler de tıpkı resimlerimiz gibi zaman ve mekana bağlı kalmadan direkt çizilir. Kocaman bir ev, kocaman anne baba gibi. İki boyuttadır. Perspektif yoktur. Batı sanatında da aynı şey var. Dünyada Aztek'lerde de Maya'lar da da minyatür var. İlk resmi minyatürler milattan önce 2 yy.da yaşamış olan Eski Mısırlılara aittir. Bu tarihe farklı yorumlar getirebilir.

Minyatürün minyum denilen bir kurşun oksit karışımı bir maddeden yapıldığı söyleniyor.

Arya Kamalı: Evet batının dini kitaplarında sayfadaki yazının başlangıcında ilk yaptıkları resmi kırmızı minyum kurşun oksitle yaptıkları için kelime oradan türetilmiş. Aslında söylemek istediğim; minyatür bizim yaptığımız sanat için hiç uygun bir isim değildir. İnternete minyatür yazınca karşınıza ne çıkar?

Küçük objeler çıkar. Fakat aslında minyatür sanatı yazınca çıkıyor yaptığımız eserler. Dolayısıyla kelime minik mi, renk mi anlamına geliyor bilmiyorum. Fakat ben minyatürü dil olarak düşünüyorum. Tarih boyunca da bakınız fotoğraf makinası icat edinceye kadar minyatürcü bu görevi yerine getirmiş. Tarih boyunca padişahlar savaflara minyatür sanatçıları götürmüşler. Sahneyi, savaşı, kahramanları çizmesi için. Savaş muhabirliği yapmışlar. Eğlencelere gidilmiş yine minyatürcüler muhabir olarak tarihçi olarak oralara gitmişler. Böyle bir anlatım sanatı minyatür. O dönem yapılmış minyatürler paha biçilemez. Döneme ışık tutuyor. Kıyafetleri, takıları her şeyi ile.

Tabi bir de dinsel olarak İslam'da resmetmeye imkan yokken minyatür sanatıyla resim sanatı da yapılmış olmuyor muydu?

Arya Kamalı: Ben bu konuyu tartışmayı seviyorum. İran'da da olmuştu. Ama Arap'lardaki kadar olmamıştır. İran'da sanata çok değer verilir. 8 sene savaş sürdü ekonomi inanılmaz kötü oldu ama sanat merkezleri hiçbir zaman kapanmadı. Her giden ne olursa olsun evine dönerken minyatür hediye aldı götürdü.

Diyorlar ki; İslamiyet'te tasvir etmek yasak. Şimdi benim bir sorum var. Farz edelim ki Peygamber zamanında fotoğrafçı olsaydı. Bir fotoğrafçı da çıkıp Peygamber ben senin fotoğrafını çekeceğim deseydi ne cevap alırdı? Ya evet, ya hayır. Evet deseydi, o zaman sorun yok. Hayır deseydi bizim şuan gerçekleştirdiğimiz eylem olurdu.

Ama unutmayalım peygamberimiz hiçbir zaman hayır demezdi. Bu kadar ileri görüşlü bir kişinin buna hayır demesi düşünülemez. O zaman fotoğraf makinası yoktu. Minyatürcünün işi buydu. Bunu yapmaması için hiçbir sebep yoktu.

Ben şunu şu şekilde algılıyorum. Gözden uzak, gönülden de uzak. Bu zamanında bir politikaydı. Ne için? İslam'ın gerçek düşüncelerinden uzaklaştırmak için. İnsanlar bu sefer tanımadığı birini severken anlarken zorlanıyor. Ulaşması zor olması, o ideolojiyi destekledi. Bu kadar ideolojisi zengin bir din bakın ne hale gelmiş. Yılın her ayının gününün saatinde okunabilecek bir dua var. Bu zihniyeti yarattılar. Biz olması gereken şeyin çok dışındayız. Bütün bunlar bir yana minyatürün kara listeye girmesinin nedeni bunlardır.

Kara listede ise neden Osmanlı döneminde bu kadar eser yapılmış? Hilafet döneminde alınıp getirilmiş. Ama aynı zamanda kara listede diyorsunuz. Nasıl olabilir?

Arya Kamalı: Türk tarihinde minyatüre baktığınız zaman; Minyatür sanatı muhabirlik gibidir. Batıdan gelen esintilerle gelişmiştir. Biz sanat olarak minyatürü değerlendirmemiştir. Bugün minyatür sanatçılarına baktığınızda 3 tane en fazla 5 tanedir. İki elin parmaklarını geçmez. Ve daha gelen de fazlası yok. Ama İran tarihine baktığınızda yüzlercesi var.

Peki bugünkü durum ne?

Arya Kamalı: Minyatür kesinlikle günümüzde çok popüler. Bu hükümetle hiçbir alakası yok. Cumhuriyet ile birlikte batıdan gelen sanatlara değer verildi. Doğunun sanatı önemsenmedi. Son 10-15 yılda dünya daha globalleşti, Ekonomisini iyileştirdi ve insanlar dönüp geçmişini aramaya başladı. Eskiden böyle bir durum yoktu ama şimdi insanlar; babalarını, dedelerini merak ediyorlar ve arıyorlar. Mesela Ney bu tür bir durumda yeniden popüler oldu.

Minyatürde hareket ne yöne?

Arya Kamalı: Geleneksel sanatlar şuanda popüler. Minyatür bir anlatım sanatıdır. Siz bir köye gittiğiniz zaman kırsal kesimde insanlar çağdaş modern bir sergiye davet ederseniz, insanlar bakar bakar fakat bir şey anlamadan gider. Eğer bu insanlara kütürlerini sergilersen; insanlar ilgilenir. Minyatür çok sade bir sanattır ve anlatımı da kolaydır. Benim çok önemli bir projem var. Bu yıl gerçekleştirmeyi planlıyorum. Konu: 'Kadın Şiddet' ilk defa minyatür sanatında sosyal sorumluluk projesi yapılmış olacak. Bu sosyal bir sanat zaten. Kadın şiddeti minyatür olarak çizmek istiyorum. Küçük yerlerde bu eserleri sergilersem insanların ilgisi çekecektir. Çağdaş, modern tabloyla karşılaştığı zamana oranla daha fazla etkilenirler.

Siz bu minyatür dünyasının neresindesiniz?

Arya Kamalı: Söylediğim gibi minyatür sanatı sosyal bir sanattır. Sadece geçmiş değil. Bugünü de, yarını da anlatması gerekir. Bir toplumda sanat yoksa; ne bilim alanında ne sanat ne de sosyolojik alanında bir şey beklemeyin. Bilim alanında ilerleyen bütün toplumlar hem devlet hem toplum sanat için yatırımlar yapar. Bunu araştırın emin olun sonuç böyle çıkacaktır.

Sanat ne demek; bilinmeyen bir alandan bilinen bir alana bir şey getirmek. Bir noktaya kadar getirdiğiniz bilimsel bilginizi diğer noktaya taşırsanız sanat olur. Keşfedilmiş kısımda çok başarılı olup usta olursunuz ama oradan sonra bir adım öteye giderseniz hayal gücünüzü kullanarak sanat yapmış olursunuz. Orada bir şeyler keşfetmişsinizdir o da sanattır. Hayalleriniz varsa gerçekleştirebilirsiniz sanat olur.

Size söyle bir örnek vereyim; geçenlerde doktora yapan bir arkadaşım bana geldi sohbet ediyoruz. Konuşmanın başında arkadaşım beni biraz methedince ben de 'Yok benden daha iyileri var. Hatta tıpa tıp aynısını yapan bir yer var bizim dükkanın o tarafta' dedim. Arkadaşıma istersen tarif ederim de dedim. Kağıdı kalemi çıkarttı. Bizim dükkandan çıkınca 20 m ileride bir fotokopici var dedim. Bizim en iyimiz o makinedir. Ama o sanatçı olamaz. Verdiginin tıpkısını alıyorsun ama hayal gücün olunca sanatçı oluyorsun. Franz Kafka'nın bir kitabı vardır 'İnsanlar ve Makinalar' diye orada aynı şeyi söyler Kafka, "Makinalarla insanlar arasındaki fark hayal gücü" der. Ben kendi adıma farklı bir akım oluşturmak istiyorum ve bunu İzmir'e mal etmek istiyorum. İstanbul'da da, dünyanın başka birçok yerinde de çok iyiler var; fakat görüyorum çalışmalarını ya kolajdır ya da toplamadır. Kolajlarda ilk eserden daha güzelini çiziyorlar, hatta ona bir de hikaye uyduruyorlar benim eserim diyorlar. Ama bence onlar sanat değil. Sanat olarak görsek bile misyonu yok. Minyatür bir şey anlatan sanat dalıdır. Sanatçı toplumun en entelektüel ferdidir. Sanatçı ne yapar toplumun sorunlarına ışık tutar, çözüm arar en azından farkındalık sağlar. O yüzden çok güzel çizmek değil.

Bu sanatla ilgilenmek isteyen gençlere ne tavsiye edersiniz?

Arya Kamalı: Eğer paranın her şeyden önce olduğunu düşünüyorlarsa bu sanata hiç yaklaşmasınlar. Ama mutluluk, huzur, zenginliği para dışında başka bir yolla da elde edebilirim o da sanat diyorlarsa buyursunlar, gelsinler. 🎨

Soan zmnloarda hçibr
yebdğmndoön bua kdrarra
kyeaf almıştım. *

Kslnllklaæ mhetşimbem! **

Ağzınızdan Düşmeyecek Lezzetler!

* Son zamanlarda hiçbir yediğimden bu kadar keyif almamıştım.
** Kesinlikle muhteşem!



Alsancak Unlu Mamuller'

aum.com.tr

[f](https://www.facebook.com/alsancakunlu) [i](https://www.instagram.com/alsancakunlu) [y](https://www.youtube.com/alsancakunlu) /alsancakunlum

Karayip adalarına uğramalı MSC Divina gemisi ile yaptığım cruise seyahatimin bu 2. Bölümüne geçen sayımızda kaldığımız yerden devam ediyoruz

Cruise ile Dünyanın Keşfi

Her türlü insanın ve eğlencenin bulunduğu dev bir şehir burası, bu gemide 4 bin küsur kişi seyahat ediyor, personeli de sayarsanız demek ki bu gemide 5000'in üzerinde insan yaşıyor. Hem de ne yaşama. Bazıları yan gelip yatıyor, içiyor, bazıları durmadan bir şeyler yiyor, bazıları da onlara hizmet ediyor. Siz güneşlenirken usulca yanınızdaki trabzanı siliyor, yemek hazırlıyor ve yolcuların rahatı için büyük bir disiplin içerisinde çalışıyorlar. Tam bir dünya hali. Değil mi?



HAZIRLAYAN: H. Oğuz Esen
EGİAD Üyesi



■ **Cruise İle Dünyanın Keşfi** yazı dizimin, İzmir'den binip Miami'de sonlandıracağımız Atlantik okyanusu geçişli, Karayip adalarına uğramalı MSC Divina gemisi ile yaptığım cruise seyahatimin bu 2. Bölümüne geçen sayımızda kaldığımız yerden devam ediyor ve Venedik sonrası uğradığımız limanları sizlere tanıtmaya müsaadenizle başlıyorum sevgili dostlarım.

6. GÜN VENEDİK-LA VALLETTA arası deniz günü Venedik'te gemimize döndükten sonra fark ettiğimiz değişiklikleri kısaca geçen bölümde sizlere bahsetmişim. Kabinimize bakan oda hizmetlisi bayanın yerine yeni birisinin gelmesi, gemideki alışveriş ve hizmetlerin bedelinin artık Euro değil Amerikan Doları olarak ödenecek olması, hesapların \$ üzerinden ve 7 Euro olan günlük bahşiş bedelinin 9\$ olarak hesaplarımıza yansıtılacak olması ve gemimizde yeni yüzler ve yeni misafirlerin olması bunlardan bir kaç. 250 kadar Türk misafir de Venedik'ten bindi. Bunlar tabii ki İzmir ve İstanbul'dan yer bulamayıp Venedik'te boşalan kabinlerin yerine gelen yolculardı. Böylece toplam 520 Türk yolcu bu transatlantik seferinde kader birliği yapacağız. Bugün Venedik - La Valletta arasında 753 deniz mili yol gideceğiz ve bütün bir gün denizde yol aldıktan sonra, ertesi günün sabahı Malta adasına varacağız.

Bugün denizdeyiz ve günlük programımıza bakıyoruz. Bu akşam Gala Yemeği var. Yemek öncesi kokteylde yine her turun başlangıcında yapıldığı gibi kaptanın misafirlerle beraber fotoğraf çekilme töreni var. Yabancı misafirler buna önem veriyorlar ve hatıra olarak da bu fotoğraflara bir sürü para ödüyorlar. Türklerden hevesli olanını görmedim, ama çektilen de olmuş olabilir. Bu geceki kıyafet düzeni Gala kıyafeti olacak ve tüm gemideki şık hanımefendi ve beyefendiler gibi yanımızda getirdiğimiz takım elbiselerimizi, papyon veya kravatlarımızı takip lobide ve yemek salonunda şöyle bir arzi endam edeceğiz. Akşamın şovu yine Panteon tiyatrodan ve

teması da Wonderland. "Alice harikalar diyarı" masalından esinlenmiş muhteşem bir hayal dünyası gösterisi var. İşte size gösteriden 2 adet fotoğraf. Gösterideki 1 saatin nasıl geçtiğini anlamıyorsunuz ayrıca kostüm ve makyajlar resimlerden de görüleceği üzere çok güzel. Zaten İtalyanlar bu işi biliyorlar ve bu eğlencelere de milyon Eurolar harcıyorlar.

Gemideki diğer aktiviteler de ise öğleden sonra Black&White salonunda uzman eğitmenler eşliğinde dans dersi var. Bu gün kalçalarımızı Latin stiliyle sallayarak Cha chacha yapacağız. Gece ise Subaylar ve Beyefendiler Gecesi'nde yine aynı salonda, subaylarla dans etme şansını kaçırmayın diyorum. Acaba bayan subay var mı? Gidip görmeliyim! Tabii havanın da güneşli olmasında istifade ederek havuz başı aktivitelerine de katılacağım. Biraz da havuza girmeyi planlıyorum. Üst güverteden geçerken gözüm hep sigara içenlerin üzerinde, bakalım yeni katılanlar ne durumda! Zehirlenmeye devam mı?

7.GÜN LA VALLETTA (MALTA ADASI)

Bu sabah erkenden uyanıp çabucak kahvaltımızı yapıyoruz. Gemimiz La Valletta limanına güneşin ilk ışıkları ile yanaşırken, şehrin muhteşem manzarası karşısında hayran kalıyoruz. Ama acele etmeliyiz, çünkü gemimiz her nedense programa göre öğlen saat 13 de kalkacak. Görülecek yer çok, vakit yok. İşte tur seçerken buna da dikkat etmemiz gerektiği ortaya çıkıyor. Gideceğimiz turun nerelere gittiğinden başka, o limanda kaç saat kaldığı da önem kazanıyor. Görmek istediğiniz limanda bugünkü gibi 5 saat kalıyorsa o limanı keşfetmenize imkan olmadığını baştan bilmeniz lazım.

16.yüzyıldan kalma binaların o kadar güzel ki bence bu kadar turisti ve turizm gelirini hak ediyorlar. Bu binalar Kudüs'ten gelen Aziz John şövalyelerinin hükümraniği sırasında inşa edilmiş. Şehir, belirli alanlarda Modern, Neo-klasik ve bazı semtlerde de aşırıya kaçan Barok karakterleri taşımakta. La Valletta şehri 2. Dünya savaşı sırasında büyük zarar görmüş ancak 1980 yılında resmi olarak UNESCO tarafından Dünya Mirası listesine girmiştir. 1565 yılında Osmanlı saldırısı karşısında adayı başarı ile savunmuş olan Jean Parisot de la Valette'yi onurlandırmak için şehre onun adı verilmiştir. Bugün Malta adasında 3 ayrı yerleşim yerini birden görerek sizlere anlatmak istiyorum. (Mdina, Rabat ve Mosta)

Karaya ayak bastığımız anda şehrin merkezine çok yakın olan limanda etrafımızı çeşitli etkinlik ve eşyalar satmaya çalışan insanlar sardı. Biz de 4 arkadaş taksit tutup rahat ve çabuk bir tur planladığımız halde, bir anda kendimizi Hop On Hop Off Bus (HOHO) bileti alıp otobüse binme sırasında bulduk. Yarım saatte bir gelen 50 kişilik otobüse 150 kişi sırada beklerse ne olur. Kısıtlı olan vaktinizi boşuna harcamış olursunuz. İşte ilk hatamız. Yarım saat sonra gelen otobüse yarımız oturarak yarımız da ayakta binebildik. 30 dakika sonra ilk olarak Mdina'ya ulaştık.

Mdina şehrinin etrafını çevreleyen surların ana giriş kapısından içeriye girince sizi sağ tarafınızda Aziz John Şövalyelerinin sarayı karşılıyor. Ön avlusunda tabii ki şövalyelerin işareti olan haç, yerde tüm heybetiyle size bakıyor. Etrafı surlarla çevrili olan Mdina, sakin bir turistik şehir ve yürüyerek içinize sindire sindire 2 saatte gezebileceğiniz bir yer. En önemli binası da St.Paul Katedrali. Malta'daki ilk katedral. Görkemli duruşu ile etkileyici gerçekten. Dükkanlardan hediyelik eşyalar ve bilhassa el sanatları alabilirsiniz. Sokaklar dar, temiz ve etrafı seyretmesi keyifli bir yer. Tüm binalar renginden dolayı altın olarak nitelendirdikleri sarı kireç taşından yapılmış. Hatta Malta adasının tamamı bu taş ile dolu olduğundan burayı istila eden Yunanlılar bu taş bal taşı da demişler. Zamanımız kısıtlı olduğundan 1 saatte burasını gezmek zorundayız. Kısa bir turdan sonra girdiğimiz yerden surların dışına çıkıp giriş kapısı önündeki parkta HOHO otobüsümüzü beklemeye





başladık. Hata iki. Yarım saatte bir gelen 2 otobüs de dolu gelince ne yaparsınız. Taksi tutalım gidelim haydi dedik. Verdiğimiz 15€ bilet parasını boşverin! Evet, taksi durağında bekleyen taksilere gittiğimizde aldığımız cevap "bütün taksiler dolu, şehri dolaşan müşterilerini bekliyorlar." Haydaaa gemimizin kalkmasına 2,5 saat var ve biz hala Mdina'dayız. Artık belediye otobüsleri ile La Valletta'ya geri dönmek en garantisi olduğundan bulduğumuz ilk otobüs ile 30 dakikalık bir yolculuktan sonra Triton çeşmesinin de bulunduğu La Valletta'nın en büyük meydanına geldik. Tabii ki bu arada Rabat kasabası atlandı.

1,5 saat sonra gemimiz kalkacak ve biz daha bu başşehri bile dolaşmamışız. Önümüzdeki ana caddeye (Republic Street) girdik ve gemiye dönüş yolumuzdan uzaklaşmadan gezdik. Caddede üzerinde çok güzel dükkanlar ve binalar var. Tüm binalar bir bütünlük içerisinde korunmuş ve hala restorasyonu devam edenler bile var. Sağ tarafta muhteşem St. John Katedralini görüyoruz. Yanında büyük üstatlar sarayı var. Sol tarafta ise Arkeoloji müzesi, Adliye binaları, ulusal kütüphane binası ve yolun sonunda da St. Elmo Kalesi var. Artık dönme zamanı ve tabii ki bu adayı doya doya keşfedemedik. Daha limanın üzerindeki üst ve alt Barakka Bahçelerini, Hastings bahçelerini, Victoria girişini ve daha

Mdina şehrini etrafını çevreleyen surların ana giriş kapısından içeriye girince sizi sağ tarafınızda Aziz John Şövalyelerinin sarayı karşılıyor. Ön avlusunda tabii ki şövalyelerin işareti olan haç, yerde tüm heybetiyle size bakıyor. Etrafı surlarla çevrili olan Mdina, sakın bir turistik şehir ve yürüyerek içinize sindire sindire 2 saatte gezebileceğiniz bir yer.

sayamayacağım bir sürü yerleri görmedik. Bu da bizim hatamız oldu. Siz siz olun dostlar burada sakın HOHO otobüslere binmeye kalkışmayın. 4 arkadaş 1 taksi kiralayın rahat rahat adayı da, şehri de gezin. Taksiciler sizi gezdirecek yerleri zaten biliyorlar. Kendinizi onlara emanet edin. Sonra da LA Valletta'nın eski şehir merkezini gezecek en azından 3 saat vakti de kendinize ayırın. Yahut vaktiniz varsa ve geminiz

bütün gün burada kalıyorsa, limandan hemen limanın önündeki asansöre 1€ vererek yukarıya çıkın, Barracca bahçelerinin içersinden geçip, ana meydana gelin ve buradan alacağınız gününbirlik geçerli 3€ bedelli otobüs bileti ile, hem Mdina'yı, hem de Rabat'a giderek keyifli ve ucuz gezmenin tadına rahatlıkla varabilirsiniz. Şimdi Republic Street'den güney istikametinde gemimizin demirlediği büyük limana doğru yürüyoruz. Merchant Street'e geçerek, St.Lucy caddesi boyunca aşağıya doğru inerek limana ulaşıyoruz. Gemimizin kalkmasına 10 dakika var ama bu mümkün değil, çünkü gemiye girme sırası var bu da ancak yarım saatte zor biter. Onun için rahat rahat DutyFree ve hediyelik eşya dükkanlarını gezerek ucuz birkaç içki alıyoruz gemimize

biniyoruz. Bu arada duty free den alacağınız viski veya gin'inizi su şişesine boşaltarak gemide rahat içki içmenin de keyfini yaşayabilirsiniz. Herkes bunu öğrenmiş olmalı artık. Ya da isterseniz 55€ ya akşam masanızda şişe ile rakı bile



açtırabilirsiniz.

Bu yarım gün tabii ki Malta adası için yetersiz. Tüm yolcular, bu konudan şikayetçi oldular. Zaten buraya bir daha gelmemiz icap edecek ve sizlere bu sefer de geri kalan yerleri anlatmaya çalışacağım.

Gemimiz saat 13.30 de bir saat gecikmeli kalktı ve tekrar gemimizdeki aktivitelerimizle baş başa kaldık. Tabii bu kadar gezmek, koşturmak sonucu acıktık. Hemen bizi

hazır bekleyen açık büfeye gidiyor ve karnımızı doyuruyoruz. Gemimiz mavi sularda Malaga'ya doğru yol alırken biz de kabinimize gidip dinlenmeye geçiyoruz. Akşam aktivite programında mim sanatçısının tek kişilik gösterisini görüyorum, Rock & Roll dans dersleri, melekler ve şeytanlar eğlencesi ve dansı da var. Dinlenmemiz gerek. Aman tanrım, dinlenmemiz lazım. Hava o kadar sıcak ki havuz başında mı dinlensek acaba?

Bu akşam yemeğinde diyorum ki şöyle sakın bir gece geçirelim, 20€ luk bir şişe beyaz şarap açtıralım ve arkadaşlarımızla keyifli bir yemek yiyelim. Ama yemekte ne var, kısaca bakalım isterseniz! Başlangıçlar: Kalamar kızartması, Parmesan peynirli patlıcanlı milföy - Karidesli ve mantar soslu salata - Lazanya Bolonez - Ana yemekler de ise: Sarımsak ve zeytinyağlı Jumbo karides, deniz tarağı, fener balığı -tatlı ve peynirler. Haydi buyurun bu yemeği dışarıda yiyin de görün kaç Euro ödeyeceksiniz bakalım. Bir de bu Cruise seyahatlerini pahalı diyorlar! Bu yemekte şarap açılmaz da ne yapılır sevgili dostlar ! Şerefe.

9.GÜN DENİZ GÜNÜ-GEMİDE HAYAT

Bu gün sakın bir gün geçireceğiz. Bütün gün denizdeyiz ve

dinlenme günü. Cruise direktörümüz Bayan Maddy tarafından organize edilen bir çok aktivite ve eğlence opsiyonlarının tadını çıkaracağız. Bu akşam da 2.Gala gecesi. İşte bu özel gece için yolcularımızdan bazıları spa'da randevularını aldılar. İnsanın kendisini şımartmak için bu fırsatı kullananlar da var. Ayrıca kuaförde de bu gün için randevular dolmuş. Yaaa siz uyuyun daha. İnsanlar bu günü kendilerine ayırıp, bu geceyi ciddiye alıp, şık bir geceye hazırlanıyorlar. Biz ne yapıyoruz peki.

21 derece hava sıcaklığında ne yapılır? Kitabımızı alalım ve güvertede sakın bir köşe bulalım. Havuz kenarına pek fazla yaklaşmayalım isterseniz.

Çünkü orada şamata var. Mesela eğlence ekibiyle dans var. Haydi öyleyse bari biraz hareket edelim ve kaslarımızı açalım, yediklerimizi eritemiz diyorsanız buyurun. Öğle yemeği ve özellikle bu akşam yemeği için midemizde yer açalım. Şahane yemekler bizi bekliyor. Bakın size bir sır vereceğim. Bu gezilerimde öyle insanlarla tanıştım ki, bu gemiye yalnız yemek yemeye geliyorlar. Bazı şehirlere bile inmiyorlar. Biz bu güzel yemekleri bu fiyata başka bir yerde yiyemeyiz, buraya yemekler için geliyoruz diyorlar. Aynı şekilde kumar oynamak için de gelenler var. Geminin kumarhanesinin büyüklüğüne ve bahis miktarına göre gemi seçiyorlar. Gezi değil bakın, gemi seçiyorlar.

Türkiye'de de meraklıları kumar oynamaya Kıbrıs ve Sofya'ya gitmiyor mu? İşte bu da aynı şey.

Her türlü insanın ve eğlencenin bulunduğu dev bir şehir burası, bu gemide 4 bin küsur kişi seyahat ediyor, personeli de sayarsanız demek ki bu gemide 5000'in üzerinde insan yaşıyor. Hem de ne yaşama. Bazıları yan gelip yatıyor, içiyor,

Akşam yemeğinde diyorum ki şöyle sakın bir gece geçirelim, 20 euroluk bir şişe beyaz şarap açtıralım ve arkadaşlarımızla keyifli bir yemek yiyelim. Ama yemekte ne var, kısaca bakalım isterseniz!

Başlangıçlar: Kalamar kızartması, Parmesan peynirli patlıcanlı milföy - Karidesli ve mantar soslu salata - Lazanya Bolonez

Ana yemekler de ise Sarımsak ve zeytinyağlı Jumbo karides, deniz tarağı, fener balığı -tatlı ve peynirler. Haydi buyurun bu yemeği dışarıda yiyin de görün kaç Euro ödeyeceksiniz bakalım. Bir de bu Cruise seyahatlerini pahalı diyorlar! Bu yemekte şarap açılmaz da ne yapılır sevgili dostlar !Şerefe.

HERgün
onlarca

sorunla

UĞRAŞIR
SİNİZ

Kısıtlı
Zaman

Bla
Bla

Süreç Takibi

Kayıt
Yönetimi

Hazırlanması
Gereken
Raporlar

Bla
Bla

Bla
Bla

Denetleme
Kontrol

Ek iş Gücü
Gereksinimi

Tüm Bu Sorunları
Size Özel Yazılımlarla
Çözüyoruz.



dimnida[®]

Yazılım Teknolojileri

Gazi Bulvarı 1370 Sok. No:7/1 Öner İşhanı K:4 D:17 Çankaya - İZMİR
0 232 484 0 999 - bilgi@dimnida.com

 facebook.com/dimnida

 twitter.com/dimnida

 plus.google.com/+Dimnida

 bilgi@dimnida.com

www.dimnida.com



bazıları durmadan bir şeyler yiyor, bazıları da onlara hizmet ediyor. Siz güneşlenirken usulca yanınızdaki trabzanı siliyor, yemek hazırlıyor ve yolcuların rahatı için büyük bir disiplin içerisinde çalışıyorlar. Tam bir dünya hali. Değil mi?

Şimdi bugünkü programa bakalım. Video sınavı oyunu, masa oyunları, oyun kartları dağıtımı, sanat çalışmaları, ünlüyü tahmin edin oyunu, aerobik, eğlence ekibiyle dans, müzikal şiir okuma, dans dersi, teklerin buluşması (seyahate tek gelenleri tanıştırma programı!) "Casino'da bu oyun nasıl oynanır" dersi, alışverişlerde deniz günü promosyonu, mini golf ve masa tenisi turnuvası ve daha fazlası. Ayrıca odanızda kalmak istiyorsanız, bu aktiviteleri TV'nizden de izleyebilir yahut da video bölümünden beğendiğiniz bir filmi seçip yatağınızda keyfinize bakar, isterseniz odanıza kahvaltı veya pizza servisi de isteyebilirsiniz. Akşam Gala gecesi için saat 6'da lobide oluyorum ve kıyafetleri seyretmek istiyorum. Eline içkisini alan şık hanımefendiler en güzel kıyafetlerini giymiş ve salına salına geziyorlar. Beyefendilerin de onlardan aşağı kalır tarafları yok. Papyon, kravat takmışlar ya da ceketlerini giymişler. Bravo valla. Hele yanında genç kızları olan aileler! Kızlarına ince topuklu ayakkabılarını giydirmişler ve sanki damat arar gibi bir durumları var. Genç kızların tedirginlikleri bakışlarından, o ayakkabıyı yeni giydikleri de her hallerinden belli. O kadar

hoş bir manzara ki, seyretmekten bile keyif alıyorum. Tabii ki görebilene güzel bunlar. Önem veriyorlar bu geceye.

1 saatlik bir kokteyl ve etrafı kolaçan etme seansından sonra, herkes yemek salonuna veya tiyatroya şovlarını seyretmeye gidiyor. Gençlerin de makyaj ve elbiselerinin güzelliklerinden bahsetmeden geçmek olmaz. Mankenlere taş çıkartırlar diyorum. Tek tek fotoğraflarını çekmeye çekindim doğrusu. Yoksa size göstermek isterdim. Bu akşam yemeğinde istakoz yemek ister misiniz? İşte bu akşam menüsünde var ve bunu da denemelisiniz. Yanına da artık bir şişe şarap açtırmayı unutmayın sevgili dostlarım. Deniz mahsulleri rakı ve şarapsız ağlar biliyorsunuz! Aaa rakı da mı var demeyin, eveet bu seferde rakı da var, Türk kahvesi de. Şimdiden size iyi geceler diliyorum.

Gemimiz saat 19.00'da limandan ayrılacak ve 22.30 sularında 30 mil uzunluğundaki Cebelitank boğazını geçerek Atlantik maceramıza başlayacağız. Yarın sabah saat 8.00'de Portekiz'e bağlı olan Madeira takım adalarının en büyüğünde bulunan ve adaların başşehri olan Funchal'da olacağız. Şimdi biraz dinlenme, eğlenme ve yemek zamanı.

10.GÜN MALAGA

Bugün İspanya'nın ve Avrupa'nın en sevilen tatil beldelerinden Costa Del Sol'da (Güneş sahili) bulunan ve Endülüs'e giriş kapısı olan Malaga'ya öğle saatlerinde yanaşacağız. Bu hayat dolu şehri yine yarım günde gezmek zorundayız. Akşam saat 19'da gemimiz kalkacak. Onun için erkenden öğle yemeğimizi yiyoruz ve hemen limana çıkıyoruz. Limanın şehre uzaklığı geminin koyduğu servis araçları ile 10 dakika ve bedeli 9\$. Bu demektir ki yürüyerek yarım saat. Ama yol kolay görünüyor



ve keyifli bir marinanın içerisinde geçiyor. Bu yürüyüşün sonunda ana caddeye (Avonida de Cervantes)'e çıkıyor ve turizm danışma ofisinden haritamızı elimize alıyoruz. Bu arada geminin tur listesini de elimize alıyorum ve size okuyorum. Klasik şehir turu 60\$ - Beyaz kasaba Mijas gezisi 53\$ - Marbella ve Puerto Banus marina gezisi 60\$ - Nerja Mağaraları 60\$, Tadımlik Endülüs 103\$ - Malaga'nın tadları 50\$ - Romantic Malaga ve Flamenko 56\$. Şimdi biz bu turların karışımı olan ortaya karışık turumuzu kaç dolara ve ne kadar zamanda tamamlayacağız bakalım.

İlk olarak sağ tarafımızda bulunan 11.yüzyıldan kalma Müslüman (Moorish-fas) yönetimi zamanında inşa edilen kale ve surları ile çevrili saray ve müstemilatı olan Alcazaba bölgesine giriyoruz.

Giriş ücreti 2,5€ ve çok basamaklı tırmanma yolunu çıkarak tepeye ulaşıyoruz. Sağlam ayak ve ayakkabılarınız yoksa denemeyin derim. 2 saatimizi burada gezerek ve Gilbarfaro tepesine kadar yaklaşarak tamamlıyoruz.

Şehrin kuşbakışı, boğa güreşi arenası ve gemimizin manzarasını fotoğrafladıktan sonra, aşağıya yan tarafta bulunan asansör ile iniyoruz ve Roma zamanından kalan tiyatro harabelerinin yanından geçerek, şehre göbekten giriyoruz. Tertemiz sokaklarda boş boş dolaşip kapalı dükkanlara bakıyoruz.

Niye biliyor musunuz? Çünkü saat 13 ile 16 arası bu millet uyuyor. Siestadalar. Koca koca gemiler gelmiş, adamlar uyuyor. Sonra da İspanya, İtalya ve Yunanistan krizdeyiz diyorlar. Böyle uyurlarsa tabii ki krize girerler. Açık olan

tek tük dükkanlara bakın sahipleri ya yabancısıdır, ya da Uzakdoğuludur. Türkler bile vardır bu uyanıkların arasında. Çünkü para kazanmak için arı gibi çalışmak lazım. Onun için gezinizi siesta vaktine göre ayarlamalısınız. Neyse zaten saat de 4 oldu ve yavaş yavaş dükkanlar açılmaya başladı. Bu arada bir meydana geldik (Plaza de la Merced).

Keyifli bir o kadar da yorgun olarak kafelerden birine oturduk. Yanımızda da Picasso'nun doğduğu ev var. İsteyen ve meraklı arkadaşlar orasını gezerken biz de kahve ve pastamızın tadını çıkardık ve bir nebze olsun dinlendik. Şimdi 16.yüzyılda inşa edilen ve Andalusia Rönesans sanatının en önemli yapıtlarından biri olan meşhur Malaga Katedral'ini gezeceğiz. Giriş 5€ ve ilk defa para ile bir ibadet yerine giriyorum. Gerçekten çok güzel ve içerisi de dışarı kadar etkileyici. Para verip gezmeye değer. 1 saatimizi de burada harcadıktan sonra ara sokaklardaki gezimize devam ediyoruz. Yeni bir meydana geldik (Plaza de Constitution) ve o da ne bir kalabalık ve müzik. Buyrun bakalım flamenko gösterisine.

Şimdi gezimizi ana caddeden (Marques de Larios) limana doğru yürüyerek tamamlamak istiyoruz. Sağ ve soldaki dükkan ve kafelere gire çıka 2 saatimiz daha geçti ve gemimizin kalkış saati yaklaştı. Bence ilk defa gelenler için güzel bir güzergah çizdiğimizizi sanıyorum. Harcadığımız parada 10-12€ ki, turların şehir içerisinde yapılabileceklerini yaptık ve epey yer gördüğümüzü zannediyorum. Bir dahaki sefere ise, Marbella ve devamında dağlara doğru giderek yüksek yarıların üzerine konumlandırılan ve 2 saatlik bir yolculuk gerektiren Ronda kasabasını görmek istiyorum. Bu arada şehir

içerisindeki Mercado Atarazanas'ı atladığımızı zannetmeyin! Orasını daha rahat bir zamanda ve birkaç kadeh kaldırarak, tapaslarla birlikte 1-2 saatlik keyif ile oturarak, yaşayarak gezmemiz lazım. Ama mutlaka gezmek lazım, benzerlerini Madrid ve Barselona'da gezmişim ve çok keyif almışım. Yine yarım saatlik bir yürüyüşün ardından, Malaga fenerinin önünden geçerek gemimize ulaştık.

Gemimiz saat 19 da limandan ayrılacak ve 22.30 sularında 30 mil uzunluğundaki Cebelitark boğazını geçerek Atlantik maceramıza başlayacağız. Yarın sabah saat 8.00'de Portekiz'e bağlı olan Madeira takım adalarının en büyüğünde bulunan ve adaların başşehri olan Funchal'da olacağız. Şimdi biraz dinlenme, eğlenme ve yemek zamanı. İşte gemimize geldik ve doğru tiyatroya gidiyoruz. Bu akşam 6 klasik müzik sanatçısının performansını sergileyeceği Napolitan Klasik Şarkılar konseri var. Himmim him him .Haydi bakalım iyi eğlenceler.

11.GÜN DENİZ GÜNÜ

Bugün Malaga- Fuchal arası 675 deniz mili olan mesafeyi katetmek üzere güney-batı yönünde Atlantik okyanusunun yer yer 4300 metreyi bulan derinliklerinde bütün gün yol alacağız. Hava sıcaklığı yine max 21 derece ve havuz aktiviteleri için uygun bir gün. Gemideki aktiviteleri sizlere tekrar etmeyeceğim bu sefer. Siz zaten keyfinize danışıp ne yapacağınıza karar vereceksiniz. Günlük bültenden aldığım bilgilere göre bu geceden başlayarak artık saatlerimizi birer saatlik dilimler halinde her 2-3 günde bir geri almaya başlayacağız. Sonunda Miami'ye vardığımızda Türkiye ile saat farkımız 7 saate ulaşmış olacak. Hepinize iyi bir deniz günü diliyorum. Yarın sabah saat 8.00'de Funchal'da buluşmak dileğiyle.

12.GÜN FUNCHAL (MADEIRA TAKIM ADALARI)

Madeira adasının 500 yıllık başkentine 'Funchal' denmesi, burada yetişen bol miktardaki rezene yüzünden olduğu söylenir. Funchal'ın manzarası ve konumu gemimizin yaşadığı limandan başlayıp 1200 metreye kadar çıkan bir anfiyatroya benzemektedir.Bu coğrafik konum buraya gelen yabancıları etkilemiş ve çoğunun da buraya yerleşmesine vesile olmuştur. En iyi liman ve en iyi iklim özelliklerine sahip olan bu şehir, tabiatıyla sömürge devleti olan İngilizlerin dikkatini de çekmiştir ve 19. yüzyılda geçici olarak burayı işgal bile etmişlerdir. Ancak şimdi Portekiz otonom idaresi altında bulunmaktadır. Bu adaların konumu hakkında bilgi vermek istiyorum. En yakın ana kara olan doğusundaki Fas'a 650 km., kuzey doğusundaki Portekize 1000 km., kuzey batısındaki Azor adalarına 1300 km. ve güneyinde bulunanKanarya adalarına ise 660 km. uzaklıktadır. Demek ki bu adalar Afrikaya daha yakın. Bu yemyeşil tropik adaya yaşadığımızda güneş yeni doğuyordu. Bu manzara karşısında kendimi alamadım ve sizlere bu resimleri çekmekten kendimi alıkoyamadım.

Bir şehri tanımanın en iyi yolunun 4 arkadaş bir taksi tutmak olduğunu size daha önce söylemişim. Gemiden çıkınca bu sefer de öyle yaptık ve La Valletta da ki hatamızı tekrarlamadık. E herkes hata yapınca gelişiyor, mühim olan aynı hatayı bir daha yapmamak, siz de bunları okuyarak doğruyu öğrenin diyorum. Limanda bekleyen taksicilerden ingilizce bilen, bize her yeri tanıtabilecek bir şoförü gözümüze kestirdik. Konuşmaya başladık ama anlaşılmadı, lisanı zayıftı, geçiniz, ikincisi ile konuştuk, eveet anlaştık, ama parada

anlaşamadık geçiniz, evet üçüncüsünde hem lisan olarak hem de parada anlaşınca haydi bakalım ver elini Madeira adası. (5 saat 100€) kişi başı 25€ .

İlk olarak bizi 10 dakikalık şehir içi geçişi ile sabah sabah balık, meyve ve çiçek pazarına götürdü(Mercado dos Lavradores). Niye, çünkü bu tip pazarlar sizler de biliyorsunuz sabahları civil civil olur.Mallar satılmadan herşeyi görün dedi. Doğru. Siz de böyle yapın. Rehber iyi olunca işler de güzel gidiyor.

Aman Allahım bu ne renk harmonisi, bu ne değişik balıklar ve meyveler. Size hepsinin fotoğraflarını göstereceğim . Ayrıca bu gezimizi fotoğraflardan daha iyi anlatabileceğimi zannetmiyorum. Onun için burada fotoğraflarım biraz fazla olacak. Umarım hoşunuza gidecektir. Dayanamıyorum tutmayın beni.Bu pazarda dolaşmaya ilk olarak balıkhaneden başlıyorum.

Bir çok balık var, ama size resmini gösterdiğim balık (peixe espada)1000 metre derinlikten çıkarılıyormuş. Bu canavar görünüşlü balığın gözlerinin böyle patlak olması tabii ki normal. Biz 100 metreden mercan çekerken bile gözleri patlak oluyor. Bunun eti beyaz ve fiyatı 7.95€ ve burada kızartılmış muzla yapılanı çok meşhurmüş. Bunlardan başka sardalyeler ve ton balıkları da var ama onları bu sefer geçiyorum, zaten tanıyorsunuz. Gelelim meyve kısmına, işte tadı ve görünüşü ile muz-ananas karışımı yeşil "banana ananas"(monstera deliciosa) sonra "passion fruit" tatlı, egzotik bir tadı var ve

kokusu etrafa yayılan ve çekirdekli yemesi hoş bir meyve, daha başkası küçük muz şeklinde adına "Hanım Parmağı" denen içi çekirdekli, hoş kokulu bir meyvesi. Granadilla ve daha niceleri.

İşte tezgahlardaki rengarenk meyvelerden bazıları. Burada bir saat kalabiliriz, arkadaşlarım ve taksi dışarda bekliyor. Buraya ayırdığımız zaman 45 dakika. Randevumuza geç kalmayalım.

Taksi şoförü rehberimiz bizi bu sefer 1200 metre yükseklikteki Monte semtine götürüyor. Burada güzel bir kilise var ve bütün şehrin manzarasına hakim. Burada eskiden oturanlar yol yokken aşağıya inmek için tahta kızaklı sepetler kullanırlarmış. İşte bu sepetler artık turistik olmuş ve sizi 2 km. aşağıya 2 yerel kıyafetli adam eşliğinde salveriyorlar, biraz heyecan, biraz da korku ile aşağıya hızla iniyorsunuz. 25€ kişi başı.

Ne dersiniz denemek ister misiniz?

Şimdi burada 15.yüzyılda inşa edilmiş olan kilisemizi de ziyaret ediyoruz ve kısa bir çevre turundan sonra yola devam ediyoruz. Yarım saatlik nefis manzaralarla dolu bir yolculuktan sonra Cabo Girao seyir terasına geliyoruz. Çeşitli el işlemleri ve yün el örme kazakların satıldığı bu yer esasında yüksek bir yarı üzerine yapılmış turistik bir seyir terası. Burası dünyanın ikinci yüksek deniz yarı imiş. Evet gerçekten yüksek ama beni pek etkilemedi. Ama ben size yolumuzun üzerinden manzara resimleri göstereyim.

Şimdi buradan Camara de Lobos sahil kasabasına iniyoruz. Burası Winston Churchill'in resim yaptığı ve evinin bulunduğu güzel bir sayfiye kasabası. Sahilde rehberimiz bizi bırakıyor ve bir barda yerel içkilerden tadmamızı tavsiye ediyor. Biz de söz dinledik, tropikal meyveler ve Rom karışımı bir içki olan Poncha içtik. Hatta bir şişe de alacaktık, ama gemimize sokamayız endişesi ile yalnızca resmini çektim. Keşke alsaydım. Gemiye sokanlar problem yaşamamışlar.

Bu sahil kasabasından da ayrıldıktan sonra artık, yavaş yavaş şehre dönme zamanımız geldi. Şoförümüze bizi şehir merkezinde bırakmasını isteyerek teşekkür ediyoruz ve şehri

**Artık Atlas Okyanusunda
ve 5 gün boyunca karaya ayak
basmadan, gemideki aktivitelerle
eğlenerek, güneşlenerek,
uyuyarak, yiyerek, içerek ve
film seyrederek seyahatimizi
değerlendireceğiz. Bu beş gün
boyunca dünya ile temasımız da
zaman zaman kesilecekmiş.
zira ilk defa Amerikan sularına
girecek olan gemimizin sistemleri
Amerikan sistemlerine uyumlanacak
ve internet bağlantısında da
kopmaların yaşanması normal
olacak imiş. Onun için tedbirimizi
almamız rehberlerimiz tarafından
teblihlendi.**



yürüyerek keşfetmeye başlıyoruz. Gemimiz akşam üstü 17.30 da kalkacağına göre daha epey bir zamanımız var. Yürüyüşümüze Santa Caterina parkından başlıyoruz. Kristof Kolomb heykelinin de bulunduğu bu park çok güzel bitkiler ve çiçeklerle süslü. Aynı zamanda limanıda yüksekten gören bir manzaraya sahip. Buradan size gemimizin tepeden görüntüsünü ve Kristof Kolomb heykelinin resimlerini sunuyorum. Şimdi şehir sokaklarına dalıyoruz ve ilk olarak karşımıza Belediye binası çıkıyor. Sonra ara sokaklarda bir süreliğine kayboluyoruz ve benim aklım hala sabah gittiğimiz pazarda. Çiçek kısmını zaman yetmediği için yeterince görememiş ve fotoğraflayamamıştım. İşte şimdi tam sırası derken karşımda oh la laaaa. Mercados dos Lavradores. Şimdi size çiçekleri de gösteriyorum. Ne kadar güzeller değil mi? Ohhh mis mis, size de koktular mı? İşte böyle sevgili dostlar. Kalan vaktimizi de dönüş yolumuzun üzerindeki Marina'da bir kahve molası vererek ve internete bağlanarak geçiriyoruz. Şimdi işimiz bitti ve 20 dakikalık bir liman ve marina geçişinden sonra gemimiz Divina'ya ulaşıyoruz, ve hemen kamaramızda 10 dakika uzanarak

ayaklarımızı dinlendiriyor, temizlenip güverteye çıkıyoruz. Funchal'ı bir de denizden ve uzaktan seyredelim bakalım. Artık Atlas Okyanusundayız ve 5 gün boyunca karaya ayak basmadan, gemideki aktivitelerle eğlenerek, güneşlenerek, uyuyarak, yiyerek, içerek ve film seyrederek seyahatimizi değerlendireceğiz. Bu beş gün boyunca dünya ile temasımız da zaman zaman kesilecekmiş, zira ilk defa Amerikan sulanna girecek olan gemimizin sistemleri Amerikan sistemlerine uyumlanacak ve internet bağlantısında da kopmaların yaşanması normal olacak imiş. Onun için tedbirimizi almamız rehberlerimiz tarafından tembihlendi.

"CRUISE İLE DÜNYANIN KEŞFİ" yazı dizimin MSC Divina ile Miami yolculuğumuzun bu ikinci bölümünü böylece sonlandırmış oluyoruz. Size neşeli ve mutlu günler, bize de iyi okyanus günleri diliyorum, üçüncü bölümümüz Karayip Adaları'nda buluşmak üzere, Alaha emanet olun benim sevgili dostlarım. 🌍



Olten Filarmoni Orkestrası Kurucusu Fatma Olten:

‘İzmir’e farklı bir ses’ getirdik

Bu proje bizim çocuğumuz gibi olsun, uzun soluklu olsun, bitmek durumunda kalmamasın diye düşündük. Bu girişime bir ticari temel gerektiği önerisinde bulundum ve Filarmoni Sanat Okulu’nu kurduk. Filarmoni Sanat Okulu’nun öğretmen ihtiyacı olarak da, müzik öğretmenlerinin yanı sıra orkestramızın içerisindeki sanatçılardan destek almayı düşündük. Çalıştıkları yerin fon yaratıyor olması, onların kaygılarını silecek ve sanatlarına daha fazla konsantre olabileceklerdi.

■ RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL

■ Olten Filarmoni Orkestrası İzmir’in ikinci senfonik orkestrası. İzmir Devlet Senfoni Orkestrası’nın yanısıra müzisyenlere sanatlarını icra edebilmeleri için imkan sunan bir kurum. Bu fikrin arkasında Fatma ve Ceyhan Olten var. Birçok yurtdışı seyahatlerinde yaşadıkları sanat aktivitelerinin İzmir’de neden olmadığı konusunda farklı bir eyleme geçerek, müzik konusunda bir Filarmoni Orkestrası ile İzmir’e katkı koymaya karar vermişler. Kurdukları Olten Filarmoni’yi Akgün Çavuş’un yönetimine emanet etmişler. Olten Filarmoni’nin hikayesini isterseniz kurucularından Fatma Olten ve Akgün Çavuş’tan dinleyelim.

Fatma Hanım öncelikle bir filarmoni orkestrası kurmak nereden aklınıza geldi?

Fatma Olten: Bu organizasyonun ana sahibi Ceyhan Olten. Biz aile olarak müzikle hobi düzeyinde ilgileniyoruz. Çocuklarımdan biri 6 yaşında piyano çalmaya başladı, diğeri bateri çalıyor. Ağırıklı olarak çalmak değil müzik dinleyiciliğimiz var. Yurtdışına yaptığımız her seyahatte harika operalara, balelere gider bunları keyifle izleriz. Yurtdışı seyahatlerimizi eşsiz konserlerle taçlandırmaya çalışırız. Türkiye’de de hayatımız Devlet Senfoni Orkestrası, Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrasını dinleyerek geçti. İzmir’de bulundu-



ğumuz cuma akşamlarında İzmir Devlet Senfoni Konserlerine gitmeyi seviyoruz.

Siz aslen İzmirli bir aile misiniz?

Fatma Olten: Ben Türkiye vatandaşıyım. Babam; İstanbul, annem; Gaziantep doğumlu. Ben aslen Ankara'da büyüdüm. Üniversite eğitimimi Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde (ODTÜ) tamamladım. ODTÜ Endüstri Mühendisliği mezunuyum. Devlet Senfoni Orkestrası o dönemdeki müdürü Akgün Çavuş zamanla çok değer verdiğimiz dostumuz oldu. Akgün Bey ile bir Rotary sohbetinde Ceyhan Bey İzmir'de bir Filarmoni Orkestrası kurulması nasıl olur diye sorgularken; Akgün Bey "neden olmasın" dedi. Ben önceleri biraz tedirginlik yaşadım. Ceyhan Bey'in projesi faaliyete geçince daha önce de olduğu gibi işi yürütme görevi bana kalacak diye düşündüm. Zaten gerçekten de öyle oldu. Ceyhan Bey hayal eder, yol gösterir ve sonunda genelde biz ekip olarak gerçekleştirmeye çalışırız. Sonunda Akgün Çavuş ile yola çıkmaya karar verdik. Bir Filarmoni Orkestrası kurmak sorun değil, seri konserler de vermek sorun değil. Fakat bunu sürdürülebilir kılmak asıl problem. 2014-2015 bizim için ilk seri sezonumuz oluyor. Böyle geniş bir organizasyona başta bir kaynak bulursunuz. Nitekim ben başlangıç olarak bir bütçe hazırladım. Bu bütçeyle bu zamanla bu kişilerle bunu gerçekleştirebiliriz diye planladık. Paranıza göre bunu kaç yıl boyunca gerçekleştireceğinizi de bir projeksiyonda görebilirsiniz. Fakat bunu sürdürülebilir kılmak başka bir mesele.. Klasik müzik konserine İzmir'den bilet satarak sınırlı bir kaynak yaratabilirsiniz. Fakat malesef uzun vadede bunun bir sonu olur. Türkiye'de yaşadığımızı da unutmamamız gerekir. Başınıza her an ticaret hayatında bir şey gelebilir ve bu da devamlı gelişmesi gereken bir orkestranın sonunu getirebilir. Biliyorsunuz, Olten soyadımız..

Bu proje bizim çocuğumuz gibi olsun, uzun soluklu olsun, bitmek durumunda kalmasın diye düşündük. Bu girişime bir ticari dayanak gerektiği önerisinde bulundum ve Filarmoni Sanat Okulu'nu kurduk. Filarmoni Sanat Okulu'nun öğretmen ihtiyacı olarak da, orkestramızın içerisindeki sanatçılardan faydalanmayı düşündük. Orkestra sanatçılarımız okulda öğretmen olarak çalışacak ve maaşlarını buradan çıkartacaklar; burası belli bir fon yaratacak ve onların geçim kaynakları burası olacaktı. Çalıştıkları yerin fon yaratıyor olması, onların kaygılarını silecek ve sanatlarına daha fazla konsantre olabileceklerdi. Gerçekten son bir yılda Filarmoni Sanat Okulu inanılmaz bir isim yaptı. İzmir Devlet Senfoni Vurmalı Çalgılar Grup Şef Yardımcısı Akgün Çavuş, bu okulu yöneten ve aynı zamanda yapılmakta olan işin müzik tarafını da dolduran kişi. Siz çocuğunuzun müzik öğrenmesini istiyorsanız bu okulda bir sanatçı tarafından eğitim almasını sağlıyorsunuz. Bu okulda örneğin, 11 yaşında kemanı eline almış ve artık o keman bir uzvu olmuş arkadaşlarımız öğretmenlik yapıyor. Çok küçük çocuklara, tabii ki de pedolojik formasyon alan müzik öğretmenlerimiz ders veriyor.

Filarmoni Sanat Okulu 2. yılında şu anda kapasite sorunu yaşamakta. Bir başka yer nasıl yaparız diye düşünüyoruz. Tabii Filarmoni Sanat Okulu'nun kuruluşu ticariydi fakat bugün gelinen noktada çok farklı yönere doğru gidiyoruz. Akgün bey Filarmoni Orkestrası'nın temelini yaylı çalgılar dördlüsünün oluşturabileceğini söyledi. Böylece başlangıç olarak bir Quartet yani Olten Quartet'i gerçekten çok kaliteli müzisyenlerle kurduk. Bu arkadaşlarımız eğitimlerini tamamladıktan sonra yıllarca devlete hizmet etmek için çabalamış fakat maalesef böyle bir şansları olmamış kişiler. Bizim kuruluşumuz ise onlara devlete çok yakın koşullarda sanatlarını yapabilecekleri; Quartet olarak konsere çıkabilecekleri, grup başlığı



Orkestra şefleri de artık kendilerine başka alanlar bulmuş oluyorlar. Senfoni orkestraları var, operaları var ama bir çoğunun böyle bir şansı olmuyor. Bu tip özel organizasyonlar da onlar için ayrı bir platform. Yaratmak istediğimiz etkilerden biri de bu zaten; bu sanatçılar için de böyle. Bütün hayatınızı İzmir Devlet Senfoni Orkestrası'nda çalarak geçirmek var; değişik orkestralarda geçirmek var. Bu hepimiz için önemli nokta. Biz İzmir Senfoni'ye alternatif değiliz ama farklı bir ses getirdik.

yapabilecekleri bir fırsat sunuyor. Bu arkadaşlarımızı Akgün Bey özellikle seçti. Quartet'i oluştururken İzmir Devlet Senfoni Orkestrası sanatçısı Elif Nihal Akın hanım, 2. Keman Gülce Karagözcük, Viyola Ercan Atasoy, Viyolonsel Beste Başçı seçildi. Bu sezon Quartet olarak onlar da sıralı konser veriyorlar. Olten Yaylı Çalgılar Dörtlüsü'nün programı filarmoninin programından sonra belli oldu. Ama onlar da sezon sonunda 8 konser vermiş olacaklar; bunun yanı sıra sosyal sorumluluk projelerinde de yer alıyorlar. Örneğin yazın Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneğinin 25. Yıl Etkinlikleri kapsamında Çeşme'de Aya Haralombos Kilisesi'nde konser verdiler. Şimdi yine Adnan Saygun'da bir benzerini planlıyorlar. Ege Üniversitesi bir konser düzenlemek istedi onlara gönüllü bir konser vereceğiz. Eskişehir'e gidiyoruz, El Hamra'da konser veriyoruz. En önemlisi hastanelerde hasta çocuklara gidiyoruz. Bütünüyle baktığımızda Olten Yaylı Çalgılar Dörtlüsü öğretmenlerimiz bizim; tabii ilk başta Ceyhan Bey'in hayalimdi. Ben bunu tebessümle karşıladım ama Akgün Bey elimizden tuttu ve Olten Yaylı Çalgılar Dörtlüsü olarak büyümeye başladık. Okulumuz oldu. Şimdi büyük bir aile olduk. Tanım uygun ise çok sayıda kızımız, oğlumuz oldu.

Neden bir Filarmoni neden Senfoni değil?

Akgün Çavuş: Bu durum devlet desteği ile alakalı. Devletin destekleri Senfoni Orkestrası olarak geçiyor. Yani devletin desteklediği bir organizasyon değil. Yoksa sayı olarak sıkıntımız yok.

Fatma Olten: Beethoven 101 kişi ile çalınır dediler, o zaman biz 101 kişi olalım dedik. Biz ne kadar güçlenirsek o kadar çok kişiyle çalışacağız. Bugün konserlerimiz İzmir'de ama yarı yurt dışına çıkacağız. Şimdiden Quartet olarak Fransa'da bir konsere katıldık.

Yaş ortalaması olarak genç bir orkestra mısınız?

Fatma Olten: Evet genç bir orkestrayız; fakat bir gençlik orkestrası değiliz. Bunu belirtmek özellikle istiyorum ama gençlerin daha kaliteli müzik yapmaları için fırsat sağlıyoruz. En büyük arzumuz kuruluşumuzun bunu gerçekleştirebiliyor olmasıdır.

Siz kendi finansmanınızı yaratmanız dışında destek görüyor musunuz? Yardım eden bir kurum veya kuruluş olmadı mı?

Fatma Olten: Hayır, hiçbir yerden kişi veya kurumdan destek almadık. Biz bu yola çıkarken bu amaçla belli bir finansman ayırdık ve kimseye sponsorluk talebinde bulunmamayı ilke edindik. Çünkü biz zaten firma olarak, aile olarak bu orkestranın sponsoruyuz. Yola böyle çıktık. Mövenpick Otel'leriyle ticaret hayatı nedeni ile dost olduk. Oğuz Özkardeş Bey, Ceyhan Bey'in gerçekleşen bu hayalini duyunca bu sezon otel konaklama sponsorunuz oluruz dedi. Çok sevindik. Bize birileri gelip bir şeyler önerdiğinde çok mutlu olup tabii ki kabul ediyoruz ama biz birine gidip bize sponsor olun demiyoruz. Zaten zaman geçtikten sonra bizim yaptığımız şeyin elinden tutacaklardır.

Sanat konusunda İzmir'i nasıl görüyorsunuz?

Fatma Olten: Şehrimizin bu tür sanat aktivitelerine ihtiyacı var diye düşünüyorum.

Biraz önce dediniz ki; "İzmir'de bilet satışından büyük bir gelir elde etmemiz beklenemez". Burada vermek istediğiniz mesaj nedir?

Fatma Olten: "İzmir'de bilet satışından büyük bir gelir elde etmemiz beklenemez" yaklaşımda bulundum zira İzmir'in

gerçekleri var. İstanbul'daki Zorlu Center'da yapılan konserleri izliyorum. Burada dördüncü kategoride satılan bilet 101 lira. Hatta beşinci kategori biletleri bile 53 lira. Size 1. Kategorinin fiyatlarını söylemeyeyim bile. Bizim performanslarımızın bir parçası olan Alexander Markov mu desem, Igudesman & Joo mu desem. Bu isimler ilk sezon için oldukça iddialı. İstanbul'da bu sezonu yapsanız güzel bilet bedelleriyle satabilirsiniz. Ama biz İzmir'de bilet bedeli olarak 25 TL alıyoruz. Adnan Saygun'da 'Orta Blok'a belli bir yere kadar 1. Kategori dedik, onu da denemek için yaptık. O kategori için 30 TL. Fiyat uyguladık.

Akgün Çavuş: Doluluk oranımız aslında konserden konsere değişiyor. Takdir edersiniz ki bu senemiz hep deneme olarak geçti. Bana göre yine de gayet verimliydi. Tabii bu konuda yaşanan sıkıntılar yok dersek yalan olur. İzmir'de tek bir salon var. O salonu birkaç kişi paylaşmak zorundayız. Yetkililere salonun şu, şu tarihlerinizi kiralamak istiyoruz dediğinizde; parasıyla bile eğer tarihler tutmuyorsa kiralayamıyorsunuz.

Atatürk Kültür Merkezi (AKM) veya Sabancı Kültür Merkezi'nden yararlanma imkanınız olmuyor mu?

Fatma Olten: Aslında başlangıçta düşündüğümüz bir şeydi. İsmet İnönü de bir konser verdik. AKM'yi ve Sabancı'yı da düşündük ama kapasite olarak Adnan Saygun'a oranla daha küçük salonlar. Böyle bir konseri de, finansmanına biraz katkı koyabilmek adına biraz büyük bir salonda gerçekleştirmemiz gerekiyordu.

Fakat bilmenizi isteriz ki böyle bir organizasyon için büyük salonun da bedeli ağır oluyor.

Adnan Saygun'un sahibi İzmir Büyükşehir Belediyesi. İBB bu konuda size destekte bulunmadı mı?

Fatma Olten: Şu ana kadar bulunmadı. Zaten bizim de bu konuda bir talebimiz olmadı.

Akgün Çavuş: İki yıl müdür olarak İzmir Devlet Senfoni Orkestrası organizasyonunu yürüttüğüm için konuya hakimim. Böyle bir durumda bilet satarsınız ve salona bir bedel ödersiniz. Biz bilet satıyoruz ve bir bedel ödüyoruz. İlk başta yola çıkarken dediğimiz gibi kendi yağımızla kavrumayı göze olarak yola çıktık. Parasını vererek kiraladığımız salonda bile sanki salonu size karşılıksız veriyorlarmış gibi bir muameleyle karşılaştığımız için öteki türlü bir desteği istemek aklımızdan bile geçmedi. Ama zamanla, gelecek dönemlerde yaptığımız iş fark edilince bu zaten kendiliğinden gelişecektir.

Fatma Olten: Ben bir iş kadınıym bana böyle bir sponsorluk teklifi ile gelirse ben somut bir süreç görmek isterim. Eminim ki herkes de aynı şeyi görmek ister. Biz bir yola çıktık ve bu

yolda bizim ne kadar ciddi olduğumuz zamanla anlaşılacaktır. Geçen sezon 3 deneme konseri verdik. Bu sezon açılış konserimizle büyük bir etki yarattık. Bu sezonu tamamladığımızda yavaş yavaş Olten Filarmoni duyulmaya başladı. Bu yıl bittiğinde ciddi bir duyulmuşluk oranı olacak ve biz 2. Yılımda Olten olarak bazı yerlere gittiğimizde kapılar çok daha kolay açılacak. Tabii bu gelişmenin sonucu olarak projemiz de daha somutlaşacak. Biz Igudesman & Joo'yu getireceğimizi söyledüğümüzde bize gülmüşlerdi. Ama gelecek sezon başka bir isim söylediğimizde destek olacaklardır.

Bu destek salon dışında başka yollarla da olabilir. Belediye her ay bir dergi çıkartıyor. Bu dergide bir haber, konser tanıtımının yapılması da bir destek aslında. Sonuç olarak bu bir İzmir projesi ve İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin de buna destek vermesi kadar doğal birşey yok diye düşünüyorum. Sizin bu oluşumda hedefiniz ne?

Fatma Olten: Bizim en büyük idealimiz hedefimiz bir Üniversite olabilmek. Yurtdışında kabul gören bir akademik sanat okulu olmak istiyoruz. Bu Ceyhan Bey'in hayali. Ceyhan Bey hayal eder, biz onu yakalamaya çalıştıkça o üzerine ilave birşeyler koyacaktır. Nereye kadar gideceğini bilmiyoruz ve şu anda kestiremiyoruz.

Akgün Çavuş: Kendi konser salonumuzun olmasını çok istiyoruz. Aynı kompleksin içinde konser salonu, resim heykel müzesi olan bir sanat okulu. Sadece müzik de değil, heykel sanatıyla da ilgileniyoruz, destekliyoruz. İlkini geçen yıl Dokuz Eylül Üniversitesi ile gerçekleştirdiğimiz heykel yarışması düzenledik.

Fatma Olten: Biz aslında okulumuza koltuk almadan önce bir 'Çello' heykeli yaptırıldık. Dokuz Eylül Üniversitesi ile bir heykel yarışması düzenledik sadece üniversite öğrencilerine açıldı yarışma. Çok yaratıcı, muhteşem yetenekli çocuklar vardı, harika eserler ortaya çıktı. Birinci olan eseri bize hediye ettiler. İkinci yarışmamız da bu yıl temalı olarak düzenleniyor. Temayı da müzik olarak seçtik.

Akgün Çavuş: İlk yarışmada çocuklar daha önce de yaptıkları eserleri sergileyebiliyorlardı. Fakat bu yıl belli bir tema üzerinden çalışmaya başladılar.

Ama maalesef onu da değerlendiremiyoruz. İzmir'de çok ciddi heykel, resim üretiliyor fakat maalesef biz bunları değerlendirmiyoruz. Bunlarla şehrimizi süslememiz gerekiyor.

Fatma Olten: Biz bu konuda şöyle bir girişimde bulduk. DEÜ Bölüm Başkanından heykellerini konservatuvarın bah-

İlk adım olarak bir Quartet yani 'Olten Quartet' i gerçekten çok kaliteli müzisyenlerle kurduk. Bu arkadaşlarımız eğitimlerini tamamladıktan sonra yıllarca devlete hizmet etmek için çabalamış fakat maalesef böyle bir şansları olmamış kişiler. Bizim kuruluşumuz ise onlara devlete çok yakın koşullarda sanatlarını yapabilecekleri, Quartet olarak konsere çıkabilecekleri, grup başlığı yapabilecekleri bir fırsat sunuyor.





Soldan Sağa: Ercan Atasoy (Viola), Gülce Karagözcük (Keman), Beste Basçı (Viyloncel), Elif Nihal Akın (Keman)

çelerinde sergilemelerini rica ettik. En azından konservatuvarın bahçesi biraz daha sanat okulu gibi görünür; hem de eser sahipleri için motivasyon olur diye düşündük. Bakalım bu talebimiz yerine gelecek mi?

Kombine bilet satıyor musunuz?

Fatma Olten: Olten Filarmoni olarak bu konuda sezonun başında ne yapacağımıza karar veremedik. Bazı dostlarımız orkestrayı çok beğendiklerini belirterek bütün sezon gelmek istediklerini dile getirdiler. Hem okulumuz, hem yaylı çalgılar dördümüz hem de filarmoni orkestramız bakımından ilk yıl olmamız itibarıyla iyi bir noktada olduğumuzu düşünüyoruz.

İki şefiniz var. Biri İbrahim Yazıcı diğeri de Cem Mansur. Her ikisi de müzik dünyasında tanınmış iyi şefler...

Onları sizinle çalışmaya nasıl ikna ettiniz?

Akgün Çavuş: Aslında iki şefimiz yok. İbrahim Yazıcı benim de çok yakın dostum ve bu oluşumun en başından beri destekçisi. Fikir alışverişinde bulunduğumuz bir isim. Biz ortak bir sinerji yakaladık ve İbrahim bey hep bize destek oldu. Bu yıl için İbrahim orkestramıza 'Şef' oldu. Cem Mansur 1 konser için misafir şef olarak bizimle beraber çalıştı. İki konserimiz de şefsiz. Gelecek sezon içinde çok kıymetli isimler olacak.

Fatma Olten: Bir kez gelen tekrar konserlerimize gelmek istiyor. Ben sadece iyi bir dinleyiciyim ve bu konuda bir bilgim yok. Fakat arkadaşlarımın başarılı olduğunu anlayabiliyorum.

Akgün Çavuş: Orkestra şefleri de artık kendilerine başka alanlar bulmuş oluyorlar. Senfoni orkestraları var, operaları var ama bir çoğunun böyle bir şansı olmuyor. Bu tip özel organizasyonlar da onlar için ayrı bir platform. Yaratmak istediğimiz etkilerden biri de bu zaten; bu sanatçılar içinde böyle. Bütün hayatınızı İzmir Devlet Senfoni Orkestrası'nda çalarak geçirmek var; değişik orkestralarda geçirmek var. Bu hepimiz için önemli nokta. Biz İzmir Senfoni'ye alternatif değiliz ama farklı bir ses getirdik. 🎵

Elif Hanım; en büyük hayaliniz nedir?

Elif Nihal Akın: Yaptığım işi kaliteli ve düzgün yapabilmek ve mümkün olduğunca daha çok insana ulaşabilmek. Önceliğim de çocuklar. Çünkü güzel bir dinleyici kitlesi oluşturmak için çocuklardan başlamak gerektiğine inanıyorum. Bu yüzden bu Quartet Fatma Hanım ve Akgün Hoca ile fırsat oldu benim için de. Orkestra ayrı ama Quartet ile de güzel bir dinleyici kitlesi yakaladığımıza inanıyorum.

Fatma Olten: Quartet Filarmoni Sanat Okulunda da gençleri yakalıyor. Ve onları konserlerine davet ediyorlar. Öğretmenlerini sahnede görmeleri öğrenciler için inanılmaz bir motivasyon. Aileleri ile birlikte hobinin ötesinde profesyonel dinleyici oluyorlar.

Beste Hanım; nerede çalmak istersiniz?

Beste Basçı: Carnegie Hall'de çalmak çok isterdim. Quartet ile de aynı yerde çalmayı çok isterim.

Gülce Hanım; ezbere çalmayı en çok istediğiniz parça hangisi?

Gülce Karagözcük: Brahms Quartet, hedefimiz o olmalı şu anda.

Ercan Bey; tanışmak istediğiniz besteci kim?

Ercan Atasoy: Ayıramam ki. Hepsinin yeri ayrı. Ama herhalde Brahms.

EGİAD'ın sosyal sorumluluk projeleri kapsamında ve Kentsel Araştırmalar serisi çerçevesinde hazırlanan EGİAD Kordon ve Kıyı Düzenlemesi Raporu Aralık ayında basına, kamuoyuna ve ilgili mercilere sunuldu

EGİAD Kordon Raporu

Kordon'da kara tarafında yer alan binaların cepheleri ile deniz çizgisi arasında kalan alan, kamu yararı çerçevesinde düzenlenmesi ve halkın serbestçe kullanımına açık olması gereken bir bölgedir. Taşıt yolunu da içine alan ve genelde yayaların kullanımı için tasarlanmış alandaki çim parseller halkın günün stresinden uzaklaşıp rahatladığı, çimlere uzandığı, çocukların parklarda oynadığı, İzmirli'nin yeşille ve toprakla buluştuğu kent içindeki ender alanlardır. Bu özelliğinin korunması ve geliştirilmesi gerekir.





■ EĞİAD'ın sosyal sorumluluk projeleri kapsamında ve Kent- sel Araştırmalar serisi çerçevesinde hazırlanan EĞİAD Kordon ve Kıyı Düzenlemesi Raporu Aralık ayında basına, kamuoyuna ve ilgili mercilere sunulmuştur. Bu raporun amacı, İzmir'in değerleri arasında ön sıralarda yer alan ve tarihsel önemi kadar kent kimliğinin de ağırlıklı unsurlarından biri olan Kordon'un, kamu yararı çerçevesinde daha akılcı ve verimli planlanması, estetik ve fonksiyonel özelliklerinin geliştirilmesi ve başta İzmir- liler olmak üzere kenti ziyaret eden yerli ve yabancı misafirlerin zaman geçirmekten keyif alacakları bir yer olmasını sağlamaktır.

Raporun hazırlık sürecinde öncelikle konunun hangi yaklaşımla ele alınacağını belirlemek üzere EĞİAD Yönetim Kurulu ve Genel Sekreter'den oluşan bir çalışma grubu oluşturulmuş, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın Kordon'u da içine alan ve İnciraltı'ndan başlayıp Karşıyaka'da sona eren İzmir körfez kıyı şeridine yönelik yaptığı İzmir Deniz Projesi hakkında bilgilene- mek üzere Belediye yöneticileri ve uzmanları tarafından verilen bir brifing alınmıştır. Daha sonraki aşamada şehir plancısı ve mimar EĞİAD üyelerinin katılımı ile özel bir toplantı düzenlene- rek rapor kapsamına giren Kordon ve diğer kıyı düzenlemeleri ile ilgili görüş ve öneriler alınmıştır. Çalışma Grubu'nun görev dağılımı çerçevesinde ortaya konulan görüşler ışığında EĞİAD Kordon ve Kıyı Düzenlemesi Raporu olarak adlandırdığımız rapor hazırlanmıştır.

Rapor üç bölümde ele alınmıştır. Birinci bölümde deniz tarafındaki düzenlemeler, ikinci bölümde yol ve trafik düzenlemeleri, üçüncü bölümde ise kara tarafı, işletmeler, binaların dış görünüşü ve 2. Kordon ile ilgili öneriler yer almaktadır.

- Öncelikle, Kordon'da kara tarafında yer alan binaların cepheleri ile deniz çizgisi arasında kalan alan, kamu yararı çerçevesinde düzenlenmesi ve halkın serbest- çe kullanımına açık olması gereken bir bölgedir. Taşıt yolunu da içine alan ve genelde yayaların kullanımı için tasarlanmış alandaki çim parseller halkın günün stre- sinden uzaklaşıp rahatladığı, çimlere uzandığı, çocuk- ların parklarda oynadığı, İzmirli'nin yeşille ve toprakla buluştuğu kent içindeki ender alanlardır. Bu özelliğinin korunması ve geliştirilmesi gerekir.
- Buna ek olarak deniz kenarındaki uygun noktalarda oluşturulacak açık hava müzeleri ile çim alan İzmirli'ler ve kenti ziyaret eden yerli ve yabancı turistler için bir çekim merkezi haline getirilebilir. Bu alan yolcu gemileri ile İzmir'e gelen ve her geçen yıl sayıları artan kruvazi- yer turistleri için de kentin sunduğu bir kültürel değer olarak kısa sürede büyük ziyaretçi gruplarını çekecektir.
- Bunun dışında İzmirli'nin gözbebeği olan Kordon'daki meydanların kullanımı çok önemlidir. 9 Eylül kutlamala- rı, Hıdırellez vs. gibi şenlikler, açık hava konserleri için toplanma alanı olarak Gündoğdu Meydanı kullanıl- makla beraber siyasi parti mitingleri için kullanılmasının uygun olmadığı düşünülmektedir. Herşeyden önce bu mitingler kentin en büyük sorunlarından biri olan trafik sıkışıklığına ek bir yük bindirmekte, kentin vitrini niteliğindeki bu bölgedeki yeşil alanların, kent mobil- yalarının yıpranmasına yol açmakta, aynı zamanda konutların da yer aldığı bu bölgedeki var olan gürültü kirliliğini arttırmakta ve yalnızca semt sakinlerinin değil aynı zamanda o bölgeyi kullanan İzmirli'lilerin yaşamını kısıtlamaktadır.

- Bütün bu gerekçelerle şehrin dışında uygun görülecek yerde diğer şehirlerdeki gibi bir miting alanı yaratılarak siyasi partiler, demokratik kitle örgütleri ve sivil toplum kuruluşları tarafından düzenlenen her türlü toplantı ve gösteriler bu alana alınmalıdır.

A. ÇİM ALANDA AÇIK HAVA MÜZESİ / MODERN ART

Alsancak Limanı'ndan Alsancak İskelesi'ne kadar olan bölüm açık hava modern sanat müzesi olarak planlanabilir. Dünyanın birçok yerinde uygulanan bu yöntem ile özellikle Avrupa'da müzelerin özel koleksiyonları bahçelerinde ve açık alanlarda sergilenmektedir.

Seçilen eser adedi 10-15 civarında olabilir. Birçok özel kolek- sion bu sayıda eserden oluşabilmektedir. İlk etapta 3- 4 eser ile başlanıp halkın ve turistlerin ilgisi doğrultusunda daha sonra eser sayısı artırılabilir. Eserlerin belirli periyodlarla değiştirilmesi ile hem ziyaretçilerin ilgisinin sürekliliği hem de müze ve sergi salonlarının yetersizliği nedeniyle sergilenme şansı olmayan eserlerin sanatseverler ile buluşması sağlanabilecektir.

Bölgenin turistik önemi göz önüne alındığında başta kruvaziyer turizminin hedef kitlesi içindeki turistlerin ülkelerinden sanatçı- lar olmak üzere değişik ülkelerden sanatçıların eserlerine yer verilmesi anlamlı olabilir. Kruvaziyer veya başka araçlarla kente gelen ziyaretçilerin kendi ülkelerinden sanatçıların eserleri ile İzmir'de karşılaşmaları hoş bir etki yaratacaktır.

Gori Collection – Fattoria di Celle-İtalya, Louisiana Modern Sanat Müzesi, Danimarka ve Krøller-Müller Müzesi, Hollanda ve Paris açık hava müzesi bu tür müzelerin Dünya'daki bazı uygulama örnekleri arasındadır.

B. AÇIK HAVA ARKEOLOJİ MÜZESİ

Aynı güzergahta modern sanat müzesinin hemen yanında veya uygun olan bir başka alanda açık hava arkeoloji müzesi oluşturulmasının yararlı olacağını düşünüyoruz. Tarihi eser zengini ülkemizde müzelerde sergilenemeyen ve depolarda bulunan büyük hacimli eserlerin açık alanda sergilenmesi hem halkımızın hem de şehrimizi ziyarete gelenlerin tarihsel zengin-liğimiz ile tanışmasını sağlayacaktır. İzmir ve Ege Bölgesi çok zengin bir tarihsel ve arkeolojik mirasa sahiptir. Müzelerin sayı ve fiziksel koşullar açısından yetersizliği nedeniyle onbinlerce eser depolarda beklemektedir. Bunların arasından seçilecek açık havada koşullarında sergilenmeye uygun mermer lahitler, sütunlar, heykeller vb. objelerin vandalizme karşı koruma önlemleri alınarak açık hava arkeoloji müzesine yerleştirilmeleri yararlı olacaktır. Bu açık alanlarda dönüşümlü olarak sergi-



Aiko Miyawaki / Barcelona's Lluís Companys Olympic Stadium



Armando



Alberto Burri



lenme imkanı bulacak çok değerli nadide eserler dışındaki arkeolojik eserlerin aynı zamanda bakımları da düzenli olarak yapılabilecektir.

İzmir'in ve çevredeki antik kentlerin binlerce yıldır ev sahipliği yaptığı uygarlıkların kronolojik bir senaryo çerçevesinde sergilenmesi ve ziyaretçilere sesli ve geceleri ışıklı bir elektronik rehberlik hizmeti ile sunulması çok önemli bir görsel zenginlik yaratacaktır.

Böylelikle, İzmir'e gelen ve Efes vb. ören yerlerine gitmeye fırsat bulamayan kruvaziyer turistleri başta olmak üzere ziyaretçilere kentin merkezinde müthiş bir sanatsal ve arkeolojik deneyim yaşatma fırsatı bulunabilecektir.

Bostanlı'da 1987' de kurulan ve yakın zamanda kapsamlı bir tadilat geçiren açık hava müzesi bu bağlamda güzel bir örnektir. Bu müze son zamanlarda kruvaziyer ile gelen ziyaretçilerin de ilgisini çekmektedir.

C. ÖZGÜN VE TEMALİ OYUN PARKLARI

Günümüzde çocuk parkları çok farklı konseptlere bürünmekte ve plastik ve demirden eski klasik parklar bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Büyükşehir Belediyemizin de üzerinde çalıştığı projeler benzeri, Kordon'da doğal malzeme ağırlıklı ahşap veya lamine, temalı çocuk parkları ve kaykay pistleri olması gerektiğini düşünüyoruz.

Ahşap bir çocuk oyun parkı (Korsan gemisi)

Çocukların deniz, doğa, ağaç, çiçek ve hayvan sevgisini pekiştirecek, onlarla bütünleşmeleri sağlayacak ve çevre bilincini geliştirecek objelerin ağırlıkta olduğu temalı parklara sadece Kordon'da değil çeşitli semtlerde mevcut ve yeni yapılacak semt parklarının içinde yer verilmesinin çocukların sağlıklı gelişimi ve kentte yaşamının getirdiği çevre ve doğaya yabancılaşma sorununa bir ölçüde çözüm getireceği inancındayız.

D. İSKELELER VE SEYİR TERASLARI

İzmir halkının denizle daha iyi bütünleşmesini sağlamak üzere küçük teknelerin, kayıkların (İzmir Kayıkları Projesi) kullanıldığı kıyı gezintilerinin yapılması için Kordon'da mini iskelelerin oluşturulması yararlı olacaktır.



Bostanlı açık hava müzesinden bir görünüm



Kensington Gardens
Londra çocuk oyun alanı



Hyde Park Londra
çocuk alanı

Bir başka proje ise körfezin Alsancak ve Karşıyaka kıyılarında her yaşta çocukların ve gençlerin minik yelkenli teknelerle denizle tanışacakları ve yelken sporuna başlangıç yapacakları güvenli alanların yaratılmasıdır.

Özellikle liman bölgesi yük ve yolcu gemilerinin yanaştıkları, hareketli ve körfez manzarasının en güzel olduğu yerlerden biridir. Burada yer alan ve atıl duran viyadük ayaklarının kafe, seyir terası vs. şekilde kullanıma açılması ve mimari açıdan Kordon ile bütünleşen bir yaklaşımla restore edilerek değerlendirilmelerinin uygun olacağı düşünülmektedir.

E. MARİNALAR

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin İzmir Deniz projesi kapsamında da planlandığı üzere İzmir körfezi içerisine bir veya birkaç marina yapılması bir Akdeniz kenti olan İzmir için elzemdir. Bununla birlikte aşağıdaki hususların göz önüne alınması gereklidir.

İzmir Körfezi, İstanbul – Bodrum arası yatçılık hattı düşünülünce çok merkez bir nokta değildir. En önemlisi İzmir Körfezinde henüz denize girilememektedir. Bu hat üzerindeki Didim – Sığacık – Çeşme gibi beldeler hem yol olarak hem de sosyal olarak daha avantajlıdır. Bu yüzden İzmir' e yapılacak marina yabancı teknelerin bağlanacağı bir uluslararası marinadan ziyade İzmir içi yatçılığı arttıracaktır. Ancak, İzmir gibi bir deniz

şehrinde marinaların olması zorunludur. İnciraltı'ndaki marina-ya ek olarak kentin merkezine daha yakın küçük marinaların yapılması hem deniz kenti özelliğini görsel ve estetik olarak destekleyecek hem de İzmir'de amatör denizciliğin ve yatçılığın gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Dünya'nın bütün büyük şehirlerine baktığımızda denizde hem ihtiyacı karşılayan hem de şehre ayrı bir hava katan irili ufaklı marinalar mevcuttur. Deniz gerçek bir tutkudur, İzmirli de geleneksel olarak denizi sever. Burada yapılacak marina veya marinaların içinde oluşturulacak sosyal yaşam alanları da halkın denize daha da yak inlaşmasına katkı sağlayacak deniz sevgisini arttıracaktır.

F. DENİZ VE KARA BAĞLANTISI

Mevcut düzen içerisinde denizin kara ile bağlantısı çok zayıftır. Burada önerimiz, mevcut düzendeki denize çıkan ana arterler dışında belirli mesafelerde denize çıkan ilave yollar yapılması ve bu yolların taşlarının ve aydınlatmasının diğer düzenden farklı olmasıdır. Buradaki asıl amaç hem insanları algısal olarak denize yönlendirirken hem de görsellik yaratabilmek olmalıdır. Bu yolların genişlikleri Kordon'un genel bütünlüğüne de uyumlu olmalıdır.

Bu yolların sonunda ise Kordon' un eski hali olan deniz seviyesine ulaşılmalı, buralara yapılacak küçük iskeleler ile de



6 m eninde, 4 m yüksekliğinde üretim yapılabilir.



Rüzgâra ve suya dayanıklıdır.



Güneş ışınlarından korur.



İçeriye göstermez.



Sineklik olarak kullanılabilir. Haşerelerden korur.



Enerji ve ısıyı içeride tutar.

F | Fermuarlı FPLINE | Perde



Estetik ve işlevsellik bir arada!

Fermuarlı Perde, binaları yazın aşırı sıcak ve keskin ısıktan, kışın ise enerji kaybından korur. İç ve dış kullanıma uygun farklı doku ve çok geniş bir renk yelpazesinde

PVC kaplı fiberglas kumaşlardan üretildiği için yazlık ve kışlık konutlarda, fabrikalarda, kafelerde, işyerlerinde rahatlıkla kullanılabilir.



İzmir Kayıklar

kayıklara ulaşılması sağlanmalıdır. Kayık kiralamak ya da denizi seyretmek insanların Kordon'la daha çok bütünleşmesini sağlayabileceği gibi güzel bir sosyal aktivite de olacaktır. Bazı bölgelerde avlanmak ve dinlenmek için de sosyal alanlar yaratılmalıdır. Avlanma bölgesi olarak da liman tarafı insan trafiği açısından daha az kalabalık olması nedeniyle uygun olacaktır. Kordon'un diğer yerlerinde de avlanma noktaları oluşturulması sözkonusu ise bu alanların da mutlaka insanların zarar görmeyeceği, görsel ve fiziksel kirlilik yaratmayacak şekilde planlanmasının yararlı olacağını düşünüyoruz. Mimari gruplar tarafından İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne sunulan taslak projeler içerisinde de yer aldığı üzere deniz içinde su gösterilerinin yapılacağı bir "Su Meydanı" oluşturulması ve 9 Eylül, 29 Ekim vb. özel günler başta olmak üzere çeşitli zamanlarda bu meydana aktiviteler gerçekleştirilmesinin kente görsel bir estetik katacağını düşünüyoruz. Su meydanının sadece yerel halka değil, turistlere de hitap edebilmesi şehrimiz için önemlidir. Bu meydanın kara tarafında gerekirse görüntü kirliliği yaratmayacak bir mimari tasarım ile bir seyir terası yapılarak bir sosyal çekim alanı daha oluşturulabilir.

II. YOL VE TRAFİK DÜZENLEMELERİ

A. Kordonda araç trafiğinin tek yön / çift yön olması veya trafiğe kapatılmasının irdelenmesi

Kordon'un taşıt trafik düzenlemesi bütün boyutları ile tartışılıp yeniden düzenlenmelidir. Güvenlik, yayaların önceliği, görsel kirlilik, Kordon'un bir keyif, eğlence ve dinlenme yeri olma özelliğini bozan ağır bir taşıt trafiği, yiyecek ve içecek mekanlarına çok yakın seyreden araçların egzozlarının yarattığı sağlık riski, Kordon'daki evlerde oturan sakinlerin evlerine ulaşımının dikkate alınması, işletmelerin malzeme indirme ve bindirme

ihtiyaçları, afet anındaki kriz yönetimi koşulları vb. faktörler gözönüne alınarak en uygun çözümler geliştirilmelidir.

B. Otopark sorunu

Kordon trafiği düzenlenirken araç parketme kurallarının belirlenmesi, kısa süreli parklar dışında araç parkına izin verilmemesi, tüm işletmelerin vale hizmeti vermeleri ve araçların çevredeki özel ve belediyeye ait otoparklara park edilmesi gerekmektedir.

Kordondaki mekanlarda yemek yiyen veya kafeteryalarda oturan insanların deniz ile görsel bağını kesen sıra sıra parketmiş araçlara mutlaka engel olunmalıdır.

C. Mevcut otoparkların kaldırılması

Çok zorunlu olanlar dışında belediye tarafından deniz tarafında oluşturulan ücretli otopark cepleri kaldırılmalıdır. Mustafa Kemal Sahil Bulvarı'nda planlanan yer altı otoparkının Kordon'da da uygun yerlerde uygulanması yararlı olacaktır. Ancak, otopark sorununun İzmir genelinde ve Kordon'da uzun vadeli çözümler geliştirilerek planlanması zorunludur.

D. Trafik ve araç giriş - çıkışlarının düzenlenmesi

Trafik düzenlemeleri yapılırken kent içi geçişlerini rahatlatacak ve ek bir yük bindirmeyecek şekilde planlanması, araçların Kordon'a giriş ve çıkış saatlerinin kış ve yaz dönemlerinde ayrı ayrı olmak üzere belirlenmesi uygun olacaktır. Ayrıca, işletmelere ve evlere servis yapan araçların giriş ve çıkış saatlerinin belirlenmeli, bu saatlerin dışında her türlü araç trafiği yasaklanmalıdır.

E. Otopark mafyası ile mücadele

Çok uzun yıllardır bir türlü çözülemeyen ve giderek ciddi bir



Pire - Yunanistan



Fethiye



Marina Miami / Florida



sorun haline gelen korsan otoparkçılar hem kamuya ait alanları kendi mülkleri gibi kullanarak haksız ve vergisiz kazanç elde etmekte, zaman zaman da araç sahipleri ile girdikleri tartışmalarda kaba kuvvet de dahil her türlü zor kullanma ve yasa dışı davranışlarla halkı rahatsız etmektedirler. Bu kişi ve grupların engellenmesi ile belediyenin otopark gelirlerinin artması da sağlanabilecektir.

F. Belirli yerlere araç depolama alanlarının kurulması

Mevcut otoparkların dışında Kordon'un her iki yönünde araç depolama alanlarının oluşturulması ve araçların bu alanlara park edilerek evlere ve işyerlerine tramvay veya elektrikli araçlarla düzenlenecek ring seferleri ile hizmet verilmesi kısa vadeli bir çözüm olarak düşünülebilir.

Kordonun trafiği ve otopark konusu, orada yaşayanları ve işletme sahiplerini mümkün olduğunca mağdur etmeden ama İzmir'in çıkarları ön planda tutularak irdelenmelidir. Kordon tüm şehrin prestijini ve ruhunu yansıtan en önemli noktalardan biridir. Trafik ve otoparklar Kordon'un kullanımı açısından olumsuzluklar yaratmaktadır. Mevcut durumda Kordon'daki restoran ve kafelerde oturanların ve kaldırımda yürüyenlerin denizle ilişkileri park etmiş arabalar tarafından kesilmektedir. Körfezin güzelliğinin farkına varılmasını engelleyen gürültü ve trafik yoğunluğu şehrin bu güzel sahil şeridinde yakışmamaktadır. Kordonda araç trafiği belirli saatlerde serbest olmalıdır. Sabah saatlerinden öğleden sonra belli bir saate kadar işletmelerin ihtiyaçlarını gidermek, okula ve işe gidecek Kordon sakinlerinin ulaşımını sağlamak amacı ile Kordonun yoğun kullanılmadığı bu saatlerde trafik serbest olmalıdır. Bu saatler içerisinde belediye araçları da Kordonun temizliği, çeşitli bakım ve onarım faaliyetleri için hizmet vermelidirler. Bu süre içinde kısa süreli parklar serbest olmalıdır. Yoğun araç akışı olmaya-

cağı için trafik iki şeritli de olabilecektir. Trafik akşamüstü belirli bir saatten itibaren kesilmeli ve parkeden araçlar kaldırılmalıdır. İtfaiye, ambulans gibi araçların geçişi hariç hiçbir motorlu taşıta müsaade edilmemelidir. Ancak, belirlenecek bir taksi durağı, Kordon'u kullananların mağduriyetlerinin engellenmesi açısından belirli düzenlemelerle Kordon'a hizmet vermelidir. Kordon sakinlerinin karşılaşabilecekleri otopark problemi, liman bölgesindeki otoparkların bazılarında sağlanabilecek bazı kolaylıklarla mümkün olduğunca çözümlenmelidir. İndirimli abonelik gibi bazı teşvik edici çözümler sağlanmalıdır. Kordon sakinleri, otoparklardan evlerine kadar, Kordon'da devamlı halde ring seferi yapabilecek İzmir üniversitelerinin tasarlayacağı ve aynı zamanda şehrin başka yerlerinde de çözüm sağlayabilecek çevre dostu, yenilikçi araçlarla evlerine kadar konforlu bir şekilde ulaştırılmalıdır. Bu gürültüsüz araçlar Cumhuriyet alanı ve liman arasında ücretsiz ve kesintisiz seferleri ile Kordon'da yaşayanların ve Kordon'u kullananların yaşam standartlarını ve konforlarını yükseltecektir.

III.KARA TARAFI, İŞLETMELER, BİNALARIN DIŞ GÖRÜNÜŞÜ VE II. KORDON İLE İLGİLİ DÜZENLEMELER

A.İşletmelerin altyapı ve hizmet kalitesinde standardizasyon

Kentin en gözönünde yeri olan Kordon'daki yiyecek ve içecek işletmelerinin sahip olmaları gereken asgari donanım ve temizlik, sağlık, hizmet kalitesi vb. açılardan belirli standartlara kavuşturulması yararlı olacaktır. Çalışanların servis eğitimi, yabancı dil bilen personel istihdamı vb. konular da bu kapsamda ele alınmalıdır.



B. İşletmelerin ruhsatlarında izin verilen faaliyetler çerçevesinde hizmet göstermelerinin sağlanması:

Kordon'da ve İzmir'in başka yerlerinde ruhsatsız çalışan veya ruhsatı olmakla birlikte izin verilen asıl faaliyetlerin dışında işler de yapan işyerlerinin mutlaka denetlenmesi ve ruhsatsız işletmelerin faaliyetten menedilmesi gerekmektedir. Bu konuda ilgili merciler arasında yetki çatışması veya mevzuat ve yönetmelikler açısından kısıtlıklar varsa bunlar süratle giderilmelidir. Yerel yönetimlerin kamunun ve hemşehrilerin çıkarlarını ön planda tutarak otoritelerini ve yetkilerini sonuna kadar kullanmaları gerekmektedir.

C. Hijyen

Kordon'da faaliyet gösteren işletmelerin hijyen kurallarına uygun üretim ve hizmet sunumu göstermeleri sağlanmalıdır. Halihazırda bu kurallara özen göstererek çalışan işletmeler yanında çok sayıda işletme yeterince denetlenemediği için sağlıklı koşullarda hizmet vermektedir. Konumu gereği İzmir'i ziyaret eden yerli ve yabancı misafirlerin mutlaka zaman geçirdikleri ve Dünyada çok az sayıda şehirde örneği bulunan doğal bir çekim merkezi niteliğindeki Kordon sağlıklı, temiz, nitelikli ve uygun fiyatlı işletmelerin hizmet verdiği bir yer olmalıdır.

D. Güvenlik

Şehrin vitrini niteliğindeki Birinci ve İkinci Kordonu da içine alan Alsancak semti güvenlik açısından belirli zaafların yaşandığı bir yer olmaktan kurtarılmalıdır. İçkili mekanların yoğun olarak bulunduğu semtte güvenlik birinci derecede öncelikli konulardan biridir. Gündüz ve gece güvenliğinin sağlanması hem işletme sahiplerinin mal emniyeti hem de vatandaşların huzuru açısından önemlidir.

E. Çığırkanlar

Özellikle, kafeteryaların önlerinde ve kaldırımlarda durup gelip geçenleri taciz boyutunda rahatsız ederek müşteri çekmeye

çalışan kişiler hem gürültü kirliliği yaratmakta hem de İzmir'in çağdaş yapısına yakışmamaktadır. Bu durum mutlaka engellenmeli ve uymayanlara caydırıcı cezai işlemler uygulanmalıdır.

F. Kaldırım ve apartman girişlerinin işgalleri

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı tarafından çıkarılan Kordon Yönetmeliği'ni hiçe sayarak oradaki kuralları çiğneyen, kaldırımları ve apartman girişlerini kapatarak hem Kordon'da oturan sakinlerin hem de yayaların geçişini engelleyen işletmelere gereken yaptırımlar uygulanmalıdır.

G. Tente, güneşlik, masa, sandalye, saksı, naylon vs unsurların görsel bütünlük teşkil edecek şekilde seçilmesi ve uygulanması

Binaların tümünde ve işyerlerinde kullanılan tente, stor, dış mekan mobilyaları ve diğer aksesuarların görüntü kirliliği yaratmayacak şekilde bütünlük içinde planlanması ve uygulanması gerekmektedir. Bu konuda Kibris Şehitleri Caddesi, Ali Çetinkaya Bulvarı da dahil olmak üzere Birinci ve İkinci Kordon'u da kapsayan uygulamada belediyenin mevcut yönetmelikleri çerçevesinde davranılması ve titizlikle denetimi bile sorunu çözmek açısından yararlı olacaktır. Şu andaki durumda işletmelerin bir bölümü tarafından yönetmelikler çiğnenerek hem kirlilik yaratılmakta hem de yayalara ait alanlar işgal edilmektedir.

H. İşletmelerin tabelalarının görüntü bütünlüğü

Restoranların, kafelerin, zemin ve üst katlardaki tüm diğer iş yerlerinin ışıklı, ışısız tabelaları ve reklam panolarının şirket kurumsal kimliklerini yansıtan özel renk ve logolar hariç belirli bir standartta ve görsel bütünlüğü tamamlayacak şekilde olması sağlanmalıdır.

I. Binaların dış görünüşü, storlar ve klimalar

Akdeniz mimari karakterini yansıtan bina cephe düzenlemeleri

ve klima dış ünitelerinin belirli bir düzende yerleştirilmesi ile ön görünümün kademeli olarak iyileştirilmesi gerektiği düşünülmektedir. Ayrıca, yayaların ve ticari mekanlarda oturanların konforunu bozan klima dış ünitelerinden damlayan sulara izin verilmemelidir.

Kordon'daki bazı binaların ekonomik ve teknik ömrünü tamamlamış olması nedeniyle kentsel dönüşüm kapsamında yenileme sürecinde bina yerleşimlerinin ve mimari projelerinin mülk sahiplerinin rant kaybı olmadan ve İzmir'in kendine özgü tarihsel mimari özellikleri korunarak daha çağdaş bir yaklaşımla ele alınması gerekmektedir.

Kentsel dönüşümde ada bazında bir imar uygulaması söz konusu olduğu takdirde bitişik nizam bina yerleşimlerinin yarattığı çeşitli sorunlar ve denize dik olarak açılan ara yolların planlanmasıyla da arka bölgelerin denize erişimleri ve Alsancak bölgesinin nefes alması kolaylaşacaktır.

J. Binaların ışıklandırılması

Dünyanın birçok ülkesinde bazı şehirlerin özel ışıklandırma teknikleri ile geceleri büyüleyici görümlere kavuşturulduğu bilinmektedir. İzmir, körfezin çevresinde konumlanan harikulade bir şehir olarak özel aydınlatma projeleri ile çok çekici ve kenti ziyaret edenlerin beğenisini kazanacak bir gece görünümüne bürünebilecektir. Ayrıca, binaların ortak şekilde ışıklandırılması ile binalarda mevcut olan görsel farklılıkların da kamufle edilmesi mümkün olabilecektir. Kentte bulunan az sayıdaki özgün mimariye sahip tarihi binanın, cami, kilise ve sinagogların, yeni yapılan çağdaş mimari örneği çok katlı binaların, otellerin, marina ve limanın ışıklandırılması bu proje kapsamında ele alınabilir.

K. İkinci Kordondaki mekanların arka kapıların görünüşü ve servis saatleri

Başta yiyecek ve içecek mekanları olmak üzere Kordon'daki işletmelerin mutfak tesislerinin malzeme girişi ve çöp vb. atıkların çıkışı arka kapılardan yapılmaktadır. Burada temizliğe yeterince özen gösterilmediği için yaya kaldırımları ve hatta taşıt yolu yağ ve diğer atıklardan dolayı çok kötü durumdadır. Hem kötü kokular hem de görüntü açısından kirlilik yaratan bu sorun belediyemiz ve işletme sahiplerinin işbirliği ile çözümlenmelidir.

L. İkinci Kordondaki eski binaların restorasyonu ve binaların işletmeye açılması

İkinci Kordon'daki eski binaların restore edilerek ve atıl binaların da işletmeye açılarak Birinci Kordon'un ayrılmaz bir parçası olan İkinci Kordon'un canlandırılmasının ve estetik görünümünün iyileştirilmesinin önemli katkıları sağlayacağına inanıyoruz. Kıbrıs Şehitleri Caddesi'nden denize dik erişen sokaklar ve denize paralel sokaklardaki eski ve bir kısmı tarihsel sit kapsamındaki binaların belirli bir plan dahilinde sahipleri veya kamu tarafından asıllarına uygun olarak restore edilerek kullanıma açılması da yararlı olacaktır.

M. İkinci Kordon'da araç parkı ve yaya kaldırımları ile ilgili sorunlar

İkinci Kordon'un belirli yerlerinde çift taraflı araç park edilmesi nedeniyle daralan yol trafik sıkışıklığına yol açmakta belirli yerlerde ise kaldırımların yeterli olmaması nedeniyle yaya güvenliği açısından riskler bulunmaktadır. Birinci ve İkinci Kordon birbirinden bağımsız düşünülüp planlanamaz. Hem trafik düzenlemeleri hem de görünüm ve imar uygulamaları açısından her türlü uygulama projeleri bir bütünlük içinde ele alınmalıdır. Kordon ve tüm körfezi çevreleyen sahil şeridi İzmir'in en önemli doğal zenginliklerinden ve değerlerinden biridir. Bu değeri korumak ve geliştirmek hepimizin görevidir. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin uzun vadeli bir plan dahilinde

de etap etap bazı çalışmalarına programa aldığı bilinmektedir. Mustafa Kemal Sahil Bulvarı ve Birinci Kordon'da sınırlı da olsa bazı projelendirilmiş çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Bu projelerin hızla tamamlanması yerinde olacaktır. Yasal boşluklar giderilmeli, imar ile ilgili sorunlar yasalar çerçevesinde çözümlenmeli ve çalışmalar bütüncül bir anlayışla uzman görüşleri, halkın önerileri alınarak planlanmalı ve uygulanmalıdır.

Bu bağlamda, öncelikle halihazırda sağlıklı biçimde uygulanmayan Kordon Yönetmeliği'nin önerdiğimiz şekilde halkın, İzmir Büyükşehir ve Konak Belediyesi ile diğer Sivil Toplum Kuruluşları ve Odaların üzerinde mutabık kalacakları ilkeler çerçevesinde revize edilmesi, kararlı ve istikrarlı biçimde uygulanması, denetlenmesi ve uyulmaması halinde yaptırımların titizlikle uygulanması sağlanmalıdır.

Birinci ve İkinci Kordonun elitleştirilmesi olarak değerlendirdiğimiz bütün bu önerilerin temel amacı:

- Bu bölgenin hem kentte yaşayanlar ve hem de kenti ziyaret edenlerin keyif alacakları bir çekim merkezi olması,
- Her kesime hitap edecek mekanların bir disiplin içinde çalıştırılması ile iş yeri sahiplerinin de kazançlı çıkacakları bir sistemin oluşturulması,
- Bu bölgede oturan semt sakinlerinin yaşamını kolaylaştıracak ve konforunu arttıracak bir düzenin getirilmesi,
- Kültürel ve sanatsal aktivitelerin de yoğun olarak yapılabildiği bir dokunun yaratılmasıdır.

Elitleştirme kavramı seçkin bir anlayışı değil İzmir'e yaraşır, İzmirli'nin ve İzmir'in yerli ve yabancı tüm ziyaretçilerinin çağdaş, sağlıklı, mimari açıdan estetik ve temiz bir Kordon'u yaşamalarına yönelik önerileri içermektedir. Böylelikle, belirli bir kesimin veya kişilerin değil kamunun, İzmir'in ve İzmir'inin çıkarları gözetilmiş olacaktır. 🌍



Ürünlerini tasarım seven, tarzı olan, giyimi kendine özgü, yaratıcı kişiler için tasarlıyorlar

Öncü Şehir İzmir'de Tasarım, Markalaşma Ve Yeni Dönem Mağazacılık Üzerine..

Dördü de çok genç.. Türkiye'nin iyi üniversitelerinin tasarım bölümlerinden mezun oldular. Her biri özgün tasarımları ile Türk moda sektöründe hızlıca yerlerini sağlamlaştııyorlar. İzmir'den başladıkları bu yolculukta neler yaptıklarını, zorluklarını, hayallerini, hedeflerini anlattılar.

■ Hazır giyim ve konfeksiyon sektör ihracatı, Türkiye genel ihracatı içinde 11 % gibi önemli bir paya sahip. 2023 vizyonunda 52 milyar USD hedef konan bu sektörde; moda, marka tasarım odaklı ürünlerin ihracatına ayrılan rakam 30 milyar USD. Hedeflenen bu rakamlar ancak uluslararası alanda moda yapan ülke olarak, markalaşarak; özgün tasarım ve koleksiyonlar ile dünya giyim trendlerinde belirleyici olarak mümkün olabilir. Yani Türkiye'nin 2023 vizyonuna başarı ile ulaşabilmesi için biraz sonra tanıyacağınız bu genç tasarımcılara şiddetle ihtiyacı var.

Dördü de çok genç.. Türkiye'nin iyi üniversitelerinden tasarım bölümlerinden mezun oldular. Her biri özgün tasarımları ile Türk moda sektöründe hızlıca yerlerini sağlamlaştırıyorlar. İzmir'den başladıkları bu yolculukta neler yaptıklarını, zorluklarını, hayallerini, hedeflerini anlattılar.

Her sektörde olduğu gibi modada da tasarım haklarının korunmasının çok zor olduğundan bahsettiler, ortaya çıkardıkları tasarımlarının bir sonraki sefere kopyalanma tehlikesi her zaman var, şu anda onları koruyan sadece iyi yapılmış sözleşmeler. Tasarladıkları ürünleri üretmek için atölyeler ile çalışıyorlar; orada da programlı olmak zorundalar,

acele olan herhangi bir iş yaptırılmaları, araya girmeleri, pek mümkün değil. İstanbul 'da ki hammadde, aksesuar alternatiflerine İzmir'de sahip değiller, özellikle aksesuar temininde zorlanıyorlar. Onlarda tamamlayıcı aksesuar ihtiyaçlarını İstanbul'dan sağlıyorlar, bir yarısını İstanbul'da her zaman. Sosyal medyanın, fuarların kitlelere ulaşmak için kullanılması gerekliliğinin farkındalar ama tüm bunların bir ekip işi olduğunu, henüz tek başlarına neye yetebileceklerini bilemediklerinden bahsettiler.

Yurtdışına açılmak, her tasarımcı gibi onların da hayali. Ürünlerini tasarım seven, tarzı olan, giyimi kendine özgü, yaratıcı kişiler için tasarlıyorlar. Aldıkları eğitimde öncelikle özgün olma ve yaratıcılığı öğrendiklerini, önemli olanın bu olduğunu ve bu özelliklere sahip olduktan sonra pazarlama ve satış kanallarına ulaşmanın kendi becerileri olması gerektiğini düşünüyorlar.

Birlikte hareket edip, çözüm yaratacakları, fayda sağlayacakları platform arıyorlar. Sivil Toplum Kuruluşları, dernekler ile temasta olmak istiyorlar. Çok gençler ama sosyal sorumluluklarının bilincindedirler. Etkin sosyal sorumluluk projelerinde yer almak istediklerini ama doğru projelere ulaşmakta sıkıntılar çektiklerini belirtiyorlar.

KİM BU TASARIMCILAR?

NAZLI TERZİOĞLU

2012 yılı İzmir Ekonomi Üniversitesi Moda Tasarım Bölümü mezunu. Hazır giyim sektöründe koleksiyonlar üretilen Bursa, Adana, Ankara, İstanbul, İzmir ve Londra'da designer-shop'larda ürünleri satıyor.

GÜLŞAH UYAR KANSU

Bilkent Üniversitesi Güzel Sanatlar Grafik Tasarım Bölümünden mezun. Moda Tasarımı konusunda ayrıca eğitim aldı. Moda dergisi ELLE 'de 1 yıl moda editörlüğü, ardından İpragaz ve değişik firmalara freelance giysi tasarımı yaptı. 13 sene önce kendi markası AGU'yu kurdu. İzmir ve Alaçatı'da iki mağaza işleten Gülşah Uyar Kansu bu dönemde üretim yapıp ürünlerini konsept mağazalar ve internetten satış kanalları üzerinden sunmakta.

DİLBER İŞLEKOĞLU

İzmir Ekonomi Üniversitesi Moda Tasarım bölümünde başlayan akademik hayatını daha sonra Lasalle Collage 'e geçiş yaparak İstanbul'da tamamladı. İlk koleksiyonu 2014 yaz. Modaya tutkuyla bağlı. İlk defa Alaçatı Millfest'te sergilenen koleksiyonları Alaçatı Designer of Oz'da satışa sunuldu. Kış koleksiyonları aynı mağazanın Alsancak şubesinde sergilenmeye devam ediyor. Kendini "High Fashion" ürün tasarımcısı olarak konumlandırıyor.

TUĞÇE YER

1980 İzmir doğumlu olan Tuğçe profesyonel olarak sürdürdüğü iş hayatını çocukluğunun hayali olan aksesuar tasarımı alanına yönlendirmiş ve amatörce başladığı çanta tasarımlarını son iki yıldır Tooche markası adı altında konsept mağazalarda ve internet üzerinden satış kanallarında sunmakta. Ürünlerim Alsancak Designers of Oz, Adana Masskara Boutique, 365ist.com , www.designersofoz.com'un eshoping kanalında ve yakında www.tooche.com.tr den satışta olacak.


İşlerinde başarılı olmak için yaratıcılıklarını geliştirecek, dünyadaki her bir kültür öğesinden besleniyorlar; bolca okuyorlar, sergi, müze geziyorlar, trend dergi ve raporlarını takip ediyorlar. Sahip oldukları entelektüel birikimi her geçen gün arttırıp kendilerini geliştirerek özgün tasarımlar ile farklılıklarını ortaya koyma çabasındalar. Tasarılmanın yanında maliyet hesabının önemini de farkındalar. Çünkü onlar aynı zamanda tedarik eden, üreten, pazarlayan, finanse eden de olmak zorundalar.

ÜRÜNLERİ NEREDE SATILIYOR?

Ürünlerinin satıldığı yerler butik mağazalar. İzmir azımsanmayacak sayıda tasarımcı çıkarmasına rağmen bu tasarımların müşteriye ulaşmasını sağlayacak butik mağazalar çok az; son birkaç yıldır bu konuda İzmir Alaçatı'yı örnek aldı ve butik mağazalar açılmaya başladı. Genelde şehirler iş hayatına öncülük yaparken, butik mağazacılıkta Alaçatı İzmir 'e öncülük yaptı. Butik mağazalar geliştikçe ve arttikça, tasarımcılar rahat bir nefes alıyor. İzmir'de tasarımcısını destekliyor. Kısa zaman önce tasarım ürünler satan Designers of OZ'da dördü birlikte başarılı bir etkinlikte yer aldılar ve ürünlerini müşterileri ile buluşturdular. Bu buluşmada ayrıca butik mağaza sahibi Sinem Özusta tasarım sektöründe markalaşma, satış ve pazarlama kanalları ile ilgili neler yapıldığına dair görüşlerini paylaştı. Designers of OZ markasının sahibi Sinem Özusta, üç yıl

önce hayata geçirdiği markasını, 2013 yılında Alaçatı'da, akabinde Alsancak'ta açtığı mağazalarda müşterileri ile buluşturdu. Türkiye için yeni bir perakendecilik modeli olan konsept mağazacılığı, iletişim ve pazarlama çalışmaları ile klasik mağazacılıktan ayıran ve tüketiciye daha özel hizmet veren bir anlayışı benimsemekte. Tasarımcılar ile çıktığı yolda farklı sunum ve hizmetin önemine değinen Özusta, Türkiye' de fasona dayalı tekstil üretiminin son yıllarda markalaşmaya doğru büyük adımlar attığını ve ülkeye tasarım ve yaratıcılık anlamında yeni tasarımcıların zenginlikler kattığını belirtiyor.

Halen tasarımcıları kullanıcı ile buluşturan butik mağazacılığın hedef kitleye ulaşmak ve satış sürekliliği sağlamakta sıkıntıları olduğunu aktarıyor. Burada da aslında pazarlama ve iletişimin önemi ortaya çıkıyor. Sahip olduğu bilgi birikimi ve tecrübe ile uluslararası alanda marka değerine ulaşmış Türk tasarım markaları ile henüz markalaşma sürecine yeni girmiş ama doğru mal üretmeye başlamış yetenekli tasarımcıları harmanlayıp zengin bir yelpaze sunarak her iki grubun birbiri ile etkileşimini de sağlamış oluyor.

Aslında bir nevi bizlere dayatılan seri üretim, tek tip giyimine yerine tarzımızı yansıtacağımız, yerel ekonomiye katkı sağlayan, tasarımcısını geliştiren ve her şeyden önemlisi ülkeye ait bir marka değeri yaratılmasına katkı koyan konsept mağazalara ihtiyacımız olduğu aşikardır. 



TUĞÇE YER

Deri çantalarını bu sene etnik motifler, nakışlar ile süsledi. Çantalar farklı aksesuarlar ile yeni bir anlam kazanacak.

NAZLI TERZİOĞLU

Son koleksiyonu 'Urban Soul-A rhythm for living' konseptiyle ortaya şehrin ruhunu ve ritmini yansıtıyor. Koleksiyonunda bu sezon yoğunlukla kadife ve deriyi tercih etti. Koleksiyonun detaylarında kumaşları karıştırarak sofistike bir görünüm ile modayı yansıtıyor.



DİLBER İŞLEKOĞLU

Bu kış toprak renklerinin siyah ve bordonun hakim olduğu asimetrik kesimler ve farklı dokuların bir arada sıklıkla kullanıldığı koleksiyonları çok sık gördük. 2015 bahar ve yaz ise daha sakin renklerin hakim olacağı bir sezon olacak. Çiçek ve doğa esintili desen baskılarını da çok sık göreceğiz.



GULSAH UYAR KANSU

2015 ilkbahar yaz koleksiyonunda 1970'lerin bohem hippie ruhu yeniden yorumlanarak geri dönüyor. Kendimizi daha özgür hissedeceğimiz egzotik tasarımlar göreceğiz. Kendi kültürümüze özgü dantel, örgü, kanaviçe gibi el işçiliğimizin en güzel detayları koleksiyonumuzda markamıza özel yorumlanarak trendlerin ötesinde bir koleksiyonla buluşuyor.



Anıt park 8 Kasım 2014 tarihinde yapılan törenle açılmıştır. İzmir'in en prestijli yerlerinden biri olan Gazi Osman Paşa Bulvarı üzerinde ve Cumhuriyet alanındaki Atatürk heykeline giden yol üzerinde konumlanan anıt park, çevre düzenlemesi yapılmış bir alan içinde EĞİAD üyesi genç iş insanlarını simgeleyen bir heykeli kapsamaktadır.

EĞİAD Anıt Parkı

Heykelin yapımı yaklaşık üç ay sürmüştü ve 8 Kasım 2014 tarihinde İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Aziz Kocaoğlu, İzmir Milletvekilimiz Sayın Mehmet Ali Susam ve İzmir Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Sayın Kemal Çolakoğlu, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Murat Barkan, önceki dönem EĞİAD başkanları ve EĞİAD üyelerinin katılımı ile düzenlenen bir törenle açılışı gerçekleştirilmiştir.





■ Yaşadığımız kente kültürel ve sanatsal açıdan katkı sağlamak, EGİAD'ın misyonunu ve vizyonunu temsil edecek kalıcı bir eser kazandırmak üzere EGİAD'ın 12. Dönem projeleri arasında yer alan anıt park 8 Kasım 2014 tarihinde yapılan törenle açılmıştır. İzmir'in en prestijli yerlerinden biri olan Gazi Osman Paşa Bulvarı üzerinde ve Cumhuriyet alanındaki Atatürk heykeline giden yol üzerinde konumlanan anıt park, çevre düzenlemesi yapılmış bir alan içinde EGİAD üyesi genç iş insanlarını simgeleyen bir heykeli kapsamaktadır. Anıtpark ile ilgili proje, EGİAD 12.Dönem Yönetim Kurulu tarafından öncelikle bir fikir projesinin geliştirilmesi amacıyla yapılan bir dizi toplantılarla başlamıştır. Bütün çalışmalar EGİAD bünyesinde kurulan özel bir proje çalışma grubu tarafından yürütülmüştür. Projenin içeriği ve verilmek istenen mesaj belirlendikten sonra konu İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Aziz Kocaoğlu ile paylaşılmış ve kendisinden onay alındıktan sonra yasal sürecin başlatılması amacıyla belediye ile resmi yazışmalar yapılmıştır. Gerekli izin alınmasından ve yer tahsisinin yapılmasından sonra eser seçimi için bir jüri oluşturulmuş, şartname hazırlanarak bir yarışma açılmıştır. Jüride, Yaşar Üniversitesi Sanat Tasarım Fakültesi Dekanı Prof.Dr. Gören Bulut, Dokuz Eylül Üniversitesi, Güzel Sanatlar Fakültesi Heykel Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Arzu Atıl, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç.Dr. Duygu Ebru Öngen Corsini ve İzmir Büyükşehir Belediyesi Kent Arşivi ve Müzeler Şubesi Müdürlüğünden Heykeltıraş Tonguç Sercan yer almıştır.

Yapılan yarışmaya katılan heykeltıraşların sundukları maketler üzerinden yapılan ön elemeyi geçen altı eser jüri tarafından tek tek değerlendirilerek ilk üç eser belirlenmiştir. Bu eserler daha sonra EGİAD üyelerinin de oyuna sunulmuş ve üyelerimizin de oylarıyla Heykeltıraş Can Akdaş'ın elinde meşale ile koşan genç adam şeklinde tasarlanan eseri seçilmiştir.

Heykelin yapımı yaklaşık üç ay sürmüş ve 8 Kasım 2014 tarihinde İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Aziz Kocaoğlu, İzmir Milletvekili Sayın Mehmet Ali Susam ve İzmir Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Sayın Kemal Çolakoğlu, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Murat Barkan, önceki dönem EGİAD başkanları ve EGİAD üyelerinin katılımı ile düzenlenen bir törenle açılışı gerçekleştirilmiştir.

Çevre düzenlemesi Peyzaj Mimarı Harun Kırloğlu tarafından yapılan küçük bir parkın içinde bulunan EGİAD heykeli, Cumhuriyet alanındaki Atatürk heykelinin arkasında yer alarak O'nun ilke ve ideallerinin sonsuza kadar izinde olan, arkasından yürüyen EGİAD üyelerini ve Türk gençliğini simgelemektedir. ☺



AŞKIN ERDOĞAN

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1967 yılı İzmir doğumluyum. Necatibey İlkokulu, Özel Türk Koleji orta ve lise eğitimini aldım. Missouri University of Science and Technology üniversitesinde mühendislik eğitimi aldım. Üniversite eğitiminden sonra mermer, taş işleme makineleri üreten firmamızda çalışmaya başladım. Firmamızda gerek üretim, gerek satış, gerekse yurtdışı temsilcilikler konularında çalışmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Kuşlara ayrı bir sevdam olduğundan, çeşitli cinslerde kanaryalar beslemekteyim. Bunun haricinde seyahat etmek, yeni yerler keşfetmek ayrıca hobilerim içindedir. Bu arada mesleğim ile ilgili her türlü yayın, internet sitelerini takip ederim.

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

İmalat sektörü içersindeyiz. 1979'dan beri Aldemir Mermer Makinaları San. ve Tic. A.Ş. olarak her türlü kesme, parlatma ve işleme makineleri üretmekteyiz. Aynı zamanda sektörümüzde faaliyet gösteren diğer imalatçı firmalarında tedarikçisi konumundayız. Bunun yanında İtalya FRACCAROLI & BALZAN spa firmasının Türkiye lisansörü ve distribütörüüz, firma özellikle madencilikte kullanılan atıksu tesisleri üretiminde dünya lideridir. Son yıllarda ihracat yapmaktayız, hem makine hem makine üreten firmalara parça gönderiyoruz.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Ben bu konuda biraz karamsarım. 2015 senesinin daha da zor geçeceğine inanıyorum. Küresel boyutta yaşanan olaylar ülkemizi etkilemektedir. Ortadoğu'da yaşanan karmaşa bu ülkelere ihracat yapan ülkemizi zora sokmaktadır. Komşu ülkelere yaptığımız ihracatlardaki düşüş hepimizi etkilemektedir. Ama bu kargaşanın

son bulması maalesef ülkemizin elinde olmadığı için beklemekten başka yapacak pek bir şeyde yok. Firmalar arasındaki rekabetin akıllıca yapılması gerekmektedir. Bundan çok değil on sene önceki karlara bakıp şimdi yapılan karlar arasındaki farkları kolayca görebiliyoruz, yani eski karlar yok. Peki bu durumda nasıl yatırım yapıp, kendimizi geliştirmeliyiz, cevap bulmak oldukça zor. Yani çalışmak daha çok çalışmaktan başka çare kalmıyor.

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

EĞİAD'ın nerede ise kurulduğundan beri üyesiyim. Derneğimizde çok değerli kardeşlerimizle tanışma fırsatı buldum. Pek fazla aktivitelere katılmasam da, devamlı takip ediyordum. Dernek sayesinde iş hayatımda bir çok arkadaşın yardımını gördüm. Benim için en önemli kriter birbirimize yardım etmek idi ve dernek de bu misyonu çok iyi şekilde yapmaya çalıştı. İlk olarak bir şey yapacak isem demekten hangi kardeşimiz bu işle meşgul oluyor onu bulmaya çalışıyorum. Derneğimiz son yıllarda bu konu bir hayli önem vermekte, bunu takdir ile karşılıyorum. EĞİAD bizi her türlü platformda çok güzel temsil etmekte ve buna devam etmesi en büyük temennim.



ATILLA ÜNER

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

35 yıllık sanayici olarak çeşitli markalar yarattım. Soğutma sektöründe lider olarak bu sektörde yıllarca elimden geleni yaptım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Sivil toplum kuruluşları.

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

Otomotiv sektörü, ısıtma ve soğutma sektörü.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2015 ihracat odaklı bir yıl olacağına ve olması gerektiği inancındayım. Yurtiçinde bir daralma özgürlüğü olmakta bu nedenle firmaların ARGE'lerini güçlendirip bu konuyla ilgili yurtdışına yatırımlarına önem verilmesi gerekmektedir.

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

Sivil toplum kuruluşlarını bir araya toplayıp yurt içi firmalarını da birleştirerek yurtdışına açılmalarını organize edebilir.



AYŞEN ÖZKAN

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Bursa doğumluyum fakat İzmir'de büyüdüm. Lise öğrenimimi İzmir Özel Türk Koleji'nde tamamladıktan sonra üniversite öğrenimime Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi'nde devam ettim. Şu anda Yeni Nak Kargo Yurtiçi Taş. Tic. Ltd. Şti'inde yönetim kurulu üyesiyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim seyahat etmek. Her fırsatta arkadaşlarımla merak ettiğim şehirleri gezmek, değişik lezzetler keşfetmek için kendime fırsatlar yaratırım. Yeni yerler görmenin insanlara farklı bakış açısı kazandırdığına inanırım. Kış aylarında mutlaka kayak sporu ile ilgilenirim.

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

Nak kargo olarak nakliye ve lojistik sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Nak kargo yurt genelinde 72 acentesi, 120 araçtan oluşan filosu, uzman personeliyle, 22.500m² lik tesisinde Pınarbaşı'nda hizmet vermektedir. Hızlı ve güvenilir hizmet politikasıyla hareket eden şirket, aylık ortalama 25000 ton taşıma yapmaktadır. İzmir merkezli tüm Türkiye'ye sevkiyat yapan ilk ve tek firmayız.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2014 yılındaki durağanlığın 2015'te de devam edeceği kanaatindeyim. Özellikle güney sınırimızdaki gerginliğin, 2015'teki genel seçimlerin yarattığı belirsizliğin ülke ekonomisi olarak daralmaya neden olacağı düşüncesindeyim.

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

Türkiye'deki sivil toplum kuruluşlarının sayısı her geçen gün artmaktadır. Bende çeşitli stk'larda görev almaya uzun yıllardır devam ediyorum. EĞİAD'ın Türkiye çapında başarılı bir kuruluş olduğunu düşünüyorum ve üyesi olmaktan mutluluk duyuyorum.



CAN KANAT

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1989 yılında kökeni Malatyalı olan bir ailenin, İzmir'de doğan ilk bireyi olarak dünyaya gelmişim. Hakimiyet-i Milliye İlköğretim okulunun ardından İzmir Atatürk Lisesi'nden mezun olduktan sonra, 2007 yılında üniversite için İstanbul'a gittim. Hazırlıkla beraber İstanbul'da geçirdiğim 5 senenin ardından, Koç Üniversitesi'nden Endüstri Mühendisi olarak mezun oldum. Daha sonra yönetim masterı yapma niyetiyle Londra'daki University of Westminster'a gittim. Londra'da geçirdiğim 9 ayın ardından, tez konusunda yaşadığım problemlerden dolayı programı yarıda bırakıp Mayıs 2013'te Türkiye'ye geri döndüm ve askere gittim. Çok küçük yaşlardan itibaren hep bir şekilde içerisinde olduğum aile işimizde, Mart 2014'te tam zamanlı olarak çalışmaya başladım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hareketli bir yapıya sahip olmam dolayısıyla, spor benim için çok önemli bir yere sahip. Hayatımın farklı dönemlerinde oynadığım futbol, basketbol, voleybol ve voleybolun dışında; tam bir tenis hastası olduğumu söyleyebilirim. Buna ek olarak, özellikle Türkçe müziğe ayrı bir ilgim var. Bir de referans ile okuduğum seçmece kitaplarım ya da ara sıra dolma kalem ile yazdığım yazılarım, kendim ile ilgili yapmaktan keyif aldığım aktivitelerdir. Son olarak sosyal çevrem ve yakın arkadaşlarım ile yaptığım paylaşımların, en değerli hobim olduğunu düşünüyorum.

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

29 yıllık bir firma olan Kanat Boya, farklı sanayi kollarında kullanılmak üzere değişik yeterliliklere sahip boyalar üretmektedir. Bu boyalar sanayi tesislerindeki depolama tanklarından, boru hatlarına; havalimanı ya

da stadyum gibi yapılarda kullanılan çeliklerden, tencere ya da tavaların kulplarına; ağır vasıtaların üretiminde kullanılan sert plastiklerden, makinalara bir çok alanda uygulanmaktadır. Saydığım bu sektörlerin bir çoğunda, yabancı boya üreticileri ile rekabet halindeyiz. Batıdaki yatırımların ve hareketliliğin azalmasının sonucu olarak, diğer bir çok sektörde olduğu gibi boya sektöründe de yabancı firmaların Türkiye pazarına olan ilgisi günden güne artarak devam etmektedir. Ben bu trendin, 2015 yılında da devam edeceğini öngörüyorum. Ekonominin genel gidişatı olarak düşündüğüm zaman; bu kadar belirsiz bir yıl hakkında yorum/öngörü yapabilecek kadar tecrübe sahibi olmadığım için, bütün gelişmeleri merakla izliyor olacağım.

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

Şirkette tam zamanlı olarak çalışmaya başlamamdan çok kısa bir süre sonra, EĞİAD'a üye oldum. Bunun altında yatan, tanıdıklarım arasından halihazırda EĞİAD üyesi olan arkadaşlarımla fikir paylaşımlarıydı. Kendi sektörlerinde belirli noktalara gelmiş ve iş yapma arzusu taşıyan insanlar ile tanışmak, çok yoğun bir iş temposunun beraberinde bir sivil toplum kuruluşuna zaman ayırabilmek, farklı profildeki üyeleri sayesinde oluşan bilgi havuzundan faydalanmak gibi beklentiler ile EĞİAD'a üye oldum. Üye olduğum günden bugüne bir sivil toplum kuruluşunda işlerin yapılış şekline aşina olup, bu organizasyonun bir parçası olmaya çalıştım. EĞİAD'ın, özellikle kişisel gelişim sürecimde bana çok önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum.



EVREN KEÇECİ

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1977 Eskişehir doğumluyum. 1985 yılından bu yana da İzmir'de yaşıyorum. İzmir Atatürk Lisesi'nin ardından 9 Eylül Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünü bitirdim. Eşim Alev'le 2006 yılında evlendik ve 5 yaşındaki Poyraz'ımızla mutlu, küçük bir aileyiz. Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik yapıyorum. 2012 yılından bu yana da EGİAD üyesiyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim müzik. Lise yıllarımdan beri gitarla uğraşıyorum. Eşimin de müzikle çok içi içe olması sayesinde bu güzel uğraşımı devam ettirebiliyorum. Hatta 2013 yılında EGİAD Bizim Çocuklarımız gecemizde sahne alan EGİAD Orkestrası'nın da bir parçası olma güzelliğini yaşadım. .

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

Danışmanlık sektöründe faaliyet gösteren bir firmamız var ve burada üniversite yıllarımdan beri çok sıkı dostlarımla olan üç avukat arkadaşımın birliğindeyiz. Kurumsal müşterilerimize hem hukuki hem de mali konularda danışmanlık hizmetleri veriyoruz. Ülkemizde, özellikle son yıllarda en temel kanunlarımızda yaşanan radikal değişim tüm şirketlerin danışmanlık anlamında ihtiyaçlarını artırdı ve çeşitlendirdi. Bu da giderek daha spesifik konularda uzmanlaşmış yetkin danışmanlara olan gereksinimi artıracak gibi görünüyor. Bilginin en büyük güç olduğu çağımızda bizler de kendi alanlarımızda her gün daha da donanımlı hale gelerek müşterilerimize daha iyi hizmet vermek için uğraşıyoruz.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Ülkemizin içinde yer aldığı coğrafya itibarıyla hem çok şanslı hem de bir o kadar şanssız olduğu görüşündeyim. Ortadoğu'nun her zamankinden daha çalkantılı bir dönem yaşaması, kuzeyimizde Rusya ve komşularının sıkıntıları, içeride de yine seçim senesi olması dolayısıyla çok da iyimser olmadığımı söylemek zorundayım. Pek çok farklı sektörle içi içe bulunduğumuz için diyebilirim ki -ne yazık ki- bu düşüncelerimde yalnız da değilim.

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

EGİAD, bana göre bölgesinin sınırlarını da aşarak ülkenin vizyonuna katkıda bulunabilen ender sivil toplum kuruluşlarından birisi. Bu kimliği ile her geçen gün aslında kendi misyonunu da büyütüyor, zira bir çok çevrenin hemen her konuda EGİAD'ın yaklaşımını ve görüşlerini merak ettiğini biliyorum. EGİAD'ın bir üyesi olmak bana daima gurur veriyor. Son derece nitelikli üye yapısı ile her seferinde kendi koyduğu çitayı aşmayı başaran bu demekte benim de ufak bir katkımla olabilirse ne mutlu bana.



RAŞİT İMRENCİ

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Dedem Otomasyon Genel Müdürü

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Motor sporları, yelken, müzik.

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

İzmir'de 1995 yılında kurulan Dedem Otomasyon'da bugün İTOB Sanayi Bölgesinde kendi arazimiz üzerine 2500m² üretim, 1300m² idari bölüm olmak üzere toplam 3800m² alan üzerindeki fabrikamızda hizmet veriyoruz. Bugün için yaklaşık 200 kişilik bir kadro ile mekanik, elektrik – elektronik, yazılım ve bilgi teknolojilerini bir arada kullanarak üretim süreçlerine yönelik mekatronik çözümler üretiyoruz. Dünyaca kabul görmüş ekipman üreticileri ile birlikte çalışıyor, bilgi birikimi ve yeteneğimizi birleştirerek, yüksek verimlilik için en uygun çözümleri üretiyoruz. İmalat hatları için üretimini standart hale getirdiğimiz çeşitli konveyörler, döner tabla sistemleri, ürün taşıma arabaları, asansör ve lift sistemleri, ürün döndürme/çevirme sistemleri, elevatörler, palet magazinler, kartezyen robot ve diğer yardımcı elemanlardan oluşan lojistik ekipmanlarımız ile projelerin gerçekleştirilme süresini önemli ölçüde azaltıyoruz. Bu alanda, teknolojiyi yakından takip etmek, standart ürünlere yenilerini eklemek ve gündemdeki projelere destek vermek amacı ile Ar-Ge yatırımlarımız devam ediyor.

Avusturya merkezli Sigmatek'in Türkiye temsilciliğini yapıyoruz. Bu marka ile makine imalatçılara esneklik ve verimlilik sağlayan, kompakt, modüler, dayanıklı, değer katan "entegre otomasyon çözümleri" sunuyoruz.

Bunların yanında, robotik uygulamalar, özel makine imalatları, sektöre özel eğitimler, mühendislik ve bakım/servis gibi faaliyet alanlarımız mevcut.

Robotik uygulamalar da dâhil olmak üzere otomasyon yatırımları gün geçtikçe artıyor. Yine, otomatik depolama ve konveyör sistemlerini içeren firma içi lojistik çözümlerine talebin arttığını görüyoruz.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Yenilikçi fikirlere sahip, iyi düşünülmüş çözümler üreten, tek kaynaktan hizmet veren, tecrübenin yanı sıra büyük hızla ilerleyen teknolojiyi de takip eden bir firma olarak yeni ürünlerimiz ve yeni pazarlar ile mekatronik çözümlerde ve otomasyon endüstrisinde, sürekli güçlenen büyümemize devam edeceğiz.

5. Türkiye'de sivil toplum örgütlerinin gelişimi ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Üyesi olduğunuz EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

İşbirliğini fırsatları yaratma yönünde projeler geliştirilebilir.

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1964 Ankara doğumluyum. Ankara Tefik Fikret Lisesi mezunuyum, Hacettepe Üniversitesi Fransız Dili ve Edebiyatı bölümünde okudum. Uzun yıllar BT şirketlerinde çalıştım. Superonline ve İksir internet erişim hizmeti sağlayan şirketlerin kuruluşundan itibaren yönetim kadrolarında yer aldım. Profesyonel kariyerimi Atasay mücevher firmasında Franchise örgütünü yeniden yapılandırmak ve geliştirmek üzere görev yaptım. Bugün kendi adıma eskiden beri hobim olan bir alanda ticari faaliyetimi sürdürüyorum. Bisiklet, aksesuarları, Elektrikli bisiklet ve donanımları ithalat, toptan ve perakende satışı gerçekleştiriyorum.

**TURGUT BOZÜYÜK****2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Pek çoğumuzun hobisi, ilgi duyduğu alanlar vardır ama bunları gerçekleştirmek için vakit bulamaz. Ben tam da bu sebeple emekli olduktan sonra kendime hobimi iş olarak geliştirmek üzere seçtim. Bisiklet günümüzde pek çok ülkede gerçekten ulaşım aracı olarak kullanılıyor. Yönetimler bisiklet kullanımını teşvik eden yasaları, uygulamaları geliştiriyorlar. Trafik kuralları öncelikli olarak bisiklet kullanıcılarını gözetken bir bakış açısı ile dizayn ediliyor. Henüz ülkemiz için bu yönde sonuçlanmış adımlar olmamakla birlikte bölgesel bazda kısa da olsa bisiklet yolları yerel yönetimlerin gündeminde. Kısmen bitmiş yollar da var. Umuyorum ki ülkemizin yollarında pahalı araçların yerini rengarenk bisikletler alır. Sağlıklı bir yaşantının da kaynağı bisiklet kullanmak. Tıp gözüyle bisiklet sürücüleri vücutlarının her kasını ayrı ayrı çalıştırabiliyorlar. Üstelik bunu özel bir gayret sarf etmeden, vücut pozisyonlarını değiştirmeden yapabiliyorlar. Bir yandan keyifli bir vakit geçiriyorlar, bir yandan antreman yapıyor oluyorlar. İşin sosyal boyutu daha da önemli. Günümüzün iş hayatı, çalışma temposu içinde pek çoğumuz ailelerimize de yeterince vakit ayıramıyoruz malum. Çoluk çocuk bir arada bisiklete ayrılmış yollarda hafta sonu yapacağınız 1-2 saatlik gezi ile ortak bir faaliyeti gerçekleştirmiş, sohbet ederken eğlenmiş, farkında olmadan sevginizi paylaşmış oluyorsunuz. Üstelik dilerseniz birkaç aile biraraya gelerek de bunu yapabilirsiniz. İzmir’li bisikletseverler kesintileri dahi olsa 35-40 Km ye varan parkurlardan faydalanabildikleri için şanslı diye düşünüyorum. Türkiye’de bisiklet kullanımı hızla artıyor. Hergün daha fazla kişiyi bisiklete binerken görüyoruz. Oldukça kalabalık gurupları yollarda tur organizasyonuna katılmışken izliyoruz. Ancak daha henüz başındayız. Toplumsal bilincimizin artması ile birlikte bisiklete binenlerin sayısının daha da artacağına, sadece hobi

maksatlı değil, günlük yaşantılarının da bir parçası olarak bisikleti tercih edeceklerine inanıyorum. Yurt dışındaki gözlemlerim bunu gösteriyor.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2014 Yılı Türkiye için beklenenden daha olumsuz geçti maalesef. Global etkiler, iç çatışmalar, ekonomiyi olumsuz etkiledi kuşkusuz. Herkes gibi bizim sektörümüzün de bundan nasibini aldığını düşünüyorum. Büyümek yerine pek çok kurum mevcudu korumayı daha fazla düşündü bu sene. 2015 Yılında da bu durumun

pek değişeceğini düşünmüyorum, Kötümserlikten hoşlanmasam da ekonomimizin kınlanlığı devam ettiği, tüketim için kullanılan araçlara limitler getirilmeye devam edildiği sürece bu durum devam edecektir. Tabii bir de Türkiye’imizin gündeminde seçim var, komşularımızda huzursuzluk, savaş var. Geçen yıllara bakarsak bunların hepsi ekonomiyi anlık bozmak için yeterli sebep.

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

Samimiyetle söylüyorum ki hiçbir zaman “Neden Egiad” diye kendime bir soru sormadım. Katıldığım 1996 yılından bu yana mensubu olmaktan her zaman guru duydum. Komisyonlarında çalışmaktan zevk aldım. Çok değerli dostlar edindim. Yeri gelmişken beni bu kuruma girmemde teşvik eden Tamer Taşkın ağabeyime bir kez daha teşekkür etmek isterim.

EGİAD her geçen yıl vizyon ve misyonuna yakışan biçimde kendini yenileyebildi. Benim katıldığım günlerden bugüne o kadar farklı bir duruşu var ki şimdilerde. Ancak her sivil toplum örgütünün yaşadığı durağanlıkları da gördü.

Kurumlardan beklenti içinde olmak yerine kurumunuza ihtiyaç duyduğunda deneyimleriniz ile, bilginiz ile katkıda bulunarak hedef işaret etmek fahri bir üye olarak bana daha doğru geliyor.

EGİAD artık bölgesel güçtür. Ege’nin sesini duyurmak üzere önümüzdeki günlerde daha etkili çağrılar yapacaktır. Siyasilere, ülkeyi yönetenlere tabanındaki sesi aktarabilmeli, sıkıntılarını dile getirebilmelidir. Bilimsel araştırmalara dayanan somut raporlar ile bölgenin ekonomik gerçeklerini konuşabilmelidir. Yerel yönetimlere sesini mutlaka duyurabilmelidir. Alt yapı sorunlarının aşılması için somut, kalıcı raporlar hazırlayabilmeli, çözümler önerebilmelidir.



YAŞAR GÜVENEN

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1974 yılına kadar Manisa da ilk ve orta öğretimimi tamamladım. O yıllarda Türkiye'deki çatışmalardan dolayı okullara düzenli gidilemediğinden ailecek Almanya ya göç ettik.1987'de ise Türkiye ye geri döndüm. Eşim Gabriele ile 2 çocuğumuz var; 26 yaşındaki oğlumuz Deniz ile 25 yaşındaki kızımız Aylin.1991 yılından itibaren sırasıyla KSK, EGİAD, ARED gibi Kulüp ve Demeklerin yönetimlerinde aktif görevlerde bulundum. Halen Belçika merkezli European Sign Federation'da Yönetim Kurulu Üyesiyim, Başkan Vekili olduğum İngiltere merkezli FESPA da ise Küresel Başkanlığı Mayıs 201'de devralacağım. Oğlum Deniz benden erken davranarak yine küresel bir organizasyon olan GIC-Global Instore Communication'a bu yıl başkan oldu, bizleri gururlandırdı. 52 ve 47 yıllık geçmişleri bulunan bu 2 farklı küresel organizasyonların başlarında ilk kez Türklerin olması beni ayrıyeten heyecanlandırıyor.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yaklaşık yılın yarısından çoğunu harcadığım 30 yıllık iş seyahatlerimi mecburiyetten keyfe dönüştürerek hobi haline getirebildim. Birçok ülkede yıllar içinde oluşan dostluklarımla; farklı kültürleri yerinde yaşamak,onların sosyal hayatlarına katılarak"yabancıyı" keşfetmek beni mutlu ediyor. Bir de doğada kızım ve arkadaşlarımla ata binmek hoşuma gidiyor, biniş tarzı olarak şahsen yaygın olan İngiliz yerine Western'i tercih ediyorum. Kızım Aylin'in yönettiği çiftliğimizde amatör olarak zeytincilik ve şarapçılık ile uğraşmak da bana ayrı bir keyif veriyor.

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

Sektörümüzü "Görsel İletişim" olarak tanımlayabiliriz.İlk kurulduğumuz yıl olan 1987 den itibaren ihracat ağırlıklı; AR-GE ve uygulama çözümleri odaklı hizmet veriyoruz.

Satış ve hizmet noktaları için konsept oluşturma,ürün tasarımı, üretim ile satış sonrası destek faaliyetlerimiz arasında. Ürün yelpazemizde dünya piyasalarına sunduğumuz bir çok ilkler ve patentli çözümlerimiz mevcut.Türkiye haricinde oluşturduğumuz farklı uluslararası ağlar ile 40'dan fazla ülkede yerel çözüm üretebiliyoruz. Bunun yanında Türkiye ve çevre ülkelerde yapılanmak isteyen yabancı şirketlere de danışmanlık yapıyoruz.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2015 için doğru öngöründe bulunmak pek mümkün değil, çok farklı bir yıl olacağı kesin, ülkemiz ve vatandaşlarımız için hayırlı olmasını diliyorum.

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

A. EGİAD Türkiye deki STK'lar arasında önemli bir konumda. Komitelerinde ve yönetiminde çok isteyerek görev aldığım; ilerici, dinamik, sorumluluk alan bir yapısı var. Ege'nin kendine has tarzı ve mantalitesiylebir çok konuya ışık tutan bir kurum oldu.

B. Beklentim; taviz vermeden; kuruluş yıllarındaki bağımsızlığını ve etik değerlerini koruyabilmesi, bazılarının kişisel çıkarları yerine, temsil ettiği toplumun hizmetinde olması.

FAALİYETLER



22 Ekim 2014

İş Geliştirme Komisyonumuzun düzenlediği "Üye İşyeri Gezileri" etkinlikleri çerçevesinde üyemiz Sn. Hakan Özçelik'in firması Renkler Makina ziyaret edildi. İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 9000 m² açık 5000 m² kapalı alana sahip olan firmanın üretim tesisi ve toplam kalite uygulamaları konusunda bilgi alındı.



8 Kasım 2014

EGİAD Genel Kurulu öncesi düzenlenen tören ile Gazi Osman Paşa Bulvarı üzerinde Rönesans Otel karşısındaki peyzaj alan içerisine yerleştirilen EGİAD Heykeli'nin açılışı yapıldı. "Koşan Genç İşadamı Heykeli" açılışına İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, CHP İzmir Milletvekili Mehmet Ali Susam, İZKA Kalkınma Kurulu Başkanı Kemal Çolakoğlu, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Murat Barkan, TÜRKONFED Başkan Yardımcısı Temel Aycan Şen başta olmak üzere çok sayıda EGİAD üyesi katıldı. Heykeltıraş Can Akdaş'ın yaptığı heykelin açılış töreninde Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu birer konuşma yaptı ve kurdela kesildi.



8 Kasım 2014

EGİAD Olağan Genel Kurul toplantısı SwissOtel Grand Efes'te gerçekleştirildi. Toplantıya CHP İzmir Milletvekili Mehmet Ali Susam, EGİAD Danışma Kurulu Geçmiş Dönem Başkanı ve İZKA Kalkınma Kurulu Başkanı Kemal Çolakoğlu, EGİAD Geçmiş dönem başkanları Bülent Şenocak, Cüneyt Karagülle, Alpan Veryeri, Bülent Akgerman, Uğur Barkan, Fatih Dalan, TÜRKONFED Başkan Yardımcısı ve EGİFED Başkanı Temel Aycan Şen, Basifed Başkanı Levent Akgerman, Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Barkan ve iş dünyasının önde gelen isimleri katıldı. 12. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda, öncelikle

12. Dönemde fahri üyelik statüsüne geçen üyelerimize plaketleri takdim edildi. EGİAD Heykeli Projesinde emeği geçen Heykeltıraş Can Aktaş, Peyzaj Mimarı Harun Kirlioğlu ve üyelerimiz Gökçe Baysak, Cenk Öztap, Levent Kuşgöz'e ve ayrıca uzun süredir kullandığımız EGİAD logosunun yaratıcısı Çetin Atacan'a plaket takdim edildi. Ardından Genel Kurul divanını oluşturuldu; Divan Başkanlığına Temel Aycan Şen, Divan Kurulu Üyeliğini Okan Özyayın, Deniz Sivri, Ertuğ Can ve Kaan Özhelvacı seçildi. 12. Dönem Faaliyetlerinin sunumu ve bütçe görüşmelerinin ardından oylamaya geçildi. 389 Aktif üyenin 196 oyunu alarak güven tazeleyen Seda Kaya ve ekibi 13. Dönem Yönetim Kurulu'nu oluşturdu. Toplantı Seda Kaya'nın teşekkür konuşmasıyla son buldu.

FAALİYETLER



10 Kasım 2014

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Atatürk'ü Anma etkinlikleri kapsamında Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen törene katılarak Atatürk Anıtı'na çelenk koydular.



10 Kasım 2014

8 Kasım 2014 tarihinde gerçekleştirilen EGİAD Genel Kurulu'nun ardından 10 Kasım 2014 Pazartesi günü 12.Dönem ve 13.Dönem Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla düzenlenen devir-teslim töreni EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Törende konuşma yapan Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya, 12.Dönem boyunca emeği geçen yönetim kurulu üyelerine teşekkür etti, birer plaket takdim etti.

10 Kasım 2014

Yapılan Yönetim devir teslim töreninin ardından 13.Dönem ilk yönetim kurulu toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda Yönetim Kurulu üyelerinin görev dağılımı belirlendi, kısa, orta ve uzun vadede yapılması planlanan faaliyetler görüşüldü.

17 Kasım 2014

Karşıyaka Belediye Başkanı Hüseyin Mutlu Akpınar, EGİAD'ın yeni yönetimini dernek merkezinde ziyaret etti. Ziyarete, Karşıyaka Belediyesi'nin "Her Apartmanda Bir Öğrenci Okutuyoruz" projesine EGİAD olarak destek verilmesi görüşüldü.



18 Kasım 2014

EticaretSEM, EGİAD ve TEB Girişim Evi tarafından organize edilen "İzmir E-ticaret ve Dijital Pazarlama Konferansı" İzmir Hilton Oteli Barbaros Paşa Salonu'nda gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya'nın da konuşmacı olduğu toplantıda e-ticaretin ve dijital pazarlamanın günümüzde geldiği nokta ve başlıca e-ticaret sitelerinin öyküleri konu alındı.



FAALİYETLER



27 Kasım 2014

İYTE tarafından düzenlenen "Bilgi Toplumu İzmir" Konulu Konferans Yaşar Üniversitesi'nde gerçekleşti. Toplantıya konuşmacı olarak katılan EĞİAD Başkanı Seda Kaya, İzmir'in Bilgi Toplumu gelişimini ekonomik boyutlarıyla değerlendirdi. İş dünyasının bakış açısıyla İzmir özelinde, bilgi toplumunun sağladığı ekonomik katma değer artırılması konusunda görüşlerini sundu.



4 Aralık 2014

Ka-Der (Kadın Adayları Destekleme Derneği) tarafından düzenlenen "Etki ve Yetkide Kadınlar" konulu toplantıya konuk konuşmacı olarak katılan EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya iş hayatında ve siyasette kadının yerini değerlendirdi.



12-13 Aralık 2014

Antalya Titanic Deluxe Hotel'de gerçekleşen TÜGİK İş Zirvesi'ne EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya, Yönetim Kurulu Üyeleri Serkan İpek, Anil Yüksel, Onur Gözümoğulları, Mustafa Aslan, Ali Barçın, Emre Tüjümet katıldılar.



15 Aralık 2014

EĞİAD 13.Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Valisi Mustafa Toprak'ı makamında ziyaret ettiler. Ziyarete EĞİAD faaliyetleri ve planlanan projeler ile ilgili bilgi aktarıldı.



anilyüksel[®]

SANAYİ BOYALARI

GENÇ
AĞAÇ KORUMA SİSTEMLERİ

Polikor[®]
BOYA VE KİMYA SANAYİ TİCARET A.Ş.



www.anilyukselboya.com.tr

0 (232)

237 50 50

FAALİYETLER



15 Aralık 2014

Anadolu Birliği Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ferhan Ademhan ve Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD'ı ziyaret etti. Dernek projeleri hakkında bilgi aktarılan toplantıda, iki kurum arasında yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



18 Aralık 2014

EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı Mövenpick Otel'de gerçekleştirildi. Danışma Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar başkanlığında düzenlenen toplantıda 13.dönemde gerçekleştirilmesi planlanan EGİAD projeleri değerlendirildi. 25.yılı kutlayacak olan Derneğin bundan sonraki süreçte yapabilecekleri konusunda öneriler alındı. Ekonomik gündem değerlendirildi.



19 Aralık 2014

EGİAD "Kent Raporları" Projesi kapsamında hazırlanan ve İzmir'in Kordon ve tüm sahil boyunca düzenlenmesini kapsayan bir öneri raporu kamuoyuna sunuldu. Dernek Merkezinde düzenlenen basın toplantısıyla medya ile paylaşılan "İzmir Kordon ve Kıyı Düzenlemesi" Raporu; Kordon düzenlenmesi, yol ve trafik düzenlemeleri, İkinci Kordon ile ilgili düzenlemeler, işletmelerin, binaların dış görünüşü ile ilgili düzenlemeleri kapsamaktadır.



22 Aralık 2014

EGİAD "Sevgi" konulu Ulusal Fotoğraf Yarışması kapsamında jüri değerlendirmesiyle dereceye giren ve sergilemeye değer bulunan eserlerin sahiplerine Dernek Merkezinde düzenlenen bir törenle ödülleri takdim edildi. Yaşar Üniversitesi İletişim Fak. Öğretim Görevlisi ve fotoğrafçı Tahir Ün, EÜ. İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi ve EFSA Yönetim Kurulu Başkanı Yard. Doç. Dr.Ahmet İmançer, Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Üyesi ve fotoğrafçı Erol Mollaibrahimoğlu, EGİAD Başkan Vekili Serkan İpek ve EGİAD Geçmiş Dönem Başkan Vekili Halil Nadas'tan oluşan değerlendirme jürisi tarafından belirlenen eserler Dernek Merkezinde sergilendi.

“Önce İş Güvenliği”



GERÇEK İNŞAAT

HAFRİYAT NAKLİYAT VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Şirketimiz 1982 yılında Durmuş ÖZTÜRK tarafından kurulmuş ve halen **İnşaat, Temel, Altyapı, Nakliyat, Yol yapım, Madencilik, Hafriyat ve Ocak işletmeciliği** alanlarında; lastik tekerlekli ve paletli yükleyici, ekskavatör, silindir, dozer, greyder, damperli kamyon, 4x4 araçlar ile, sayısı devamlı artan 100'ün üzerindeki makine ve araç parkıyla, her türlü projede başarıyla hizmet vermektedir. Alanlarında uzmanlaşmış kadromuz ve ekipmanlarımızla, tüm **Taahhüt projelerinizde** siz sayın müşterilerimizin gururla hizmetindeyiz...



Şantiye: Kemalpaşa Caddesi Çimentaş Çimento Fabrikası önü İşikkent - İZMİR

Merkez: 1203/2 Sok. NO: 17/7 Kardeşler-1 İş Merkezi Yenışehir / İZMİR

Tel: +90.232.472 10 25 - 472 10 26 Fax: +90.232.472 11 30

www.gercek-insaat.com e-mail:info@gercek-insaat.com

FAALİYETLER



22 Aralık 2014

EGİAD 13.Dönem'de oluşturulan komisyonlarda görev alacak üyelerin biraraya geldiği Komisyonlar Ortak Toplantısı Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya tarafından komisyonların çalışma prensipleri hakkında bilgi aktarılan toplantı sonrasında komisyonlar ilk toplantılarını düzenledi.



24 Aralık 2014

EGİAD Geleneksel Yeni Yıl Kokteyli Küçük Kulüp'te gerçekleştirildi. Düzenlenen organizasyon kapsamında yeni yıl pastası Yönetim Kurulu Üyeleri ve Geçmiş Dönem EGİAD Başkanları tarafından kesildi. Keyifli bir organizasyonla yeni yıla merhaba diyen EGİAD üyeleri, 2015 için iyi dileklerini dile getirdiler.



25 Aralık 2014

ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Güçlü ve Yönetim Kurulu Üyeleri EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. EGİAD 13.Dönemi için başarı dileklerini sunan heyet, iki dernek arasında düzenlenebilecek işbirliği faaliyetleri hakkında görüş alışverişinde bulundu.



08 Ocak 2015

Event Ayna tarafından Çevre ve Şehircilik Bakanlığı katkılarıyla pek çok şehirde düzenlenen "Şehrin Geleceği Geleceğin Şehri Bilinçli Kentsel Dönüşüm Zirveleri'nin İzmir ayağı EGİAD işbirliği ile İzmir Hilton Oteli'nde gerçekleştirildi. Kentsel Dönüşüm'de yaşanan sorunlar ve bunların çözümü ile ilgili konuların ele alındığı zirvede EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya konuk konuşmacı olarak yer aldı.

Zor şartlarda **maksimum** performans

HAVA KOMPRESÖRLERİ

VİDALI KOMPRESÖR

PİSTONLU KOMPRESÖR

BASINÇLI YIKAMA MAKİNALARI



Aydın Trafo

AYDIN TRAFİO MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.
Ankara Karayolu 26. km. 35170 Kemalpaşa - İZMİR / TÜRKİYE Tel : 0 232 878 19 97 • Fax: 0 232 878 17 80
E-mail: aydintrafo@aydintrafo.com.tr • pazarlama@aydintrafo.com.tr

www.aydintrafo.com.tr

Aykom
AIR COMPRESSORS

ALKIN
COMPRESSORS

EGİAD İSTANBUL ULUSAL BASIN ZİYARETİ



Dünya Gazetesi

Türkiye'nin en önemli ekonomi gazetesi Dünya'yı yerinde ziyaret eden EGİAD, burada Haber Müdürü Ebru Sungur ile yaptığı görüşmede, EGİAD Projelerini aktardı, ülke ve Ege ekonomisine ilişkin görüşleri değerlendirdi.



Kanal D - CNN Türk ve Hürriyet Gazetesi Ziyareti

CNN Türk Haber Genel Yayın Yönetmeni Ferhat Boratav, Haber Müdürü Emin Çapa, Hürriyet Gazetesi Ekonomi Müdürü Sefer Levent ve Kanal D ekibi tarafından ağırılanan EGİAD Yönetim Kurulu, yayın işleyişi haber akışı hakkında bir bilgilendirme aldıktan sonra gerçekleşen toplantıda, EGİAD'ın projelerini ve İzmir'in vizyonunu değerlendirdi.



Capital Dergisi

Capital Dergisi Yayın Yönetmeni Rauf Ateş ile görüşen EGİAD, birlikte yapılabilecek ortak projeler için ön değerlendirmede bulundu.

Fox Tv

Fox Tv Çalar Saat Haber Programı Yapımcısı ve Sunucusu İsmail Kızılkaya'yı ziyaret eden EGİAD Yönetimi projelerini aktardıktan sonra görüşlerinin canlı yayında aktarılmasını sağladı.

FAALİYETLER



Sabah Gazetesi

Sabah Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Erdal Şafak ile görüşülerek projeler aktarıldı.



13 Ocak 2015

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri İstanbul temasları çerçevesinde İstanbul'da yaşayan üyeler ile bir akşam yemeğinde biraraya geldi.



15 Ocak 2015

Demeğimizin bağlı bulunduğu Federasyon olan EGİFED'in Genel Kurul'u EGİAD Demek Merkezinde gerçekleştirildi. Yapılan oylama sonucunda Temel Aycan Şen ve ekibi yeni yönetim kurulunu oluşturdu. EGİAD dışında Akhisar GİAD, Balıkesir GİAD, Bandırma GİAD, Manisa GİAD ve Nazilli GİAD'ın üye olduğu EGİFED'in başkanlığına tekrar seçilen Temel Aycan Şen katılan haziruna teşekkür etti, yeni dönemde yapmayı planladıkları faaliyetler hakkında bilgi verdi.



17-18 Ocak 2015

25.yılıni kutlayacak olan Demeğimizin vizyon ve misyonunun yeniden gözden geçirilmesi amacıyla Çeşme Boyalık Beach'de düzenlenen EGİAD Arama ve Vizyon toplantısı Tınaz Titez moderatörlüğünde, EGİAD yeni ve tecrübeli üyeleri, geçmiş dönem başkanları ve Danışma Kurulu üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. İki gün süren toplantıda katılımcılar EGİAD'ın vizyon ve misyonunun ne olması gerektiği, dayandığı temel değerler ve stratejiler konusunda beyin fırtınası ve grup çalışmaları yaparak Demeğimizin bundan sonraki süreçteki yol haritası ve hedeflerini şekillendirmeye katkı sağladılar.

FAALİYETLER

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

FREDERİC	PAGY	ÖZLEM TARIM ÜRÜNLERİ A.Ş./VERTİGO TARIM VE TİC.A.Ş.
ALP	ÇANDARLI	CLAROS TOUR
BEGÜM	YARAŞ	TÜRK ALMAN KÜLTÜR EĞİTİM VAKFI
HEYMİ CAN	FRANKO	DOĞANPAK AMBALAJ(CANPAK AMBALAJ) YATSAN
EFE	BARÇIN	BARÇIN SPOR A.Ş.
NESLİŞAH	DİVRİK	AK-EGE MADENCİLİK, NAKLİYAT, TURİZM, İNŞ., TAAH. VE YAPI MALZEMELERİ SAN. TİC.A.Ş.
ZEYNEP	KILINÇOĞLU PAZARBAŞIOĞLU	ANDA SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ
ÖMER	TEKİN	BALIK PİŞİRİCİSİ-ÖMER TEKİN
BURAK	DOĞAN	DOĞAN MANİFATURA TİC.SAN.LTD.ŞTİ.
CAN	VURAL	CTG ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ TUR.VE TİC.LTD.ŞTİ.
ÇAĞDAŞ	SÖNMEZ	CTG ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ TUR.VE TİC.LTD.ŞTİ.
DOĞUŞ	BAYIR	AS-EL YAPI END.MARKET A.Ş.
CEYHAN	OKKAOĞLU	OKKA GROUP
ÇAĞKAN	ÖZDEN	ÖZMETAL GALVANİZ&ÖZEL PROFİL ÇAĞKAN ÖZDEN
SEZGİN	ÖZBEY	SEZGİN ÖZBEY SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİR
DORUK	PALA	MERT OPTİK GÖZLÜKÇÜLÜK TİC.VE SAN.LTD.ŞTİ.
SOYDAN ONUR	VURAL	SENTEZ YAPI TURİZM.MOBİLYA,DEKORASYON,SAN.VE TİC.A.Ş.
VOLKAN	KEBİR	BECKER ANTRİEBE
ALİ ERHAN	TURAN	AVOS OTOMOTİV REKLAM YAYIN TİC.LTD.ŞTİ.
FAHRİ	GÖKOĞLU	FHR İNŞAAT MERMER TİC. -FAHRİ GÖKOĞLU YAVEX PATLAYICI MADDELER VE KİMYA SAN VE TİC. A.Ş.
BERK	TOPER	BEMAKTHERM MÜHENDİSLİK ENDÜSTRİYEL FIRINLAR VE TESİSLER SAN.TİC.LTD. ŞTİ.
OZAN	DEMİR	COSENTİNO TURKEY
ALİ	ŞEVİK	MODÜLPAN ELEKTRİK LTD.ŞTİ.
MURAT TEOMAN	TOKGÖZLÜ	GRUP KORTÜRK DEK. İNŞ. ORMAN ÜR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
CEM	DEMİRCİ	EKSEN MAKİNE SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.
ENGİN ALİ	KAPLAN	KARYALI PAZARLAMA LTD.ŞTİ.
ÖVÜNÇ	DEMİR	DEMİR EV YAPI İNŞAAT, ELETRİK&ELEKTRONİK LTD.ŞTİ.
EYÜP CAN	NADAS	AKTİF DANIŞMANLIK LTD.ŞTİ.

EGEROLL®

panjur sineklik ve otomasyon sistemleri

Motorlu Kepenk Sistemleri

Artık Otomatik Kepenk Sistemi Yaptırmak Hem Kolay Hem Ucuz!



Peşin fiyatına
9 ay taksit

EGEBETA güvencesi
5 yıl garanti

Sadece
2 günde teslim!

* Aylık 1.000 adet kepenk üretimi kapasitesi * Kaliteli ve hızlı servis * 6.000 m²'lik üretim alanı

2015 EGEROLL MONTAJLI KEPENK NİHAİ TÜKETİCİ FİYATLARI

	9 m ²	12 m ²	15 m ²	18 m ²	20 m ²
EGEROLL SL77 Alüminyum Poliüretan Dolgulu Lamel	1.619 TL	1.919 TL	2.577 TL	2.865 TL	2.936 TL
EGEROLL ST77 Galvaniz Poliüretan Dolgulu Lamel	1.609 TL	2.135 TL	2.559 TL	2.775 TL	2.905 TL
EGEROLL Ç80 Galvaniz Tek Cidarlı 0,8mm Lamel	1.500 TL	1.698 TL	1.968 TL	2.184 TL	2.297 TL

* Kutu bedeli 65 TL / mtül * Fiyatlara KDV dahil değildir.

- ✓ Ölçülerde kutu & dikme dahil ✓ Redüktörlü motor ✓ Alıcı + 2 kumanda
✓ Egeroll SL77 ve Egeroll ST77 kapak dahil X Egeroll Ç80 kapak hariç

EGEBETA®
otomatik kapı-kepenk-panjur
YAPI MARKET



Türkiye'nin Her Yerinden:

444 50 90

Arayın sizi en yakın Egebeta ve Egeroll partnerleri ile buluşturalım.

www.egebeta.com.tr

ISO 14001
ISO 16949
ISO 10002
OHSAS 18001

BUREAU VERITAS
Certification



DOĞAYI KORUMAK İÇİN ÇEVRECİ TEKNOLOJİ

CMS

www.cms.com.tr

Her mevsimde, her koşulda, güvenle...

ÇAY 2015 SAYI: 14



MURAT ÇAY
LOJİSTİK



Merkez:

Egemenlik Mah.6108 Sok.
No:51 / 45 Işıkkent -İZMİR
Tel: 0232 436 42 23 - 436 43 26
436 44 35 - 436 44 36
Fax: 0232 436 43 22
www.muratcaylojistik.com.tr
info@muratcaylojistik.com.tr

Murat Çay Lojistik Garajı:

7004 Sokak
Pınarbaşı / Bornova - İZMİR
Tel: 0232 436 48 22

Bornova Şube:

Kazım Karabekir Cad. No:5/1
K:3 D:302 Bornova/İZMİR
Tel: 0 232 388 55 05- 388 55 06
Faks: 0232 388 10 50

Gebze Şube:

Banış Mah. Koşuyolu Cad.
Marmara Nakliyeciler Garajı
G Blok - GEBZE
Tel: 0262 642 01 19
Faks: 0262 642 07 19

İstanbul Şube:

Yalı Köşkü Cd. Mühürzade Han
K:3 No:317 Sirkeci/İSTANBUL
Tel: 0212 514 00 36 / 514 00 37
Faks: 0212 514 00 38

Çorlu Şube:

Hıdırağa Mah.gerkezköy Yolu Üzeri
Küme Evler A Blok No: 4
Çorlu Taş. Koop. Kamyon Garajı
Çorlu - TEKİRDAĞ
Tel: 0282 676 43 00
Faks: 0282 676 40 46

Adımlarınız Zirveye Yaklaştıkça

Görüşünüz Netleşir,
Hayatınız Güzelleşir.

topcinreklam
görsel iletişim

Mert Optik®

Gözlerinizin önündeki fark



/mertoptik

SPAZIO'nun Yönetim Kurulu Başkanı **Süleymen SUBAŞI**'na katkılarından dolayı teşekkürler...