

EGİAD



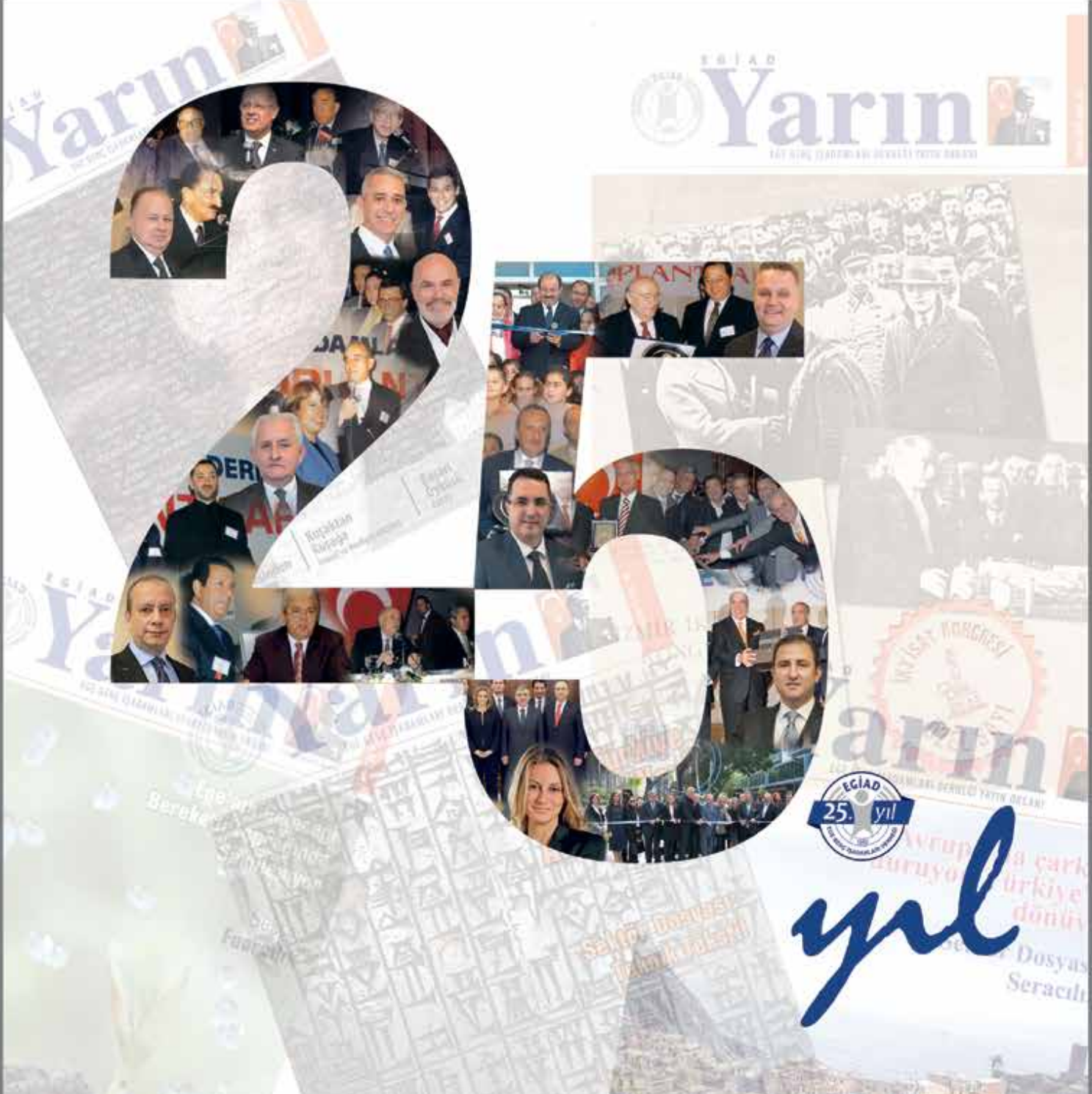
YARIN

EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



NİSAN 2015 SAYI: 45

Yarımlar Seninle Aydınlık



İzmir
Penceresinden
Adnan YILDIRIM

Sektör
Türkiye'nin
Enerji Karnesi

Kuşaktan Kuşağa
Ekin & Hanif
PEHLIVANOĞLU

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 Karşıyaka Altın Kemalpaşa İzmir Tesisleri'nde üretilmiştir.



EGE BÖLGE DİSTRİBÜTÖRÜ OLARAK
TÜM YAĞLAMA ÇÖZÜMLERİNDE
BERABER ÇALIŞIYORUZ.



Interyağ

Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.

8 YILDIR

DÜNYANIN VE TÜRKİYE'NİN

MADENİ YAĞ PAZAR LİDERİYİZ.

ZİRVEDEKİ 8. YILIMIZI KUTLUYORUZ.

Lider Teknolojisiyle enerjinin geleceğine yön veren global bir enerji şirketi olarak, **Türkiye* ve dünyada** 8 yıldır üst üste madeni yağlar pazar lideri olmanın gururunu yaşıyoruz.**

Türkiye ve dünya çapındaki gurur veren başarımıza katkısı olan tüm müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımıza sonsuz teşekkürlerinizi sunarız.

Shell Madeni Yağlar

* PETDER 2014 Madeni Yağlar Satış Verileri referans alınmıştır.

** Kline & Company bağımsız araştırma şirketinin 2013 yılı için hazırladığı Global Madeni Yağlar raporu referans alınmıştır.



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

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

HER DAMLASINA DEĞER!

Every drop is worth it!



Sba ADVERTISING

BİR HÜRRIYET TÜRKÜSÜ

YAYIMLANMAMIŞ FOTOĞRAFLAR VE OBJELERLE

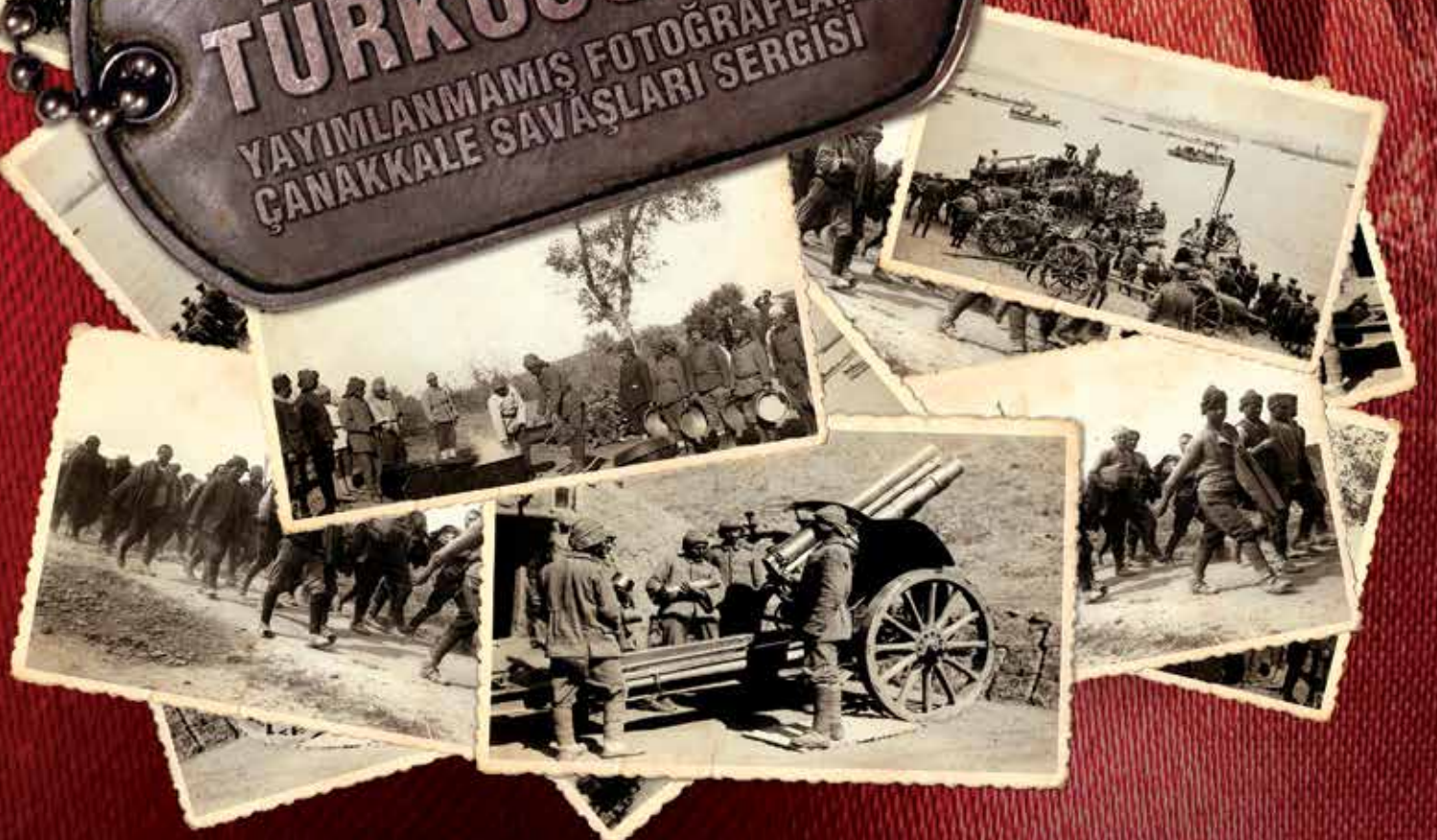
ÇANAKKALE SAVAŞLARI SERGİSİ

18 MART-31 MAYIS TARİHLERİ ARASINDA

FOLKART GALLERY'DE!

SERGI
ÜCRETSİZDİR

BİR HÜRRIYET
TÜRKÜSÜ
YAYIMLANMAMIŞ FOTOĞRAFLARLA
ÇANAKKALE SAVAŞLARI SERGİSİ



İçindekiler nisan 15

5 BAŞKAN **7 YAYIN TAKIMI**

8 KAPAK KONUSU / EĞİAD 25 YAŞINDA

18 GEÇMİŞ DÖNEM BAŞKANLARI

- 18** BÜLENT ŞENOCAK
- 20** YILMAZ MEN
- 21** ALPAN VERYERİ
- 22** CÜNEYT KARAGÜLLE
- 24** UĞUR BARKAN
- 25** BÜLENT AKGERMAN
- 26** ZİYA BEŞE
- 28** FATİH DALAN
- 29** E. CEMAL ELMASOĞLU
- 30** TEMEL AYCAN ŞEN
- 32** SEDA KAYA

34 DANIŞMA KURULU BAŞKANLARI

- 34** UĞUR YÜCE
- 35** KEMAL ÇOLAKOĞLU
- 36** OĞUZ TATIŞ
- 37** ENDER YORGANCILAR

38 25. YIL ÖZEL

- 38** MUSTAFA TOPRAK
- 40** İZMİR, GENÇLERİYLE GÜÇLÜ – AZİZ KOCAOĞLU
- 42** MUSTAFA GÜDEN
- 43** MURAT BARKAN

45 İZMİR PENCERESİNDEN

Adnan Yıldırım: İzmir, hem Ankara ile hem de yurtdışı ile daha aktif çalışmalı

54 SEKTÖR / TÜRKİYE’NİN ENERJİ KARNESİ

76 HUKUK

Milletlerarası Ticaretin Risklerini Fırsata Çevirmek Mümkün mü?

80 KÜLTÜR-SANAT

Bademli Kılıczade Mehmet Ağa Camii

86 KUŞAKTAN KUŞAĞA

‘Urganlı iddia’ 3 bin kişiye ekme kapısı oldu

97 TÜRKİYE CUMHURİYETİ’NİN KURULUŞU

KAPAK KONUSU

8



SEKTÖR / TÜRKİYE’NİN ENERJİ KARNESİ

54



İZMİR PENCERESİNDEN

45



TÜRKİYE CUMHURİYETİ’NİN KURULUŞU

97



111 SÖYLEŞİ

BORGİP'de bilgi ve tecrübe paylaşılacak

114 SANAT

Hat; Ulaşılmaz, Etkileyici, Dinamik

126 GEZELİM GÖRELİM

İzmir Doğal Yaşam Parkı

134 BAŞARI ÖYKÜSÜ

Okçuluk sahalarının "Ecem"i oldu

142 SAĞLIK

Spina Bifidalı Yaşam

150 VERGİ

Ar-Ge'ye Büyük Vergi Desteği

152 TEKNOLOJİ

Başarı Getiren Kararlar

158 SEYAHATNAME

Cruise İle Dünyanın Keşfi

168 İLETİŞİM

Liderlik

172 GURME

Şarapta lezzet

176 MODA

Deri Tasarımlar İpek ile buluştu

180 BEŞ SORU BEŞ CEVAP

188 Bir Şehir Nasıl Tanıtılır?@cityofizmir

190 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,

Érol Yaraş, Gönül Soyoğul, Hamdi Türkmen,

Hasan Ege Tütüncüoğlu,

İlhan Bilgehan, İlyas Özgüven,

İsmail Uğural, Kemal Ertan, Mahru Gürel,

Mehmet Akyar, Mustafa Köstepen,

Muammer Başkan, Nazif Ulusoy,

Necati Bahçeci, Nedim Atilla, Nevzat Dönmez,

Osman Gençer, Ömer Dinçer,

Özüm İter 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 Çınarlı/İZMİR

Tel: (232) 461 96 42

www.tukelmat.com.tr

EGİAD YARIN, EGIAD'ın yerel yayın

organıdır. Dergide yayınlanan

görüşler ilgili yazarlara ait olup

EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz.

İzinsiz alıntı yapılamaz.

ISSN 1304 – 3269

Baskı Tarihi

21 Nisan 2015

Yerel süreli yayın



ŞEHRİN YAŞAYAN MİRASI BÜYÜK EFES'TEN SWISSÔTEL'E...

Konforlu bir konaklama, damaklarda iz bırakacak lezzetler, modern konferans salonları, efsaneleşmiş yüzme havuzu, şehrin içinde doğayı sunan atmosfer ve hayalinizdeki Spa deneyimi... 50 yıldır "şehrin oteli"nde.

50. yaşımızı gururla kutlarken, 25. yılında EGiAD'a nice yıllar dileriz!

swissôtel BÜYÜK EFES *50.yıl*
İZMİR

Gaziosmanpaşa Bulvarı No: 1 Alsancak 35210 İzmir / Türkiye
Tel: +90 232 414 0000 Fax: +90 232 414 1010
www.swissotel.com/izmir izmir@swissotel.com



www.facebook.com/SwissotelBuyukEfes



www.twitter.com/Swissotel_Izmir



www.instagram.com/swissotel_buyuk_efes_izmir



EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,

25. kuruluş yıldönümünde EGİAD'ın Başkanı olarak sizlere Yarın Dergimizin sayfalarından seslenmenin mutluluğu içindeyim. EGİAD için önemli kilometre taşlarından biri olan bu dönemde arkadaşlarımla birlikte yönetim sorumluluğunu üstlenmiş olmamız bizim için ayrı bir onur ve gurur kaynağıdır.

1990 yılında başlayan bu uzun yolculukta önemli gelişmeler kaydeden, büyük başarılarla imza atan EGİAD, sivil toplum dünyasında sürekli parlayan bir yıldız oldu. Yola çıkarken temelleri atan 47 idealist insan bugünlere ulaşacağını ve EGİAD'ın bu kadar başarılı olacağını hayal ettiler mi bilmiyorum ama bugün ortaya koydukları eserle gurur duydukları muhakkak. Bu başarının temelinde ise ilkeler, değerler, kararlılık, cesaret, vizyon, ülke ve millet sevgisi yatmaktadır. Atatürk ilkeleri başlangıçtan bu yana yönetimlere yön gösteren bir rehber olmuştur. Çok mütevazi imkanlarla başlayan bu yolculukta EGİAD, Türkiye'nin siyasal, toplumsal ve ekonomik yaşamındaki çok önemli olaylara tanıklık etmiştir. Asya Krizi, Rusya Krizi, 5 Nisan Krizi, Mortgage Krizi, Türkiye ve Dünyadaki siyasi çalkantılar, 11 Eylül saldırısı, Körfez Savaşı, Afganistan savaşı, Fukuşima Nükleer Santral Kazası, Bosna Dramı, 17 Ağustos Depremi gibi büyük acılar yaşatan bir doğal afet başta olmak üzere acı – tatlı sayısız olaylara sahne olan bir 25 yıllık dönem geride kalırken EGİAD şimdi Türkiye'nin gelecek on yıllarında üstleneceği rollere odaklanıyor.

Sevgili EGİAD Yarın Okurları,

Kısa süre önce gerçekleştirdiğimiz Vizyon Toplantısı'nda Başkanlarımız, Danışma Kurulu üyelerimiz ve EGİAD'ın üç kuşağını temsil eden üyelerimizle birlikte EGİAD'ın bundan sonra odaklanması gereken hedefler belirlenmiş, misyon ve vizyon gözden geçirilmiştir. EGİAD'ın etkili bir sivil toplum kuruluşu olarak sadece mesleki konularda değil toplumun tüm kesimlerini ilgilendiren konularda projeler üretmek, tüm paydaşlarımızla birlikte değer

yaratmak, ekonomi ve iş dünyası ile ilgili faaliyetlerin yanı sıra toplumun çeşitli kesimlerine dokunan sosyal sorumluluk etkinliklerini de ana faaliyet konularıyla dengeli bir biçimde yürütmesi üzerinde görüş birliğine varılmıştır. Yönetim dönemimizde bu yeni misyonun gereğini yaparak EGİAD bayrağını en iyi şekilde daha yükseklerle taşıyacağız.

Bu yeni dönem, EGİAD'ın bölgesel, ulusal ve uluslararası boyutlarda dengeli bir biçimde dağılan çok yönlü ve etkili projeler üreteceği yepyeni bir anlayışı simgelemektedir. Bir sivil toplum kuruluşunun başarısı artık dar bir alana sıkışmış faaliyetlere değil toplumun gelişmesine yönelik geliştirdiği bütünsel değer yaratma sürecine bağlıdır. EGİAD bundan sonra bu anlayışla yoluna devam edecektir. Bu süreçte yönetimlerin güç aldığı en büyük kaynak EGİAD üyeleri ve onların gelişmiş sivil toplum bilinci olacaktır.

EGİAD Yarın Dergisi aracılığıyla Kurucu Başkanımızdan başlayarak görev yapmış çok değerli önceki dönem başkanlarımıza ve yönetim kurullarına, saygıdeğer Danışma Kurulu başkanlarımıza ve üyelerine, komisyonlarda ve projelerde görev yapan, derneğe gönül ve emek veren tüm değerli üyelerimize ,sekreteryamıza ve 25. yıl özel sayısına emeği geçen herkese içtenlikle teşekkür ederim. EGİAD Ailesi'nin 25. gurur yıldönümünü kutlar, sevgi ve saygılar sunarım.

Seda KÂYA
Yönetim Kurulu Başkanı

“Tarihi Canlandırın Dokunuşlar...”



umart
mimarlık



Değerli EĞİAD Yarın Okurları,

25. yaşımızı kutladığımız bu sayımızda, kuruluşundan bugüne derneğimizi sırtlayan, bugünlere getiren başkanlarımız ile EĞİAD'ın tarihinde bir yolculuk yaptık. 1990'dan bugüne yaşanan zorluklar, kazanılan başarılar, yürütülen ve devam eden projeler ile derneğimizin sadece yerel değil ulusal düzeyde de sağladığı gurur verici katkıları bir solukta okuyacaksınız.

Sektör dosyamızda, Türkiye'nin enerjisi var. Dünyanın en hızlı büyüyen enerji piyasalarından biri olan ülkemizde verimli enerji yönetiminden, arz güvenliğine, alternatif ve yenilenebilir enerji yatırımlarına kadar Türkiye'nin enerji karnesini detaylı olarak inceledik.

Ekonomi Bakan Yardımcısı Sayın Adnan Yıldırım ile yaptığımız röportajda İzmir'in ülke ve dünya ekonomisinde olması gereken yeri ile ilgili konuştuk ve Bakanlığın gündemindeki önemli konulara ilişkin bilgiler aldık. TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Sedat Şükrü Ünlütürk'ün BORGİP projesi ile ilgili verdiği ayrıntılı bilgileri sayfalarımız arasında bulabilirsiniz.

Bu sayıda sizlerle birlikte İzmir'in önemli değerlerinden biri olan Sasalı Doğal Yaşam Parkını geziyoruz. 130'dan fazla türde 1500'ü aşkın hayvan barındıran doğal yaşam parkımızda ziyaretçi sayısı bugüne değin İzmir nüfusundan fazla sayıya ulaşmış. Yaşanan doğum sevinçleri de parkın ayrı keyifli özellikleri.

Aramızdan biri Özgür Usluer bize özel dünyasını açtı ve "Spina Bifida" hastalığına dikkat çekmek, farkındalığı arttırmak için çok önemli bir araştırma yazısı hazırladı. Hepimizi ilgilendiren bu hastalığa önlem almak sandığımız kadar zor değil, okuyunca göreceksiniz.

Ödemiş ilçesinde benzerine az rastlanır bir cami var. Restorasyonu yeni tamamlanan Bademli Kılıczade Mehmet Ağa Camisi'nin yaklaşık olarak 1811 yılında yapıldığı varsayılmakta. Mükemmel bir biçimde restore edilen yapı yoğun süslemeleri haiz. Çiçekli desenler ile bezenmiş cami görülmeye değer bir yapı.

Hat sanatı ustası Kadir Sakoğlu hattın bir felsefesi olduğunu söylüyor ve ekliyor "Hattat, gidilebilecek en derin, en gizli, en uçsuz noktalara gidebilme çabası ile yaşar." EĞİAD Yarın'ın sayfalarında gezerken okuyacağınız sıcak söyleşide Batı etkisiyle zirveye çıkan bu sanat hakkında güzel bir yolculuğa çıkıyoruz bizi Kadir Sakoğlu.

Bu sayıda ayrıca 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı kutladığımız bu günlerde Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin açılmasından Cumhuriyet'in ilanına kadar geçen yıllarda yaşananları Sayın Prof.Dr. Ergün Aybars'ın kaleminden anlatan her satırı dikkatle ve ibretle okunması gereken özel bir ek hazırladık.

Uluslararası İlişkiler Komisyonumuzun öncülüğünde başlayan ve instagram ağında geliştirilen @cityofizmir projesi de tüm detayları ile sayfalar arasında yer alıyor. İleride bu projenin başarılarından çokça bahseder olacağımıza inanıyoruz. Kuşaktan Kuşağa bölümümüzde Pehlivanoğlu Şirketler Grubu'nun iki nesil temsilcisini birden ağırlyoruz. Yine sayfalarımız arasında konusunun uzmanından yönetim, hukuk, vergi üzerine yazılar, moda, gurme köşelerimiz, Cruise yolculuğunun yeni rotası İzmir-Miami hattına ait seyahatname sıcak bir kahve eşliğinde siz değerli okuyucularımızla buluşmayı bekliyor. Keyifli okumalar dileriz.

YAYIN TAKIMI

Erhan Özusta, Bilge Güre, Yonca Güngör, Özgür Usluer



EGİAD 25 Yaşında

■ **HAZIRLAYAN:** Prof. Dr. Mustafa TANYERİ
EGİAD Genel Sekreteri

EGİAD, bir sivil toplum kuruluşu olarak 1990 yılında yola çıkarken kurucuların koyduğu ilkelerden hiç sapmadan yoluna devam ederek 25. gurur yılına ulaştı. Çağdaş, demokratik ve laik Cumhuriyet'e ve Atatürk ilkelerine bağlılık yönetimlerin rehberi oldu. EGİAD, bu değerlerle yoğruldu ve gelişti.





■ İzmir, nasıl Akdeniz'in yıldızı ise EGİAD'da Ege'deki sivil toplum kuruluşlarının yıldızıdır. 25 yıldır kutup yıldızı gibi yön gösteriyor, örnek oluyor ve ilham veriyor. Bu sivil toplum başarı öyküsüdür. Her anı başarılarla dolu 25 yılın ardından gencecik bir fidanın dev bir ağaca dönüş öyküsü. Öyle bir ağaç ki her geçen gün daha sağlıklı, daha güçlü, daha verimli ve daha güzel..

EGİAD, bir sivil toplum kuruluşu olarak 1990 yılında yola çıkarken kurucuların koyduğu ilkelerden hiç sapmadan yoluna devam ederek 25. gurur yılına ulaştı. Çağdaş, demokratik ve laik Cumhuriyet'e ve Atatürk ilkelerine bağlılık yönetimlerin rehberi oldu. EGİAD, bu değerlerle yoğruldu ve gelişti.

25 yıldır üyelerinin sahip olduğu üretim gücünü bölge ve ülke ekonomisinin hizmetine sunarken bir yandan da İzmir'in bir derneği olarak kentin gelişimine katkı sağlamaya devam eden EGİAD için İzmir bir sevdadır. Yıllardır bu güzel kentin her sorununa elimizden geldiğince eğildik ve çözüm üretmeye çalıştık. Bir sözümüz varsa çekinmeden söyledik. Bu da bizi farklı kıldı ve bugün EGİAD denildiğinde akla gençliğin dinamizmi, cesareti, çalışkanlığı, toplumsal duyarlılığı ve üretkenliği geliyorsa bunu ilkelerimize, misyonumuza, vizyonumuza ve değerlerimize sahip çıkmamıza borçluyuz.

Zaman aktı gitti, iktidarlar değişti, Türkiye ve Dünya birçok sınavlardan geçti. EGİAD doğru bildiği yoldan ayrılmadı, siyasetin tam içinde ama tarafsız kaldı, dimdik ve kararlı duruşuyla herkesin beğenisini ve saygısını kazandı. Şimdi tek tek her üyeye ve bu bayrağı devralacak yeni yönetimlere düşen görev EGİAD'ın gelecek on yıllarda saygınlığını koruyarak büyümesi ve Türkiye'nin en etkili gönüllü kuruluşlarından biri olması için çalışmaktır. Hep söylediğimiz gibi ülkemizin geleceğine inanıyoruz, gençliğe inanıyoruz, demokrasiye inanıyoruz.

Demokrasinin önce bireylerin, sonra kuruluşların ve en sonunda da toplumun özümsemesi gereken bir kültür olduğuna inanarak EGİAD'da demokrasi kültürünü yerleştirmeye özen gösterdik. Yönetimler çetin seçim maratonlarından geçerek üyelerin oylarıyla geldiler. Kazanan kaybeden taraf demeden seçimlerden hep dostlukla, birlik içinde kolkola çıktık. EGİAD bugün Üyeleri, Komisyonları, Yönetim Kurulları, Danışma Kurulları, sekreteryası ve tüm paydaşları ile birlikte büyük bir ailedir. Bu gönüllü birliktelik aynı hedef doğrultusunda, ortak akıl ve duyguda birleşerek mesleki ve sosyal sorumluluk bilincinin dengeli bir biçimde proje ve etkinliklere yön verdiği verimli, etkin ve güçlü bir sivil toplum kuruluşu profili ortaya koymakta ve herkese örnek olmaktadır.

25. yılımız hepimize kutlu olsun. Başarıyla, kararlılıkla, değerlerimizle ve ilkelerimizle daha nice 25 yıllara..

YİRMİBEŞ YILDIR SÜREN BİR BAŞARI ÖYKÜSÜ GELECEK NESİLLERE UZANIYOR

Yıl 1990. EGİAD'ın doğum yılı. Türkiye, liberal ekonomi rüzgarlarının estiği yeni bir dönemin içinde ilerliyor. İzmir'de bir avuç genç ve idealist insan bu süreçte sivil toplum kuruluşlarının üstlenmesi gereken rolün bilinci ve sorumluluğu ile ilklerden birine imza atarak EGİAD'ı kuruyorlar.

Yıl 2015. EGİAD'ın 25. gurur yılı. Geride bıraktığımız 25 yılda hepimizi gururlandıran unutulmaz hizmetleriyle bayrağı bugünlere taşıyan tüm başkanlarımızı, yönetim kurullarında görev yapan üyelerimizi, komisyonlarda, projelerde çalışan arkadaşlarımızı saygıyla selamlıyoruz.

25 yıl önce EGİAD'ın temeline ilk harcı koyan 47 kişinin hayalleri, hedefleri ve inançları vardı. Bu 47 genç insana yenilerinin katılmasıyla ve ilkeleriyle, değerleriyle, gelenekleriyle büyüyen EGİAD bugün 25 yaşında.

GELİN BU ÖYKÜYE BİRLİKTE BİR GÖZ ATA LIM VE ÖYKÜNÜN KAHRAMANLARINI TANIYALIM



YIL 1990, 1. DÖNEM

Türkiye'nin Dünya ekonomisiyle bütünleşme sürecinin ve liberal ekonomik politikaların on yılı geride kalmıştı ve ülkemiz ekonomide ve siyasette istikrar arıyordu. İşte bu konjonktürde İzmir'de bir avuç idealist insan, EGİAD'ı kuran 47 genç işadamı biraraya gelerek yıllar sonra bölgenin ve Türkiye'nin en büyük ve en güçlü genç işadamları derneği olacak EGİAD'ın temellerini atıyorlar. Bülent Şenocak başkanlığındaki Kurucu Yönetim Kurulunun oluşturulmasıyla kollar sıvanıyor ve Türkiye'nin o günlerinde en büyük eksikliklerden biri olarak görülen sivil toplum hareketlerinin en güzel örneklerinden biri olan EGİAD yola çıkıyor.

Türkiye sevgisinin ve Atatürk ilkelerinin aydınlattığı yoldan bir an bile ayrılmadan, politika, ekonomi, kültür, sanat alanlarına yani toplumun gelişmesi için temel yapı taşları nelerse onlara

tek tek eğilerek, dostlukla, sevgiyle, arkadaşlıkla, hoşgörülle süregelen bir bayrak yarışı başlıyor. Bir sivil toplum kuruluşunun doğum sancıları yaşanıyor. Türkiye hızla değişiyor. Ege'den bu değişimin içinde aktif olarak yer almak isteyen genç ve güçlü bir ses yükseliyor.

Kurucu Yönetim Kurulu, 1990 yılında gerçekleştirilen ilk resmi genel kurulda yapılan seçimler sonucunda görevi EGİAD'ın Bülent Şenocak başkanlığındaki seçilmiş Yönetim Kuruluna devrediyor..

EGİAD, bu dönemde İzmir'in sivil toplum yaşamına damgasını vurmaya başlamıştır. Yayınladığı raporlar ve düzenlediği Ege Toplantıları ile dikkat çeken EGİAD, bu dönemde siyasetçilerin de ilgi odağı haline gelmiştir. Bu yıllarda çok sayıda devlet adamı EGİAD'a konuk oluyorlar ve İzmir'deki bütün oluşumlarda EGİAD kurucu olarak yer almaya başlıyor.

YIL 1992, 2. DÖNEM

2 Nisan 1992'de başlayan Yılmaz Men başkanlığındaki dönemde EGIAD, Türkiye'nin nabzını tutmaya başlamış, araştırma raporları ve Ege Toplantıları ile ülke ve bölge sorunlarına çözüm üreten bir platform haline gelmiştir. Bu dönemde üniversiteler ile anlaşmalar yapılarak ekonomik ve sosyal konularda işbirliği ortamı yaratılmıştır.

Derneğin Alsancak'taki küçük bir apartman dairesinden İnciraltı Levent Marina içindeki modern dernek merkezine taşınması EGIAD'ın tarihindeki önemli dönüm noktalarından biridir. Bu dönemde ayrıca, Erdal İnönü başta olmak üzere birbirinden renkli konukların ağırlandığı Serbest Kürsü ve Ege Toplantılarında unutulmaz anlar ve anılar yaşanmıştır.



YIL 1994, 3. DÖNEM

EGIAD'da Alpan Veryeri dönemi. Bu döneme damgasını vuran 5 Nisan Krizi o tarihe kadar kaydedilmiş en büyük cari açık ve 19.000 TL'den 38.000 TL'ye fırlayan dolar kuru ile geliyor. Türkiye istikrar arayışlarını sürdürürken EGIAD sürekli büyüyor. Yaptığı başarılı çalışmalarla bir çekim merkezi haline gelen dernekte yeniden yapılanma ile yeni komisyonlar kuruluyor ve etkinlikler hız kazanıyor.

Ege Toplantıları katılımcı rekorları kırarken EGIAD bir taraftan da dış ilişkilerini geliştirmeye önem veriyor. AB ile ilişkilerde daha etkin inisiyatif almak için ESIAD ile işbirliği içinde Avrupa Parlamentosuna bir ziyaret yapılarak AB parlamenterleri ile birebir görüşmelerle lobi faaliyetleri gerçekleştiriliyor. Toplumsal Sorunlara Entegre Sistemler Yaklaşımı konulu seri raporlara dayalı projenin ilk bölümü yayınlanıyor ve EGIAD bir kez daha gündem yaratıyor. EGIAD'ın Türkiye çapında gücünü ve etkisini hissettirmeye başladığı bir dönem başlıyor.

YIL 1996, 4. DÖNEM

Cüneyt Karagülle liderliğindeki EGIAD'da değişim rüzgarları esiyor. İstanbul'da basın en önemli isimlerine yapılan ziyaretlerle EGIAD, ulusal platformda tanınma çabalarını yoğunlaştırırken "Türkiye Dünyanın Neresinde" konulu bir araştırma raporu yayınlarak gündeme bomba gibi düşen bir çalışma gerçekleştiriyor. Ege Toplantılarının bu dönemdeki konukları da. Türkiye'nin siyaset ve iş dünyasının önde gelen isimleri oluyor. "Toplumsal Sorunlara Entegre Sistemler Yaklaşımı: Türkiye için bir çıkış stratejisi" konulu raporun ikinci ve üçüncü bölümleri kamuoyuna sunuluyor ve büyük ses getiriyor.





ORTAK PLATFORM İŞ ZİRVESİ ve SEKTÖR TANITIM GÜNLERİ

Katma Değerli Büyüme Yolunda
Finans - Bilişim - Yönetişim

7-8 Mayıs 2015, İzmir



BASİFED
BATI ANADOLU SANAYİCİ VE İŞADAMLARI
DERNEKLERİ FEDERASYONU





YIL 1998, 5. DÖNEM

EGİAD'da beşinci dönem yönetim kurulu işbaşında. Uğur Barkan liderliğindeki yönetim kurulu EGİAD'ın kurumsallaşması yönünde önemli çalışmalara imza atıyor. İlk kez bir üye profili ve beklenti belirleme anketi yapılarak kurumsal kimlik raporu yayınlanıyor. Ege toplantıları bütün hızıyla devam ediyor. Çok değerli konukları ağırlayan EGİAD tanınırlığını artırma yönünde önemli adımlar atıyor. Dönemin bir bölümünde başkanlık görevini Bülent Akgerman devralarak yeni bir vizyonla projelere hız veriyor.



YIL 2000, 6. DÖNEM

Ziya Beşe başkanlığındaki Yönetim Kurulu Türkiye'nin bir başka krizli döneminde yönetim sorumluluğunu üstleniyor. 2001 krizinin sıkıntılı günlerinde EGİAD, basın açıklamaları, lobi çalışmaları ve kurumsal işbirliklerini geliştirme çabalarına ağırlık veriyor. EGİAD, İzmir Sanayici Dernekleri Platformu'nun kuruluşunda önemli rol üstleniyor. Ege ve Serbest Kürsü toplantılarında Türkiye'nin seçkin isimleri ağırlanıyor. EGİAD'ın faaliyetleri sayı ve nitelik olarak gelişirken üye sayısı da yeni katılımlarla sürekli artıyor.



YIL 2002, 7. DÖNEM

EGİAD tarihindeki en çekişmeli ama bir o kadar da centilmence ve profesyonelce geçen seçim maratonunun sonucunda Fatih Dalan ve ekibi EGİAD'ın yeni yönetimini oluşturuyorlar. EGİAD, seçim sonrasında sergilenen dostluk ve birlik tablosuyla bir kez daha birçok kuruluşa örnek oluyor. Bu dönemin en güzel eserlerinden biri olarak EGİAD Yarın dergisi yayın hayatına başlıyor.

Başta sayın Süleyman Demirel olmak üzere çok sayıda konuğu Ege toplantılarında ağırlayan EGİAD üye katılımları açısından da rekor kırıyor. Eğitime gönül veren bir dernek olarak EGİAD üyelerinin katkılarıyla EGİAD Urla İlköğretim Okulu inşa edilip milli eğitime bağışlanıyor.

YIL 2004, 8. DÖNEM

EGİAD'da daha yapacak çok iş var diyen Fatih Dalan, yönetime yeniden talip oluyor. Bu döneme damgasını vuran en önemli eser EGİAD'ın şu anda kendi malı olan binasının satın alınma kararının verilmesi. Ayrıca, derneğimiz ISO 9001 belgesi almaya hak kazanıyor. Ege Toplantıları birbirinden seçkin konukları üyelerimiz ve iş dünyası ile buluşturmaya devam ediyor. Diğer GİAD'larla ilişkiler ve EGİFED ile ilgili etkinliklerde bu dönemde EGİAD liderlik rolünü sürdürüyor.



YIL 2006, 9. DÖNEM

Cemal Elmasoğlu başkanlığındaki EGİAD Yönetim Kurulu görev başında. Hedef, EGİAD'da eski ve yeni üyeleri biraraya getirerek deneyim paylaşımı ve dinamizm yaratmak. Onur Kulübü toplantıları başlıyor. Türkiye'nin Sanayileşme Stratejisi Raporu tamamlanarak kamuoyuna sunuluyor ve büyük yankı uyandırıyor. EGİAD yeni dernek merkezimizin tüm borcu bu dönemde ödenerek ve donanımı tamamlanarak önemli bir eser EGİAD'a malediliyor. Yeniden yapılanma çalışmaları çerçevesinde yeni komisyonlar ve çalışma grupları kuruluyor. EGİAD Web Portalı çalışmaları başlıyor. EGİAD, İzmir Kalkınma Ajansının Yönetim Kuruluna seçiliyor. Sektör Toplantıları ve Sektör Tanıtım Günleri bu dönemde ilk kez yapılan faaliyetler arasında yer alıyor.

YIL 2008,10. DÖNEM

Cemal Elmasoğlu yönetimindeki 10. dönem Yönetim Kurulu kolları sıvayıp çalışmaya başlıyor. EGİAD, KALDER Ege Bölgesi Kalite Teşvik Ödülü'nü almaya hak kazanıyor. İzmir Kalkınma Ajansına sunulan iki projemiz de kabul edilerek başarıyla tamamlanıyor ve örnek projeler olarak EGİAD'a büyük onur kazandırıyor. 2008 Krizinin en şiddetli olarak hüküm sürdüğü bu dönemde EGİAD'da üyelere yönelik eğitim ve bilgilendirme çalışmalarına ağırlık veriliyor. Sektör Tanıtım ve İşbirliği Günleri organizasyonu büyüyerek devam ediyor. EGİAD, TÜGİK Yönetim Kurulu'nda başkan vekili düzeyinde temsil edilmeye başlıyor.



YIL 2010, 11. DÖNEM

Temel Aycan Şen başkanlığında EGIAD'ın 11. yönetim dönemi başlıyor. 20 yılı geride bırakan EGIAD, ISO10002 Müşteri Memnuniyeti Belgesi alan Türkiye'deki ilk STK oluyor. Kültüre, sanata ve spora destek projeleri artıyor. İlk kez European Business Summit'e katılıyor. EGIAD tiyatro topluluğu ilk kez bir tiyatro oyunu sergiliyor. Sektör Tanıtım ve İşbirliği Günleri organizasyonu kapsamında ilk kez bir İş Zirvesi düzenleniyor.

Ülkede genç işsizlik oranı giderek artarken önemli bir trend olan girişimcilik olgusu üzerinde duruluyor. Girişimcilik Akademisi kuruluyor, Girişimcilik Zirvesi düzenleniyor. Ankara ile ilişkilerin etkinliği artırılıyor. EGIAD, TÜRKONFED Yönetim Kurulunda temsil edilmeye başlıyor.



YIL 2012, 12. DÖNEM

EGİAD'ın ilk kadın başkanı Seda Kaya ve ekibi 12.dönemde yönetim görevini üstleniyor. Siyasal olarak çalkantılı ve gergin bir dönemde EGIAD, kurucularından aldığı duruşu koruyarak vizyon ve misyonu doğrultusunda faaliyetlerini en etkin şekilde sürdürüyor. EGIAD'da toplumsal sorumluluk projeleri öne çıkıyor. Çocuklara ve gençlere yönelik projeler düzenleniyor. Bizim Çocuklarımız ve Hayat Okulu projeleri ile EGIAD yüzlerce gencimize umut aşıyor. Ege Toplantılarında çok önemli isimler konuk konuşmacı olarak yer alıyor.. İzmir İktisat Kongresi'nde EGIAD özel oturumu yapılıyor. Uluslararası ilişkiler geliştiriliyor. EGIAD, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni imzalayan Ege Bölgesi'ndeki ilk iş örgütü oluyor. Yurtdışı iş gezileri düzenleniyor. Amerikan Büyükelçisi başta olmak üzere pekçok büyükelçi, konsolos ve yabancı heyet dernekte ağırlanıyor. İlk kez EGIAD Ticaret Köprüsü etkinliği gerçekleştiriyor. Enerji Verimliliği ve Finansal Risk Analizi konusunda çalışmalar yapılıyor. Kültürpark Raporu yayınlanıyor. EGIAD anıtı, İzmir'in en güzel yerinde Cumhuriyet değerlerine bağlılığımızı ve EGIAD'ın dinamizmini simgelemek üzere yerini alıyor.

YIL 2014, 13. DÖNEM

EGİAD Başkanı Seda Kaya, birleştirici bir anlayışla genç ve deneyimli üyelerden kurduğu yeni bir ekiple, Derneğin bir bütün olarak vizyon ve misyonu doğrultusunda hedeflediği projelerini başarıyla gerçekleştirmek üzere yönetime tekrar talip oluyor. Bu dönemde EGIAD, Kent Değerlerine sahip çıkmak ve geliştirmek üzere EGIAD Kordon ve Kıyı Düzenlemesi Öneri Raporu'nu yayınlıyor ve Kemeraltı Geliştirme Raporu hazırlanıyor. İşçi Sağlığı ve İş Güvenliğinin günümüzde artan önemini vurgulamak adına İzmir İl Halk Sağlığı Müdürlüğü ile ortak bir proje geliştirilerek üye firmaların çalışanlarına yönelik ücretsiz sağlık taramaları başlıyor. Üyelerimize yönelik EGIAD Akademi Eğitim Programı, Girişimcilik ve Melek Yatırımcılık, KOBİ Danışmanlık ve EGIAD Parlak Fikirler Atölyesi gibi projeler için kollar sıvanıyor. EGIAD'ın yurt dışı iş ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik İrlanda başta olmak üzere bir dizi dış gezi ve işbirliği programları devreye giriyor. Gerçekleştirilen kapsamlı bir vizyon toplantısı ile EGIAD'ın gelecek yıllardaki uzun dönemli hedefleri ve vizyonu gözden geçiriliyor.

ARAMIZDAN AYRILANLAR

GEÇEN 25 YILDA ARAMIZDAN SONSUZA DEK AYRILAN ARKADAŞLARIMIZ, BÜYÜKLERİMİZ;



ERSİN FARALYALI
(İlk Danışma Kurulu
Başkanımız)



AHMET PRIŞTINA
(İzmir Büyükşehir
Belediye Başkanı)



EDİP CARFİ



MELTEM OKATAN



FATİH BEŞER



FERRUH BOZOKLAR



ALİ MUSTAFA ULUSOY



EMİN PAZARCIOĞLU



EROL URFALI



RAŞİT KAYIRA



GEÇMİŞ DÖNEM BAŞKANLARI

90'LI YILLARDA, DEMOKRASİYE GEÇİŞ SÜRECİNDE, EGİAD ÖNEMLİ BİR ROL ÜSTLENDİ



Bülent ŞENOCAK
Kurucu ve 1. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

1989 yılının sonlarına doğru, ben, Alpan Veryeri ve Nahit Keresteci ile bir dost meclisinde sohbet ediyorduk. Alpan bir ara, Ankara'da kurulan ve kısa adı AGİAD olan Anadolu Genç İşadamları Derneği'ndeki bir arkadaşından, İzmir'de derneğin şubesini açmak için teklif aldığını söyledi. Ben farkında olmadan, hemen tepki verdim. "Neden Anadolu Genç İşadamları Derneği'nin İzmir Şubesi olsun? Neden İzmir ya da Ege Genç İşadamları Derneği olmasın?" dedim. Alpan'ın ilk tepkisi haklı olarak, "Bu nasıl olacak? Biz nasıl kurarız?" şeklinde oldu. Haklıydı, çünkü önümüzde İstanbul'da kurulan GİAD (ki sonra Semra Özal'ın gayretiyle TÜGİAD) ve Ankara'da kurulu AGİAD dışında başka örnek alabileceğimiz hiçbir genç işadamları derneği yoktu. Kısa bir konuşmadan sonra onun da aklına yattı. Ertesi gün bana AGİAD tüzüğünü faksladı.

Ben o gün tüzük üzerinde çalıştım. Ertesi gün bir araya gelip kuruluş için kolları sıvadık ve ilk iş olarak da tüzükten başladık. Sıra tüzükte belirtilmesi gereken kurucuların isimlerine geldi. Tanıdığımız genç işadamlarına haber saldık. Bugün birçoğu danışma kurulu üyemiz olan ağabeylerimiz o gün nedense bizleri reddettiler. Bize ilk katılan rahmetli bacanağım Fatih Beşer oldu. Sonra, listemiz çığ gibi büyüdü. On, yirmi, otuz derken, sayıyı kırkta dondurmaya karar verdik.

İlk kurucular toplantısı için bir araya geldiğimiz o günlerde Kültürpark Tenis Kulüp'te tam 47 kişi olmuştuk. Geçici Yönetim Kurulu belirlenirken hiçbir sıkıntı yaşanmadı. Ben, "Seçim yapalım." dedim ama arkadaşlarım, "Gerek yok; kurucu listesindeki ilk 9 kişi yönetim kurulu asil, daha sonraki 9 kişi de yönetim kurulu yedek üyesi olsun." dediler. Başkan ve yardımcılarını da buna göre seçildi. Birinci sırada olduğum için ben başkan seçilmiş oldum. İkinci sırada olan Alpan Veryeri ve üçüncü sırada olan Fatih Beşer başkan yardımcısı oldular.

Dosyamızı dernekler masasına götürdüğüm zaman, “47 kurucu çok, sayıyı azaltın. Bu kadar kişiyi inceleyemeyiz.” dediler. Ben “Olmaz.” diye ısrar edince kabul ettiler. Derneğimizin kuruluşu 47 kurucu üyesiyle 1990 yılının Nisan ayında tamamlandı. Dernek merkezi için yer aramaya başladık. Dr. Mustafa Enver Bey Caddesi üzerindeki Berki Apartmanının 6. katını kiraladık. Ofis, bir başkan, bir sekreter ve bir de toplantı odası olan küçük bir ofis idi. O zamanlar tüm basın bültenlerini, yapacağım konuşmaları kendim hazırlardım.

Kuruluştan kısa bir süre sonra, yapılan seçimlerde ben yeniden başkan seçildim. İlk önceleri yaptığımız işin farkında değildik. Gençler bir araya gelelim. Kendi aramızda iş ilişkilerini geliştirelim diye çıkmıştık ilk başta yola. İlk basın toplantımıza basın büyük ilgi gösterdi. Amacımız ne? İzmir ve Ege için neler yapmayı düşünüyorsunuz? gibi sorularla karşılaşınca sosyal sorumluluğumuzun farkına vardık. Ve o günden sonra da, üyeler ve toplumla ilişkilerimizi dengede tutmaya çalıştık.

O sıralarda TÜSİAD İzmir Şubasını kurmak istiyordu. Biz EĞİAD’ı kurunca, büyüklerimiz TÜSİAD İzmir şubasını kurmaktan vaz geçtiler ve ESİAD’ı kurmaya karar verdiler. Bu o günlerde mahalli gazetelere manşet oldu. Hiç unutmam, ESİAD kurulmadan önce, Sevgili Şinasi Ertan ve Selçuk Yaşar abilerimiz bir danışma kurulu toplantımızda aynen şöyle dediler: “Biz gençlere örnek olacak iken, gençler bize örnek oldular.” Nitekim ESİAD kurulacağı zaman benden ESİAD’a üye olabilecek EĞİAD üyelerinin isimlerini istediler. Ben de kendi ismim dâhil kırka yakın isim bildirdim. Fakat işin en ilginç tarafı bildirdiğim isimler ESİAD’a kurucu oldular ama o gün ben her nedense kurucu olamadım. Tabii çok kırıldım. Aradan altı ay geçtikten sonra, Kemal Çolakoğlu beni arayıp ESİAD’a davet etti. Böylece gönlümü almış oldu.

1987 yılında yapılan referandumla birlikte, 12 Eylül 1980 Darbesiyle liderlere getirilen siyasi yasaklar kalkmıştı. 1989 yılında Turgut Özal’ın Cumhurbaşkanı seçilmesiyle birlikte demokrasiye yeniden geçiş süreci başlamıştı. 1990 yılında kurulan EĞİAD bu süreçte çok önemli bir rol üstlendi. Yasaklı politikacılardan Süleyman Demirel, Bülent Ecevit ve Deniz Baykal’ı Ege Toplantıları’mıza davet ettik. Yine Kıbrıs konusunun en hareketli olduğu günlerde Sayın Rauf Denktaş’ı davet ettik.

Unutamayacağım bir anı, Özal’a karşı ittifak oluşturan Mesut Yılmaz, Kaya Erdem ve Ekrem Pakdemirli’yi, şimdi yerinde Çeşme Sheraton Otel’in bulunduğu Çeşme-Turban Otel’de bir araya getirdiğimiz yaz balosudur. Bu baloda, Mesut Yılmaz, Kaya Erdem ve Ekrem Pakdemirli’nin bir araya gelmesi, bizim için kendiliğinden gelişen bir olaydı. Ama bu balo, EĞİAD’ın ilk kez Türkiye gündeminde yer almasını sağladı.

EĞİAD’ın öncülüğünde Ankara’daki AGİAD, İstanbul’daki GYİAD ile bir araya gelerek ilk federasyon çalışmalarına başladık. Daha sonra, diğer genç işadamları ile toplantılar yaptık. O günkü şartlarda federasyon kuruluşunu gerçekleştiremediysek de, bugünkü TÜGİK’in kuruluşunun ilk tohumlarının o günlerde atıldığını rahatlıkla söyleyebilirim. Zaten gazete arşivleri araştırılırsa bu konuyla ilgili basında çıkan haberler rahatlıkla görülebilir.

Bize, o günlerde STK’lara ayar çeken olmadığı için, ekonomik ve siyasi konularda doğru bildiğimiz her şeyi söyledik. Gerekliğinde de hükümeti eleştirdik. O günlerde basın ve halkla ilişkilerimiz yürüten değerli dostum Salim Kadıbeşegil’in “EĞİAD gündemi takip eden değil, gündem yaratan dernek olmalı.” sözünü hiç aklımızdan çıkarmadık.

Ben, bugünkü tüm olumsuz siyasi koşullara rağmen, EĞİAD gibi güçlü bir derneğin sesinin daha gür çıkmasının gerektiğine inanıyorum.

Daha nice 25 yıllar aynı güçte ve kararlılıkla çalışmalar yapacağına olan inancım, derneğimizin 25. Kuruluş yıldönümünün hayırlı olmasını diliyorum. 🌟

BU GÜZEL DERNEKTE BAŞKANLIK GÖREVİNİ YAPMA ONURUNU YAŞAMIŞ BİRİ OLARAK GÜRUR DUYMAMAK İMKANSIZ



Yılmaz MEN
2. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

Çeyrek yüzyıl, biri kurucu olmak üzere 11 başkan, 13 güçlü yönetim ekibi ve sürekli iz bırakan işler... Bu güzel dernekte başkanlık görevini yapma onurunu yaşamış biri olarak gurur duymamak imkansız.. 25 yıl önce kurucu başkanımız Bülent Şenocak ve kurucu üye arkadaşlarımızla birlikte çıkılan yolun doğru belirlenmiş olduğunu görmek büyük keyif ve onur.

Başkanlık dönemi anılarım tabii ki oldukça çok. En fazla iz bırakan olayları soracak olursanız, İzmir, Ege ve hatta Türkiye'de gündem yaratan ve periyodik olarak düzenlediğimiz EGE TOPLANTILARI diyebilirim.. Yönetim olarak dönemimiz süresince, gündemi takip etmek yerine gündem belirleme prensibi ile hareket etmeye çalışmış ve sanırım başarılı olmuştuk. Bu başarıda yönetim sorumluluğunu birlikte paylaştığım birbirinden değerli ekip arkadaşlarımın, Genel Sekreterimiz Sn. Prof. Dr. Mustafa Tanyeri'nin ve halkla ilişkiler danışmanımız Sn. Salim Kadıbeşegil'in payları çok büyüktür.

Derneğin o günlerdeki zor finansman şartlarında 60 metre karelik bir daireden ibaret Alsancak Mustafabey'de olan merkezinin, bu günkü Üçkuyular Marina alanı içerisinde yer alan EGIAD'a yakışır bir dernek merkezine taşınarak daha iyi fiziksel şartlara kavuşması bizler için büyük bir heyecan olmuştur. Tabii daha sonraki dönemlerde artan üye sayımız ve görev alan başkanların cesur ve fedakar katkıları ile derneğimizin bugünkü kendi malımız olan merkezine kavuşması her birimiz için çok ayrı bir gurur sebebi olmuştur.

Belirli zaman dilimlerinde anılarımız yanında düşüncelerimizin sorulması karşısında söyleyeceklerim bu defa da çok farklı değil. Her ne kadar bu güne dek iki dönem üst üste başkanlık yapan tüm arkadaşlarımız gayet başarılı çalışmalar sergilemiş olsalar da benim önerim her zamanki gibi, seçimle yönetime gelen arkadaşlarımızın başkanlık makamında sadece bir dönem kalmasıdır. Böylelikle hem üyelerimizden daha çok kişinin bu önemli sorumluluğu hayat deneyimlerine katmış olabileceğini hem de derneğimizin, koltuğunu bırakamayan politikacılara ve muhtelif kurum ve oda başkanlarına örnek olabileceğini düşünüyorum.

Bir diğer dikkat çekmek istediğim nokta; dernek vizyon ve misyonunda belirlenen hedeflere ulaşabilmek için görev yapmış olan yönetimlerin, gerekli hallerde eleştirme haklarını cesur bir şekilde kullanmaları zorunludur. Ben şahsen günümüz şartlarında bu eleştiri haklarının cesur ve kapsamlı bir şekilde kullanılması gerektiğine inanıyorum.

Bu vesileyle başlangıçtan bu yana 25 yıldır derneğimizin itibarının iyi yönetilmesinde payı olan tüm başkanlarımıza ve yönetim ekiplerine teşekkür etmek istiyorum.

Çok değerli dönem başkanımız Sn. Seda Kaya kardeşimiz nezdinde bu güne kadar görev yapmış tüm yönetim kurulu üye ve başkanlarına, genel sekreterimize ve tüm üyelerimize şükranlarımı sunarım.

Nice 25 yıllara başarılarla... 🌟

İYİ Kİ EĞİAD'I KURMUŞUZ VE SİZ GENÇ ARKADAŞLARIM İYİ Kİ VARSINIZ



Alpan VERYERİ
3. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

1989 yılı Eylül Ayı idi. Bir genç işadamları derneği kurmayı düşünüyordum ve kafamda bir sürü fikirler ve bilgiler vardı. Bülent Şenocak kardeşime bu fikri söylediğimde sağ olsun hemen kolları sıvadı ve derneğimizi kurmak için faaliyete 9 kişi ile başladık. Daha sonra bu dokuz kişi tanıdık, eş, dost kimse her kesime haber saldı, Ege Genç İşadamları Derneği'ni kuruyoruz diye. Ve 47 kişi ile Mart 1990 EĞİAD'ımızı kurduk. Kurucu Başkan Yardımcılığı ve 1. Dönem Başkan Yardımcılığı görevlerini üstlendim. 1994-96 yılları benim derneğin başkanlığını üstlendiğim dönem oldu. Sanırım 13 Ege Toplantısı ile bir dönemdeki en fazla Ege toplantısı bizim dönemimizde oldu.

Devlet kurumları ile hem Türkiye'de hem de İzmir'de çok güçlü ilişkiler kurduk. Benzer sivil toplum kuruluşları ile ortak toplantılar yaptık, ciddi ses getirdik. 1994/96 yılları TÜGİK (Türkiye Genç İşadamları Vakfı çalışmaları için kolları sıvadık ve TÜGİK 2. Dönem Başkanlığı yaptım. 34 dernek bana bağlı idi. Yönetim Kurulumda Malatya Genç İşadamları Derneği Başkanı Sn. Ahmet Çalık, Gaziantep Genç İşadamları Derneği Başkanı Sn. Adil Konukoglu gibi Türkiye'nin en iyi sanayicileri ile iki yıl çok keyifli dönem geçirdik ve ciddi toplantılar yaptık. Hepimiz bölgelerimiz için çalıştık.

Hatta bir Denizli toplantımız var. Başbakan Tansu Çiller hükümetinin Başbakan Yardımcısı Ufuk Söylemez idi. Ufuk Bey, yapılan eleştiriler karşısında çok hiddetlendi ama yönetimimiz o kadar güçlü idi ki, Ufuk Bey'in hiddetli karşılık vermesi üzerine orada hemen diğer dernek başkanlarımız ile birlikte deklarasyon hazırladık. Ufuk Bey birkaç saat sonra bizden özür diledi, yaptığının hata olduğunu söyledi, iş tatlıya bağlandı.

Bunun gibi çok güzel anılarım var. Yine, Gaziantep Genç İşadamları Derneği'nin (GAGİAD) üstlendiği, 34 derneğe ev sahipliği yaptığı toplantı hem dernekler arası iletişim kurmamızda hem de sosyal olarak derneklerin birbirini tanıması anlamında çok iyi bir toplantı oldu. EĞİAD olarak Cumhurbaşkanı Sn. Süleyman Demirel'in davetiyle Çankaya'ya yapılan ziyaretlerin yanı sıra iki Ankara bir İzmir toplantısı olmak üzere üç toplantı yaptık. Derneğimizin gücünün ve yön verici olduğunun göstergesi idi bu toplantılar. Şimdi bakıyorum ve gurur duyuyorum.

25 yıl dile kolay...

Ben son olarak şunları ifade etmek istiyorum.

Derneğimizin 25 yılında emeği geçen bütün yönetim kurullarına ve tabii başkanlara teşekkür ediyorum.

İyi ki kurmuşuz ve siz genç arkadaşlarım iyi ki varsınız.
25. kuruluş yıldönümümüz kutlu olsun. 🌟



Cüneyt KARAGÜLLE
4. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

EGİAD SADECE YÖNETİCİLERİNİN BECERİSİ SAYESİNDE DEĞİL ORTAK AKILLARLA BELİRLENMİŞ VİZYONLARI, MİSYONLARI, DEĞERLERİ VE KURULUŞ İLKELERİNE SADIK KALARAK VARLIĞINI SÜRDÜREBİLMİŞTİR

Sevgili EGIAD'lı Dostlarım,

Geçen 25 yılın ardından bugün derin bir mutluluk, duygusallık ve onuru hep beraber yaşadığımızı hissediyor ve biliyorum. Şu ana dek görev almış tüm başkan ve yönetimler en samimi duygular ve inançla görevlerini yapmışlardır. Kimi zamanlar gerek iç bünyemizde ve gerekse de bölge, ülke ve dünya genelinde dinginliklerin olduğu, kimi zamanlarda da bulutlu öfkeli fırtınaların hakim olduğu dönemleri hep beraber idrak ettik. Ama böyle zamanlardan EGIAD sadece yöneticilerinin becerisi sayesinde değil ortak akıllarla belirlenmiş vizyonları, misyonları, değerleri ve kuruluş ilkelerine sadık kalarak varlığını sürdürebilmiştir.

Bugün gerek bölgemizde gerekse de ülkemizde büyük sıkıntılar ile karşı karşıya olduğumuz bir gerçektir. Fakat şunu biliyoruz ve inanıyoruz ki EGIAD'lılar adına yakışır bir şekilde genç düşünceyi temsil ederek bunları da aşacaklardır. Bugün korku yerine umudu, çatışma ve uyuşmazlık yerine amaç birliğini seçtiğimiz için buradayız. Bu noktaya gelirken yolumuz yüreksizlerin, çalışmak yerine tembellik etmeyi tercih edenlerin, kendisi tok iken açın halinden anlamayanların, sadece zenginlik ve şöhretin keyfini çıkaranların yolu olmamıştır. Geçtiğimiz günlerde EGIAD yönetimi tarafından yapılan arama konferansında da büyük bir keyifle hissettiğim gibi ilk kuruluş günündeki heyecanı içinde hisseden, derneğine ve ülkü'süne sahip üyelerin varlığı bir insan hayatı içinde uzun sayılabilecek çeyrek asrı aşmış bu yapının asırlar boyu kökleşerek devam edeceğine olan inancımı arttırmıştır.

Bu duygu ve düşünceler ile tüm camiamıza minnet ve sevgilerimi sunuyorum. 🌟

RE/MAX® Pier

VİZYONUMUZ

Konut ve Ticari Gayrimenkullerde fark yaratan profesyonel çözümler sunmaktır.

MİSYONUMUZ

Beşiktaş Bölgesi'nde Ticari/Konut satış ve kiralama işlemleri söz konusu olduğunda, ofisimizin doğru adres olarak gösterilmesidir.



NEDEN REMAX PIER'İ SEÇMELİSİNİZ

Sözleşmeli Portföy Uygulaması vardır.

Uluslararası marka bünyesinde bulunmaktadır.

Kurumsal iç işleyiş mevcuttur.

Ofisimiz şehir merkezindedir.

Gayrimenkul Danışmanları Profesyoneldir.

Teknolojik altyapısı kuvvetlidir.



<https://facebook.com/remaxpier>



<https://twitter.com/remaxpier>



<http://tr.linkedin.com/in/remaxpier>



<https://play.google.com/store/remaxpier>



<https://itunes.apple.com/us/app/re-max-pier>



Uğur BARKAN
5. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

NİCE YİRMİ BEŞ SENELERE

Değerli EĞİAD'lı arkadaşlarım,

Bu sene kuruluşumuzun yirmi beşinci yılını idrak ediyoruz.

Yirmi beş sene içinde neler oldu, neler yaptık, nerelerden bu günlere geldik anlatmakla bitmez. Bu uzun ve güzel sürece katkısı olan dernek kurucularına ve şimdiye kadar emeği geçen tüm çalışanlara, arkadaşlarıma, bizlere destek ve ümit veren tüm İzmirli huzurunuzda teşekkür etmek istiyorum.

Fuar, Park Restoran'da gerçekleştirdiğimiz ilk kuruluş toplantımızdaki arzum, beklentimi ve heyecanımı her düşündüğümde kalbim daha hızlı atmaya başlıyor. Pırl pırl arkadaşlarımla başlayan, bir elin nesi var

iki elin sesi var felsefesiyle bu güne kadar gelen yeni ve genç bir oluşum. Ufak bir ofisten, Çakal Burnu'ndaki yerimize, oradan da Derneğimizin mülkü olan Alsancak'taki merkezimize geçmemiz bile yirmi beş yılda yapılan çok büyük bir fiziki aksiyondur. Bu yirmi beş yıllık sürede kat ettiğimiz mesafenin aynası da kuruluşumuzun şimdiki üye sayısı, bütçemiz, çalışma komisyonlarımız ve aksiyonlarımızdır. Bunları grafiklere döktüğümüzde hep yukarı doğru giden bir çizginin görüleceği kesindir. Bu pozitif gelişmelerimizi kendi yaşadığım bir tecrübeyi sizlere anlatarak da pekiştirmek istiyorum.

Yıl 1999, Derneğimiz Mayıs aylarında bir balo düşünmekte. Tabiatıyla bu işin organizasyonu da Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından üstlenilmekte. Her Pazartesi akşamında olduğu gibi yönetim kurulumuzun toplantı yaptığı gün, aynı saatlerde ayrı bir salonda toplanan komisyonumuzun başkanı Fatih Kaptanoğlu yönetim kurulu toplantımıza girmek ve yapılacak baloya ilgili fikrini bizle paylaşmak istiyor. Toplantıya dahil olan Fatih arkadaşım balomuz için Sezen Aksu'yu davet edeceğimizi söylüyor. Gerek şahsım gerekse diğer yönetim kurulu arkadaşların seçilen sanatçının Sezen Aksu olmasından dolayı memnun görünsek de organizasyonun mali açıdan riskli olacağını düşünüyoruz. Fatih kardeşimse sanatçının ücretinin sadece bir diyaliz makinesi olduğunu söylüyor. Sonra da aramızda şöyle bir diyalog geçiyor:

- "Sezen Aksu bu konser için sadece bir diyaliz makinesi mi istiyor?"
- "Evet başkan! Küçük Sezen Aksu Çocuk Hastanesinde böbrek hastası ve yeterli diyaliz makinesi yok."
- "Büyük sanatçı Sezen Aksu da... Küçük Sezen Aksu kim? "

Meğer ufak bir kardeşimizin de adı Sezen Aksu'ymuş ve böbrek hastasıymış. Maalesef ki sonradan hayatını kaybeden bu ufak kardeşimiz diyaliz makinesine bağlı olduğu için Sezen Aksu hem hemşerisi hem adası olan bu ufaklığa yardım etmek istiyor. Sosyal İlişkiler Komisyonumuz da bu hayırlı işe vesile oluyor ve bu başışı şehrimize kazandırıyor. O günden bugüne EĞİAD'lı arkadaşlarım Urla'da EĞİAD İlköğretim Okulu, genç nesillere dönük iş imkanları, staj, eğitim kursları, seminerler, şehrimiz için muhtelif yol gösterici raporlar, başışlar ve bunlar gibi bir çok maddi manevi destek yaparak şehrimizin, bölgemizin dolayısıyla da memleketimizin ilerlemesine katkı sağlamışlardır.

EĞİAD'dan arzum ve beklentim, nice yirmi beş senelerde de yararlı aksiyonları hem siz değerli üyelerimiz hem de memleketimiz için yapmaya devam etmesidir. Bu güzel duygu ve beklentilerimle hepimizi sevgi ve saygıyla selamlar, mutlu ve sağlıklı EĞİAD'lı günler dilerim. 🌟



Bülent AKGERMAN
5. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

İLHAM VEREN DERNEĞİMİZİN BİR PARÇASI OLMAKTAN GURUR DUYUYORUM

Değerli EĞİAD'lı arkadaşlarım,

Çeyrek yüzyıl yaşındaki EĞİAD'ı bir kez daha EĞİAD'lılara anlatmaktansa, bir sonraki yıl fahri üyesi olacağım ancak ömür boyu mezun olmayacağım bu okulun bendenize kattıklarına değinmek istiyorum bir nebze. Hepsini irdelemeye kalkarsak bu kitaba sığmaz zira... Aslında derneğimizde birlikte zaman geçirdiğimiz arkadaşlarımız biraz düşünürlerse, her cümlemin arkasında yatan deneyimleri ve anıları -kısmen de olsa- hatırlayacaktır.

Herşeyden önce, ilk yıllarımda, delikanlılığımdeki 'delilik' EĞİAD sayesinde pozitif ve üretken bir enerjiye dönüştü. Birçok zaman tek doğru olmadığını, bireylerin farklı gerekçelerle farklı çıkarsamalar yapabileceğini öğrendim. Fevri davranışlarım yavaş yavaş yok oldu. Hatta bana büyük haksızlık yapana bile yeri geldiğinde hoşgörüyü elimi uzatabilmeyi becerdim. Dinlemenin, sabretmenin değerine vakıf oldum. Daha da önemlisi, empati kurabilmeye başladım. Topluluk önünde daha iyi konuşabilmeyi, sesimi ve vücut dilimi doğru kullanabilmeyi öğrendim.

Haiz olduğum özgüveni doğru kanalize edebilme yetisini kazandım. Gençlerin yapıcı olmayan eleştirilerden ziyade, rolmodellere ihtiyacı olduğuna kanaat getirdim. Liderlik içgüdüünün nasıl doğru beslenebileceğini, potansiyelin nasıl kinetik hale dönüştürülebileceğini anladım.

Heves ve şevkle desteklenmeyen gayretin sonuca ulaşmadığını; çiğneyebileceğimizden daha fazlasını ısırp yine de çiğnemeye çalışmanın farkını öğrendim. İş doğru yapmaktansa doğru işi yapmanın önemini kavradım. Yaptıklarınızın ve öngörülerinizin başkalarına ilham vermesi ve onlara daha iyisi olmak için daha fazlasını yapmaya sevk etmesi durumunda lider olabildiğinizi anladım. Yerinde ve ölçülü bir espri anlayışının çok kapılar açabildiğine şahit oldum.

Yanısıra, ikinci adamlığın da liderlik kadar onurlu, keyifli ve doyurucu olabileceğini idrak ettim. Doğru tasarlanmış, senkronize çalışabilen ve takımdaşlığı sindirmiş grupların çok başarılı olabildiğini gördüm. Doğru soruları sormanın cevaplardan; bazen de usulün esastan daha önemli olduğunu kavradım. İhtiyaçları, eksikleri ve boşlukları doğru tespit etmenin onları bertaraf etmek için hazırlanacak projelerden daha kritik olduğuna inanmaya başladım.

Bunlar ve EĞİAD'da deneyimlediğim daha birçok öğreti bireysel gelişimime katkıda bulundu.

İdeallerini terk eden insanlar yaşlanır diyen Douglas MacArthur aslında gençliğin yaşının olmadığını çok güzel özetlemiş; 'Yıllar cildi kırıştırabilir ancak ilgisizlik ruhu kırıştırır. İncancınız kadar genç, kuşkunuz kadar yaşlısınız; özgüveniniz kadar genç, korkularınız kadar yaşlısınız; ümitleriniz kadar genç, ümitsizliğiniz kadar yaşlısınız.' Bendeniz aramızdan ayrılan üyelerimizi rahmetle anarken, güzide derneğimizi 25 yıl önce kuran 47 kişiye, bugüne kadar üstün başarılarla EĞİAD'ın yönetimlerinde ve komisyonlarında yer almış olan tüm üyelerimize ve çalışanlarımıza şükranlarımı sunuyor; imrenilen ve ilham veren derneğimizin bir parçası olmaktan gurur duyduğumu vurgulamak istiyorum.

Esen kalın... ●



Ziya BEŞE
6. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

EGİAD'DA BAŞKANLIK GİBİ ONURLU BİR GÖREV ÜSTLENEREK ARKADAŞLARIMLA BİRLİKTE HİZMET VERMEKTEN GURUR DUYUYORUM

Sevgili EGİAD'lılar,

Eminim ki, bugün 25.yılıni idrak eden EGİAD'ımızın kuruluşunda imzası bulunan 47 arkadaşımızın o günkü hayalleri gerçekleşmiştir. Gerçekten bugün öyle kuvvetli, itibarlı ve sözü dinlenen bir sivil toplum örgütü olduk ki artık sadece gündemi takip etmiyor, gündemi yaratıyoruz. Bu itibarla tam 25 yıl önce büyük hayallerle güçlü bir sivil toplum örgütü yaratmak için yola çıkan 47 değerli arkadaşımızın hayallerinin ne denli gerçekçi olduğunu görerek bu yolda öncülük yaptıkları için hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyor, ebediyete intikal eden arkadaşlarımıza da Allah'tan rahmet diliyorum.

EGİAD'ın toplumdaki saygınlığı, 25.yılı aşan özverili çalışmalar, gündem yaratan projeler ve üyelerinin ekonomik, ticari ve sosyal alanda gösterdikleri başarılı faaliyetler ve tüm üyelerinin tam bir aidiyet duygusu içinde gönüllü ve içten çalışmalarından kaynaklanmaktadır.

Değerli Arkadaşlar ve Kardeşlerim,

EGİAD'ın çeşitli kurullarında görev yaptım. Ancak Parlamento ile ilişkiler Komisyon Başkanlığını icra ederken, arkadaşlarımızla birlikte yapmış olduğumuz bir etkinlik vardı ki bahsetmeden geçemeyeceğim. 1995-1996 yıllarıydı sanırım. Ankara'da tüm siyasi partilerin İzmir ve Ege Milletvekillerini, Bakanlarını, EGİAD olarak Büyük Ankara Oteli'nde bir araya getirerek İzmir ve Ege'nin problemlerini anlatan ve çözümlerini de ortaya koyan bir dosya sunarak tartışmıştık. Bu toplantı o güne kadar tüm partilerin milletvekillerini ve bakanlarını bir araya getiren ilk toplantıydı ve bunu da EGİAD başarmıştı.

EGİAD yönetimi görevine talip olurken arkadaşlarımla birlikte hedeflerimiz vardı. Daha güçlü ses veren, olabildiğince gündem yaratan bir EGİAD yaratmak; basın, odalar, diğer STK'lar, yerel yönetimler ve kamu kurumları ile iyi ilişkiler kurmak üzere yola çıktık. Odalar bana uzak değildi, çünkü zaten sanayinin içinden geliyorduk. Rahmetli babam İzmir Borsa Başkanlığı ve TOBB Genel Kurul Başkanlığı'nı uzun yıllar yapmış bir kişiydi. Yerel yönetimler keza uzak değildi. Çünkü rahmetli babam yine rahmetli Belediye Başkanı Osman Kibar'ın vekiliydi. Kamu kurumları da uzak değildi. Çünkü yıllarca siyaset yapmış, merkez ilçe başkanlığı ve il başkan vekilliği yapmış bir kişiydim. Bu bakımdan tüm kurum ve kuruluşlarla kurulacak iyi ilişkilerde tecrübelerimizden dolayı avantajlı olduğumuz için iddialıydık. Ankara'ya devlet erkanına yapılan ziyaretler, TÜGİK içinde aktif rol üstlenme, Sayın Süleyman Demirel'in konuk olduğu Ege Toplantısı başta olmak üzere katılım rekorları kıran toplantılar, İzmir Sanayici Dernekleri Platformu'nu kurmak ve ilk başkanlığını üstlenmek, federasyon ve konfederasyonların kuruluşuna öncülük etmek bu dönemde gururla ve onurla yaptığımız çalışmalar oldu. Tüm bunlar Cumhuriyet tarihinin en büyük krizlerinden birinin yaşandığı bir ortamda başarıldı.

Bu derneğe başkanlık gibi onurlu bir görev üstlenerek arkadaşlarımla birlikte iki yıl hizmet vermektense duyduğum gurur ve haz her şeyin üzerindedir. EGİAD'ın bundan sonraki süreçte de genç ve iyi yetişmiş üyeleri ile sivil toplum kuruluşları içinde seçkin konumunu daha da geliştireceğine inanıyor ve bu duygularla EGİAD'a her dönemde, her kademedede emek veren değerli arkadaşlarıma içtenlikle teşekkür ediyorum.

25.yılımız kutlu olsun. Daha nice 25 yıllara, en iyi dileklerle. 🌟

Kuvarsin ışıltısı hayatın rengi



Çimstone markalı banko ve tezgahlar, çağdaş yaşamın şekillendirdiği günümüz mutfak ve banyolarına değer katıyor...

ÇİMSTONE®

6170/1 Sokak No: 5 Işıkkent
Bornova / İZMİR
Tel: +90.232.472 02 72
Fax: +90.232.472 12 72
info@cimstone.com.tr
www.cimstone.com.tr





Fatih DALAN
7. ve 8. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

EGİAD BÖLGE VE SORUNLARININ TARTIŞILDIĞI, ÇÖZÜM ÖNERİLERİ GELİŞTİRİLDİĞİ BİR LABORATUARDIR

*Kıymetli EGİAD'lı Dostlarım,
Kıymetli Büyüklerim,
Değerli Arkadaşlarım,
Sevgili Kardeşlerim,*

Bu yazıyı kaleme alırken Sevgili Büyüğüm Bülent Özkul'un teşviği ile Kıymetli Yılmaz Men Başkanımın karşısına çıktığım günkü kadar heyecanlandım. 1990'da başlayan EGİAD yolculuğunun bugün nerelere vardığını görmek, bu yolculukta iki dönem direksiyonda olan kişi olmanın onuru ve hazzı içimi sıcak kaplıyor.

EGİAD'lı olmak sanırım, benim ve hepinizin içinde hissettiği bu sıcaklıkla tarif edilebilen bir duygu olsa gerek.

Kıymetli Yılmaz Men Başkanımın döneminde üye olurken duyduğum mutluluk,
Kıymetli Alpan Veryeri Başkanımın seçiminde oy kullanırken hissettiğim heyecan,
Kıymetli Uğur Barkan ve Bülent Akgerman Başkanlarımın döneminde komisyonlarda ilk görev alışımında hissettiğim heyecan,
Kıymetli Ziya Beşe Başkanımın döneminde 29 yaşında

Başkan Vekili olurken hissettiğim heyecan, EGİAD'ı her duyduğumda, her okuduğumda, her konuştuğumda duyduğum heyecan ile yaşamaya devam ediyor.

Bugün bizlerden çok daha özgüvenli, çok daha donanımlı ve hatta çok daha profesyonel kardeşlerimizi gördükçe, EGİAD'ın daha gidecek çok uzun bir yaşam yolu olduğunu düşünerek mutlu oluyorum.

Başkanlık yaptığım iki dönem içinde Urla'da gerçekleştirdiğimiz İlköğretim okulu projesinin gönüllerimizde ilk temellerinin atıldığı o uçak yolculuğumuzu,

Bölgesel federasyon ve ulusal konfederasyonların oluşumu için Ankara başta olmak üzere Anadolu'daki dost ve kardeş derneklere yaptığımız ziyaretleri, ISO belgesi alma azmimizi,

Yarın dergisinin ilk yayın kurulu toplantısındaki acemi halimizi, Tükel matbaasında ilk dergiyi elimize aldığımızdaki mutluluğumuzu,

Kurulan sosyal ve sektörel komisyonların oluşumundaki heyecanımızı

Kendi mülkümüze sahip olma kararımızın yarattığı tatlı baskıyı, bugün gibi hissediyorum.

Evet, EGİAD'lı olduk olalı hep ilkleri yapan,

Sevgi ve sempati ile yoğrulan ama hep saygın kalan

Üyeler arası dayanışmanın azami seviyeye ulaştığı,

ağabey kuruluşların bile örnek aldığı,

EGİAD Kartvizitinin şahsi kartvizitlerimizin önüne

geçtiği bir EGİAD için çalıştık, çabaladık.

EGİAD olarak şehrimizin, bölgemizin ve ülkemizin tercihleri

hep şahsi tercihlerimizin önüne geçti,

Tecrübeyi, bilgi, çalışma azmi ve enerjisi ile kullandık.

Büyüklerimiz bizden desteklerini, küçüklerimiz enerjilerini, dostlarımız zamanlarını hiç gocunmadan paylaştılar.

Gün geldi, ikinci kez Başkan Adayı oldum, 313 oy kullanma

hakkına sahip üyenin 268'i tek listeli seçime gelip oy

kullanarak sen ve arkadaşların bir kez daha EGİAD' a

lazımsınız değişlerine hep beraber tanık olduk.

EGİAD benim için, bizler için kelimelerle anlatılamayacak, sadece ve sadece gönlümüzde, beynimizde hissedeceğimiz bir sıcaklıktır, bir tutkudur.

EGİAD bizim ve ailelerimizin en yakın dostlarının olduğu bir yuvadır.

EGİAD kendimize örnek aldığımız büyüklerimiz ile

bir araya geldiğimiz bir okuldur.

EGİAD bu şehre, bu bölgeye, bu ülkeye bir şeyler

katabilmek zevkini tattığımız bir markadır.

EGİAD Genç İşadamlarının bu memlekete, bu ülkeye

borçlarını ödedikleri bir mabettir.

EGİAD bölge ve sorunlarının tartışıldığı, çözüm önerileri geliştirildiği bir laboratuardır.

EGİAD kurulduğu günden bugüne görev yapan tüm

Başkanları, Yönetimleri, Komisyonları ile her zaman bir

önceki dönemi aşma azmi ve hırslı olmuş ve bunu

başarmış nadir sivil toplum örgütlerindedir.

Bunun en güzel örneği de benden sonra Başkanlık

sorumluluğunu üstlenen Kardeşim Cemal Elmasoğlu'nun

yakaladığı başarı ve de verdiği üstün hizmetlerdir,

EGİAD ulusal boyutta Genç İşadamları Dernekleri için

örnek olmuş bir yapılanmadır.

Ve en önemlisi EGİAD tüm bunları ben değil, biz diyebilen

üyeleri ve yöneticileri ile başarmıştır.

Ve eğer ben de bu kubbede hoş bir seda olabilmişsem ne

mutlu bana, ne mutlu bizlere.

Başarılarla dolu nice 25 yıllara. 🌟



E. Cemal ELMASOĞLU
9. ve 10. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

“İYİ Kİ VARSINIZ, İYİ Kİ EĞİAD’IMIZ VAR”

EĞİAD’ımızın her hangi bir organizasyonunda görev alabilmek inanılmaz bir onur. Yönetim sorumluluğunu kardeşim Fatih DALAN Başkanımın almış olması bana ve iki dönem Yönetim sorumluluğunu üstlenen EĞİAD’a gönül vermiş, özverili arkadaşlarıma karşı bambaşka bir sorumluluk ve onur vermiş idi. 9. ve 10. Dönemler içinde globalleşen dünyada rekabet koşullarının çok sert hissedilmesi ve beraberinde EĞİAD’ımızı daha güçlü ve farklı yarınlara taşıyacak hizmet binamızın tam anlamıyla devreye girip yarınlara daha net bakabilmesini sağlaması adına tüm borçlarımızın ödenebilmesini sağlamak ancak EĞİAD’a bağlılık ve özverili çalışma kültürünü benimseyen ve içinden bu dönemleri ileri götürebilecek cesareti taşıyan ve dönemlere imza atacak liderler ile mümkün olabilir idi.

Bugün baktığımda çok şükür bunu, EĞİAD tarihinde kurumsal bir mali disiplini yaratarak bir ekip çalışması

ile mümkün kılabilmenin huzurunu ben ve arkadaşlarım yaşamaktayız.

EĞİAD’ımızın 25. yılını kutlayacağımız bugün, iki dönemimiz ile ilgili üzerinde durmak istediğim vefa başta olmak üzere çok şey olmakla birlikte, yazımdaki bu sahayı bunla doldurmak yerine, bizlerin dönemlerine katkı verenleri sevgi ve saygıyla anmak isterim. Çünkü burada en büyük görev yeni yönetimlerin. Yeni yönetimlerin en büyük görevi dönemlerin kurumsal anlamda hatırlanabilmesini sağlamaktır. Hiçbir Başkan ve Yönetim, bir önceki dönemin izlerini silerek başarılı bir dönem geçiremez.

Öncelikli olarak EĞİAD’lı olarak aramızdan ayrılan Fatih Beşer, Erol Urfalı, Mustafa Ulusoy, Emin Pazaroğlu, Meltem Okatan, Ferruh Bozoklar, ve Edip Carfi’yi rahmetle anıyorum.

EĞİAD’ta benden önce Başkanlık yapmış tüm Başkanlarımdan dönemimizde çok destek gördük hepsine ayrı ayrı teşekkür etmekle birlikte, hem EĞİAD’ta hem de ESİAD’ta Başkanlığı yapan Sn Bülent Akgerman’a ve EĞİAD’ın başarısı için her platformda birlikte çalışmaktan onur duyduğum Sn. Fatih Dalan Başkanımıza teşekkürü bir borç bilirim. EĞİAD liderler yetiştiren bir okul ise, bu liderlerin yetişmesinde Danışma Kurullarının çok büyük bir önemi bulunmakta. Hepsi benim için çok önemli olmakla beraber, kendisine büyük hayranlık duyduğum ve gerçekten bana çok şey öğreten Sn. Kemal Çolakoğlu Başkanımıza; 10. dönemimizde çalışma fırsatını bulduğumuz ağabeyimiz Sn. Oğuz Tatış Başkanımıza ve her beraberliğimde kendisinden her anlamda çok şey öğrendiğim Sn. Uğur Yüce, dönemlerimizde hep desteklerini gördüğümüz ağabeyim Sn. Ender Yorgancılar ve Sn.Ekrem Demirtaş Başkanlarıma şükranlarımı sunuyorum.

9. ve 10. dönemler yayın kurullarımıza ve Başkanları kardeşlerim Orkan Sözer ve Reha Atakan’a; tüm komisyon Başkan ve üyelerine; her Yönetimin gerçek gücünü aldığı EĞİAD üyelerine teşekkür ederiz.

EĞİAD’ımızı EĞİAD yapan bir çok değerde aidiyetin yerini bizlere her defasında kazandıran hepimizin üzerinde çok büyük hakkı olan değerli Hocamız Sn.Mustafa Tanyeri’ye; bize sıfır hata olgusu içinde çalışma fırsatı veren Emrullah Yılmaz, Ezgi Kudar Eroğlu, Güliz Özdemir ve Hediye Topçu’ya teşekkür ediyoruz.

Ve son olarak bizim diye adlandırdığımız iki dönemimizde şahsi çıkarlarını bir tarafa koyup kurumun çıkarlarını ön plana çıkaran ve eğer bir başarı var ise bu başarının gerçek sahibi olan 9.ve 10.dönem Yönetim Kurulu ve Ailelerine şükranlarımı sunarım.

Bir çoğumuza göre bir nesli temsil etmeye aday EĞİAD’ımızın 25. Yılına candan kutluyorum. Seda Başkan ve ekibine benim güvenim tam. Bizim dönemimizde söylediğimiz tecrübe ve gençliğin dinamizmini bir araya getirdikleri ve emaneti daha yukarı taşıdıkları için hepimiz şanslıyız. Gerçek başarıyı daha çok çalışarak birlikte elde edecekler. Bu düşünceler içerisinde EĞİAD ailesine şükranlarımı arz ederken, iki dönemimizde çok sık söylediğimiz gibi “İyi ki varsınız, iyi ki EĞİAD’ımız var” diyorum. ●

YAŞASIN OKULUMUZ



Temel Aycan ŞEN
11. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

Dile kolay, 25. yılını kutluyor EĞİAD'ımız. Başarı ve gurur dolu çeyrek asrı geride bıraktık, ne mutlu EĞİAD'lılara, EĞİAD severlere...

EĞİAD için kullanmayı sevdiğim tanımlamalardan benim için en anlamlısı; EĞİAD'ın bir "OKUL" olduğu...

Şöyle bir hayal edin:

Öyle bir okul ki, daha üyesi bile değilken, yaptığı eğitimlere, gerçekleştirdiği faaliyetlere katılım hakkı veriyor ve size bir şeyler kazandırmaya, öğretmeye başlıyor.

Ardından üyelik süreci geliyor. Ve tabii ki ileri öğrenme süreci de.

Eğer gerçekten gelişime istekli, azimli ve fedakar iseniz bu öğrenme süreci basamak basamak ilerliyor. Her basamak size yeni deneyimler, yeni öğretiler sunuyor.

Sadece bir üye iken kazandığınız bilgiler ve tecrübeler gün gelip bir komisyona dahil olduğunuzda toplantı süreçleri ve faaliyetlerle zenginleşiyor.

Hele bir de yönetim gruplarında yer alıyor, aktif olarak yönetim süreçlerine dahil oluyorsanız öğrenim yelpazeniz daha da genişliyor.

Bu anlamda üyesine hep cömert davranıyor, çalışanın ve fedakarlık yapanın yükselmesine imkan tanıyor, gelişimine katkı sağlayacak mecralar sunuyor.

Komasyon başkanlığı, yönetim kurulu üyeliği, danışma kurulu görevi, dernek başkanlığı derken öğrendiğiniz ve tecrübe edindiğiniz konular ve sorumluluklar o kadar çoğalıyor ki, bunları başka bir ortamda edinmek neredeyse imkansız.

Bu okulun öğretileri sadece dernekle de sınırlı değil. Dernek dışı aldığınız görev ve sorumluluklar size İzmir'de, Ege Bölgesinde, Türkiye'de ve hatta

uluslararası arenada faaliyet ve toplantılara katılma, tecrübe edinme, şehrinize, bölgenize ve ülkenize yararlı olabilme imkanlarını sunuyor.

Kendinizi kah şehrinizle ilgili önemli kararların alındığı bir toplantıda konuşma yaparken, kah ülkeye hediye edilen bir okul binasının detaylarını konuşurken, kah ülke yönetiminin en üst düzeydekilerinin makamında iş dünyasının konulara bakış açısını ifade ederken, kah ihtiyaç sahiplerine hazırladığınız yardım torbalarını doldururken, kah dünyanın uzak bir köşesinde şehrinizi tanıtırken, kah yurtdışı bir toplantıda Türkiye'yi temsil ederken bulabiliyorsunuz.

Kişisel gelişiminiz, dünyaya bakışınız, meseleleri ele alışınız, sorunlarla baş edebilme gücünüz, sosyal sorumluluk bilinciniz, kurumsal kabiliyetiniz, yöneticilik özelliğiniz, organizasyon yeteneğiniz, liderlik vasfınız yine bu okulun her bir basamağında daha üst seviyeye çıkıyor.

Birlik olma, ihtiyacınız anında yürekten destek görme, iyiyi kötüyü ayırabilme, insanları tanıma, iç yüzleri görebilme ve her şeyden önemlisi paha biçilmez dostluklar edinme şansı ise bu okulun size verdiği en kıymetli hediye.

Ve tüm bunlara tek bir kimlikle sahip oluyorsunuz, EĞİAD üyeliği.

İşte bu yüzden EĞİAD'ı bir okul olarak tanımlıyor ve bu okula dahil olduğum için kendimi çok şanslı hissediyorum. Daha kurulduğu yıllarda takip edip faaliyetlerine katılmaya başladığım derneğimizde, gün gelip üye olduktan sonra, yukarıda saydığım tüm basamaklarında yer alma imkanı bulduğum için büyük mutluluk ve gurur duyuyorum. Eminim tüm üye arkadaşlarım da aynı duyguları paylaşıyorlardır.

Üye olsun olmasın kendini EĞİAD'a yakın hisseden herkesi, bu okulun iyi niyetli çaba ve fedakarlıklar nisbetinde genişleyen sınırsız öğreti ve yararlı olabilme dünyasında yer almaya davet ediyorum. Umarım

derneğimizin her üyesi, bu okulun öğrencisi olabilme mutluluğunu en az benim kadar yaşama şansı bulur..

Bu vesile ile EĞİAD'ımızın 25. yılını kutlar, çeyrek asırlık bu süreçte, EĞİAD'ın kuruluşuna imza atmış, ilk dönemden bu döneme dek, yönetimlerinde başkanlık yapmış, danışma ve yönetim kurullarında görev almış, yönetim sorumlulukları üstlenmiş, diğer kurul ve komisyonlarında çalışmış, dernek merkezinde görev yapmış, faaliyetlerimizde işbirliği yapmış ve organizasyonlarımıza dahil olmuş, dolayısıyla derneğimize, şehrimize, bölgemize ve ülkemize katkı koymuş, kısaca EĞİAD adına taş üstüne taş koymuş herkese şükranlarımı sunuyorum.

Derneğimiz şu anki seviyesine tüm bu faydalı çabalar sonucunda ulaşmıştır, bu önemli çalışmalar ve katkı koyanlar unutulmayacak, ve eminim her yeni dönemde çoğalacaktır. EĞİAD'ımızın adı hep yükselerek, öncü, lider ve örnek konumu daima sürecektir.

Biz EĞİAD öğrencilerinde ise, alınan görev ve ünvanlar ne olursa olsun, bir gün gelip fahri üyeler bile olsak, derneğimizin başarılarının haklı gururu, edinimlerimizin mutluluğu ve unutulmaz arkadaşlıklar ile ebedi dostlukların tarifsiz keyfi baki kalacaktır.

Saygı ve Sevgilerimle Nice Yirmi Beş Yıllara... 🌟



Seda KAYA
12. ve 13. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

TOPLUMA İLHAM VEREN, HER YIL DAHA DA GÜÇLENEN BİR EĞİAD İLE NİCE 25 YILLARA ONURLA VE GURURLA...

**Saygıdeğer Büyüklerim,
Sevgili Kardeşlerimiz; Değerli EĞİAD ailem**

Çeyrek asırı dolduran EĞİAD'ımız bugün 400'ü aktif 600 üyesi, üye şirketlerinde çalışan 50.000'e yakın çalışanı ile TÜGİK Konfederasyonu çatısı altındaki en kıdemli ve en büyük genç işadamları derneğidir. İşte bugün artık bu çapı ile Türkiye nin en büyük iş derneklerinden biri olan EĞİAD'ın ilk kadın başkanı olmak ve bu mevkiye yüzde 80 i erkek olan derneğimizde seçim kazanarak gelmek her zaman ömrümün en büyük gururu olacaktır.

EĞİAD bugün her açıdan hem ağabey hem kardeş kuruluşlara örnek olmaktadır. En büyük farkımız, kurumsallaşmaya, dernek kültürüne, insan kaynağına ve takım ruhuna verdiğimiz değerdir. EĞİAD imızda çalışmaya hevesli her üyenin kariyer planı kusursuz

işlemekte, komisyon üyeliğinden yönetim kurulu üyeliğine, Danışma Kurulu'na kadar olan uzun yolda her üye görev alabilmektedir. Derneğimizin kurumsal hafızası yönetimlerin devamlılığı ilkesi 12. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı çerçevesinde başarıyla gelişmekte, bu sayede her yeni yönetim en kısa zamanda icraata geçebilmekte ve birçok kurumda yaşanabilen durgunluk EĞİAD'da yaşanmamaktadır.

Bugün yüzde 90'dan fazlası üniversite mezunu olan 600 üyemizle biz kolay kolay hiçbir şirketin sahip olamayacağı nitelikte bir insan kaynağına sahibiz. En büyük avantajımız üretmeye hevesli, şehir için, ülke için çalışmak isteyen, işinden, ailesinden, sosyal hayatından ayırdığı vaktini derneğimize veren ve topluma ülkeye faydalı olmayı arzulayan bu insan gücüdür. Bugün 34 olan aktif üye yaş ortalaması ile EĞİAD çok dinamik, yeni çağa adapte olabilen, hızlı hareket eden hızlı düşünen ve hızlı uygulayan çok güçlü bir sivil toplum kuruluşudur. Yeni dönemlerin en büyük farkı bu aktif genç üye profili ve derneğimizde son dönemlerde yeşeren takım ruhudur. Bugünün dünyasında ticari hayatta olduğu kadar STK larda da lider ve etrafındaki örgütlenmeden ziyade, takım çalışmasının başarılı olduğu yadsınamaz bir gerçektir.

Bugün yönetimdeki 22 arkadaşımız, yayınları çıkaran 4 arkadaşımız, 6 komisyon başkanımız ardından gelen 100'ü aşkın aktif komisyon üyemizle derneğimiz bir değil 150'ye yakın lider tarafından yönetilmektedir. Bu da projelerimize daha aktif başarı, kapsama alanı ve sahiplenme olarak geri dönmektedir. İşte bu dinamik EĞİAD okulundan mezun olan her üyemiz yaşadıkları benzersiz deneyimi her yaşta değişik organlarda çalışarak yaşayabilmekte aynı zamanda aktif oldukları diğer dernek, oda ve siyaset alanında tecrübeleriyle bir adım öne geçmektedirler.

Bugün yaşadığım bu tarifsiz gururu borçlu olduğum, beni EĞİADLI yapan Fatih Dalan başkanımıza, yönetim kuruluna çağırarak bana şans veren Cemal Elmasoğlu Başkanımıza ve bana başkan vekilliği görevini vererek Başkanlık yolunda önümü açan Temel Aycan Şen başkanımıza ve kurucu başkanımız Bülent Şenocak başta olmak üzere tüm başkanlarıma teşekkürü borç bilirim. Birçok alanda ülkemizde eksik olan kadınlara fırsat eşitliği ne mutlu bize ki derneğimizde vardır. Ve vizyoner liderler sayesinde kadınların pozitif ayrımcılığa değil, gerçek fırsat eşitliğine ihtiyaç duyduğunu ve bu verildiği takdirde neler başarabileceğini ispatlama şansımız olmuştur. En büyük arzum önümüzdeki 25 yılda birçok kadın başkanın derneğimize hizmet etme fırsatı bulabilmesidir.

Bu vesileyle yönetimleri süresince EĞİAD başkanlarının en büyük güç kaynağı olan tüm Danışma Kurulu Başkanlarımıza ve 13. Dönem Danışma Kurulu Başkanımız ve büyüğümüz Sayın Ender Yorgancılar'a, tüm Danışma Kurulu üyelerimize teşekkürü borç biliyorum.

Topluma ilham veren, her yıl daha da güçlenen bir EĞİAD ile nice 25 yıllara onurla ve gururla...

En derin sevgi ve saygılarımla. 🌟

ERMATLINE

“Lüks otomobilde kurumsal kimlik”



doranisteklam.com

Akçay Caddesi No.32 Gaziemir • İzmir
Tel. 232 254 66 66 • info@ermatline.com.tr
www.ermatline.com.tr



/ermatline



/ermatline



/ermatline

DANIŞMA KURULU BAŞKANLARI

GENÇLİK VE KADINLARIMIZ BU ÜLKENİN GELECEĞİNE MUTLAKA SAHİP ÇIKACAKTIR.

*"İnsanların yaşlandıkları için hayalleri bitmez,
hayalleri bittiği için yaşlanır"*

Gabriel Garcia Marquez



Uğur YÜCE
EGİAD Geçmiş Dönem Danışma Kurulu Başkanı

25 sene dile kolay. İlk kurucu üyelerin çocukları bugün yönetimler. Sevgili Bülent Şenocak'ın ziyaretime gelip, bu düşüncesini açtığına ne kadar heyecan ve sevinçle desteklediğimi dün gibi hatırlıyorum. İçimden işte yeni bir liderlik okulu, bir mastır (yüksek lisans) programı diye düşünmüş idim. Nitekim EGIAD hiç birimizi yanıltmadı. Her geçen yıl biraz daha etkinliğini, üye sayısını ve programlarını arttırarak üyelerine çok iyi bir kişisel gelişim platformu sundu.

Sevgili Gençler,

Ülkemizin bugün içinde bulunduğu şartlardan ötürü sakın kötümserliğe kapılmayın, şayet bu ülkeye bir gün gerçek demokrasi gelecek ise, bu ancak Türkiye'de yaşayan 70 milyonu aşkın insanımızın bir birini tanınması, kabullenmesi ve birlikte mutlu ve huzurlu yaşam formülleri üretmesi ile mümkün olacaktır.

Güçlerin ayrımı, hukukun üstünlüğü, karşılıklı her türlü düşünce ve inanç özgürlüğüne saygılı bir demokratik toplum yaratmak için önce toplumun her kesiminde orantılı bir bilinç artışı ve kültürel gelişim şarttır. Eğitimin kalitesi ile paralel bir süreç gerektirir. Sabır ve özveri ister. Türk halkı Ulu Önder Atatürk'ün kendisine sunmuş olduğu hakları edinmek için savaşmak veya çok zahmetli mücadeleler vermek mecburiyetinde kalmadığı için belki birkaç nesil nüfusumuzun büyük bir kesimi neleri kaybedeceğini daha yeni idrak etmektedir. Gezi olayları bunun en güzel kanıtıdır.

Gençlik ve kadınlarımız bu ülkenin geleceğine mutlaka sahip çıkacaktır. Demokratik, özgür, bölünmez bütünlüğü içinde refah ve kalkınma sorunlarını çözmüş, halkları mutlu ve huzurlu bir Türkiye'yi hayal edin ve bu hayalinizi asla yitirmeyin.

Hep Genç kalın.

Daha nice 25 yıllara... ●



Kemal ÇOLAKOĞLU
5/6/7/8/9/ Dönem Danışma Kurulu Başkanı

ÇEYREK ASIRDA İLK GÜNKÜ GENÇ OLMANIN BAŞARI HİKAYESİ EĞİAD

1990'ların başı olmalıydı. Kültürpark Tenis Kulüp Yönetim Kurulu Başkanım. EBSO'da meclis üyesiyim ve EBSO'da yükselmeye başladığım süreç. Orada da Yönetim Kurulu'nda sayman üyeyim. Kültürpark Tenis Kulübünün içinde sevgili Bülent Şenocak bir hareketlilik içinde. Toplantılar yapıyor. Ne oluyor dedim. EĞİAD'ı kuruyoruz, sen de gel dedi. Çok cazip geldi, ama abisinin arkadaşım, EBSO'dayım ve 40 yaşındayım. Yok dedim, ben bu trene binemem, geç kaldım.

Sonra çok pişman oldum. Çok sayıda yaşıtım kurucu olmuştu. Ayrıca, EĞİAD'ın çok başarılı olacağını adım kadar biliyordum. İzmir merkezli, Ege, gençlik ve özel sektörün iş dünyasını bir araya getiren bir oluşum nasıl başarılı olmazdı ki.

Neticede, Türk halkına en büyük armağanı Cumhuriyet olan önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün yine o Cumhuriyeti armağan ettiği gençlerin bölgedeki en güçlü temsilcisi kısa sürede EĞİAD oldu. Demokrasiye, laikliğe, ülkenin bölünmez bütünlüğüne bağlı, sosyal bir hukuk devlet olmanın tüm gereklerini yerine getiren bir dernekti artık EĞİAD. Kendisinden her bakımdan büyük olan ağabey kurumlara örnek projeler ve hedefleri olan bir EĞİAD. Şeffaf, açık sözlü, dürüst ve ülke menfaatinin her türlü menfaatin üstünde tutan bir EĞİAD. Her katılan yeni üye, bir tuğla koydu, her yeni yönetim kurulu üyesi bir usta ve yönetim kurulu başkanı bayraktar oldu.

Her yeni yönetim bayrağı daha da yüksek bir zirveye taşıdı. Sekreteryaya Mustafa Tanyeri Hocamızın önderliğinde öyle bir mutfak çalışması yaptı ki, tüm kurumlar parmak ısırıldı.

Danışma kurulunda her birinden çok şey öğrendiğim EBSO'nun efsane başkanları, rahmetli Ersin Faralyalı, duayenimiz Şinasi Ertan Başkanımız ve her kurumda halef, selef olduğumuz Uğur Yüce abimizin başkanlıkları sırasında, bari burada ıskalamayayım endişesi taşırken, onurlu gün geldi. Ziya Beşe Başkan ve arkadaşları beni Danışma Kurulu Başkanlığına layık buldular. Mutlu oldum, onurlandım ve gururlandım. En uzun süre Danışma Kurulu Başkanlığı yaptım. Sekiz yıldan belki fazla. Fatih Dalan ve Cemal Elmasoğlu Başkanlarla çalıştım. Çok keyifli, üretken hizmetler yapıldı.

EĞİAD bir gün bizi yere baktırmadı. İnanın, tüzük bıraksaydı, ben EĞİAD'ı bırakmazdım. Gençlerle çalışmak, onlarla sevgi ve saygı yumağı oluşturmak ilahi bir mükafat.

Ben bunu yaşadım.
Yaşatanlara müteşekkirim.

Bizden sonra, Temel Şen ve Oğuz Tatış Başkanlar, şimdide Seda Kaya ve Ender Yorgancılar Başkanlar daha da yüksek zirveleri zorluyor. Gerçekten EĞİAD'lı olmak ayrıcalık. 25 yıl, çeyrek asır demek. Kurucular, sırası gelen üyeler, yaş almaya devam ediyor ama EĞİAD ilk günkü gibi dimdik ayakta bir genç.

Nice 25 yıllara, çeyrek asırlara...
Ne mutlu EĞİAD'lılara....!!

DİNAMİK, GİRİŞİMCİ ATATÜRKÇÜ GENÇLERİMİZİN BİR ARAYA GELDİĞİ BİR EKOLDÜR EĞİAD



Oğuz TATIŞ
EĞİAD Geçmiş Dönem Danışma Kurulu Başkanı

1990 yılında 47 genç sanayici ve işadaminin bir araya gelerek kurmuş oldukları EĞİAD bu yıl 25. Yılıni kutluyor. Ülke yönetiminde söz sahibi, bölge ve ülkenin sorunlarına kalıcı çözümler üreten, kendi bireysel gelişimlerine de projelerle katkıda bulunarak, birbirini destekleyerek daha da büyümeye ve gelişmeye açık iş sahalarının yaratılmasını sağlayan, her biri birbirinden değerli, dinamik, girişimci Atatürkçü gençlerimizin bir araya geldiği bir ekoldür EĞİAD.

25 yıldır giderek yükselen başarısını, sadakatlerine ve başarılı çalışmalara imza atan yönetimlerine borçludur. Onlara teşekkür etmek tüm ege toplumunun görevidir. 10 ve 11. dönemlerde Danışma Kurulu Başkanı olarak bu oluşumun bir parçası olmaktan dolayı çok mutluyum. Bu demokratik ve laik gönüllüler ordusunun bugün 600 üyesi bulunmakta, aynı bağlılık ve başarılarla daha da büyüyerek nice 25 yıllar daha diliyor, emeği geçen tüm dönem yönetim kurullarını, başkanlarını, danışma kurulları başkanlarını, üyelerini tek tek kutluyorum. ●

EGİAD, TOPLUMUMUZUN SOSYAL GÜCÜNÜN ARTMASINI SAĞLAMAKTADIR



Ender YORGANCILAR
EBSO Yönetim Kurulu Başkanı
EGİAD Danışma Kurulu Başkanı

Son yıllarda yaşadığımız gelişmeler, üretime ve reel sektöre dayalı olmayan ekonomik büyüme modellerinin sürdürülebilir olmadığını açık bir biçimde ortaya koymuştur. Ancak ülkemizin sürdürülebilir ve sağlıklı bir büyüme trendine sahip olmasıyla birlikte asıl önemli olan dinamik bir kalkınma sağlamasıdır. Kalkınma alanında başarı sağlayabilmemiz ise ancak katılımcı demokrasinin, işbirliği kültürünün ve sivil toplum anlayışının geliştirilmesiyle mümkündür. Bu bağlamda sivil toplum örgütleri, iş dünyasındaki farklı temsilcilerin tek bir çatı altında toplanmasını ve aralarında ortaklık kültürü geliştirmesini sağlamaları bakımından gün geçtikçe daha çok önem kazanmaktadır. İşte Ege Genç İşadamları Derneği de 25 yıldır sivil toplum anlayışının derinleştirilmesine dikkat çekici bir katkı sunması bakımından kentimizin ve ülkemizin en önemli kurumlarından biridir. Her şeyden önce vizyonuyla ve misyonuyla girişimciliğin ve ekonomik değer yaratımının önemli yürütücülerinden olan EGİAD, toplumumuzun sosyal gücünün artmasını sağlamaktadır. Toplumun gelişen sosyal gücü, bireylerin kendilerini ve beklentilerini diğer bireylere karşı daha medeni ve verimli biçimde ifade etmelerini sağlamaktadır. Bu sosyalleşme, uzun vadede kurumlar arası ilişkileri ve kentler arası işbirliğini de geliştirmektedir.

Bununla birlikte kentimizin yüksek bir atıl potansiyele sahip olduğunu da dikkate aldığımızda, EGİAD girişimciliğin geliştirilmesi ve yatırımların artırılması bakımından da önemli bir sorumluluk sahibidir. Zira girişimcilik, ekonomi dünyasının en önemli unsurlarından biri haline gelmiştir. Kent ve ülke ekonomilerine ivme kazandırmak ancak girişimcilerin daha cesur adımlar atmalarıyla ve birer marka haline gelmeleriyle mümkün olabilmektedir.

Danışma Kurulu Başkanı olmaktan gurur duyduğum EGİAD'ın kuruluşunun 25. yılını içtenlikle kutluyor, hizmet kalitesinin artarak devamını diliyorum. ●

25. YIL ÖZEL

EGİAD'ı İLİMİZ, BÖLGEMİZ VE ÜLKEMİZ İÇİN ÖNEMLİ BİR KAZANIM OLARAK GÖRÜYORUM



Mustafa TOPRAK
İzmir Valisi

Kalkınmanın değişik yönetim mekanizmaları il yönlendirildiği günümüz dünyasında yerel dinamiklerin, ekonomik kalkınma ve bölgesel gelişme sürecindeki önemini artırmaktadır. Bunun temel nedenlerinden birisi de sorunların ve çözüm arayışlarının katılımcılık ve çözüm odaklılık anlayışıyla yerel düzeyde tespit edilmesidir. Yani yereldeki ortak vizyon, amaç ve stratejiler, kamu-özel-sivil toplum kuruluşları arasındaki ortaklıklar, işbirlikleri sosyo-ekonomik gelişmişliğin ve kalkınmanın önemli bir merhalesi olarak değerlendirilmektedir.

İzmir olarak sosyo-ekonomik gelişmişlik bakımından bizi avantajlı konuma getiren temel dinamiklerden biri de sivil toplum örgütlenmesi açısından zengin bir yapıya sahip olmamızdır.

Bilindiği gibi sivil toplum kuruluşları, modern hayatın ve yönetim mekanizmasının temel dinamiklerinden biri olarak görülmektedirler. İlde faaliyetlerini sürdüren sivil toplum örgütleri, toplumsal alandaki hizmetlerin verilmesinde, hizmet kalitesinin artırılmasında ve demokratik toplumsal yapının gelişmesinde önemli görevler üstlenmektedirler. Özellikle meslek mensuplarının örgütlülüğü ve etkin faaliyetleri fark ve farkındalık yaratmaktadır. Sivil toplum kuruluşlarımız; ekonomik alandaki faaliyetleri yanında sosyal destek projeleri ile hep gündeme gelmekte; sosyal, kültürel gelişme, eğitim ve sağlık gibi konularda da her zaman öncü projelerle örnek olmaktadır.

Bizler de kamu idarecileri olarak, sivil toplum kuruluşlarımızın bu tür faaliyetlerle ekonomik ve sosyal gelişmemizde aktif rol almalarından büyük memnuniyet duyuyoruz. Kararlarımızda ve uygulamalarımızda onların görüş ve önerilerini önemsiyor; faaliyetlerinde gereken her türlü desteği veriyoruz.

Şüphesiz ki kamu kurum ve kuruluşlarımızın, meslek örgütlerimizin ve sivil toplum kuruluşlarımızın birlikte hareket etmeleri, İzmir'in ortak çıkarları etrafında kenetlenmeleri İzmir adına sevindirici ve umut vericidir. Bu kurumsal işbirliği kültürü; kamu, özel sektör ve sivil toplum arasındaki iletişimi, koordinasyonu, işbirliğini, daha da artırmaya hizmet ederek ilin potansiyelini harekete geçirecek; ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmamızı hızlandıracaktır.

Böylesine anlamlı ortak çalışma, üst düzey işbirliği ve eşgüdüm kültürüne sahip mesleki alanda örgütlenen sivil toplum kuruluşlarımızın başında da bu sene 25'inci kuruluş yılını kutlayan Ege Genç İşadamları Derneği gelmektedir. İzmir Valisi olarak bu güzide Derneğimizle çeşitli platformlarda beraber çalışmamızdan dolayı, Derneğin üyelerine yönelik faaliyetler yanında iş hayatımızın geliştirilmesine, işbirliğinin ve güç birliğinin yaygınlaştırılmasına yönelik çaba ve gayretlerini yakından biliyorum.

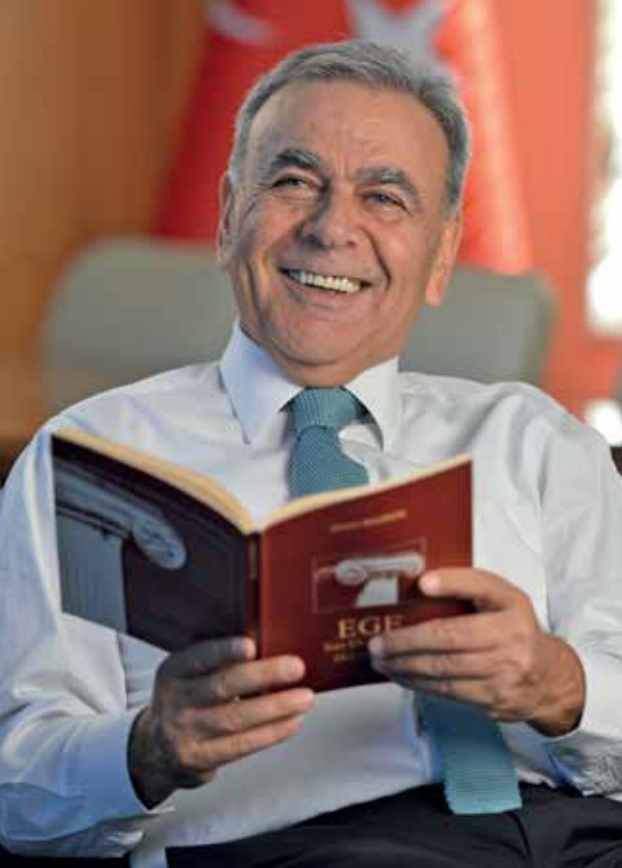
Genç sanayici ve iş insanlarımızın EGIAD çatısı altında, sanayimizin ve dış ticaretimizin gelişmesi için gösterdikleri çabaların yanı sıra, ekonomik ve sosyal konuları ülke gündemine getirme hususundaki başarılarını da takdirle izliyorum. İyi eğitilmiş, tam donanımlı ve sosyal sorumluluklarının bilinciyle hareket eden birbirinden değerli genç işadamlarının ilimizin ve dolayısıyla ülkemizin geleceği için el ele verdikleri bir çatı, bir sivil toplum kuruluşu olan EGIAD'ı ilimiz, bölgemiz ve ülkemiz için önemli bir kazanım olarak görüyorum.

Genç sanayici ve iş insanlarımızın aktif, işbirliğine yatkın tutum ve faaliyetlerinin, ilimizin ekonomik ve sosyal kalkınmasına önemli katkılar sağlayacağına;

“İzmir'i her alanda yaşam kalitesi yüksek bir dünya kenti yapma” hedefimize bizleri daha çabuk yaklaştıracağına yürekten inanıyorum.

İlimizin ve ülkemizin sosyo-ekonomik anlamda tüm yönleriyle gelişmesinde ve kalkınmasında çeyrek asırdır öncü ve etkin rol oynayan Ege Genç İşadamları Derneği'nin 25'inci kuruluş yılını kutluyorum. Başarılı faaliyetlerinden dolayı Derneğin değerli yönetici ve mensuplarını ayrıca tebrik ediyorum. Şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da daha güzel çalışmalar yapacaklarına inanıyor; başarılarının devamını diliyorum. ●

İZMİR, GENÇLERİYLE GÜÇLÜ



Aziz KOCAOĞLU
İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı

Bilimde, sanatta, sporda, ticaretle; kısaca yaşamın her alanında İzmirli olmanın ayrıcalığını hissetmek için o kadar çok sebebimiz var ki. Demokrasiden ve özgürlüklerden ödün vermeyen sosyal yapımızla, ilklere ve yeniliklere imza atan cesur girişimcilerimizle, bizi biz yapan çağdaş yaşamımızın garantisi kadınlarımızla elbette gurur duyuyoruz.

Ama en önemlisi, İzmirli olmanın hakkını fazlasıyla veren, geleceğe umutla bakmamızı sağlayan gençlerimiz var. Onlar bizim gerçek güvencemiz.

Gençliğin dinamizmini, yenilikçi ve dışa dönük bakış açısını örgütlü bir işbirliğine dönüştüren EĞİAD, bu anlamda gerçekten gurur duyduğumuz bir kuruluşumuz. Adındaki “genç” ibaresine karşın, kurumsal yapısıyla çeyrek asrı geride bırakan köklü bir dernek olarak kentimizin geleceğine yön veren EĞİAD, üyelerinin sosyal duyarlılığı ve gündemi takip eden aktif yapısıyla da önemli bir misyonu yerine getiriyor.

Bu yıl 25. kuruluş yıldönümünü kutlayan Ege Genç İşadamları Derneği'nin geçmişinden aldığı güç, bugün sahip olduğu birikim ve enerjile, gelecekte çok daha etkin bir konuma ulaşacağına yürekten inanıyorum. Çünkü biliyorum ki, gelecek örgütlülükte, gelecek gençliktedir. ●



MEDMAR Stone Inc.
SWEDEN | TURKEY | DENMARK

İzmir Soyak Siesta Residences.

Interior Marbles Turnkey Service
All Hardscape Elements Turnkey Service
Marble Supply / 6.150 m²



EGİAD'IN ÖNE ÇIKAN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ BÖLGESİNİN VE ÜLKESİNİN MESELELERİ ÜZERİNE KAFA YORMASI VE BU ÖNEMLİ MESELELERİN ÇÖZÜMÜNE YÖNELİK ÖNERİLERİNİ TOPLUMLA PAYLAŞMASIDIR



Prof. Dr. Mustafa GÜDEN
İYTE Rektörü

EGİAD'ı ilk kez 5-6 yıl önce İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde (İYTE) kurulması planlanan Teknokent projesi ile ilgili çıkan haberlerde duydum. Daha sonra İYTE Rektörlük görevim esnasında EGİAD'ı yakinen tanıma fırsatım oldu. EGİAD adında da anlaşılacağı üzere genç işadamlarının oluşturduğu oldukça dinamik bir sivil toplum kuruluşudur. Bana göre EGİAD'ın öne çıkan en önemli özelliği bölgesinin ve ülkesinin meseleleri üzerine kafa yorması ve bu önemli meselelerin çözümüne yönelik önerilerini toplumla paylaşmasıdır. Böyle bir yaklaşım ülke sorunlarının çözümünde farklı yaklaşımların çıkması açısından ve entelektüel birikimin genç kuşaklara aktarılmasında oldukça önemlidir.

Bu ataklığım EGİAD'ın adına da tam olarak uyduğu da açıktır. Günümüz bilgi toplumlarının en önemli özellikleri problemleri aşmada farklı görüşlerin bir potada eriterek en etkin çözümün bulunması için gereken ortamları oluşturmasıdır. Bu ortamlar farklı mecralarda topluma ulaşarak karşılık bulur. EGİAD bu kapsamda gerek sosyal sorumluluk projeleri ve gerekse belirli konulardaki görüşlerini içeren basılı yayınları ile bu fonksiyonu tam anlamıyla yerine getirmektedir. Bölgemizde yer alan üniversiteler ile EGİAD'ın geliştirdiği ilişkiler de göze çarpmaktadır. Özellikle inovasyon ve girişimciliğe verdiği önem ve bu konularda yaptığı aktiviteler takdir edilmektedir. EGİAD'ın vurguladığı bilgi toplumuna geçişte en önemli alanın ileri teknoloji üretim olduğu ve bu alana geçişte tüm toplumun birlikte çalışması gerektiği ana fikir desteklenmesi gereken en önemli olgudur. Bu kapsamda EGİAD'ın daha çok önemli işler yapacağına inancım sonsuzdur. 🌐

EGELİ GENÇ İŞ ADAMLARININ ÇEYREK ASIRLIK ONURLU GEÇMİŞİNİ KUTLUYORUZ



Prof. Dr. Murat BARKAN
Yaşar Üniversitesi Rektörü

Daha önce var olmayan bir şeyi var etmek her koşulda, yaratana da yaratılandan etkilenenleri de heyecanlandıran bir girişimdir. Bu girişim süreklilik ve sürdürülebilirlik adına olumlu değerler üretmeye devam ettiği sürece ortaya çıkarılan heyecan “mutluluk veren radyasyon haneleri” halinde yayılır, daha üst düzeyde mutluluk beklentilerine neden olur. Yoktan var edilen bu girişim bir kurum, bir Sivil Toplum Kuruluşu (STK) hele ki Meslek Örgütü olduğunda duyarlıklar listesine bir başka madde daha eklenir; “... Kurmak ve başlatmak iyi ve zor... Sürdürmek daha da zor...” İşte bu nedenle, herhangi bir kanun ya da başka bir zorlayıcı güç olmaksızın, tümü ile kendi özünden gelen bir güç ile bir kurumu ortaya çıkarmak ve onu ¼ asırdır ayakta tutmak oldukça önemli bir başarı öyküsü olarak değerlendirilmelidir. Çünkü STK’lar, onlara inanan insanların inancı kadar yaşayabiliyor; onları ortaya çıkartan koşullar ortadan kalktığına ya da değiştiğinde, ömürleri kısalabiliyor ya da sonlanabiliyor. Türkiye, “3. Sektör” diye de anılan STK formundaki Meslek Örgütlerinde henüz genç. Diğer bir anlatımla, Türkiye’nin STK gelenekleri henüz emekleme döneminde, güçlü gelenekleri henüz oluşmuş değil. Bu STK’nın bölgesi Ege, adresi İzmir’se görünümü ve ardındaki iddiası daha da anlamlı hale geliyor. Üretkenliğini yitirmiş bir “Emekliler Kenti” kenti olmakla eleştirilen İzmir ve ekonomik yaşamda İstanbul ve Marmara ile karşılaştırıldığında başarılı iş insanlarının yetersizliği örnek gösterilerek haksız ve olumsuz değerlendirmelere hedef gösterilen Ege’de “Genç” kimliği ile bir atılım performansı sergilemek öyle görüldüğü gibi kolay değil. Bu iddiayı 25 yıl eksiltmeden ve inadına arttırarak sürdürmek ise her türlü takdirin ötesinde. EĞİAD bu başarıyı sergilerken kent ve bölge ile toplumsal, ekonomik ve kültürel derinliklerde uyum ve eşgüdüm sağlayarak başarıyor. Ama başarısının asıl temeli İzmir ve Ege’nin geleceğine yönelik olarak ayağı yere basan gerçekçi strateji ve öngörüler üretebilmesine dayanıyor. Başarısının diğer bir temeli ise “kadın” ve “Üniversiteler” ile kurduğu güçlü işbirlikleri... Türkiye coğrafyasında kadınına sevgi duyarlılığının ötesinde saygı duyabilen bir kent ve bölgeden söz ediyoruz, İzmir ve Ege Bölgesinden konuşurken. İzmirli ve Ege’li kadın, İstanbul ve diğer yerleşim birimleriyle karşılaştırıldığında, toplumsal yaşam kadar ekonomik, siyasal ve kültürel yaşam kesitlerinde seçkin ve saygın yerinin bilincinde. Diğer bir bakışla “kadın enerjisi ve üretkenliği” bu coğrafyanın ayırt edici ve fark yaratan kaynağı. Bu kaynak gerçek yaşamda da kendini var edebiliyor. Entelektüel Sermayesini oluşturan Üniversiteleri ise, İzmir’i Cambridge, Oxford, Boston ve Bologna’da eksiği olmayan bir “Üniversiteler Kenti” yapma konusundaki kararlılığıyla tanınır oldu. İşte bu noktada EĞİAD’ın kent ve bölgenin kadınına verdiği önemi ve değeri yönetimine taşıma başarısı yanında Üniversiteleri ile birlikte çalışma ve geleceği birlikte yaratma iradesi İzmir ve Ege için umut verici bir irade. Biz görür müyüz bilmem ama EĞİAD’ın 100. Yaş gününü şimdiden kutluyorum. Yolun ve bahtın açık olsun EĞİAD, aynen devam edelim, lütfen. Nice başarılarla, İzmir ve Ege için... ●



İzmir Penceresi'nden bölümünün konuğu Ekonomi Bakan Yardımcısı Adnan Yıldırım oldu

“İzmir, hem Ankara ile hem de yurtdışı ile daha aktif çalışmalı”

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK

■ Adnan Yıldırım, uzun yıllar sanayi ve ticaret hayatının içinde aktif çalışan biri teknokrat... Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğünde Daire Başkanlığı, EGS Grup Şirketlerinin Mali İşler Koordinatörlüğü, Denizli ve İzmir Serbest Bölgeleri, Organize Sanayi Bölgeleri, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Ticaret Borsası ve Ege İhracatçı Birlikleri gibi farklı kurumlarda uzun yıllar ekonomi birikimini ve tecrübesini paylaştı. Son bir buçuk yıldır ise Ankara'da Türkiye ekonomisine yön veren kanaat önderleri arasında görev alıyor.

Masanın her iki tarafından da Türkiye ekonomisine bakabilen Ekonomi Bakan Yardımcısı Adnan Yıldırım, İzmir'e herkesin hayranlıkla baktığını ancak bir o kadar da çok şey beklendiğini söylüyor. Adnan Yıldırım ile İzmir, Türkiye ekonomisi ve Ekonomi Bakanlığı'nın gündemindeki çalışmalar üzerine konuştuk.

İzmir özelinde rakamsal değerlendirmeler almak istiyorum. İzmir'de yaşamış biri olarak 14 aydır Ankara'dasınız. Ankara'dan İzmir'e baktığınızda nasıl bir şehir gerçeği ile karşı karşıyayız?

Adnan YILDIRIM: İzmir'i herkesin hayranlıkla baktığı bir şehir olarak görüyorum. Hem yerli hem yabancı herkes İzmir'den çok şey bekliyor. Evet, İzmirli de İzmir'den bir şeyler bekliyor ama yabancıların da beklentisi var. Hatırlarsanız fırsat yaratalım da buradaki durumu ve çabaları biraz hareketlendirelim diye ilk Ekonomi Zirvesi'ni İzmir'de yaptık. İzmir'e her konuda katkı sağlayabileceğimizi düşünüyoruz.

İzmir ev ödevini biraz daha mı fazla yapmalı?

Adnan YILDIRIM: Bu kolektif bir şey... Bazı kentler bir ayağı Ankara'da bir ayağı yurtdışıyla ortak çalışıyorlar. Ama İzmir'de bu iki kanal biraz zayıf. İzmir hem Ankara ile hem de yurtdışı ile birlikte ve yakından daha aktif çalışmalı.



Yıllardır çeşitli platformlardaki toplantılar sonrasında “İzmir kamu yatırımlarından hak ettiğini alamıyor, İzmir geri kalıyor, İzmir kimliğini arıyor” başlığını biz gazeteciler yazıyoruz. Siz de çeşitli toplantılarda bunu dinliyorsunuz. İzmir gerçekten bu söylemleri hak ediyor mu?

Adnan YILDIRIM: İzmir hem Kalkınma Bakanlığı'ndan hem de Maliye Bakanlığı'nın kaynaklarından aldığı pay oransal olarak aslında diğer büyükşehirlerin gerisinde değil. Fakat; İzmir'in beklentileri çok yüksek. İzmir'de eski İzmir özlemi var. Belki de bu beklentiler karşılanmadığı içindir. Diğer vilayetlerimiz gibi İzmir de oransal olarak nüfusuna uygun kamu yatırımı alıyor. Tabi ki ben de bir maliyeci olarak bunu önemsiyorum. İzmir zaman zaman yüzde 4,3 kat zaman zaman 3,9 kat bazen de 4,1 kat fazla veriyor. Ama bu, büyük kentlerde hep böyle. İstanbul'da, Kocaeli'de... Büyük kentler daha çok veriyor. Küçük kentler daha az veriyor. Oranlar kentlerin büyüklüğüne göre değişiyor. İzmir tabi biraz da proje bazında konuşuyor olmalı. İzmirli, İstanbul-Ankara-Antalya Otoyol Projelerinin yavaş gittiğine inanıyorsa bunun takibini yapmalı veya Çandarlı Liman Projesi yavaş gidiyorsa bunun takibini yapmalı. “Plan yapıldı, liman niye yapılmadı” diye takip etmek gerekir. Bunu en azından planlanan projeler bakımından yapmak gerekir. İzmirli sivil toplum kuruluşlarının ve siyasetçilerin de bunun sorumluluğunu üstlenmesi gerekir.

İzmir'den dosya olarak gelen teşvik talepleri dışındabaşka bekleyen talepler var mı?

Adnan YILDIRIM: Bekleyen bir şey yok. Biz İzmir ile ilgili çok duyarlıyız. Sadece İzmir değil. Bütün illere duyarlıyız ama Ege'ye daha bir duyarlıyız. Ege Bölgesi'nden insanların pek fazla taleple gelmiyor. Zarar gördükleri zaman geliyorlar ama gelen herkesle yakından ilgileniyoruz. Sivil toplum

kuruluşlarımızın tamamıyla iletişim içindeyiz. Akşam bize bir şey söyledikleri zaman biz onu sabah çözüyoruz ya da çözmeye çalışıyoruz. Daha yakından görüşenler bu çabamızı iyi bilirler.

İş dünyasında farklı görevleriniz oldu. Şimdi ise masanın öbür tarafındasınız.

Adnan YILDIRIM: Tam da öyle hissetmiyorum aslında her iki taraftayım.

İki taraftan da baktığınızda nasıl bir iş dünyası ile karşılaşıyorsunuz?

Adnan YILDIRIM: İş dünyası gerçeğini biliyorum. Ben bakan yardımcısı olduktan sonra bu profil değişmedi. İş dünyası dediğimizde çok farklı sivil toplum örgütlenmeleri var. Bazı kentlerde birileri daha aktif, diğer bölgelerde başkaları aktif. Bunu İzmir özelinde soruyorsanız; sanayiciler, ihracatçılar, iş alevi İzmir'i temsil edenler birikimli insanlar. Taleplerini doğru ve anında aktarabiliyorlar.

İzmirli, Ankara'da sesini istediği kadar duyurabiliyor mu?

Adnan YILDIRIM: İzmir'de sesini duyurma problemi olan kimse yok. Ses duyurmada sorun yok. İzmir'de çok tecrübeli STK'lar ve başkanlar var. Ama tabi bir takım şeylerin sonuçlandırılması için iyi çalışılmış taleplerle gitmek lazım.

Sektörler dediğiniz zaman daha somut konuşabiliyorsunuz. Stratejik yatırım, öncelikli yatırım dediğiniz zaman daha doğru yoldasınız demektir; OSB'lerde yatırımın cazibesinin artırılmasıyla ilgili çalışıyoruz. Yüksek teknoloji, Ar-Ge, inovasyon, markalaşma ve tasarıma büyük önem ve öncelik veriyoruz. Bir bölge artı alıyorsa başka bölgede alsın diye

GÜCÜ,

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

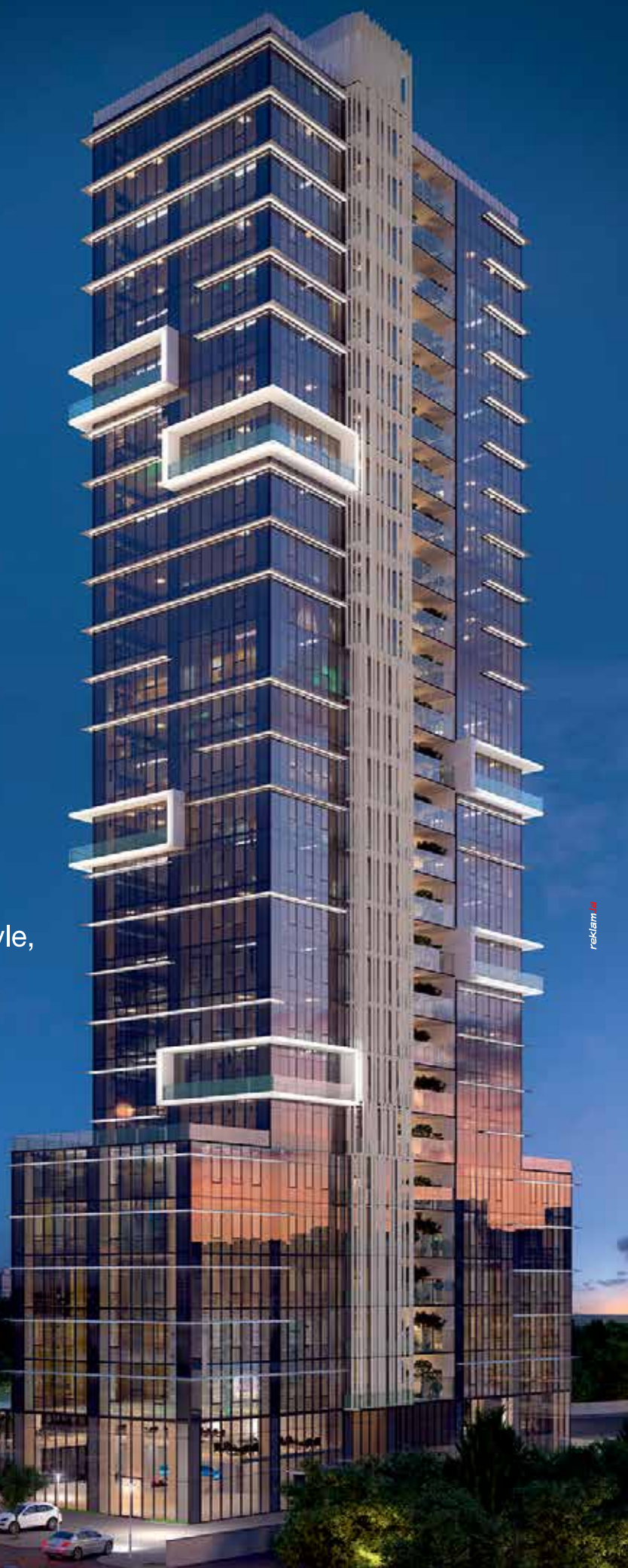
DEĞERİ,

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..



reklam



İzmir'deki şirketlerimizde müteahhlik hizmetlerine daha az ilgi duyuluyor. Öncelikli ve avantajlı ülkeler Orta Asya, Afrika ülkeleri ve komşu ülkelerimiz...

Müteahhlik hizmetlerimizin çalışmalarını için de ciddi zaman ayırıyoruz. Yurtdışında çok iyi fırsatlar var.

çalışıyoruz. Ankara duymuyor değil. Ama tabii Ankara'nın gündeminde bir takım şeylerin sonuçlanması zaman alıyor.

İzmir'in gelişmesi yabancı yatırımcıyı da çekmesi lazım. Türkiye'ye gelen yatırımcılar mutlaka Ankara'ya ya da İstanbul'a geliyor. Mekanizma İzmir'i yönlendirmeli.

Adnan YILDIRIM: Ama bunun için birlikte ve çok çalışmak lazım. Tabelayı İzmir'e çevirmek lazım...

Bu bizim İzmir'den eksikliğimiz ama Ankara'nın da bunu yapması lazım. Yurtdışına çıkıldığında İstanbul anlatılıyor. İzmir'den pek bahsedilmiyor. Yok şehir gibi...

Adnan YILDIRIM: Biz bunu 24 Temmuz'daki İzmir Ekonomi Zirvesi'nde de söyledik. İzmir'i birlikte tanıtalım, pazarlayalım dedik. Beraber çalışalım. Biz İzmir'i dünyaya pazarlamak konusunda aracılık edelim. Kalkıp hep beraber bir yerlere de gidebiliriz dedik ve gidiyoruz, İzmir'e birilerini de getirebiliriz ve getiriyoruz da... Bunların her ikisinin de faydalı olacağını görüyorum.

Siz aslında Ankara'da da durmuyorsunuz. Yurtiçi, yurtdışı seyahatlerinizde kendi meslektaşlarınızla sohbet ettiğiniz

zaman nasıl bir Türkiye yorumu ve nasıl bir Türkiye ekonomisiyle karşılaşıyorsunuz?

Adnan YILDIRIM: Bir kere dünyada Türkiye ekonomisi, performansı yüksek bir ekonomi olarak görülüyor. Türkiye'nin büyümeye devam etmesi, yeni istihdam yaratması, yabancı sermaye girişinin devam etmesi, cari açık, bütçe açığı ve borçlulukta mali ve finansal göstergelerinin olumlu oluşu... Bu saydığım faktörler yakından takip ediliyor. Tabii Türkiye belli bölgesel olumsuzluklardan etkileniyor. Sadece dış ticaret anlamında değil, harcamalarımızda bundan etkileniyor. Kaynaklarımızın kullanımı anlamında da bu bölgesel gelişmelerden etkileniyoruz. Ama Türkiye dışarıda içeriden görüldüğünden daha olumlu gözüküyor. Biz bunu gittiğimiz her yerde çok somut olarak görüyoruz.

EGİAD üyelerine geçtiğimiz günlerde yaptığınız sunumunuzda önemli bir noktadan bahsettiniz. Teknopark gerçeği... EGİAD'ın da bununla ilgili bir çalışması oldu. Teknopark projesi konusunda İzmir nasıl yol almalı? Önerileriniz neler olur?

Adnan YILDIRIM: İzmir'in 9 üniversitesi var. Teknopark için uygun alt yapısı ve alanı da var. Zaten ODTÜ'den sonra 2. sıraya yerleşen İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü de İzmir'in teknopark konusunda iyi yol

aldığını gösteriyor. Teşviklerinde teknoloji alanına kaydırılması İzmir'in bu çabasına destek olmuş oluyor. Yüksek teknoloji yatırımını her vilayette yapamazsınız, ne kadar yatırım teşviki verseniz de olmaz. Ama bunu İzmir yapabilir. Dolayısıyla 5. bölge teşvikleri en çok İzmir ve İzmir'e benzer vilayetler için etkili olabilir. Yani teşvikler İzmir'in işini kolaylaştıracak şekilde...

Yıllardır konuşulur; İzmir ne şehri? Sanayi şehri mi? Tarım şehri mi, turizm, ticaret... gibi belli söylemleri dinliyoruz. Sizce ne şehri? Kimlik anlamında İzmir kendini bulabildi mi?

Adnan YILDIRIM: İzmir'in kimlik sorunu yok. Dünyada da Türkiye'de de iyi tanınan bir şehir. Özellikle de EXPO adaylıkları nedeniyle İzmir iyi tanınıyor ve daha çok şey bekleniyor. Ama tabii ki sanayi dediğimiz zaman Türkiye milli gelirinde sanayisini yüzde 30'ların üzerine çıkartamadığı için bazı sıkıntılar yaşıyor. Gelişmiş ülkeler ilk önce sanayilerini yüzde 30'ların üstüne çıkartmışlar sonra onu teknolojiye, ardından hizmete çevirip para kazanmaya başlamışlar. Yani bizim de böyle bir süreç izlememiz lazım.

Son günlerde Türkiye döviz kurunu ve Merkez Bankası Başkanı Sayın Başçı ile Sayın Cumhurbaşkanı arasında yaşanan gerginliği konuştu, konuşuyor. Sizce Merkez Bankası'na bu kadar baskılı bir ortam doğru mudur? Bir ekonomi kurmayı olarak sizin bu konudaki tespitleriniz neler?

Adnan YILDIRIM: Her kurum kendi görevini yasalara uygun olarak yapmaya çalışıyor; görüşünü de söylüyor. Merkez Bankası da kendi görevini yapıyor. Türkiye'de kimse faizin yüksek olmasını savunmaz. Sadece Türkiye'de değil, dünyanın hiçbir yerinde savunmaz. Türkiye'de yatırım yapmayı ve yatırımcıların finansal yükünün ağır olduğunu konuşuyorsak o faiz oranının nasıl oluştuğuna da bakmamız lazım.

Bu kadar baskılı bir ortam doğru mu?

Adnan YILDIRIM: Faiz oranları Türkiye'de şöyle oluşuyor; örneğin bugünlerde tüketici kredileri yüzde 16 seviyesinde, ticari krediler yüzde 14 seviyesinde. Bunların içerisinde bankanın mevduat sahibine ödediği faizlerden gelen yük yaklaşık 6,5... Kredi faiz oranına erişirken bankalar üzerine ne koyuyor? Operasyon maliyetlerini, kamusal maliyetlerini ekleyip o orana geliyorlar. Demek ki buralarda sorun var. Demek ki sadece ödedikleri mevduat faizinin yüksek olmasında sorun yok. Mevduat faizlerine ödedikleri sadece kredi faizlerinin yüzde 30-35'ini oluşturuyor. Geri kalanı diğer yüklerden oluşuyor. Biraz oraya konsantre olmamız lazım, orayı azaltmamız lazım.

Bu bağlamda bankaların aldıkları kâra değil de daha çok Merkez Bankası'na bakmak lazım...

Adnan YILDIRIM: Ben bankaların aldıklarına kâr olarak bakmıyorum. Mevduatın yüzde 13'ünümüzün olarak tutuyorsunuz diyelim ki. Merkez Bankası karşılığında sembolik bir şey veriyor. Bankanın parası Merkez Bankası'nda neredeyse karşılıksız yatıyor. Şimdi karşılıksız paranın maliyeti nereye yansıyor? Kredinin maliyetinin üzerine biniyor. Bunun gibi yükleri bankacılık sisteminden hafifletirsek... Ayrıca bazı yükler bir yere alınıp bir yere veriliyor. Bu teknik bir konu ama biz onu Bankalar Birliği ile çalışıyoruz. Bundan sonra da bir çalışma yürüteceğiz. Kredi yükleri finansman yüklerinin içerisinde, bu çeşit yükler var, bunları da çalışmak gerekir.

KOBİ'lerin katma değeri yüksek ürünler üretmesine vurgu yaptınız. Gerek sizin Bakanlığınızın gerekse Sanayi Bakanlığı'nın öncelikli teşvik programları var. Peki KOBİ'lerimiz buna ne ölçüde ulaşabiliyor? İzmir özelinde baktığımızda nasıl bir KOBİ gerçeğimiz var?

Adnan YILDIRIM: KOBİ gerçeği Türk ekonomisinin gücü. KOBİ'lerimiz olmasaydı şimdiye kadar çoktan batmıştık. Büyük şirketlere tamam ihtiyaç var, ama KOBİ'niz yoksa gerçekten krizleri kolay atlatabilirdik. KOBİ'lerin zor zamanları kolay atlatabilen, maliyet düşürücü fonksiyonları var. Örneğin, küçük bir işletmede 5 dolara yapılacak işi büyük bir işletmede 500 dolara yaptırıyorsunuz. Hâlbuki KOBİ'leriniz varsa bu ciddi bir maliyet avantajı. Küçük Sanayi Sitesi, Organize Sanayi Bölgesi, Serbest Bölge gibi modellerle bizim sanayicilerimiz KOBİ olarak çalışıyorlar ve büyük şirketler de KOBİ'lerden her türlü ihtiyacını çok hızlı ve düşük maliyetle sağlıyor. Dünyada hafta sonu ve geceleri çalışan nadir milletlerdeniz. İş bitmeden kimse eve gitmiyor. Bir Avrupalıyı, Amerikalıyı böyle çalıştıramazsınız.

Türkiye ekonomisi 2023 yılında kendisine 500 milyar dolarlık bir ihracat hedefi belirledi. Ancak ihracat rakamlarında istenilen performans dünya arenasında yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmelerden dolayı maalesef yakalayamadık. Bu hedefe ulaşmak için yol haritasında değişime gidilecek mi? Hedefe ulaşmak anlamında KOBİ'leri daha fazla teşvik etmek anlamında ne gibi çalışmalar yapılması öngörülüyor?

Adnan YILDIRIM: Bu hedefe ulaşmak için tabii ki bugün ürettiğimiz 2-3 katını üretmek ulaşmayacağız. Bu ürettiğimiz 2-2,5 katı değerinde üretim yapabildiğimiz zaman ulaşacağız. O da bugün kilogram başına 1,6 dolara sattığımız ürünler yerine 3 ve 3 doların üzerinde ürün satabilirsek olacak.

İzmir ihracat yapmayı bilen bir şehrimizdir. İstanbul'dan sonra ikinci sırada ihracat konusunda. 100 sene öncesinin ihracatta birinci şehri. 2014 yılında TÜİK verilerine göre Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 11'i Ege Bölgesi'nden gerçekleştirildi. Bu da 9,6 milyar dolarlık ihracatı ile bölgenin ihracatının yarısından fazlasını İzmir gerçekleştiriyor. İzmir'de 2002'den 2009'a kadar ihracat artıyor. Ama sonra artış oranının eski yıllardaki gibi olmadığını görüyoruz. Dengenin ithalat odaklı bozulduğunu görüyoruz. İzmir'den ağırlıklı Avrupa'ya ihracat yapıyoruz. Almanya, İngiltere ve diğer Avrupa ülkeleri ile ABD'ye ihracat yapıyoruz.



İnovasyon, Ar-Ge ve markaya dayalı katma değeri yüksek ürünler yapılabildiği gün olacak. O yüzden bizim de, diğer kuruluşlarımızın da öncelikleri bu alanlar oluyor.

Ekonomi Bakanlığı'nda pek çok şeye kafa yoruyorsunuz. Bunu Ankara'da görebiliyorum ama bir de sizden duyabilir miyim? Bakanlık olarak, 2015 yılında öncelikli 3 gündem maddeniz nedir?

Adnan YILDIRIM: Çok gündem maddemiz var. Biz öncelikle ihracattan sorumlu bakanlık durumundayız. Birincisi ihracatın katma değeri yüksek ürünlerle artırılması, ikincisi ithalat konusunda, Türkiye'nin üretebileceği mallarda yerli sanayi sektörlerimizin korunması ve Türkiye'de üretebiliyorsak ithalatın azaltılması. Biz bu konuda önceki dönemlere göre daha fazla önlemler alan ve uygulayan bir bakanlık olduk. Üçüncüsü de yatırım konusu yani hem içerideki sermayeyi hem de yabancı sermayeyi daha fazla yatırıma teşvik etmek. Zaten rakamlar da olumlu. Somut talepler, sektörlerin ve iş âleminin makul taleplerini de dikkate alarak bu uygulamaları hayata geçiriyoruz.

Ankara çok sıcak bir gündem yaşıyor. Belki de en çok aday adayının olduğu dönemi yaşıyor. Sizi siyasette önümüzdeki süreçte görecek miyiz? Milletvekilliği adaylığınız söz konusu olacak mı?

Adnan YILDIRIM: Hayır.

Peki, neden?

Adnan YILDIRIM: Herkesin milletvekili olması gerekmiyor. Yaptığım işten keyif alan, iş yapmaktan beslenen bir adamım.

Siz aynı zamanda sosyal medyayı çok iyi kullanıyorsunuz. Twitter hesabınızı aktif kullanıyorsunuz. Sosyal medyanın gücünü ve özellikle ekonomi alanındaki gücünü nasıl görüyorsunuz? Sizce sosyal medyadaki artılarımız ve eksilerimiz neler?

Adnan YILDIRIM: Çok önemsiyorum. Sosyal medya alt

yapısı odaklı projelerde yaptım, sonuçlarını gördüm. Gerek Maliye Bakanlığı gerek Ticaret Sicili ve Oda uygulamalarında yaptığım projelerde teknoloji kullanımının ve modernleşmenin kuruma, hizmet alanlara ve topluma ne kadar faydalı olduğunu gördüm. Sosyal medyayı da doğru bilgilendirme amaçlı kullanmaya çalışıyorum. Bir hobi olarak değil de bizi takip eden insanların ne yaptığımızı bilmesi, yaptığımız işlerden faydalanması için kullanıyoruz. Araya bazen esprili paylaşımlar koyuyoruz. O biraz Beşiktaşlılığımızdan, biraz da Egelliğimizden geliyor. Stres atmazsak olmuyor.

Son bir buçuk yıldır Ankara'da yaşıyorsunuz. İzmir'de neleri özleyorsunuz?

Adnan YILDIRIM: Dostlarımızı özleyorum. İzmir, insanın kendini bulduğu bir yer. Doğayı, denizi özleyorum. Hızlı yüzücü değilim ama sabırlı ve iyi bir yüzücüyüm. Son dönemde açık deniz yarışlarına katılmaya çalışıyorum. 1 Temmuz'da da körfezde karşıdan karşıya yarış yapılacaktı, inşallah katılacağım. Denizi ve bizim kahvaltılık mekanlarımız olan Çınaraltı, Yörük Evi ve Özbek'te Akın'ın Yeri'ni çok özleyorum. Sadece denize girmek için bile yarım günlüğüne İzmir'e gelebilirim.

EGİAD özelinde baktığımızda, genç iş dünyasına önerileriniz? Burada yapılan çalışmalarla ilgili tespitleriniz neler?

Adnan YILDIRIM: Boynuz kulağı geçsin isterim. Genç nesile düşen görev öncekilerin ötesinde bir şey yapmaktır. EGİAD benzeri örgütlerimizden ve gençlerimizden daha fazlasını bekliyoruz. Japonya'da gördük ki 32. Jenerasyon aile şirketi var. İsviçre'de, Belçika'da da aynı şekilde bunlar çok önemli. Genç arkadaşlarımızın aile şirketlerini geliştirmesi, kurumsallaştırması, yeni fırsatlar peşinde koşmaları, büyütmesi önemli... KOBİ'lere çok inanan biriyim. K olarak başlıyorlar, sonra O olarak, B olarak ve BB büyük şirket olarak devam ediyorlar. Bizim genç jenerasyona düşen de devraldıkları işleri yeniliklerle geliştirmek. İzmir'de gençlerimiz çok eğitilmiş, biz onları İzmir'de tutmanın yollarını ve nedenlerini artırmalıyız. 🌟



Golf. Das Auto.

Ara sıra dikkatinizin dağılabileceğini hesaba katan bir otomobiliniz olsa...
Geceleri de gündüz olduğu kadar net bir görüş istediğinizi bilen...
En önemlisi de çocuklarınıza temiz bir dünya bırakmanın sizin için ne kadar önemli olduğunu anlayan bir otomobil. Golf gibi...

Şerit Takip Asistanı "Lane Assist", dokunmatik bilgi ve eğlence sistemleri,
Dinamik Uzun Far Asistanı "Dynamic Light Assist" ve çevreci BlueMotion Teknolojileri,
Golf'ün sunduğu yeniliklerden yalnızca birkaçı.

Golf, Volkswagen Yetkili Satıcısı Vosmer'de sizi bekliyor.



Volkswagen, MediaCat'in Ipsos'la gerçekleştirdiği araştırmalarda,
2013 ve 2014 yıllarında üst üste iki kez Türkiye'nin en sevilen otomobil markası seçildi.



facebook.com/vwturkiye



instagram.com/vwturkiye



Volkswagen Yetkili Satıcısı **Vosmer**

Alsancak: Şehitler Cad. No: 145 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 463 50 75 (pbx) Faks: (0232) 421 87 08

Gazimür: Akçay Cad. No: 253/2 Gazimür - İZMİR Tel: (0232) 298 70 00 (pbx) Faks: (0232) 274 70 00

VOSMER, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATIÇISIDIR.

Golf'ün resmi spesifik CO₂ emisyonu (99/94/EG) 85-120 g/km arasında, resmi yakıt tüketimleri (99/94/EG) lt/100 km: Şehir içi 3,8-6,6, şehir dışı 3,0-4,4 ve ortalama 3,2-5,2 arasındadır.



ADNAN YILDIRIM'DAN EKONOMİYE DAİR SATIR BAŞLARI...

Dünya ekonomisinde neler oluyor?

Dünya ekonomisi 2008 yılından sonraki sürecin etkilerini tam olarak üzerinden atabilmiş değil. BRIC ve Avrupa ekonomisi yavaşlama sürecinde. Parasal genişleme politikaları başlattılar. Avrupa ekonomisi büyümüyor. ABD'de olumlu gelişmeler var. İkinci ve üçüncü çeyrek büyüme gerçekleştirdi. ABD'de 2015 sonuna doğru faiz beklentisi var.

2015 yılında dünya ekonomisi büyüyecek. 2014 yılında da büyüdü. 2015 yılında yüzde 3,5-4 oranında büyümesi bekleniyor. Dünya ekonomisi her türlü probleme rağmen 2014 yılında yüzde 3,3 oranında büyüme gösterdi. Eğer doğru politikalar uyguluyorsanız bu süreç içerisinde sizinde büyümemeniz için bir neden yok. Dünya küçülüyor büyüyor. Ama gelişmekte olan ülkelerin performansı önümüzdeki yıl aynı olmayabilir.

Türkiye ekonomisi olarak bugün itibariyle geldiğimiz nokta nedir? Bundan sonra neler yapacağız?

Son 10 yıla baktığımızda 230 milyar dolar olan milli gelirimiz 800 milyar doların üzerine çıkarabildik. Satın alma paritesinde Türkiye 1,5 trilyon doları yakalayan bir milli gelire sahip. Türkiye olarak dünya genelinde 17. büyük ekonomi durumundayız. Son 20 çeyrekte sürekli büyütüyoruz. Ortalama yüzde 5-6 oranında büyütüyoruz. 2014 yılında da hedeflenen kadar olmasa da yüzde 2,9 büyüdük. 2014 büyümesinde ihracat önemli bir görev üstlendi. Bu büyümenin yüzde 90'ı ihracattan geliyor. Yani 2014 yılındaki büyümemizi ihracatçılara borçluyuz. Kişi başına milli gelir konusunda vatandaşımızı Avrupa'daki vatandaşın geliriyle karşılaştırdığımızda kişi başı gelir ortalamasının yüzde 35'ini elde ederken, bu oran 2013 sonunda yüzde 53'e yükselmiştir. Orada da 10 yılda 18 puanlık bir artış var.

Türkiye'nin yumuşak karnı işsizlik... Bu konuda hangi noktadayız?

İşgücü başlığına baktığımızda yumuşak karnımız durumunda. Özellikle genç işsizlik, eğitilmiş işsizlik ve yeni mezunların istihdamı konuları çok önemli... 2014 yılı sonu itibariyle baktığımızda işgücü hacmimiz 28 milyon 786 bin, istihdam 25 milyon 933 bindir. Arada 2 milyon 853 bin işsiz var. Hersene 1 milyon 300 bin yeni istihdam yaratabiliyoruz.

İstihdam hassas başlığımız. Yüzde 10,9'luk işsizlik oranımız var. Genç işsizliğin payı yüksek. Dünya ülkelerindeki sosyal problemlerin de nedeni bu. İşsizlik problemimizin olduğu bir realitededir.

Dış ticaret açısından baktığımızda ise nasıl bir yıl geçirdik?

Eskiden sadece güneydeki komşularımızda yaşanan gelişmelerden etkilenirdik. Rusya başta olmak üzere çevremizdeki bütün gelişmelerini ihracatımıza olumsuz etkisi oldu. Ama her şeye rağmen 2014 yılında yüzde 3,9 oranında ihracatımızı arttırdık. 2014 yılında 158 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. Ama buna 8 milyar dolar da bavul ticaretini eklememiz gerekiyor. Bir de serbest bölgelerden ithalatı düşüğümüzde 5 milyar dolarlık bir ihracatımız var. Yapılan bu işlemleri de eklediğimizde aslında toplamda Türkiye olarak 2014 yılında 171 milyar dolar ihracatımız var. Ar-Ge, teknoloji ve markalaşma konusunda Ekonomi Bakanlığı olarak son derece duyarlıyız. Destek politikalarımızı, ihracat desteklerimizi, döviz kazandırıcı her türlü faaliyet ve hedef ülkelere yönelik programları bu saydığım başlıklar üzerine kuruyoruz. Tüm programlarımızda inovasyon Ar-Ge ve markalaşma odaklı yaklaşıyoruz.

Peki ithalatta nasıl bir karnemiz var?

242 milyar dolar ithalat seviyesine geldik. Geçtiğimiz yıl ithalat biraz da olsadı. Cari açık, Türkiye ekonomisinde belki en iyi not verilecek alanlarımızdan birisidir. 2014 yılında yüzde 29,1 azalış gösterdi ve 45,8 milyar dolar oldu. Bu iyileşme ithalat ve ihracattan geliyor. 2014 yılında ihracatı arttırdık, ithalattaki azalmanın bu sürece etkisi oldu. Yüzde 5,7 bekliyoruz cari açığı, yıl sonunda 6,2 öngörülmekteydi. Kısacası öngörülenin gerisinde kapatmış olacağız.

2015 yılında farklı yaklaşım var. Büyüme ile ilişkilendirilebilir ama cari açığımız 2015 yılının Ocak ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 60 azalma gösterdi. Bunun altını çizmek istiyorum.

İzmir'de ekonomik verilere baktığımızda nasıl bir tablomuz var?

İzmir ihracat yapmayı bilen bir şehrimizdir. İstanbul'dan sonra ikinci sırada ihracat konusunda. 100 sene öncesinin ihracatta



birinci şehri. 2014 yılında TÜİK verilerine göre Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 11'i Ege Bölgesi'nden gerçekleştirildi. Bu da 9,6 milyar dolarlık ihracatı ile bölgenin ihracatının yarısından fazlasını İzmir gerçekleştiriyor.

İzmir'de 2002'den 2009'a kadar ihracat artıyor. Ama sonra artış oranının eski yıllardaki gibi olmadığını görüyoruz. Dengenin ithalat odaklı bozulduğunu görüyoruz. İzmir'den ağırlıklı Avrupa'ya ihracat yapıyoruz. Almanya, İngiltere ve diğer Avrupa ülkeleri ile ABD'ye ihracat yapıyoruz.

Bakanlık olarak hedeflediğimiz pazarlara yönelik çalışmalara bölgemizden katılımın düşük olduğunu belirtmek istiyorum. Sadece daha az risk alarak alıştığımız pazarlarla ticaret yapma kültürümüzün olduğunu görüyoruz. Öncelikli hedef ülkelerimizi yakından takip etmenizi öneriyorum.

Bakanlık olarak verdiğiniz destekler hakkında bilgi verirsiniz?

İhracat fikri aklınıza düştüğü andan itibaren, hedeflediğiniz ülkede dağıtım kanalını bulma, şirket kurma aşamasına kadar destek veriyoruz.

Ekonomi zirvelerini de bu nedenle yapıyoruz. Desteklerin gerçekten olduğunu ve gelecek önerilere göre de yeni ek destek çalışmaları yapabileceğimizi anlatıyoruz. İnteraktif çalışma yapıyoruz. Konuyla ilgi 7 gün 24 saat fikirlere açığız. İş dünyası bunu bilmeli.

Halen 8 destek programımız var. Uluslar arası rekabeti arttırmaya odaklı çalışmalara ağırlık veriyoruz. Biz firmalarımızın ihracatta katma değeri yüksek ürünleri üretmeye yönelmesini ve uluslar arası rekabet avantajı yakalaması için her türlü desteği veriyoruz. İzmir bu destekleri Türkiye ortalamasının üzerinde kullanıyor ama ödeneklerimiz var ve daha fazla kullanılmasını istiyoruz. İş dünyasının Bakanlık olarak yurtdışı seyahat programlarımıza ve yeniden yapılandırılmış DEİK yurtdışı programlarına iş forumlarına katılmasını tavsiye ediyorum.

Özellikle bakanlığımız olarak katkı sağlama hususunda hedef ve öncelikli ülkelerimiz var. Bunlar ABD, Brezilya, Çin, Endonezya, Malezya, Etiyopya, Hindistan, Japonya, Nijerya, Tanzanya, Meksika gibi ülkeler yer alıyor. Markalaşma konusundaki desteklerimizi iş dünyasının kullanmasını istiyoruz.

Öte yandan destekleri de parça parça değil destek paketi olarak

veriyoruz. Verilen desteğin geç verilmesi anlamını yitirmesine neden oluyor. Örneğin; KDV iadelerinde bunu yaşıyoruz. Firmalarımızın işlemleri bakanlığımıza geldiğinde iki hafta içinde biter. Ama bizim bakanlığımıza gelen kadar bir yıla uzayan süreler var. Destekleri isteyenlere aylık, üç aylık ve altı aylık verir hale geleceğiz. Destekleri zamanında ve hızlı ödeyeceğiz. Bunu düzelteceğiz. Ayrıca Türk Ticaret Merkezleri büyük ülkeler başta olmak üzere kurulacak. Önceki hafta çalışması yapıldı. İşadamları bunları yakından takip etmeli. Bu merkezler sadece ticaret ortamı için değil hukuki, mali ve teknik destekler de verecek. Bunların 6 tanesini bu yılsonuna kadar kuracağız.

İzmir 'serbest bölgeler şehri' olabilir mi?

Bir modelimiz var. Daha fazla serbest bölge kurulması konusunda altyapı ve teşvik ortamı oluşuyor. İzmir'de daha fazla serbest bölge kurulabilir. İzmir'in marka ürünleri var. Öte yandan ESBAŞ dünya genelinde bir markadır. İzmir Serbest Bölgesi iyi gidiyor. ESBAŞ'ın büyüme talebi birkaç ay içinde sonuçlanacaktır diye umut ediyorum. Sadece bizim inisiyatifimizde olan bir konu değil. Bizim dışımızdaki kurumlar konusunda sabırlı olmak lazım.

Hangi sektörlere odaklanılmalı?

Türkiye olarak 158 milyar dolar mal ihracatımız varken, 50,5 milyar dolar hizmet ihracatımız var. Hizmet ihracatımızın çok önemli bir kısmı Türkiye'de yaratılan katma değer durumundadır. Bu alanda da desteklerimiz var. Bunları iş dünyasının takip etmesini öneriyorum.

İzmir'deki şirketlerimizdemüteahhitlik hizmetlerine daha az ilgi duyuluyor. Öncelikli ve avantajlı ülkeler Orta Asya, Afrika ülkeleri ve komşu ülkelerimiz... Müteahhitlik hizmetlerimizin çalışmaları için de ciddi zaman ayırıyoruz. Yurtdışında çok iyi fırsatlar var.

Bu alandaki teknik müşavirlikte daha fazla yol almamız gerekiyor. İnşaat projeleri almanın yolu teknik müşavirlik hizmetlerinden geçiyor. Türklerin yaptığı alt ve üst yapı projelerimiz Çinlilerden çok daha iyi. Tek eksiklerimiz, onlar finansman paketi ile giderken, firmalarımız ihaleye giderken yanına finansman paketini götürmüyor. Bankalarımızdan birinin bu tarz projeler için çalışır hale gelmesini istiyoruz. Bu konuda bir çalışma yapıyoruz.



Dünya; enerjide arz güvenliği, rekabet edebilirlik, adil, şeffaf ve verimli enerji yönetimi kavramları üzerinden yol alıyor

Türkiye'nin Enerji Karnesi

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

Dünyadaki ekonomik krize, bölgemizdeki istikrarsızlıklara ve ülkemizdeki seçim sürecine rağmen enerji yatırımları istikrarlı şekilde sürüyor



■ Son 20 yılda küresel enerji talebinde yıllık yüzde 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. ABD'de petrol kullanımı uzun yıllardan beri en düşük seviyeye gerilerken, Hindistan, Asya, Ortadoğu ve Afrika küresel enerji talebindeki büyümenin lokomotifi konumuna geldi. Bununla birlikte dünyadaki enerji tüketiminin dağılımına baktığımızda dünyada halen birçok insanın elektrige 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. Bölgemizde ve dünyada siyasi gündemde yaşananların temelinde enerjinin olduğunu görüyoruz. Türkiye, merkezinde olduğu bu coğrafyada tüm bu yaşananlara rağmen yerli ve yabancı yatırımcı için güvenli liman olmaya devam ediyor. Bunların lokomotif sektörü de enerji olarak karşımıza çıkıyor.

AB'NİN ENERJİ TÜKETİMİ

AB'de enerji tüketimi 1990'ların başındaki seviyeye geriledi. AB'de 2013 yılında enerji tüketimi, 1 milyon 666 bin Ton Eşdeğer Petrol (TEP) seviyesine gerileyerek, 1990'lı yılların başındaki seviyelere indi. Avrupa Birliği'nde enerji tüketimi

2013 yılında, 1990'ların başındaki seviyeye gerilerken, AB'nin enerji ithalatına bağımlılığı ise yüzde 53 olarak belirlendi. Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), AB'de 2013 yılında enerji üretimi ve tüketimine ilişkin bir rapor yayımladı. Buna göre, 2013 yılında iç tüketimi karşılamak için gerekli enerjiyi yansıtın enerji tüketimi AB'de 1 milyon 666 bin Ton Eşdeğer Petrol (TEP) seviyesine geriledi.

Böylece enerji tüketimi AB'de 1990'lı yılların başındaki seviyelere inerken, 2006 yılında zirve yaptığı miktardan yüzde 9,1 daha az gerçekleşti. Rapora göre, 2013 yılında AB'nin iç enerji üretiminde en büyük pay yüzde 29'la nükleer enerjiden geldi. Bunu yüzde 24'le yenilenebilir enerji, yüzde 20 ile katı yakıtlar, yüzde 17 ile gaz, yüzde 9'la petrol ve yüzde 1'le de yenilenemeyen atıklar izledi. Toplamda AB, 2013 yılında 790 bin TEP enerji üretti. Sonuç olarak, AB 2013 yılında tüketiminin yüzde 53'ü oranında enerji ithalatına bağımlı oldu. 2013 yılında AB'de enerji ithalatına en az bağımlı ülke yüzde 11,9 ile Estonya oldu. Bunu yüzde 12,3'le Danimarka, yüzde 18,6 ile Romanya, yüzde 25,8'le Polonya, yüzde 26 ile Hollanda ve yüzde 27,9'la da Çek Cumhuriyeti takip etti. Enerji ithalatına en fazla bağımlı ülke ise yüzde 104'le Malta olarak belirlendi. Malta'nın ardından yüzde 96,9'la Lüksemburg, yüzde 96,4'le Güney Kıbrıs Rum Kesimi ve yüzde 89,1'le de İrlanda sıralandı.

EN FAZLA ENERJİYİ FRANSA ÜRETTİ

AB'de en fazla enerji tüketen 5 ülke arasında, enerji ithalatına en az bağımlı ülke yüzde 46,4'le İngiltere oldu. Bunu yüzde 47,9'la Fransa, yüzde 62,7 ile Almanya, yüzde 70,5'le İspanya ve yüzde 76,9'la da İtalya izledi. AB'de 2013 yılında enerjide ithalata bağımlılık oranı ise yüzde 53,2 olarak



belirlendi. 2013 yılından AB’de en büyük enerji üreticisi ülke Fransa oldu. Fransa’nın ardından sırasıyla Almanya, İngiltere, Polonya ve Hollanda geldi. Belirtilen 5 ülkenin üretimi farklı türlerden gerçekleşirken, bu ülkeler 2013 yılında AB’de toplam birincil üretimin üçte ikisini oluşturdu.

RUSYA’NIN 2015 ENERJİ GÖRÜNÜMÜ

Rusya Enerji Bakanı Aleksandr Novak, Rusya’nın yaz paketinde yer alan Ukrayna’ya gidecek doğal gaz için “Doğal gazda Ukrayna’ya indirim teklif edilebilir” dedi.

Novak, Rusya’nın Rossiya 24 adlı televizyon kanalında yaptığı açıklamada, ülkenin 2015 enerji görünümünü ve enerji ticaretine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Rus devlet şirketi Rosneft’in Arktik’teki keşiflerinin başarılı olması halinde, gelecek 20-25 yıl içinde toplamda 500 milyar dolar yatırım yapılabileceğini belirten Novak, bu yatırımların 300 bin insan için yeni iş fırsatı doğurabileceğinin altını çizdi. Novak, düşen petrol fiyatlarından dolayı Rusya’daki petrol üreticilerinin de yatırımlarında kısıtlamalara gidebileceğini bildirerek, “Düşen petrol fiyatlarından dolayı yatırımlardaki risklerin farkındayız. Bununla beraber bazı projeler ileri tarihlere ertelendi ve yatırım miktarları da azalacak.

Eğer fiyatlar bu seviyede seyrederse doğal gaz ve petrol şirketlerimiz 2015 yılı için yapılan yatırım planlarını yüzde 15 azaltabilir” diye konuştu. Rusya ile Ukrayna arasındaki enerji ilişkisine değinen Novak, Ukrayna ile yapılacak pazarlıktan sonra “yaz paketi” fiyatının belirlenebileceğini sözlerine ekledi.

Türkiye, geçtiğimiz 10 yılda kaydettiği ekonomik büyümeye paralel olarak dünyanın en hızlı büyüyen enerji piyasalarından biri haline geldi. Sektör yerli ve yabancı yatırımcılar için cazibe noktası olmaya devam ediyor.

TÜRKİYE’NİN ENERJİ BİRLİĞİ’NDEKİ ROLÜ; KİLİT ÜLKE

Avrupa Birliğinin (AB) İklim ve Enerjiden Sorumlu Komisyon Üyesi Miguel Arias Canete, “AB, Türkiye ile stratejik enerji işbirliğini geliştirmeli, çünkü bu ülke, birliğin enerji güvenliği geleceğinde kilit öneme sahip” dedi. Canete, arz güvenliğinin yanı sıra rekabet ve sürdürülebilirliğin de enerji birliği fikrinin ayaklarını oluşturduğunu belirterek, şunları kaydetti: “AB’nin herhangi bir ülkesindeki vatandaş, başka bir ülkenin elektrik şirketinin sağladığı hizmeti daha iyi ve ucuz bularak tercih edebilmeli. Bu geniş perspektiften enerji birliği, kökten ve sürdürülebilir bir değişime bağlılık demektir. 28 ülkedeki AB vatandaşları ve sanayileri arasında dayanışma ve kolektif tutum sağlanmalıdır.”

ENERJİ BİRLİĞİNDEN 5 UNSUR VURGUSU

AB Komisyonu Başkan Yardımcısı Maros Sefcoviç de, 25 Şubat’ta yürürlüğe giren Enerji Birliği’nin beş unsurunu geçtiğimiz günlerde kamuoyu ile paylaştı. Bu unsurların paralel ve birbirini tamamlayan süreçler olduğunu dile getiren Sefcoviç, şöyle devam etti: “İlk unsur, enerji arzı güvenliği. İkincisi, rekabet edebilir, adil, şeffaf ortak enerji pazarı.

Üçüncü unsur, enerji verimliliği. Birlik’te enerji verimliliği yüzde bir arttırıldığında, bu yüzde 2,6 gaz tasarrufu demek oluyor. Dördüncü unsur, 2030 itibariyle karbon emisyonlarının yüzde 40 azaltılması ve son olarak beşinci unsur, araştırma ve yenilik. Tüm bu aşamaların sonunda 28 farklı, enerji topluluğu ülkelerini de içine alırsak, 36 ülkedeki farklı enerji



politikalarından, tek ve en iyi Avrupa çapında ortak enerji politikasına varacağız.”

ENERJİ ARZ GÜVENLİĞİMİZ...

Dünyadaki ekonomik krize, bölgemizdeki istikrarsızlıklara ve ülkemizdeki seçim sürecine rağmen enerji yatırımları istikrarlı şekilde sürüyor. Bir yılda 5800 MW gücünde 203 adet santrali devreye alındı. 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 yüzde 5'i geçti. Bazı günlerde elektrik üretiminin yüzde 10'unu rüzgardan karşılar hale geldik.

Ayrıca geçtiğimiz yıl Türkiye ile ABD ile rüzgâr enerjisinde işbirliğine dair mutabakat zaptı imzalandı. 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 yüzde 4.3, elektrik tüketimimiz ise bir önceki yıla göre yüzde 3.7 arttı. Enerji tüketiminin ekonomi ve enerjideki büyümeye paralel olmamasının nedeni, enerji verimliliği ve tasarrufuyla ilgili yaptığımız çalışmaların sonuç vermesi olarak karşımıza çıkıyor.

DOĞALGAZ TÜKETİMİMİZ 51 MİLYAR M3 OLACAK

Türkiye'nin 2014 yılında doğalgaz tüketimi 48 milyar m3 oldu. Bu yıl 51 milyar m3 olması öngörülüyor. Doğalgaz

“DAHA YOLUN BAŞINDAYIZ”

Elektrik Üreticileri Derneği Başkanı Önder Karaduman da yenilenebilir enerji potansiyelinin büyük bir kısmının değerlendirilemediğine dikkati çekti. Türkiye'nin 140 milyar kilovat saat olan hidroelektrik üretim potansiyelinin halen üçte ikisinin kullanıldığını dile getiren Karaduman, "48 bin megavat diye ölçtüğümüz rüzgar enerjisi potansiyelimizin ancak 3 bin 700 megavatını devreye alabilmiş durumdayız. Güneşte ise henüz lisans aşamasındayız. Yani daha yolun başındayız. Bu nedenle, yenilenebilir enerji yatırımları arzu edilen düzeye ulaşamamıştır" dedi.

hattı il sayısı 74'e çıktı. 2015 sonunda 78 ile ulaşılması hedefleniyor. Bütün illere 2016 yılı içinde doğalgaz iletim hattı gitmiş olacak. BOTAŞ Tuz Gölü Doğalgaz Depolama Tesisi Projesi'yle ilgili yıllık 1 milyar m3 kapasiteli Tuz Gölü Yeraltı Depolama Projesi'nin 1.faz inşaatı 2017 yılında, 2.faz inşaatı 2019 yılında tamamlanarak devreye alınacak. BOTAŞ Marmara Ereğlisi LNG Terminali projesi inşaatına 2015 yılında başlanacak ve 2019 yılında tamamlanması öngörülüyor.

PETROLDE DURUM...

Geçtiğimiz yıl petrol ve doğalgaz aramalarına kamu ve özel sektörün toplamda yaptığı yatırım 1.1 milyar dolar oldu. 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 gemisinin 2015'in ikinci yansında faaliyete başlaması hedefleniyor. 3 milyar dolar yatırımla Türkiye'de şu ana kadar tek kalemde yapılmış en büyük sanayi yatırımı olan TÜPRAŞ Fuel Oil Dönüşüm Tesisi hizmete girdi.

MADENDE ARAYIŞ SÜRÜYOR

Geçtiğimiz yıl kamu ve özel sektör toplam 1,5 milyon metre maden sondajı yaptı. Afşin-Elbistan, Karapınar-Ayrancı, Eskişehir-Alpu, Afyon-Dinar gibi büyük sahalarındaki sondajlarımızı tamamlayarak linyit rezervimizi 15 milyar tona çıkarıldı. Bu sahalara toplam 30 milyar dolar yatırımla toplam 17.500 MW'lık santraller kurmak hedefleniyor. Bunun için bu yıl Afşin Elbistan'da, Karapınar-Ayrancı, Eskişehir-Alpu ve Afyon-Dinar'daki rezervin enerji üretimine hangi modelle kazandırılacağını belirlenecek. Ayrıca Türkiye, 2014'te 2 milyon tonluk bor üretimiyle 910 milyon dolarlık satış yaptı ve 1 milyar lira kar elde etti.

ENERJİ DİPLOMASİSİ HIZLI...

Türkiye olarak 2014 yılında enerji diplomasisinde toplam 18 belge imzaladık. Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi'ne (CERN) 'Ortak Üye' olduk. Uluslararası Enerji Ajansı'nın

ELTAŞ

Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Hayalden Gerçeğe



Haziran ayında İzmir Aliağa Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan **60.000 m²** açık alana sahip yeni üretim tesislerimizde hizmet vermeye başlıyoruz.

Kapasitemiz **400 kV** üst gerilimde **250 MVA** üst güçte büyük güç transformatörleri, yağlı dağıtım ve orta güç transformatörleri, kuru tip transformatörler ile birlikte **20.000 MVA**'ya ulaşıyor.



ELTAŞ TRANSFORMATÖR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Merkez:

A.O.S.B. 10046 Sokak No: 4 Çiğli, İZMİR / TÜRKİYE

Üretim Tesisleri:

İzmir - Çanakkale E-87 Karayolu 67. km 107 Sokak No: 1 Aliağa, İZMİR / TÜRKİYE

T: +90 232 398 15 00 | F: +90 232 376 77 64

www.eltas.com.tr



RÜZGAR ENERJİSİ KURULU GÜÇ (MW)

Almanya	39,165
İspanya	22,987
Birleşik Krallık	12,440
Fransa	9,285
İtalya	8,663
İsveç	5,425
Portekiz	4,914
Danimarka	4,845
Polonya	3,834
Türkiye	3,763

dönem başkanlığını 2014 yılında da sürdürdük. Türkiye bu yıl da önemli organizasyonlara ev sahipliği yapacak. G20 tarihindeki ilk G20 Enerji Bakanları Toplantısı, Kıtalararası Rüzgar Enerjisi Kongresi ve 6. Dünya Enerji Düzenleme Forumu için çalışmalar sürüyor. Son bir yıllık süreç içerisinde 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. BOTAŞ'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 gerçekleştirildi. TANAP'ın ana hat boruları alım sözleşmeleri imzalandı. 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 temeli atıldı.

TÜKENEN ENERJİ KAYNAKLARINA İHTİYAÇ ARTIYOR

Ekonomik ve sosyal kalkınmanın önemli girdilerden biri olan enerji, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasında büyük rol oynuyor. Gittikçe tükenen enerji kaynakları, sanayinin hızla geliştiği dünyamız için çok daha önemli hale geldi. Bu doğrultuda, enerjinin verimli kullanılmasını sağlamak için de pek

çok program uygulanmaya başladı. Türkiye'de son 10 yıldır konuşulunan bir konu olan enerji verimliliğinde ilk ana mevzuat olan Enerji Verimliliği Kanunu 2007 yılında çıkarıldı. İlgili ikincil mevzuatları büyük ölçüde tamamlanmış olsa da, maalesef etkili bir uygulamaya geçilemedi. Geçen bu 10 yıllık sürenin çok uzun olmadığına dikkat çeken sektör uzmanları, çok daha verimli çalışmaların yapılabileceğine işaret ediyorlar. Türkiye, geçtiğimiz 10 yılda kaydettiği ekonomik büyümeye paralel olarak dünyanın en hızlı büyüyen enerji piyasalarından biri haline geldi. Enerji dağıtımının tamamen özel sektöre devredildiği ve enerji üretim varlıkları özelleştirilmesinin önümüzdeki beş yıl içerisinde tamamlanmasının planlandığı bu dönemde özelleştirme programı, ülkenin enerji sektörüne son derece rekabetçi bir yapı ve büyüme için yeni ufuklar kazandırdı. Ekonomik büyüme, artan kişi başına düşen gelir, olumlu demografik eğilimler ve yüksek şehirleşme hızı, enerji talebinin başlıca etmenlerini oluşturdu. Bu talebin 2023 yılına kadar yılda yaklaşık yüzde 7 artacağı tahmin ediliyor.

Türkiye, geniş bir yerel piyasaya sahip olmanın yanı sıra stratejik açıdan başlıca enerji tüketicileri ve tedarikçileri arasında yer alarak bölgesel bir enerji merkezi konumunda bulunuyor. Mevcut ve planlanan petrol/gaz boru hatları, kritik Türk boğazları ve ülkede yeni bulunan umut verici hidrokarbon rezervleri, Türkiye'nin enerji fiyatları



üzerindeki kontrolünün artmasını sağladığı gibi enerji köprüsü rolünü de güçlendiriyor.

YENİLENEBİLİR ENERJİ TÜRLERİ TÜRKİYE'DE BOL

Su, rüzgâr, güneş, jeotermal ve diğer enerji türleri gibi yenilenebilir enerji türleri Türkiye'de bol miktarda bulunuyor. Bununla birlikte uygun tarife garantileri ile desteklenen teşvik edici politikaların önümüzdeki yıllarda ulusal şebeke içindeki payının da artması bekleniyor. Türk hükümeti, ülkenin toplam kurulu gücündeki yenilenebilir kaynak payını 2023 yılı itibarıyla yüzde 30 gibi dikkat çekici bir seviyeye çıkarmayı öncelik haline getiriyor. Diğer taraftan ise hükümet, gerek bireysel gerekse kurumsal düzeylerde enerji tasarrufuna yönelik ilkeleri belirleyen yasalar çıkararak enerji verimliliği kavramını hayata geçiriyor.

Gelecek yıllarda Türkiye'nin enerji stratejisinde yenilenebilir kaynaklar kadar önemli olan atık işleme ve sera gazlarının azaltılması gibi teknolojiler de bu yeni elektrik üretimi biçimiyle birlikte son derece önemli ek uygulamalar olarak sıklıkla anılıyor. Yenilenebilir kaynaklara başvurularak çevrenin korunmasına, karbon salınımlarının azaltılması, üretim/aktarım verimliliğinin artırılması ve atık yönetimi teknolojileri kullanımının teşvik edilmesi gibi yürürlükte olan veya yakında yürürlüğe girecek önlem ve düzenlemeler eşlik ediyor.

2023 yılına kadar Türkiye'deki enerji talebini karşılamak için gerekli toplam yatırım miktarının, son 10 yılda gerçekleştirilen toplam yatırım miktarının iki katını aşarak yaklaşık 120 milyar dolar olması bekleniyor.

ENERJİ VERİMLİLİĞİ KONUSUDA TEMEL EKSİKLİKLER VAR

2007 yılında ilk ana mevzuat olan Enerji Verimliliği Kanunu çıkarıldı. İlgili ikincil mevzuatları büyük ölçüde tamamlanmış olsa da, maalesef etkili bir uygulamaya geçilemedi. Geçen bu 10 yıllık sürenin çok uzun olmadığına dikkat çeken sektör uzmanları, çok daha verimli çalışmaların yapılabileceğine işaret ediyorlar. Bu konunun önemli taraflarının bulunduğunu anlatan uzmanlar, en başta bu işin öncülüğünü yapacak olan kamu, paydaş ve üretim gücüyle özel sektörü temsil eden kurum ve kuruluşların ve tabii ki nihai tüketicinin konunun tarafları olduğunu söylüyorlar.

Bu tarafların temsil edildiği, enerji verimliliğinin her yönüyle sahiplenildiği bir yapının eksikliği dikkat çekiyor. Bağımsız bir enerji ajansı veya enerji verimliliği kurumu gibi bir isim altında faaliyet gösterecek bir yapının olmaması en büyük eksiklik olarak ifade ediliyor.

EN ÇOK ENERJİYİ SANAYİ TÜKETİYOR

Doğru mevzuat doğru yönetmelikler enerji verimliliği açısından önem taşıyor. Ülkelerin yapısına bağlı olarak gelişen sanayi, nihai enerji tüketimi içinde en yüksek paya sahip. Türk sanayi yapısı da özellikle yüksek enerji tüketen bir özellik gösteriyor. Uluslararası rekabetin arttığı dünyada, enerji-yoğun sanayiler arasında yer alan demir-çelik, diğer metal, taş, toprak, çimento, kağıt gibi sanayiler ancak enerji etkin üretim süreçlerini kullanarak ayakta kalabiliyorlar.



SUYA 15,7 MİLYAR DOLAR HARCAYACAĞIZ

Türkiye'de 4 yılda enerji sektöründe yapılacak yaklaşık 50 milyar dolar yatırımın aslan payını, 15,7 milyar dolarla su kaynaklarına yönelik tesisler alacak. Türkiye'de 4 yılda enerji sektöründe yaklaşık 50 milyar dolar yatırım yapılacak.

Enerji yatırımında aslan payını su kaynaklarına yönelik tesisler alacak. Söz konusu dönemde hidroelektrik tesisler için yaklaşık 16 milyar dolarlık yatırımda bulunulacak.

Kalkınma Bakanlığı koordinasyonunda 10. Kalkınma Planı çalışmaları kapsamında oluşturulan Enerji Güvenliği ve Verimliliği Özel İhtisas Komisyonu, enerji alanında önümüzdeki yıllarda oluşacak mali yük ve finansman konularında değerlendirmelerde bulundu.

Komisyonun raporunda, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından yapılan bir iç çalışma da dikkate alındı. Elektrik iletim ve dağıtım sektörlerinin yanı sıra kaynak bazında elektrik üretim sektörüne yönelik yapılması gereken yatırımların ortaya konulduğu iç çalışmada, yatırımların devreye girdiği tarihteki yatırım büyüklüğü yerine yatırımların inşaatlarına başlanılan yıldan itibaren harcanacak miktarlar değerlendirildi. İnşaat sürelerinin doğalgaz ve rüzgar santralleri için 2 yıl, kömür ve hidroelektrik santralleri için 3 yıl, nükleer için 6 yıl süreceği varsayımıyla hareket edilen çalışmaya göre, Türkiye'de 2015-2018 yıllarını kapsayan 4 yılda enerji sektöründe 49,73 milyar dolar yatırım yapılacak. Enerji yatırımında aslan payını su kaynaklarına yönelik tesisler alacak. Söz konusu dönemde hidroelektrik tesisler için 15,70 milyar dolarlık yatırımda bulunulacak. Su kaynaklarından elde edilen elektrik, enerjide büyük oranda dışa bağımlı olan Türkiye'de enerji maliyetlerini aşağı çekme açısından hayati bir öneme sahip bulunuyor. Yatırımların yoğunlaşacağı bir diğer alan nükleer olacak. Nükleer enerji için 4 yıllık dönemde yapılacak yatırımların büyüklüğü 11,2 milyar dolara ulaşacak. Yerli kömür kaynaklarını ekonomiye kazandırma hedefi doğrultusunda kömür santralleri de enerji yatırımları arasında önemli bir yer tutacak. Kömür santrallerine yönelik yatırımların tutarı yüzde 10,78'i bulacak.

Yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının ekonomiye kazandırılması çalışmalarında son dönemde önemli bir yer tutan ve geçen yıl 850 milyon dolar daha az doğalgaz ithal edilmesine sağlayan rüzgar santrallerine yatırımlar da hız kesmeyecek. Rüzgar santrallerine yönelik 8,96 milyar dolarlık yatırım yapılacak.

Enerji yatırımlarında yeni üretim tesislerinin devreye girmesi, altyapının yenilenmesi ve yeni hatların devreye alınmasına paralel olarak 4 yıllık dönemde 7,90 milyar dolarlık enerji iletim ve dağıtım yatırımı hayata geçirilecek.

Elektrik üretiminde doğalgaza bağımlılığı azaltma hedefi doğrultusunda doğalgaz çevrim santrallerine yönelik yatırımlar

daha sınırlı olacak. Söz konusu dönemde doğalgaza dayalı elektrik üretim tesisleri için 4,86 milyar dolarlık yatırım yapılacak.

TANAP, YERLİ BORU SANAYİCİSİNE EMANET

Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi (TANAP) Ana Hat Boruları, 6 Türk firması tarafından üretilecek ve toplam boru miktarının yüzde 80'ini bu firmalar karşılayacak.

TANAP'ın da yer aldığı projenin dört ana halkası bulunuyor. Bunlardan ilki Hazar'da üretilen ve Gürcistan sınırına gelen hat, ikincisi Gürcistan'dan gelen hat, üçüncüsü Türkiye-Yunanistan arasındaki hat, dördüncüsü ise Yunanistan'dan İtalya'ya giden hattan oluşuyor.

Bu projenin tamamı 45 milyar dolar. Türkiye'de 21 ilden geçecek olan TANAP'ın 4 yıl içerisinde tamamlanması hedefleniyor. Hattın kamulaştırma işlemlerinin devam ediyor. Ayrıca son olarak Türkiye TANAP ve Şahdeniz'deki hisselerini artırdı. SOCAR ve TANAP Yönetim Kurulu Başkanı Abdullayev, Haziran 2012'de TANAP'a ilişkin Azerbaycan ve Türkiye hükümetleri arasında imzalanmış hükümetlerarası ve ev sahibi ülke anlaşmasının enerji sektöründeki işbirliğini daha da güçlendirdiğini söyledi. Bunun Türkiye'nin dünya coğrafyasında bir enerji koridoru olması yolunda bu güne kadar atılan en stratejik adımlardan biri olduğunu vurgulayan Abdullayev, Güney Gaz Koridoru yatırımı tamamlandığında Azerbaycan'dan yola çıkacak doğalgazın, Gürcistan'ı geçerek Anadolu'ya varacağını ve yaklaşık 2 bin kilometrelik TANAP Boru Hattı'nın ardından Trans Adriyatik Boru Hattı (TAP) ile birleşip oradan da Avrupa'ya ulaşacağını anlattı. Abdullayev, şöyle devam etti:

"Azerbaycan Avrupa ve Türkiye'nin artan enerji talebi ve arz güvenliğine Güney Gaz Koridoru'nun yaratacağı imkanlar sayesinde destek vermiş olacaktır. TANAP projesi sayesinde Türkiye'nin doğu-batı enerji koridoru olması, upstream pozisyonunun güçlenmesi, vergi gelirleri, taşıma ve portföy gelirleri, 15-20 bin kişiye yeni iş imkanlarının yaratılması, Türk boru üretimi ve boru inşaatı sektörünün gelişmesi ve dünyada TANAP projesi referansı ile yeni işler alarak kazanacağı faydaları özellikle belirtmemiz gerekir."

BORULARIN YÜZDE 80'İ 6 TÜRK FİRMASINDAN

Ana hat boru hatlarına ilişkin ihale sonucunda 6 Türk firmasının toplam boru miktarının yüzde 80'ini aldığını belirten Abdullayev, "Türk sanayi sektörünün uluslararası projelere dair deneyimlerinin artmasında da TANAP'ın önemli bir rol üstlendiğini göstermektedir" dedi.

Pek çok ülkede enerji tasarruflarının özellikle sanayi sektöründe yoğunlaşmasının nedeni, sanayide enerji tasarruf potansiyelinin diğer sektörlerden görece daha az bir maliyetle gerçekleştirilebilmesi ve yatırımın yaklaşık üç yıl gibi kısa bir sürede kendisini amorti etmesidir. Sanayide enerji verimliliğinin artırılması konusu; enerji güvenliği, rekabet ve çevre kalitesi gibi konulara karşı daha hassas olması, bir çok nedenlerle ülkelerin uzun vadeli hedeflerinin temel taşı olarak görülüyor.

ENERJİ İTHALATI 56 MİLYAR DOLAR

Türk enerji ithalatı 2002 yılında 9 milyar dolar iken 2013'e gelindiğinde 56 milyar dolara yükseldi. Türkiye 2014 sonu itibarıyla enerji ithalatına 60 milyar dolar ödedi. Enerjinin toplam ithalattaki payı ise 2002 yılında yüzde 12 olurken 2013'de yüzde 22'ye çıktı. 2013'deki 100 milyar dolarlık cari açığın yarıdan fazlasının sebebi enerji ithalatında yaşanan bu gelişmelerden kaynaklandı. Sektör uzmanları böyle bir sahne karşısında bir milli enerji politikasının hayata geçirilip tam bir disiplinle uygulanması gerektiğine işaret ediyorlar. Ancak Türkiye'de enerji alanında proaktif değil reaktif bir yaklaşım göze çarpıyor. Sektörü yönlendirmekten ziyade sektörü takip ve kontrol etme ön plana çıkıyor. Bürokrasi, sektörün sağlıklı ve doğru yönde gelişimini önündeki engelleri kaldırmak yerine çoğu zaman kendisi aşılması gereken bir engel olarak görülüyor. Yatırımcı da kendi açısından kısa vadede en kârlı yatırımlara yöneliyor ve sürdürülebilirlik mülhazaları geri planda kalıyor. Enerji alanında büyük resmin tam ve doğru olarak çizilmesine ve teşvik mekanizmalarıyla öncelikli alanlara yönlendirmelere ihtiyacı bulunuyor.

ENERJİDE YENİ PARADİGMALAR

Nüfus artışı, kentleşme ve sanayileşmenin enerji talebini tetikliyor. 2030 yılında dünya nüfusunun 8,3 milyar olacağı hesaplandığında, 1,3 milyar insana daha enerji arzı sağlanması gerekiyor. Enerji arz güvenliği yanında enerji sektörünün küresel toplam sera gazı salımındaki payının yüzde 70'lerde olduğu da göz önüne alındığında enerji politikalarında yeni paradigmlar göze çarpıyor. Yeterli petrol ve doğal gaz yataklarına sahip olmayan ülkemizde bir yılda kullanılan enerjinin yüzde 72'sinin ithalat yoluyla karşılanıyor. Enerji verimliliğinin katlanılması gereken bir bedel değil çevresel ve ekonomik kazanç olduğu bilinciyle hareket edilmesi gerektiğine vurgu yapan sektör temsilcileri, sadece sanayide yıllık 6,5 milyar kilowatt saatlik tasarruf imkânının söz konusu olduğunu vurguluyorlar.

MEVZUAT ALANINDA EKSİKLİK UYARISI

Türkiye'de enerji verimliliğini, artan enerji talebiyle birlikte ele alınmasını isteyen Enerji Verimliliği Derneği Başkanı Rasim Mazlum ise enerji piyasasında bütün bu yapılanlara rağmen, mevzuat alanında birtakım eksiklerin olduğunu söyledi. Mazlum, bu konuda kanun koyucuların, üretici ve uygulayıcıların iyi değerlendirmesi gerektiğine dikkat çekti. Enerji verimliliği alanındaki mevcut mevzuatı ve ileriye dönük stratejileri olumlu bulan ancak yeterli bulmayan Mazlum, "Bu programdaki eylemlerle ve bunu tanımlayan diğer adımlarla Başbakanımız Ahmet Davutoğlu 2018 yılında enerji üretimindeki yerli kaynak payını yüzde 35'e çıkarmayı planlıyor. Böylece dış ticaret açığı gibi önemli bir konuda da önemli bir zaafı giderme konusunda ciddi bir mesafe almayı ümit ediyoruz" diye konuştu.

Başbakan Davutoğlu'nun kamuda enerji verimliliğinin yaygınlaştırılacağı sözlerine dikkat çeken Mazlum, yapılacak adımların sektöre katkı sağlayacağını bildirdi. Enerji verimliliğinin 2007 yılından itibaren Türkiye'nin gündeminde olduğunu kaydeden Mazlum, "Dünyada enerji kadar belirsizliklerle dolu çok az olgu var. Gelişmekte olan ülkemiz için de enerji, tüm dünyada olduğu gibi en önemli stratejik konulardan biri. Enerji sektöründe yasa ve yönetmeliklerde özellikle AB'ye uyum kapsamında önemli çalışmalar gerçekleştiriliyor" dedi.

DÜNYANIN ENERJİSİNE İSTANBUL'DA YÖN VERİLECEK

Enerji sektörünün olimpiyatları olarak kabul edilen Dünya Enerji Kongresi'nin 23.'sü, 10-14 Ekim 2016 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirilecek. Üç yılda bir düzenlenen ve 2016 yılında Türkiye'nin ev sahipliğinde yapacağı kongreye dünya genelinde 7 bin kişinin katılması planlanıyor. Kongrenin protokol imza töreni Ankara'da gerçekleştirildi. İmza törenine Dünya Enerji Konseyi Başkanı Marie-Jose Nadeau 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.

YERLİ ÜRETİMİN GÜCÜNE YÖNELİK ENVANTER

Enerji sektöründeki her yatırımın olabildiğince yerli kaynaklardan oluşturulması için çalışmalar sürüyor. Özellikle nükleerde yerli sanayinin yatırımlarının yer alması istenirken, 11 ilde bu alanda üretim yapan 460 firma bulunduğunu tespit edildi. Fukuşima faciası sonrası güvenlik sistemlerinin artırılması için 1,5 yıllık gecikme yaşanırken, 186 kalem üzerinde tekrar tekrar irdeleme yapılıyor. Nükleerde 2020 yılında elektrik üretimi hedefleniyor. Japonya Türkiye'de kurulacak üçüncü santralin yerini değiştirmeyecek şekilde sonuç almaya çalışırken, üçüncü nükleer santralin yerinin belirlenmesi için 5 ayı yerde çalışma yapılarak bu yıl sonuna kadar yerli belirlenecek.

GENEL AYDINLATMA İÇİN PROJE

Genel aydınlatmada enerji verimliliğini sağlamak üzere LED teknolojisinin sağladığı avantajlardan yararlanmak amacıyla mevcut aydınlatma sistemlerinin bu teknoloji ile yenilenmesine karar verildi. Genel aydınlatma kısmında yapılacak dönüşümün sadece ampullerin LED teknolojisi ile değişimi şeklinde değil tüm sistemin (direk aralıkları, direk uzunlukları ve benzeri) estetik, güvenlik ve verimlilik açısından revizyonu şeklinde gerçekleşecek. LED Dönüşüm Projesi, 3-4 yıl içerisinde tamamlanmış olacak. Bu konudaki mevzuat çalışmaları tamamlandı. Ülkemizde toplam 6 milyon adet armatür var. Sadece armatürlerin değişimi için yaklaşık 3 milyar liralık yatırım yapılacak. Bu yıl sokak aydınlatmaları için devletin kasasından 1,2 milyar lira para çıkacak. Bu çalışmalarla ilk etapta 600 milyon lira tasarruf edilecek. Yapılacak yatırım kendisini 3,5-4 yılda amorti edecek.

ÖZEL TEŞVİK UYGULAMALARI

Bakanlar Kurulu'nun geçtiğimiz 9 Mayıs'ta aldığı kararla bazı enerji yatırımlarının teşvik edilmesini kararlaştırıldı. Bu kapsamda yıllık asgari 500 TEP (ton eşdeğeri petrol)

Türkiye'de en fazla rüzgar santrali Ege Bölgesi'nde bulunuyor. Türkiye'nin rüzgar enerjisindeki kurulu gücünün yüzde 38'ini (1360 megavat) Ege Bölgesi'ndeki elektrik üretim tesisleri oluşturuyor. Ege Bölgesi'ni yüzde 36 ile (1288 megavat) Marmara Bölgesi takip ediyor. Akdeniz Bölgesi ise yüzde 15'lik (537 megavat) kurulu güçle üçüncü sırada yer alıyor.

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 paylaşıyor. Bu Unutulmamalı ki kaynaklar kıt 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 belirlemesi gerekiyor. Lokal içerik, teknoloji ve insan kaynağı başlıklarını sektörün unutmaması lazım" dedi.



enerji tüketimi olan mevcut imalat sanayi tesislerinde gerçekleştirilecek, birim ürün başına en az yüzde 20 enerji tasarrufu sağlayan ve yatırım geri dönüş süresi azami 5 yıl olan enerji verimliliğine yönelik yatırımların; atık ısı kaynaklı olarak, bir tesisteki atık ısıdan geri kazanım yolu ile elektrik üretimine yönelik yatırımların (doğalgaza dayalı elektrik üretim tesisleri hariç); 50 milyon lira tutarındaki, sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) yatırımları ve yer altı doğalgaz depolama yatırımlarının yapılacağı bölgeye bakılmaksızın 5. bölgede yapılacak yatırımlara sağlanan teşviklerden yararlanılacak. Bu kapsamda, teşvik belgesi kapsamında yurt içinden ve yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için katma değer vergisi ödenmeyecek. Teşvik belgesi kapsamında yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için de gümrük vergisinin söz konusu olmayacak. Gelir veya kurumlar vergisinin, yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşıncaya kadar indirimli olarak uygulanacak. (5. bölge için yatırıma katkı oranı yüzde 30, kurumlar vergisi veya gelir vergisi indirim oranı yüzde 70) Ayrıca ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı Ekonomi Bakanlığı'na karşılanacak.

"BOR MADENİNDE YENİLİKLERE AÇIK OLMALIYIZ"

Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürü Orhan Yılmaz, bor madeni ile daha az enerji harcayan temizlik malzemeleri üzerine araştırmalar yaptıklarını belirterek, bor madeni ile ilgili yeniliklere açık olmak gerektiğini söyledi. Yılmaz, borla klasik deterjan ve temizlik malzemeleri üretiminde mevcut yapıyı değiştirecek tamamen bor madeni kullanılarak daha ucuz ve az enerji tüketen temizlik malzemeleri geliştirdiklerini

anımsatarak, "Bor madeni ile ilgili yeniliklere açık olmak gerek" dedi.

NÜKLEERDE DURUM

Geçtiğimiz yıl Akkuyu Nükleer Santrali Projesi'nin ÇED raporu onaylandı. 2015 Mart'ında Akkuyu Liman Projesi'nin temelini atma hedefleniyor. Sinop nükleer santralinin evsahibi hükümet anlaşması TBMM genel kuruluna gelecek.

"DÜNYADA NÜKLEER ÖNEMİ ARTACAK"

Çin Devlet Nükleer Enerji Teknolojileri Şirket Başkanı Wang Binghua da nükleer enerjinin dünyada giderek daha da önemli bir role sahip olacağını dikkati çekti. Binghua, Uluslararası Atom Enerji Kurulu raporuna göre, 2030'a geldiğinde nükleer enerjinin diğer kaynaklara oranla yüzde 17 daha fazla artacağını söyledi. Wang Binghua, Türkiye ve Çin arasındaki enerji işbirliğinin önümüzdeki dönemde üçüncü nesil nükleer enerji teknolojileri sayesinde daha da artacağını dikkati çekerek, "İpek Yolu'nun en doğusunda bulunan Çin'den, en batısında bulunan Türkiye'ye gelmekten ve bu kongrede yer almaktan çok mutluyum. Bundan sonra inanıyorum ki nükleer enerji alanında karşılıklı kazanımların artacağını ümit ediyoruz" diye konuştu.

ARTAN TALEBE NÜKLEER ÇÖZÜM....

Wang, dünyada artan enerji talebinin nükleer enerjile karşılanabileceğini ifade ederek şöyle konuştu: "Gelişmekte olan ülkeler elektriği karşılamak için genelde nükleer enerjiyi tercih etmeleriyle beraber çevre temizliği ve iklim değişikliğini göz önünde bulundurması gerekiyor. Çin'de devreye alınmış olan toplam 22 ünite bulunur 20 gigavat kadar elektrik üretir.

titiz • alışkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

**EGE[®]**
ULAşIM

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



Şu an kurulan 26 ünite kurulum gücü 30 gigavattır. 2020 yılına gelindiğinde Çin'deki toplam nükleer kurulu gücü 58 gigavata ulaşacaktır.

Şu an toplam dört tane 3. nesil nükleer enerji yatırımı devam etmektedir ve Çin ülke politikası olarak da bizi desteklemektedir."

NÜKLEER İÇİN ÖZEL EĞİTİM SÜRECİ

Türkiye'den 80 öğrenci, iş garantili ve burslu nükleer eğitimi için Rusya'ya gönderilecek. Türkiye'den Rusya'da nükleer eğitimi almak üzere seçilecek 80 öğrenci için başvuru süreci başladı. Akkuyu Nükleer AŞ'den yapılan açıklamaya göre, bu yıl Türkiye'den 80 öğrenci iş garantili ve burslu nükleer eğitimi için Rusya'ya gönderilecek. Öğrenciler, Ulusal Nükleer Araştırma Üniversitesi Moskova Fizik Mühendisliği Enstitüsü (MEPhI) ile St. Petersburg Politeknik Devlet Üniversitesi'nde eğitim alacak. Rusya'ya gönderilecek öğrenciler, yazılı ve sözlü sınavla seçilecek. Sınavda başarılı olup eğitim programına katılmaya hak kazananlar, parasız nükleer mühendislik eğitim alacak. Rusya'daki eğitim programını başarı ile tamamlayan, uygulama eğitimini ve stajını bitiren öğrenciler, Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nde işe alınacak. Moskova'da halen nükleer enerji alanında 250'nin üzerinde Türk öğrenci eğitim alıyor.

DÜŞÜK PETROL FİYATLARININ PİYASAYA ETKİSİ

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, düşük petrol fiyatlarının gelecek 2 yıl içinde küresel büyümeyi destekleme konusunda başarısız olacağı öngörüsünde bulundu. Moody's'ten yapılan açıklamada, düşük enerji fiyatlarından elde edilecek faydanın, Avro Bölgesi'ndeki zayıflık ve Çin'deki yavaşlamayla dengeleneceği belirtilerek, buna karşın ucuz enerjinin ABD ekonomisinde tüketici ve

şirket harcamalarını pozitif etkileyeceği ve ülke ekonomisine katkı sağlayacağı kaydedildi. Açıklamada, birçok faktörün farklı ülkelerde düşük büyümeye yol açabileceğine ve bu risklerin küresel etkilerinin büyük olabileceğine işaret edilerek, şu ifadelerle yer verildi:

"Bu riskler, ABD para politikası sıkılaştırmasına finansal piyasaların tepkisini, Çin emlak piyasasındaki düşüş beklentilerini ve yükselen politik belirsizlikleri ve Avro Bölgesi'nde deflasyon veya süregelen düşük enflasyonu içeriyor. Biz, düşük petrol fiyatlarının Avro Bölgesi'ne faydasının az olmasını bekliyoruz. Ucuz enerji fiyatlarına rağmen, Avro Bölgesi'nde büyümenin 2015 yılında yüzde 1'in altında olacağını ve 2016 yılında ise bu rakamın yüzde 1,3'e yükseleceğini tahmin ediyoruz.

Moody's, Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) parasal genişleme programının da Avro Bölgesi ekonomisi üzerindeki etkisinin, avrodaki zayıflamadan dolayı pozitif ancak az olacağını tahmin ediyor."

Çin'de ucuz petrol fiyatlarının ülkede kademeli ve devam eden ekonomik yavaşlamayı durdurmaya da aktarılan açıklamada, bazı enerji ve taşımacılık sektöründeki yüksek enerji vergileri ve hükümetin fiyat kontrollerinin düşük petrol fiyatlarının pozitif etkisini azalttığının altı çizildi. Açıklamada, Çin'de büyümenin 2015 yılında yüzde 7'nin altına inmesinin beklendiği, söz konusu rakamın 2016 yılında ise yüzde 6,5'e gerilemesinin öngörüldüğü dile getirildi.

DÜŞÜK PETROL FİYATI BÜYÜK PETROL ÜRETİCİSİ G20 ÜLKELERİNİ VURACAK

Açıklamada, Moody's'in G20 ülkeleri için 2015 ve 2016 yılları için büyüme tahminini yüzde 3'ün altındaki seviyede



koruduğu belirtilerek, şunlar aktarıldı: “ABD ve Hindistan gibi bazı G20 ülkeleri düşük petrol fiyatlarından yararlanacak. Düşük petrol fiyatları, yüksek tüketici ve şirket harcamaları vasıtasıyla gelecek 2 yıl boyunca ABD ekonomisine katkı sağlayacak. Moody’s, ABD ekonomisinin 2015 yılı büyümesini yüzde 3’ten yüzde 3,2’ye yükseltirken, büyümenin 2016 yılı için yüzde 2,8 olacağını öngörmüştü. Bununla birlikte düşük petrol fiyatları Rusya ve Suudi Arabistan’da içeren büyük petrol üreticisi G20 ülkelerini vuracak. Rusya’da keskin resesyona 2017 sonuna kadar devam edeceğini düşünüyoruz. Suudi Arabistan’da yüksek finansal harcamalar pozitif büyümeyi koruyacak ve düşük petrol fiyatlarının negatif etkisini dengeleyecek.”

“DÜŞÜK PETROL FİYATLARI DOPING ETKİSİ YARATACAK”

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.

TPAO’DAN 11 MİLYAR DOLAR YATIRIM 18 MİLYAR DOLAR GELİR

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) Genel Müdürü Besim Şişman, TPAO’nun yatırımlarının 11 milyar dolar, gelirinin ise 18 milyar dolara ulaştığını söyledi. Şişman, günlük petrol üretimi 74 bin varil olan TPAO’nun daha da büyüyeceğini kaydetti. Şişman, “Yatırımı 11 milyar dolar ve 18 milyar doların üzerinde geliri olmuş bir petrol

İLK GAZ 2018’DE

Azeri doğalgazını Türkiye üzerinden Avrupa’ya taşıyacak TANAP’ın temel atma töreni dün Kars’ın Selim ilçesinde gerçekleştirildi. TANAP’ın temelleri 2013 yılı haziran ayında Türkiye ve Azerbaycan arasında imzalanan hükümetler arası ve ev sahibi anlaşmalar ile atılmıştı. Temel atma törenini Cumhurbaşkanı Erdoğan, Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev ile Gürcistan Cumhurbaşkanı Gorgi Margvelaşvili birlikte gerçekleştirirken, ABD Dışişleri Bakanlığı Enerji Temsilcisi Amos Hochstein ve Avrupa Komisyonu Enerji Birliği’nden Sorumlu Başkan Yardımcısı Maros Sefcovic de birer konuşma yaptı. Erdoğan, “asrın projelerinden birini yapıyoruz” şeklinde tanımladığı TANAP’tan gaz akışının 2018 yılında başlayacağını belirterek, “2018 yılında da bu mutluluğu inşallah birlikte paylaşmayı temenni ediyorum. 1850 km uzunluğu ve 10 milyar dolar maliyeti ile bu misyonu ziyadesiyle hak eden bir proje” dedi.

AFRİKAYA ÖZEL ÖNEM VERİLİYOR

Dünya Enerji Kongresi Türk Milli Komitesi Başkanı Hasan Murat Mercan, "Dünyanın enerji tüketimi açısından en fakir bölgesi Afrika'dır. Enerji ve maden kaynakları açısından da neredeyse dünyanın en zengin bölgelerinden biridir. Sahraaltı Afrika'nın en gelişmiş ülkelerinden olan Güney Afrika'da bile halkın yüzde 20'si hala elektrik enerjisine sahip değil, bütün Afrika'da elektrik enerjisine sahip olma oranı çok düşük" dedi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın Afrika'ya özel önem verdiğine dikkati çeken Mercan, şöyle devam etti: "Ancak çalışmalar sadece TİKA aracılığıyla yardım götürmek, su kuyuları açmak olarak kalmamalı. Aynı zamanda Afrika'nın enerji kaynaklarını verimli biçimde değerlendirmek ve Afrikalılara hizmet sunma konusunda Türkiye'nin katkısı olacağını umuyoruz." Türk enerji firmalarını Afrika ülkelerinde yatırım yapmaya davet eden Dünya Enerji Kongresi Türk Milli Komitesi Başkanı Hasan Murat Mercan, "firmalarla yetkilileri, resmi görüşmelerle bir araya getirmek gerektiğini" sözlerine ekledi.

şirketimiz. Uluslararası şirketlerle rekabet edecek boyuta gelecek şekilde düşünmemiz gerekiyor. 2023 hedefleri arasında üretim ve rezervleri ikiye katlamak yer alıyor" dedi. Şişman, Karadeniz'de Shell ile işbirliği içinde 6 kuyu kazdıklarını, bu sayıyı artıracaklarını ve üretilebilir rezerv bulana kadar da aramaya devam edeceklerini söyledi. "Barbaros Hayrettin Paşa" sismik gemisinin Akdeniz'de Shell ve Petronas gibi büyük şirketlerle çalışmaya devam ettiğini ifade eden Şişman, 5-6 ay sonra belirli bir noktaya gelineceğini tahmin ettiğini dile getirdi.

Son aylarda petrol fiyatında dalgalanmalar, politik problemler, Türkiye'ye yakın bölgelerde olayların yaşandığına işaret eden Şişman, bu gelişmelerin, ekonomik, sosyal, jeopolitik ve teknik sorunlara neden olduğunu söyledi. Şişman, "Tüm bunlar, bir açıdan bizim için tehdit olabildiği gibi başka bir açıdan yaklaştığımızda tüm bunları fırsata dönüştürme şansımız olabiliyor. Dolayısıyla petrol, doğalgaz şirketleri hem teknik açıdan her türlü operasyona hazır olmaya çalışırken, hem de içinde buldukları coğrafyaya bakarak ülkelerin menfaatleri doğrultusunda stratejiler geliştirerek bu doğrultuda hareket etmeleri gerekiyor" dedi. Afrika'da çok iyi fırsatlar olduğunu, TPAO olarak bu bölgede yoğun çalışma içerisinde olduklarını dile getiren Şişman, petrol ve doğalgaz endüstrisine ilişkin, şunları söyledi: "Endüstri yön değiştirme içinde; ankonvansiyonale kayış, doğalgazın ön plana çıkması, derin denizlerdeki aramalar ciddi yatırımları da beraberinde getirdi ve teknoloji değişti. Bu dönüşümün yatırımcıları nasıl etkileyeceğini göz önünde bulunduran stratejiler oluşturulması gerekir."

Petrol fiyatlarının düşük seyretmesinin ülke ekonomisine katkı yapacağını bildiren Şişman, maliyeti yüksek ankonvansiyonel petrol ve doğalgaz çıkarma yöntemlerinin petrol fiyatlarından doğrudan etkileneceğini belirtti. Türkiye'deki ankonvansiyonel potansiyelinin yüksek olduğunu da ifade eden Şişman, bu kaynakların üretilebilirliğini görmek için sabırlı olmak gerektiğini söyledi.



ULUSAL YENİLENEBİLİR ENERJİ EYLEM PLANI

Dünyadaki enerji yatırımlarının yüzde 70'inin fosil yatırımlara yönelik olduğu dikkat çekiyor. Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) verilerine göre, 2040 yılına kadar, küresel birincil enerji talebinin yüzde 37'ler civarında artacağını, elektrik talebinin ise yüzde 80'ler civarına gelecek. Bunun önemli bir kısmının Rüzgar Enerjisi Santralleri (RES) ve Güneş Enerjisi Santrallerinden (GES) karşılanacak. ABD'de nükleer enerjinin payı artacak, Japonya'nın Fukuşima kazası sonrası tekrar nükleer santrallere dönüşü hızlanacak. Rusya, Güney Kore ve Hindistan gibi ülkelerde de bu artış devam edecek. Şu anda inşaatı devam eden 76 nükleer santralin 30'unun Çin'de olduğunu düşünürsek, nükleer enerji santrallerinin Çin'deki büyümeye ciddi anlamda katkısı olacak. Fakir bir bölge olan Afrika'da özellikle son beş yıldaki petrol ve doğalgaz ile alakalı aramaların dünya petrol üretiminin yüzde 30'una karşılık geliyor olması tabii ki bu verileri daha da değiştirmiş olacak. Yenilenebilir enerjiye 2013 yılında yaklaşık 214 milyar dolarlık bir yatırım yapıldı. 2030 yılına kadar da bunun yaklaşık 550 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bunların içinde en fazla payı Çin aldı. Çin 56 milyar dolar, Avrupa 48 milyar dolar, Amerika Birleşik Devletleri 36 milyar dolar, daha sonra Hindistan ve Brezilya da aynı şekilde bu ülkeleri takip ediyor.

DOĞALGAZ OTOBANI TANAP İÇİN TEMEL ATILDI

Hazar bölgesi doğalgazını Türkiye'ye ve oradan Avrupa'ya taşıyacak 10 milyar dolarlık TANAP projesinin ilk borusu Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan cumhurbaşkanlarının katıldığı törenle 17 Mart tarihinde toprağa indirildi. Avrupa'da enerji güvenliği tartışmalarının yoğunlaştığı bu dönemde, kaynak çeşitliliği açısından önem atfedilen Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi'nin (TANAP) ilk boruları, Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan Cumhurbaşkanlarının katıldığı temel atma töreniyle toprağa indirildi. 10 milyar dolara mal olması beklenen proje, Azerbaycan'ın Şah Deniz-2 sahasından çıkarılacak doğalgazı, Türkiye'nin bir ucundan bir ucuna geçerek Yunanistan-Türkiye sınırındaki Edirne İpsala'da Trans Adriyatik Boru Hattı'na (TAP) bağlayacak. Bu noktadan itibaren ise doğalgaz, Avrupa piyasalarına ulaştırılmak üzere TAP ile taşınacak. Türkiye bir miktar doğalgazı da kendi kullanımı için alacak. Böylece büyük oranda Rus gazına bağımlı olan Türkiye ve Avrupa için yeni bir kaynak doğmuş olacak.

Bölümü(GÜNDER) Başkanı Dr. Kemal Gani Bayraktar, EGİAD YARIN Dergisi'ne şu değerlendirmelerde bulundu: "Güneş termalde Avrupa'nın üçüncü büyük üreticisi Türkiye'dedir. Biz tüm Dünya'ya ihracat yapıyoruz. 75 milyon nüfusumuzun enerjiye ihtiyacı var. Önemli miktarda da enerji ithalatımız var. Enerji çeşitliliğini arttırmamız gerekiyor. Güneş ülkesiyiz ama yeterince dokunmamışız. Güneşe dokunabilmek için yoğun faaliyetler yürüteceğiz. Güneşle soğutma yapabilirsiniz, doğal ısıtma ve aydınlatma sağlayabilirsiniz. Bunların hepsinin vurgulandığı bir etkinlik olacak. Güneş giren ülkeye refah girer. Güneş enerjisi ile istihdama destek veriyorsunuz. Ekonomik boyutunda tasarruf katkısı vardır. İthalatı azaltır. Çevresel olarak en az kirliliği yaratıyorsunuz. Türkiye'nin enerjide bağımsızlığı için çok büyük bir kaldıraç görevi görecek. Almanya'nın üç misli potansiyeline sahibiz. Ancak kurulu güç olarak biz dünyada dördüncü, Almanya üçüncü sırada yer alıyor. Bugün 10 bin megavat olarak güneş ısıda kurulu kapasite gücümüz var.

Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre 2013 yılı sonu itibarıyla güneşten ısı üretiminde kurulu güç sıralamasında Çin, ABD, Almanya ve Türkiye ilk dört arasında sıralaması yer alıyor." Güneşten ısı üretiminde yerli üretici sayısının 90, güneş elektriğinde ise 15 civarı olduğunu anlatan Bayraktar, kurulu üretim kapasitesi 700 megavat seviyelerine ulaştığını söyledi. Bayraktar sektörün hedefleri hakkında ise "Kurulu güçte 2023 hedeflerine paralel olarak halen 100 megavata ulaşmaya çalışan güneş elektriğinin payının 2023 yılında 10 bin megavata aşacağını öngörüyoruz. 3 bin megavat olarak da 2015 yılına yönelik belirtilen hedefler söz konusu" dedi. Sektörün gündeminde olan lisanslı-lisanssız işletme başlığına da değinen Bayraktar, yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında şunları anlattı: "Sektör ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilecek. Lisansızlar daha hızlı yol alıyor ama ülkede daha önceki tecrübelerde gösteriyor ki hata yapmamaya özen gösterildi. Lisanslı da bu nedenle hızlı gelişecektir. Ancak onay mekanizmalarının

GÜNEŞE 1.7 MİLYAR TL YATIRIM

600 megavatlık güneş enerjisi projesine yaklaşık 15 kat talep geldi. 330 megavatlık bir kısmı ihale edildi. Tabii dikkat çekici bazı noktalar var. Erzurum gibi megavat başına 68 bin liraya düşen rakamlar olduğu gibi Konya'da da yaklaşık 2 buçuk milyon lirayı bulan rakamlar oldu.

Enerji Piyasaları Düzenleme Kurumu (EPDK) ve Türkiye Elektrik Dağıtım AŞ'nin (TEİAŞ), bu süreçleri Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü'yle birlikte yürütüyor, Bakanlığın güneş enerjisi için 1,7 milyar liraya karşılık gelecek olan bu yatırımı bittikten sonra 3 bin megavat daha artırma planı var. Türkiye, yenilenebilir enerji kaynakları ile alakalı konuda Avrupa Birliği ortalamasının iki katı kadar üretiyor. 2023 yılı hedefi; büyüyen Türkiye ile beraber bunu en az yüzde 33'lere yüzde 35'lere kadar çıkarmak.

GÜNEŞTE HEDEF İLK ÜÇ ARASINDA OLMAK

Uluslararası Enerji Ajansı verilerine göre 2013 yılı sonu itibarıyla güneş ısı enerjisinde kurulu güç sıralamasında Çin, ABD, Almanya ve Türkiye ilk dört arasında yer alıyor. Türkiye, önümüzdeki yıllarda sıralamada ilk üç arasında olmayı hedefliyor. Uluslararası Güneş Enerjisi Topluluğu Türkiye

hızlandırılması gerekiyor. İyi finansman kaynaklarının da yatırımcılarla buluşturulması lazım... Arazi temininde prosedürden kaynaklanan hız sıkıntısı yaşanıyor. Bürokrasi de bazı iyileştirme çalışmaları var. Her açıdan güneşin önünü açmak gerekiyor. Değerlendirme süreçleri ağır işliyor. Bugün 600 megavatlık proje için 9 bin megavatlık başvuru geliyor. Yatırımcı hazır, yatırım zemini uygun... Ama süreç ağır işliyor. Sahamız var, güneşimiz var. Yatırımcımız var. Yeter ki bunu hayata hızla geçirelim.”

YABANCILARIN GÖZÜ GÜNEŞİMİZDE

Yabancı sermayenin sektöre ilgisi hakkında da bilgi veren Bayraktar, “ Sektörde yerli sanayi ağırlıklı gelişim gösterdi. Ama son yıllarda yabancı sermayeli şirketler Türkiye pazarını yakından inceliyorlar. Bu alandaki öncü Avrupa, Asya ve ABD’li firmalar pazara yönelik araştırma yapıyorlar. Türkiye’de kendi ofislerini açıyorlar” dedi.

YENİ TEKNOLOJİLER GÜNEŞ IŞIĞI ODAKLI

Süleyman Demirel Üniversitesi (SDÜ) Teknoloji Fakültesi Mekatronik Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Ramazan Şenol, güneş ışığını taklit edebilen led sistemi geliştirdiklerini bildirdi. Şenol, Isparta ve çevresinde seracılığın faal olarak yapıldığını ancak bu faaliyetin genellikle yaz aylarında gerçekleştiğini söyledi. Eylül ayına geldiğinde seracılık faaliyetinin bittiğini ifade eden Şenol, bunun nedeninin hava şartları ve ışığın yetersizliği olduğunu vurguladı. Seralardaki hasat süresinin uzatılması amacıyla geçen yıl TÜBİTAK 1512 Girişimcilik alanında “Yapay Güneş (LED) ile Bitki Yetiştirme Lambası Üretimi Projesi” geliştirdiklerini anlatan Şenol, projelerinin TÜBİTAK tarafından kabul edildiğini bildirdi. Şenol, SDÜ Göller Bölgesi Teknokenti bahçesinde kurdukları serada deneme çalışmalarına başladıklarını ifade etti. Geçen yıl yapay güneş ışığı ile çilek, domates, marul ve karanfil ürettiklerine değinen Şenol, şöyle konuştu: “Bu denemelerin sonucunda karanfillerde 100-110 santimetreye kadar uzayabilenlerini ürettik. Seralardaki ortak çalışmamızda karanfillerde 20- 25 gün daha erken çiçeklenme elde edildi. 70-75 santimetre olarak istenen çiçek boyu burada 110 santimetreyi buldu. Domates ve çilekte de aynı şekilde. Geçtiğimiz ayın ortasına kadar çilek, marul, domates ve karanfil üretimine devam ettik.”

DÜNYANIN EN BÜYÜK GÜNEŞ ÇİFTLİĞİ KONYA’YA

Konya’da kurulacak güneş santrali çiftliği hemen hemen yüzde 100 yerli sanayi tarafından oluşturulacak. Bunun ihalesinin

500'er megavatlık 6 blok halinde yapılması öngörülüyor. Lisanslama dışında bir yapıyla 6 milyar dolara kurulacak santralin 2018 yılında üretime başlaması hedefleniyor. Yalnızca Avrupa'nın değil dünyanın en büyük güneş çiftliğinin kurulması planlanıyor.

TÜRKİYE 2014'TE GÜNEŞİ GÖREMEDİ

Türkiye'nin güneş enerjisi kurulumu 2014 yılında sadece 78 MW olarak gerçekleşti. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı 2014 Yılı Enerji Yatırımları verilerine göre, 2014 yılında Türkiye’de 6.303 GW enerji kurulumu gerçekleşti. Bu kurulumdaki güneş enerjisi kurulumlarının payı ise sadece 78 MW oldu. Rüzgar ve güneş enerjisi kurulumlarının ayrı ayrı belirtilmediği Enerji Bakanlığı verilerine göre, 2014 yılında Türkiye’de toplam 6.303 GW yeni kapasite kurulumu yapıldı.



Bu kapasitenin % 14’ü (882.290 MW) rüzgar ve güneş kurulumlarından kaynaklandı. Kalan kapasite ise fosil yakıtlı santrallerden (3899.960 MW), hidroelektrik santrallerinden (1,366.455 MW) ve jeotermal, biyokütle ve atık santrallerinden (154.169 MW) sağlandı.

Global Rüzgar Enerjisi Konseyi (GWEC)’in raporuna göre de 2014 yılında Türkiye’de 804 MW gücünde rüzgar kurulumu gerçekleştirildi. Enerji Bakanlığı verileri ile birleştirilecek olursa güneş enerjisi kurulum kapasitesinin geçtiğimiz yıl sadece 78.29 MW olduğu anlaşılıyor. Türkiye 2023 yılına kadar en az 3 GW güneş enerjisi kurulumunu hedefliyor. Halihazırda ise 70

“ENERJİ VERİMLİLİĞİNDE ÇOK KONUŞULUP AZ İŞ YAPILYOR”

Adnan Menderes Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Yunus Çengel, enerji verimliliği konusunda çok konuşulup az iş yapılıyor olunmasını temel eksiklik olarak değerlendirdi. Böylelikle bu alanda sağlıklı bir ekosistem ve kültürün oluşmadığını ve özden ziyade kabuğun ön plana çıktığını anlatan Çengel, “Sonuç odaklı bir yaklaşımla ülke veya sektör bazında hedefler belirlenip bu hedeflere ulaşmayı sağlayacak bir mekanizma geliştirilmeden bir yere varmak mümkün değil” dedi. Çengel, geçtiğimiz günlerde ilan edilen 10’uncu Kalkınma Planı’nda enerji verimliliğine yapılan vurgu ve enerji verimli ürünlerin düşük vergi oranlarıyla teşvik edilmesi ile ilgili basit ve somut tedbirlerin son derece memnuniyet verici olduğunu söyledi. Makul bir takvim dahilinde enerji verimsiz ürünlerin imalatı ve satışının dahi yasaklanabileceğini kaydeden Çengel, şöyle konuştu: “Bu yaklaşım ithal ürünleri için de geçerli olmalı ve enerji verimsiz ürünlerin ithalatı baştan önlenmeli veya yüksek vergilerle cazip olmaktan çıkarılmalı. Bunu birçok ülke uzun yıllardır yapıyor. Ayrıca, kamu ihalelerinde de enerji verimliliğine yer verilmeli ve alımlarda asgari enerji verimliliği standartları belirtilmeli.”



garden concept



2015 COLLECTION

Geniş ürün yelpazesiyle Vitello Garden Concept 2015 yazına damgasını vuruyor.



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

Genel Merkez: Fatih Mah. 1191 Sk. No.18 Sarnıç Gazlemir - 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



GW civarında olan Türkiye'nin toplam enerji kurulum kapasitesi içinde güneşin payı yaklaşık 100 MW, rüzgarın payı da yaklaşık 3.763 MW civarında.

15'E YAKIN PROJE İÇİN ÇALIŞMA

Yenilenebilir Enerji Genel Müdürü Yusuf Yazar, alternatif enerji kaynaklarına ilişkin, "Ar-Ge çalışmaları kapsamında, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, TÜBİTAK ve üniversitelerle işbirliğinde birçok proje başlatıldı, başlatılacak projeler var. Milli nükleer enerji santrali, milli güneş enerjisi santrali, milli hidroelektrik santralleri gibi, sayıları 15'e yakın projemiz üniversitelerle işbirliği içinde TÜBİTAK'la sürüyor" dedi. Enerji kaynaklarının önemli bölümünü oluşturan petrol ve doğalgazın ithal edildiğini ifade eden Yazar, yerli kaynak olmayan doğalgazın elektrik üretiminde büyük paya sahip olmasının kabul edilebilir ve sürdürülebilir bir durum ortaya koymadığını vurguladı. Yazar, yenilenebilir enerji potansiyeli çok yüksek ülkelerden olan Türkiye'de bu zenginliğin değerlendirilmesi için yatırım yapılması gerektiğini vurgulayarak, şunları kaydetti: "Hidroelektrikte belirli bir potansiyelimiz var. O devam ediyor. Rüzgar, jeotermal ve jeokütlede de büyük artış var. Güneşte de başladı. Güneşten elde edilen enerji, 2014 yılı sonunda 45 megavattı. Bugünlerde 55 megavattı geçmiş durumda. Yeni lisans ihaleleri, yarışmaları yapıldı. Lisanssızların yanı sıra, muhtemelen bu yılın sonunda artık lisanslı güneş santrallerinin de devreye alınmaya başladığını göreceğiz."

TÜRKİYE'NİN RÜZGAR ENERJİSİNDE KURULU GÜCÜ

Türkiye'nin rüzgar enerjisi kurulu gücü, son 1 yılda yüzde 35 artarak 3 bin 581 megavata yükseldi. Enerjide dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla yerli ve yenilenebilir kaynakların kullanımını artırmaya çalışan Türkiye, rüzgardan enerji üretimine hız veriyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre,

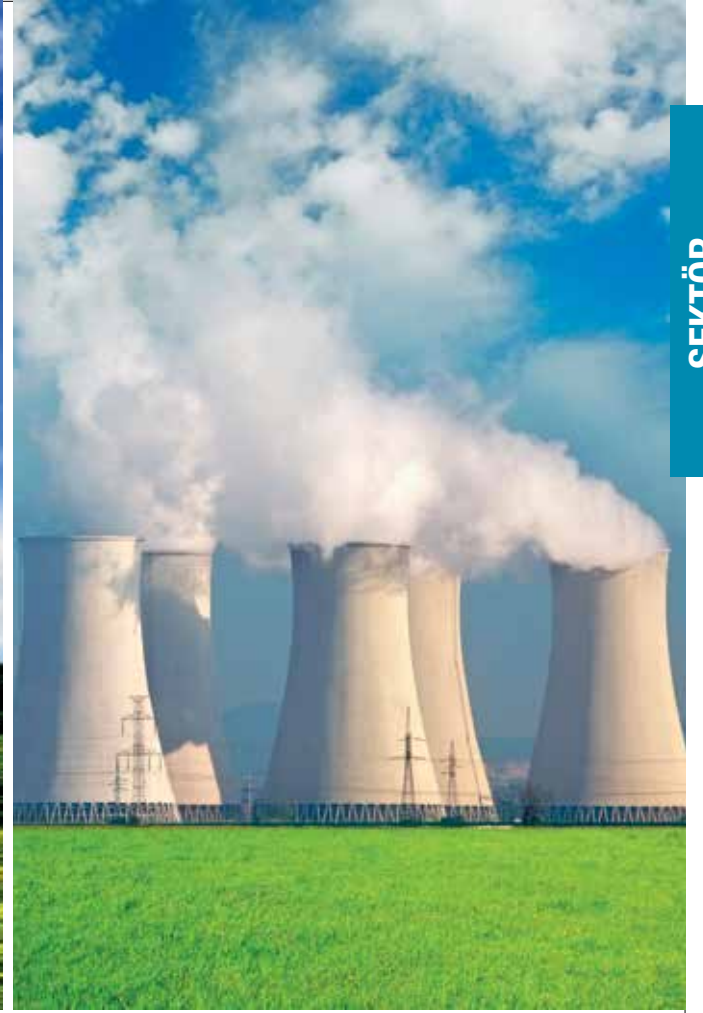
Türkiye'de 2014 yılının 8 ayında rüzgar enerjisinde kurulu kapasite, 2013'ün aynı dönemine göre 926 megavat artarak 3 bin 581 megavata çıktı. 2014 yılının ilk yarısında kamu, özel sektör eliyle inşa edilen 47 rüzgar enerjisi santralini (RES) devreye aldı. Böylece elektrikte 68 bin megavat seviyesindeki toplam kurulu gücün yaklaşık yüzde 5'i rüzgardan elde edildi. Türkiye'de 2013 Ağustos ayında rüzgar enerjisi kurulu gücüne 27 megavat eklenirken, 2014 yılı Ağustos ayında bu rakam 6 katın üzerine çıkarak yaklaşık 170 megavat olarak gerçekleşti.

BÖLGELERDE EGE ŞEHİRLERDE BALIKESİR BİRİNCİ

Türkiye'de en fazla rüzgar santrali Ege Bölgesi'nde bulunuyor. Türkiye'nin rüzgar enerjisindeki kurulu gücünün yüzde 38'ini (1360 megavat) Ege Bölgesi'ndeki elektrik üretim tesisleri oluşturuyor. Ege Bölgesi'ni yüzde 36 ile (1288 megavat) Marmara Bölgesi takip ediyor. Akdeniz Bölgesi ise yüzde 15'lik (537 megavat) kurulu güçle üçüncü sırada yer alıyor. Rüzgar enerjisindeki kurulu gücün illere göre dağılımına bakıldığında ise Balıkesir'in ilk sırada yer aldığı görülüyor. Balıkesir, 767 megavatlık kurulu gücüyle Türkiye'de en çok rüzgar santralinin bulunduğu şehir. İzmir, 613 megavatlık kurulu gücü ile ikinci sırada yer alırken 393 megavatla Manisa en fazla rüzgar santralinin bulunduğu üçüncü şehir konumunda yer alıyor. Rüzgarda 2013 sonunda 2 bin 958 megavat olan kurulu gücün, 2014 yıl sonu itibarıyla 4 bin megavat seviyesine ulaştığı belirtiliyor.

TÜRKİYE RÜZGAR YATIRIMLARINDA AVRUPA BEŞİNCİSİ

Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliğinden, 2014 yılında rüzgar enerjisi yatırımlarında Türkiye'nin, Avrupa'da beşinci, dünyada onuncu sırada yer aldığı bildirildi. Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliğinden (TÜREB), 2014 yılında rüzgar enerjisi yatırımlarında Türkiye'nin,



Avrupa'da beşinci, dünyada onuncu sırada yer aldığı bildirildi. TÜREB'in verilerine göre, geçen yıl 804 megavatlık rüzgar enerjisi santralini devreye alan Türkiye, rüzgar enerjisi yatırımlarında Avrupa'da Almanya, İngiltere, Fransa ve İsveç'in ardından beşinci, dünyada ise onuncu oldu.

RÜZGARDA İLK ON ARASINA GİRDİK

Küresel Rüzgar Enerjisi Konseyi (GWEC) tarafından açıklanan istatistiklere göre, Türkiye 2014 yılında gerçekleştirdiği 804 MW'lık kapasite ile dünya genelinde ilk on ülke arasına girmeyi başardı. Avrupa'da ise, Almanya, İngiltere, Fransa ve İsveç'in ardından Türkiye beşinci sırada yer aldı. Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği'nin (TÜREB) açıklamasında yer alan GWEC verilerine göre, dünya genelinde 2014 yılında 51,477 megawatt (MW) ilave yapıldı ve böylece dünyada rüzgar kurulu gücü 369,553 MW'a ulaştı.

ÇİN KÜRESEL PAZARIN %30'UNU TEMSİL EDİYOR

Açıklanan rapora göre Çin, 114,763 MW'lık kurulu gücü ile, küresel rüzgar pazarının yüzde 30'unu temsil ediyor. 2014 yılı sonunda yeni bir rekora imza atan Çin, bir yılda 23,351 GW kurulu güce ulaştı. 65,879 MW ile Amerika ikinci, 39,165 MW ile de Almanya dünya pazarında üçüncülük koltuğuna oturdu. 22,987 MW ile İspanya ve 22,465 MW ile Hindistan'ın ardından gelen İngiltere'nin 12,440 MW kurulu gücü var. Dünyada atağa kalkan bir başka pazar da 560 MW ile Güney Afrika pazarı oldu.

RÜZGAR OLDUKÇA ETKİLİ BİR SEÇENEK

GWEC Genel Sekreteri Steve Sawyer, rüzgar enerjisinin yalnızca düşük fiyatları ile değil maliyetindeki sabit oranlar ile de fosil yakıtların çığınca dalgalanan fiyatları karşısında önlem almaya çalışan enerji üreticileri ve firmalar için oldukça etkili bir

ENERJİ KOOPERATİFLERİ GELİYOR

Lisanssız Elektrik Üretimi Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Kiroğlu, "Lisanssız elektrik üretimindeki potansiyelin önünün açılması için enerji kooperatifleri kurulmasını destekliyoruz. EPDK ile üzerinde çalıştığımız düzenleme çok yakında duyurulacak" dedi.

Kiroğlu, yaptığı açıklamada, lisanssız elektrik üretiminin Türkiye'ye hem istihdam hem de enerji bağımsızlığını sağlama konusunda fayda sağlayacak önemli bir alan olduğunu söyledi.

Lisanssız elektrik üretiminde 6 binin üzerinde başvuru olduğunu ve 3 bine yakın projenin trafodan bağlantı kapasitesi izni aldığını dile getiren Kiroğlu, şöyle devam etti: "Bin 700 proje de Bakanlık onayı için bekliyor. 100'ün üzerinde güneş projesi devreye girdi. Lisanssız elektrik üretimindeki potansiyelin önünün açılması için enerji kooperatifleri kurulmasını destekliyoruz, bunun için bir düzenleme gerekiyor, EPDK ile üzerinde çalıştığımız düzenleme çok yakında duyurulacak. Enerji kooperatifi ile ayrı ayrı tesisler kurmak yerine bir tane daha büyük tesis kurma mantığı getirilecek. 7 yatırımcı bir araya gelerek bir kooperatif kurabilecek ve tüketimlerini üretim yapacakları tesisten sağlayabilecek."

Enerji kooperatifi ile yatırımcıların hem daha kısa sürede hem de daha ucuza elektrik üretimi yapabileceklerini ifade eden Kiroğlu, bu kooperatiflerin en fazla işleyebileceği alanın sulama birlikleri olduğunu kaydetti.

TÜRKİYE'NİN 2023 YILI ENERJİ SEKTÖRÜ HEDEFLERİ

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılının kutlanacağı 2023 yılına yönelik vizyonu gereği enerji sektörüne ilişkin yüksek hedefler öngörülüyor. Bu hedefler arasında şunlar yer alıyor.

- Kurulu gücün 120 bin mw'a çıkarılması
- Yenilenebilir enerji kaynakları payının yüzde 30'a yükseltilmesi
- Su enerjisi kullanımının en üst düzeye çıkarılması
- Kurulu rüzgâr enerjisi kapasitesinin 20 bin mw'a ulaştırılması
- 600 MW jeotermal ve 3.000 MW güneş enerjisi kapasiteli santrallerin kurulması
- Taşıma hattı uzunluğunun 60 bin 717 kilometreye çıkarılması
- Enerji dağıtım birim kapasitesinin 158 bin 460 mw düzeyine çıkarılması
- Akıllı şebeke kullanımının artırılması
- Doğal gaz depolama kapasitesinin 5 milyar metreküpe yükseltilmesi
- Enerji borsası oluşturulması
- Nükleer enerji santrallerini işletmeye alınması (iki nükleer elektrik santralini faaliyete almış olmak, bir üçüncüsünün inşaatını sürdürmek)
- 18 bin 500 mw kapasiteli kömür yakıtlı bir elektrik santrali inşa edilmesi.



seçenek olduğunu belirterek, iklim değişikliği, hava kirliliği, enerji güvenliği, fiyat istikrarı, sanayi ve istihdam için rüzgar sektörünün önemli bir çözüm olduğunu ifade etti.

RÜZGAR ENERJİSİNDEKİ GELİŞMELER....

Türkiye'nin kurulu rüzgar enerjisi kapasitesi 2014'te yüzde 27 artışla 3 bin 763 megavata çıktı. Türkiye'nin kurulu rüzgar enerjisi kapasitesi geçen yıl yüzde 27 artışla 3 bin 763 megavata ulaştı. Avrupa Rüzgar Enerjisi Birliği'nin (EWEA) verilerine göre Türkiye, 2014'te Avrupa'da yeni rüzgar yatırımlarının yüzde 6,3'ünü gerçekleştirdi.

EWEA'nın yıllık raporuna göre Avrupa'da 2014'te kurulu rüzgar gücü yüzde 10,5 artışla 134 gigavata yükseldi. Almanya'nın 39,2 gigavat kurulu kapasite ile Avrupa lideri olduğu rüzgar enerjisinde 23 gigavatla İspanya, 12,4 gigavatla İngiltere, 9,3 gigavatla Fransa, 8,7 gigavatla İtalya, 5,4 gigavatla İsveç, 4,9 gigavatla Portekiz, 4,8 gigavatla Danimarka, 3,8 gigavatla Polonya ve Türkiye ilk 10'u oluşturdu. Rüzgar enerjisinde geçen yıl dünya genelinde ilave kapasite artışında 50 gigavata ulaşarak rekor kırılırken toplam kurulu kapasite 370 gigavata yaklaştı. Çin'in 114,8 gigavat, ABD'nin 65,9 gigavatla, Almanya'nın 39,2 gigavatla ilk üçte yer aldığı listede Türkiye 3,8 gigavatla 16'ncı sırada bulunuyor.

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 santralini devreye alındığını ifade eden Ataseven, yıl sonu itibarıyla rüzgarda toplam kurulu gücün 3800-4000 megavata bulacağını belirtti.

Ataseven, gelecek yıl sektördeki bürokratik sıkıntılar aşılsa, 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." ●



NAK

Kargo

Yol olan her yerde...

444 44 35

www.yeninakkargo.com



Milletlerarası Ticaretin Risklerini Fırsata Çevirmek Mümkün mü?

Her ticari ilişkinin koşulları ve dengeleri farklı olduğu için, taraflar arasındaki ilişki için en uygun sözleşmenin hazırlanması, hukuki riskleri en aza indirecektir.



PROF. DR. ZİYA AKINCI
EGİAD Üyesi

■ Bu yazıyı sonuna kadar okumayacak olan dostlarımız için hemen cevap verelim: Mümkün.

Milletlerarası ticari risklerin en yüksek olduğu bölgeler esasında kârlılığın en yüksek olduğu bölgelerdir. Söz konusu riskler hukuken doğru bir şekilde yönetilebilirse, kârlılığın en yüksek olduğu bu bölgelerde riski en aza indirerek fırsatlardan istifade etmek mümkün olur. Bu yazıda hukuki risklerin yönetilmesi hakkında bazı ipuçları yer almaktadır. Bu vesileyle, her zaman özlemle hatırladığım EĞİAD'lı dostlarıma içten sevgilerimi sunar, EĞİAD'ı bizlerden sonra daha da başarılı günlere taşıyan dostlarımıza teşekkürlerimi sunarım.

SORUNLARIN İÇİNDEKİ FIRSATLAR

Türkiye'nin dünya haritasındaki yerine bakıldığında etrafının sorunlarla ve fırsatlara çevrilmiş olduğu kolayca görülebilir. Özellikle içinde bulunduğumuz günlerde her sabah uyandıığımızda etrafımızdaki devlerden birinin veya bir kaçının sınırları değişmiş oluyor, iç ve dış çatışmalar ülkelerin günlük hayatını ve doğal olarak siyasi ve ekonomik önceliklerini tümüyle değiştirmektedir. Buna karşılık, yine Türkiye'yi çevreleyen bu ülkeler bölge açısından büyük ekonomik fırsatlar sunmaktadır. Türkiye'nin batısındaki ülkeler teknoloji, finans ve diğer konulardaki gelişmişlik düzeyleri ile Türk şirketleri açısından iyi bir ticari partner adayı olurken, diğer ülkeler ise doğal kaynaklarının zenginliği, alt ve üst yapı gereksinimleri ve pazarlarında Türk mallarına olan talepleri ile Türk ekonomisi açısından büyük önem taşımaktadırlar. Kısacası Türkiye açısından bölgemiz sorunları ve fırsatları birlikte sunmaktadır. Bu süreçte, bölgenin riskini iyi yöneterek bölgenin fırsatlarından istifade

eden firmalar, önümüzdeki döneme sadece Türkiye'nin değil, bölgenin lider firmaları olarak gireceklerdir. Bu noktada, gerekli hukuki önlemleri alan firmalar oluşabilecek risklere karşı tedbirlerini alırken, bölgenin fırsatlarından azami istifade edeceklerdir.

SÖZLEŞME: HAKLI OLMAK ≠ HAKLI ÇIKMAK

Milletlerarası ticarete hukuki risklerin iyi yönetilmesinin en önemli koşullardan biri, ticari ilişkilerin doğru sözleşmeler üzerine temellendirilmesidir. Maalesef ülkemizde milletlerarası ticaretin gereklerine uygun sözleşme yapma alışkanlığı ve kültürü gelişmemiştir. Ekonomik açıdan çok iyi durumda olan firmalarımız dahi, kendilerini güven altına alacak sözleşmeler hazırlamayı ihmal etmekte, hatta çoğu zaman karşı taraftan sözleşme göndermesini bekleyerek müzakerede avantajı karşı tarafa bırakmaktadır. Yine bir çok olayda, önemli miktardaki sözleşmeler için dahi hukukçulara danışılmamakta ve farkında olmadan telafisi mümkün olmayan riskler alınmaktadır. Bu sebeple, öncelikle firmalarımızın hukukçular ile milletlerarası ticari sözleşmelerini hazırlamaları bir çok riski bertaraf edecek veya riskin gerçekleştirilmesi durumunda sözleşmede çözümler hazır olacaktır.

Her ticari ilişkinin koşulları ve dengeleri farklı olduğu için, taraflar arasındaki ilişki için en uygun sözleşmenin hazırlanması, hukuki riskleri en aza indirecektir. Örneğin ihracat sigortası yaptırılması, tedarik ülkesindeki uluslararası gözetim firmalarının kalite ve miktarı kontrol etmesi, kalite ve miktar uyumsuzlukları için bilirkişi (münhasır delil sözleşmesi olarak) yapılması, sözleşmedeki ödeme şartının akreditif gibi güvenli yöntemler olarak belirlenmesi, sözleşmeye aykırılıklar için cezai şart öngörülmesi veya mücbir sebep

(force majeure) halinin doğru tanımlanması gibi sözleşmede yer alacak hükümlerle belirli risklerin başarılı bir şekilde yönetilmesi mümkün olacaktır. Ancak yukarıda belirtildiği üzere, en doğrusu, ticari ilişkinin niteliğini dikkate alarak bu ilişki için en doğru sözleşmenin hazırlanmasıdır.

UYGULANACAK HUKUK: OYUNUN KURALLARI

Taraflar arasındaki sözleşmenin iyi olması kadar önemli bir başka konu, sözleşmeye uygulanacak hukuk olacaktır. Zira, taraflar arasındaki sözleşme bir çok konuyu düzenleyerek, muhtemel uyuşmazlıklar için çözüm getirirse dahi, hazırlanan bu sözleşmenin her türlü konuyu düzenlemesi mümkün olmayacaktır. Hatta çoğu zaman taraflar arasındaki uyuşmazlık sözleşmenin belirli bir hükmünün farklı yorumlanmasından kaynaklanacaktır. Böyle bir durumda, taraflar arasındaki uyuşmazlık sözleşmeye uygulanacak hukuka göre çözümlenecektir. Tarafların uygulanacak hukuku sözleşmelerinde belirlememeleri durumunda,

beraber, uygulanacak hukukun her ilişki açısından ayrı ayrı değerlendirilmesi firmalarımıza büyük avantajlar sağlayabilir. Örneğin, sorumsuzluk kayıtlarından istifade edilmek istenen bir sözleşmede, sorumsuzluğun sınırlandırılmasına azami izin veren hukuk sistemlerinin seçilmesi firmalarımızın sorumsuzluk kayıtlarından istifade ederek karşı tarafın taleplerini bertaraf edecektir. Yine bir acentem veya dağıtım sözleşmesinde sözleşmenin sona ermesi durumunda acente veya dağıtıcıya en yüksek tazminatı veren hukukun seçilmesi ile bir anda firmalarımız yüksek tazminatlar talep etme hakkına kavuşacaktır.

UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜM YERİ

Milletlerarası arası ticaretteki en önemli risklerden biri taraflar arasında uyuşmazlık çıkmasıdır. Böyle bir durumda uyuşmazlık nerede çözümlenecektir? İÇ ticarette uyuşmazlığın çözüm yeri dendiğinde genellikle akla mahkemeler gelmektedir. Milletlerarası ticaret için de aynı şey söylenebilir mi? Milletlerarası ticaret uygulamasında taraflar birbirlerinin mahkemelerinde yargılanmak istemezler. Bugün dahi bazı ülke mahkemeleri vatanadaş ile yabancı firmalar arasındaki uyuşmazlıklarda vatanadaşları lehine karar vermekte, hele taraflardan bir devlet veya bir kamu kurumu olduğunda bu durum daha da sıkıntı yaratmaktadır. Böyle bir durum olmasa dahi, hiçbir taraf yargılamada avantajı diğer tarafa bırakmak istemediği için, diğer tarafın mahkemelerinin yetkisini kabul etmeyecektir. Bu sebeple taraflar uygulamada, milletlerarası ticari uyuşmazlıkların çözümünde nötr olması sebebiyle çok sık tercih edilen milletlerarası tahkim kabul etmektedirler. Ayrıca, milletlerarası arası tahkim, hızlı bir çözüm yolu olması, yargılama usulünün, dilinin belirlenmesi konularında taraflara serbesti tanınması, hakem kararlarının dünyanın hemen her ülkesinde icra edilebilmesi gibi avantajlar taşımaktadır. Özellikle bazı ülkelerde tahkim şartının bulunması alacağın tahsil edilmesi imkanı ile doğrudan bağlantılıdır. Zira çeşitli sorunlar dolayısıyla bu ülke mahkemelerinde dava açma imkanı çok kısıtlıdır veya mahkemede dava açılma dahi hakkını elde imkanı fiilen mevcut değildir. Son dönemlerde Libya, Irak, Yemen veya Bağımsız Devletler Topluluğunun bazı ülkeleriyle ilgili olarak yapılan sözleşmelerde tahkim şartı bulunan davacılar alacaklarını hızlı bir şekilde alırken, tahkim şartı bulunmayan sözleşmeler için hiç bir şey yapılamaması bu söylenenlere en somut örneği teşkil etmektedir.

İKİLİ YATIRIM ANLAŞMALARI: BİLİNMEYEN KORUMA

Milletlerarası ticaretin önemli risklerinden birisi de, yatırım yapılan ülkede politik veya ekonomik iklimin değişmesi sebebiyle, ev sahibi devletin veya devlet kurumlarının yatırımcının haklarını ihlal etmesidir. Türkiye Cumhuriyeti yatırımcılarımızın korunması için ticaret yaptığımız hemen her devlette İkili Yatırım Anlaşması yapmıştır. Bu İkili Yatırım Anlaşmaları yatırımcılarımıza önemli haklar tanımakta, ancak maalesef uygulamada firmalarımız İkili Yatırım Anlaşmalarının kendilerine tanıdığı bu güvenceler hakkında yeterince bilgi sahibi değildirler. Yurt dışında yatırımcılarımıza farklı muamele yapılması, haklarının ihlal edilmesi, yatırımlarına dolaylı veya doğrudan el konulması gibi durumlarda yatırımcılarımız ev sahibi devlete Dünya Bankası nezdinde tahkim (ICSID) başlatabilirler. Böyle bir tahkim davası için yatırımcının sözleşmesinde tahkim şartı bulunmasına gerek olmadığı gibi, ICSID hakemlerinin vereceği kararlar, ev sahibi devlet tarafından kendiliğinden icra edilecektir. Uygulamada Türk yatırımcıları özellikle Bağımsız Devletler Topluluğundaki yatırımlarını ile ilgili olarak açtıkları davalarda başarılı olarak yüksek tazminatlarla zararlarını telafi etmeyi başarmışlardır. ●

“kanunlar ihtilafı kuralları” denilen kurallardan hareketle sözleşmeye uygulanacak hukuk belirlenecektir. Ancak, bu durum, sözleşmeye uygulanmasını hiç arzu etmediğiniz bir hukukun uygulanması gibi bir durum ortaya çıkarabilir. Bu tür sürprizlerle karşılaşmamak için yapılması gereken, sözleşmelerde daima uygulanacak hukukun belirlenmesidir. Uygulanacak hukukun seçimi neye göre yapılacaktır? Milletlerarası ticari uygulamada taraflar genellikle diğerinin hukuk sistemine tabi olmak istemezler. Bu yaklaşım diğer tarafın hukuk sisteminin kötü olduğunun düşünülmesinden ziyade, ihtilaf halinde en azından avantajı diğer tarafa bırakmamak için benimsenmektedir. Böyle bir durumda nötr hukukların önerilmesi suretiyle taraf arasında anlaşma sağlanabilir. Türk firmalarının taraf olduğu sözleşmelerde İsviçre hukuku sıklıkla benimsenmektedir. Zira özellikle Türk Borçlar Hukuku ile İsviçre Hukukunun neredeyse aynı olması Türk firmaları açısından önemli bir avantaj teşkil ederken, yabancı firmalar, İsviçre Hukukuna birkaç dilde kolayca ulaşılabilirliği ve milletlerarası ticarete sıklıkla kullanılması sebebiyle İsviçre Hukukunda mutabık kalmaktadırlar. Bununla

modern yaşam

minimalist fikir

MIA

Boutique

Gaziemir

KristalFikirler.com



LANSMAN
FIYATLARIYLA
★★★

Açık Yüzme Havuzu • Ankastre Hazır Mutfak
Akıllı Ev Otomasyon Sistemi • Ebeveyn Giyinme Odası • Açık Otopark
7/24 Güvenlik • Çocuk Parkı

Gaziemir merkezinde
Koç İnşaat'ın özgün "Mia Yapı" konseptinin
minimalist yansıması. Şık, modern ve minimalist
bir yaşam düşleyen herkese!



 **KOÇ İNŞAAT**

Adres : Akçay Caddesi No: 208 Gaziemir / İZMİR

Telefon : +90 (232) 220 47 48

Gsm : +90 (530) 762 28 23

Faks : +90 (232) 251 12 33

E-posta : info@kocinsaat.com.tr

01232) 220 47 48 | www.kocinsaat.com.tr



Bademli Kılıczade Mehmet Ağa Camii

İzmir'in Ödemiş ilçesine bağlı Bademli beldesinde Aşıklar Oba Mahallesiinde bulunmaktadır. Yapının ne zaman ve kimin tarafından inşa ettirildiği tam olarak bilinmemektedir.



MAHİR KAPLAN
EĞİAD Üyesi



Restorasyon Öncesi

TARİHÇESİ

■ İzmir'in Ödemiş ilçesine bağlı Bademli beldesinde Aşıklar Oba Mahallesinde bulunmaktadır. Yapının ne zaman ve kimin tarafından inşa ettirildiği tam olarak bilinmemektedir. Ancak, harim girişinin üzerinde yer alan kitabesinden 1226/1811 yılında Ödemiş Voyvodası Kılıczade Mehmet Aga tarafından büyütelerek yenilendiği anlaşılmaktadır. Üç satırlık kitabenin metni ve tercümesi şöyledir;

*Ba's-i teccid-i tevsi-i cami-i şerif
Ödemiş Voyvodası Kılıczade
Esseyid Mehmet Ağa fi sene 1226*

Kitabenin Türkçesi şu şekildedir:

Cami-i şerifin genişletilmesine ve yenilenmesine sebep olan Ödemiş Voyvodası Kılıczade Hacı Mehmet Ağa. Sene 1226.

Kitabenin üzerindeki süslemeler arasında, ayrıca, boya ile 1291 tarihi yazılmıştır. Bu 1291 /1874-75 tarihi de, caminin süslemelerinin yapıldığı tarih olmalıdır.

Cami, kareye yakın dikdörtgen planlı bir harim ile kuzeyindeki son cemaat yerinden oluşur. Arazinin eğimi nedeniyle, yüksekte kalan son cemaat yerinin altı, bir bodrum kat olarak değerlendirilmiştir. Örtü sistemi geniş ahşap saçaklı kırma çatıyla sağlanan kagir yapının cepheleri tamamen sivalidir.

DIŞ SÜSLEME

Caminin dış süslemelerinde ahşap, boya ve alçı takviyeli harç kullanılmıştır. Son cemaat yerinin tavanı, ahşap işçiliği ile dikkati çeker Tavan yüzeyi çitalarla üç bölüme ayrılmıştır. Ortadaki çökertilmiş kare alanın yüzeyinde, çitalar çakılarak dörtgen ve üçgen bölümler oluşturulmuştur. Mavi, sarı ve pembeye boyanan bu bölümlerin her biri mavi, beyaz, kahverengi ve yeşil çiçeklerle bezenmiştir. Çökertilmiş alanın merkezine yerleştirilmiş dörtgen parçalarla sekiz kollu bir yıldız meydana getirilmiştir. Bu yıldızın her koluna kıvrımlı birer çita tutturularak aşağıya doğru uzanan bir sarkıt oluşturulmuştur. Tavanın yanlarda kalan dikdörtgen alanları ise daha sade bir işçilik gösterir. Bu bölümlerin orta kesiminde çitalarla yapılmış ikişer eşkenar dörtgen ve bu dörtgenlerin etrafını çevreleyerek tüm yüzeye zikzaklar halinde dağılan çitalar bulunmaktadır. Bu bölümlerin kenar bordürlerinin köşelerini çiçekli dallardan oluşan renkli nakışlar süslemektedir.

Harim girişinin iki yanına resmedilmiş birer mimari manzara tasviri ile cephenin görünümü zenginleştirilmiştir. Birer dikdörtgen çerçeve içine alınmış bu mimari tasvirlerden batıdakine Mekke, doğudakine ise Medine şehri işlenmiştir.

Mekke tasvirinde; arka planda renk tonlamalarıyla verilmiş geriye gidildikçe küçülen sıra dağlar ile bu dağların üzerlerine ve eteklerine serpiştirilmiş küçük binalar resmedilmiştir. Geri plandaki dağların ve binaların daha küçük gösterilmesiyle kompozisyona derinlik kazandırılmıştır. Yine arka planda mavi ve pembenin tonlamalarıyla oluşturulmuş başarılı



Restorasyon Sonrası

bir gökyüzü dikkati çeker. Ön planda ise, geniş bir alana yayılan ve etrafı evlerle kuşatılmış revaklı bir avlu ve ortasında yükselen Kabe gösterilmiştir. Kubbesi avlu, avlu içindeki binalar ve gölgeleri yere vuran düz damlı evler ayrıntıcı işleme tarzıyla gelenekseldir. Evlerin perspektif ilkelerini aykırı kuruluşlarına karşın, genel kompozisyon düzenindeki perspektif arayışlarında başarılı bir uygulamadan söz edilebilir.

Medine tasvirinde; geri planda dağlar ve küçük küçük binalar; ön planda ise çift avlulu ve beş minareli cami ile avlu etrafını kuşatan binalar resmedilmiştir. Bu tasvir de, gerek başarılı renk tonlamaları ve perspektif uygulamalarıyla; gerek ayrıntıcı işleme tarzıyla Mekke tasvirinde görülen üslup özelliklerini tekrarlar. Kompozisyonda evlerin yere vuran gölgeleri, çöl zemininin, dağların, gökyüzünün renk tonlamalarıyla verilmesi başarılı bir uygulama olarak dikkati çeker. Soğanvari kubbeli cami, minareler, revaklı avlular ve binalar en küçük ayrıntısına kadar ince ince işlenmiştir. Fakat, Medine tasvirinde gökyüzü küçülmüş, dağlar daha geri plana alınarak sayıları azaltılmıştır.

İÇ SÜSLEME

Yapının harimi de yoğun süslemelere sahiptir. Özellikle, kuzey duvarı boyunca uzanan kadınlar mahfilinin güneyinde kalan bölümde, tavan ve duvarların zengin renkli nakışları dikkati

Yapının harimi de yoğun süslemelere sahiptir. Özellikle, kuzey duvarı boyunca uzanan kadınlar mahfilinin güneyinde kalan bölümde, tavan ve duvarların zengin renkli nakışları dikkati çeker. Harimin doğu, batı ve güney duvarları boyunca iki süsleme şeridi dolaşır.

çeker. Harimin doğu, batı ve güney duvarları boyunca iki süsleme şeridi dolaşır. Doğu ve batı duvarlarında kadınlar mahfili ile kesilen bu süsleme şeritleri; üst sıra pencerelerinin alt ve üst seviyelerinde yer alır. Stilize kıvrık dallardan oluşan krem renkli bezemeler; üstte kırmızı, altta ise yeşil zemin üzerine işlenmiştir. Duvarlarda bu iki süsleme şeridinin arasında kalan ve üst sıra pencerelerinin aralarına rastlayan yüzeylerde çeşitli yazı panolarına yer verilmiştir. Bu yazı panoları, çiçekli dallardan oluşan birer çerçeve içine alınmıştır. Alt sıra pencerelerinin aralarındaki yüzeylere de kırmızı, mavi renkli çeşitli çiçek demetlerinden oluşan süslemeler yapılmıştır. Bu tür süslemeler, güney duvarının yalnızca batı ucunda yer alırken, doğu duvarının güney ucunda ise ağaca sarılmış güllerden oluşan bir kompozisyon şeklinde işlenmiştir. Tarihçe olarak Sanat Tarihi Uzmanı **Prof. Dr. İnci Kuyulu Ersoy**'un yapmış olduğu çalışmadan faydalanılmıştır.

YAPILAN UYGULAMALAR

Kılıc Mehmed Ağa Camii restorasyon çalışmaları Bademli Belediyesi tarafından, İzmir Valiliği il özel idaresi ve Kılıc Mehmed Ağa Vakfından alınan parasal destekle 08.06.2012 tarihinde **Umar Mimarlık** Şirketine ihale edilmiştir. Proje müellifi **Mimar Münir Bezmez ve İzmir Vakıflar Bölge Müdürlüğü** denetiminde uygulamalar 05.08.2013 tarihinde tamamlanmıştır.



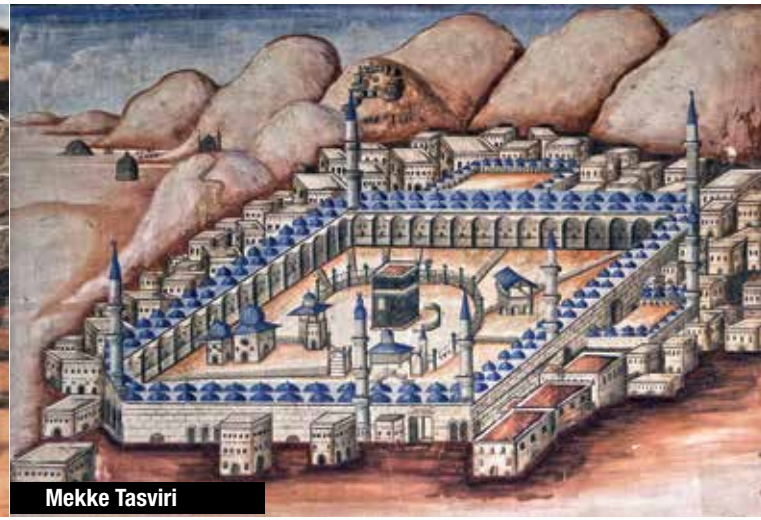
Restorasyon Öncesi



Restorasyon Sonrası



Medine Tasviri



Mekke Tasviri

Bu konuda projenin şantiye koordinatörü olan **Rest. Uzm. İnş. Müh. Mahir Kaplan**'dan alınan bilgiler doğrultusunda yapılan restorasyon çalışmaları özetlenmiştir; "Öncelikle yapının dış etkilere daha fazla zarar görmemesi için uygulamaya çatı örtüsünün onarımı ve güçlendirilmesi ile başlanmıştır. Mevcut sağlam kiremitler temizlenmiş eksikleri orijinaline göre tamamlanmıştır. Çatı ahşaplarında çürük olan kısımlar değiştirilerek yenilenmiş ve çatı arasından mevcut tavanlara takviye verilmiştir. Çatı örtüsü altına su izolasyonu ve dış saçak kısımlarında ahşap aynaların bozulmasını engellemek için bakır damlalık yapılmıştır. Camii etrafında drenaj yapılarak nem ve rutubet sorununu çözmek için su filtrasyonu sağlanmıştır. Bahçe duvarları temizlenip tekrar derzlenmiştir. Bahçedeki neme sebep veren toprak alan

tümüyle kaldırılıp filtrasyonlu malzeme ile yeni düzenleme yapılmış ve su problemi çözülmüştür. Yapı dış duvarlarındaki daha sonradan yapılan tüm çimentolu sıva ve kaplamalar sökülmüştür. Yapılan analizlere uygun olarak özgün malzeme ile tekrar sıvanmıştır.

Dış ve iç kısımlarda tüm ahşap ve sıvalı yüzeylerde **Uzman Restoratör Ridvan İşler** denetiminde konservasyon çalışmaları yapılmıştır. Tüm yüzeylerde temizlik ve iyileştirme yapılmıştır. Son cemaat ve harim kısmı döşemesi özgün kesit ve dokuda kestane ağacından tekrar yapılmıştır. Genel prensip olarak mevcut ahşap imalatlar korunmuştur. Günümüze kadar ayakta durarak gelen bu güzide eser yapılan restorasyon ve konservasyon çalışmaları ile özgün işlevselliğinde kullanıma hazır hale getirilmiştir."



Konseptiyle
fark yaratıyor,
yüksek kazanç getirisiyle
fark atıyor...



ONTAN BAYRAKLI, residence konsepti ve özgün mimarisıyla **fark yaratıyor.**
Yüksek kira getirisiyle sadece 13 yılda* kendini amorti ederek, benzerlerine **fark atıyor.**

* Kira getirisiyle ortalama amortisman süresi Türkiye için 17 yıl, İzmir için 19 yıl. (Kaynak: TÜİK)

ONTAN
BAYRAKLI

izmir kadar güzel, izmir kadar değerli



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



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

Satış Ofisi
Tel: 444 67 31

ONTAN
MÜH. MİH. İNŞAAT SAN. VE TİC. A.Ş.





Pehlivanoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hanif Pehlivanoğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi olan oğlu Ekin Pehlivanoğlu'nu "Kuşaktan Kuşağa" köşesinde ağırladık

KUŞAKTAN KUŞAĞA

'Urganlı iddia' 3 bin kişiye ekmek kapısı oldu

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

"Çeşme'yi, İzmir iş dünyasını uyutan afyon gibi görüyorum. İzmir'in kremasını yabancılar yiyecek."



■ Akhisar'ın uçsuz bucaksız tütün tarlaları... O tarlalarda gece tütün kıranların karnı acıkır. İşte o anlarda sıcak bir simit belki de insanın bütün yorgunluğunu alır, götürür. Hanif Pehlivanoğlu, ilkokul yıllarında işte bu tütün tarlalarında tütün kıranlara simit satarak ticarete atılır. Bisikletinin arkasına koyduğu simitlerin tamamını sattığında günün en mutlu insanı olur. O günün simitçi Hanif'i, seksenlerin hukukçusu bugünün ise perakende sektörüne yön veren önemli bir ismi olur.

Akhisar'daki birçok kişinin söyleminin aksine kendisi ve ağabeyleri okurlar, işadamı olurlar ve bugün 3 bin kişiyi iş imkânı sunar hale gelirler. Babaları Bekir Pehlivanoğlu'nun da 'urganlı' iddiayı kazanmasını sağlarlar.

Pehlivanoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hanif Pehlivanoğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi olan oğlu Ekin Pehlivanoğlu'nun baba-oğul ilişkileri üzerinden bir başarı öyküsüne, perakende sektöründe yaşanan değişime ve önümüzdeki dönemde beklenen gelişmelere ışık tuttuk. İzmir'in vergi rekortmenleri arasında yer alan Hanif Pehlivanoğlu, şehrin gelişimini engelleyen nedeni ise "Çeşme"yi, İzmir iş dünyasını uyutan bir afyon gibi görüyorum. İş dünyasının gelişmemesinin en önemli nedeni Çeşme'dir. Böyle iş hayatı olmaz. O nedenle İzmir dünyasında kira geliri ön planda. Sanayiye yatırım yok. Ama İstanbullu, Ankaralı, Konyalı gelip İzmir'in bu artlarını değerlendirecek. Bakın inşaat sektöründe bunu görüyoruz. İzmir'in kremasını yabancılar yiyecek. İzmir'inin sanayiye yatırım yapması lazım. Yazın durağan olan yapıyı kırmamız lazım" diyor.

Üçkuyular'da açılan ilk marketle başlayan bir başarı yolculuğu... Bu süreci okuyucularımız ile bir kere daha paylaşır mısınız?

Hanif PEHLIVANOĞLU: 36 yıllık bir hikâye... O günden beri perakende sektöründeyiz. Önce İzmir, sonra Ege Bölgesi'ne yayıldık. Kalabalık bir aileyiz. Sekiz kardeşiz. Beşi erkek, üçü kız... Babam da dahil olmak üzere bu süreçte herkesin emeği var.

Emeği var derken, bu hikâye herkes kenarındaki altını ya da birikmiş parasını çıkararak mı başladı?

Hanif PEHLIVANOĞLU: (Gülerek) Bizim Akhisar'da bunu hep konuşurlar. Babam Akhisar'a gittiğinde, "Bekir Amca, bu iş nasıl oluyor" diye soruyorlar. O da, "Bir şap şak altın veriyorum, çocuklar da market açıyor" diyormuş. Tabi bu işin esprili yanı...

Şap şak ne demek?

Hanif PEHLIVANOĞLU: Biz Makedonya göçmeniyiz. Yassı, tabak gibi olan şeylere bizde şap şak derler.

Siz ilk mağazadan beri bu sürecin içinde misiniz?

Hanif PEHLIVANOĞLU: İkinci marketin açılmasıyla birlikte sürece dahil oldum. Ben aslında 12 yıl avukatlık yaptım. Hukukçuyum. Kardeşlerim işe önce başladı. Ağabeylerim de öğretmendir. Ben de avukatlığı bırakıp, bu işe girdim.

Neden?

Hanif PEHLIVANOĞLU: Ailenin birlikte olması gerekiyordu. Birlikten kuvvet doğar. Başarılı da olduk.



Şükürler olsun. Biz halka karşı dürüst olacağız ve onlara hiç yalan söylemeyeceğiz düsturu ile yola çıktık ve yol aldık. Biz hala çek kullanmayız. Uzun yıllardır bu böyledir. Çünkü insanlara bir söz verdik, insanlara ödemelerini gününde yaptık. İnsanlara doğruyu söylediğinizde sizinle yol almak istiyor. Piyasada bir tek çekimiz yoktur.

Avukatlığı bırakmak zor gelmedi mi?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Aslında Akhisar'da iyi bir avukattım. 12 yıl boyunca avukatlık yaptım. Kardeşlerim benim de aralarına katılmamı istedi. Aileyi bir arada tutmak önemlidir. Hukukçu olarak gerektiğinde onlara zaten destek veriyordum. Ama sonunda "sen çık gel" dediler. Ben de onların arasına katıldım.

Aslında hukukçu olmanız bir süre sonra şirketin kurumsallaşması ve devamlılığında avantaj olmuş gibi görünüyor.

Hanif PEHLİVANOĞLU: Uzun vadede avantaj oldu. Ama ilk yıllarda depresyona girdim. Bir avukat olarak işi bırakıp, markete kasiyer oluyorsunuz. Kolay değildi. Çünkü hem mağazayı yönetiyorsun, hem kasayı tutuyorsun, gecesi gündüzü olmayan bir işten bahsediyoruz. Kolay bir iş değil. Eskiden şimdiki gibi bu tarz kasalar yoktu. Bütün ürünlerin fiyatlarını tek tek ezberlerdik. Üçkardeş; kasada bütün fiyatları ezberle biliorduk. 2 bin kalem maldan bahsediyoruz. Birbirimize fiyat sorarak kafamızda tutmaya

Akhisar'daki birçok kişinin söyleminin aksine kendisi ve ağabeyleri okurlar, işadamları olurlar ve bugün 3 bin kişiye iş imkanı sunar hale geldiler. Babaları Bekir Pehlivanoglu'nun da 'urganlı' iddiası kazanmasını sağladılar.

çalışıyorduk. Şimdi kasiyerlik yapmak da çok kolay... Optik okuyucu var. Okuyor, geçiyor... O yıllarda ezberleme senin cebinden gidiyordu.

Bakınız; size bir anımı anlatayım. İşe başladıktan bir süre sonra "Kasiyerlik yapmayacağım" dedim. Ağabeylerim "Olur mu öyle şey parayı dışarıdan birine mi emanet edeceksin" dediler. "Sorumluluk benim" dedim.

Yeşilyurt'taki mağazada kasiyer çalıştırmaya başladım. Biraderler de bana bakıyor, nasıl yapacak diye... Örneğin; şekerin fiyatı değişiyor, kasiyer fiyatı eski fiyattan giriyor, o anda arkasında iki kere öksürüyorum. Böylece yanlış fiyat girdiğini söylüyordum. O da hemen yeni fiyatı ezberliyordum. Böyle günler geçirdik. Ondan sonra biraderlere siz yeni mağazalar açın dedik ve yol almaya başladık.

İlk mağaza kaç metrekare alanda faaliyete başlamıştı?

Hanif PEHLİVANOĞLU: 300 metrekare alanda başladık. Üçkuyular'daki mağazayı almayı hep çok istedik. Ama nasip olmadı.

Bizden sonra başkası kiraladı. Nostalji var. Dergi ilanlarında kullandığımız fotoğraflardaki mağaza da orasıdır.

Üçüncü kuşak ne zaman işe dahil oldu?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Kızım Eylem ve oğlum Ekin bizimle beraber çalışıyor. Eylem iç mimar ve mağazaların dizayn-dekorasyonuna yönelik çalışmalarda aktif olarak görev alıyor. Ekin, ABD'de bilgisayar mühendisliği eğitimi aldı.



Çocukların meslek tercihleri ihtiyaçlarımıza uygun şekilde oldu. Bilgi işlem müdürüne ve iç mimara ihtiyacımız vardı. Onlar da bu alanda eğitimlerini aldılar.

Ekin PEHLİVANOĞLU: Benim bilgisayara karşı hep bir merakım vardı. Benim için o anlamda çok da zorlayıcı bir durum olmadı.

Biraz yönlendirme olmuş...

Hanif PEHLİVANOĞLU: İtiraf ediyorum, evet... Çocuklara durumu ajite ettik. Küçük kızıma da hukukçu ol diyorum. O ise tiyatro yapmak istiyor. Ama ben hukukçu olmasını istiyorum. Önce karnını doyurması gerekiyor. Ekin; eğitimini çok güzel tamamladı. Bizi hiç üzmedi. Artık işleri devralma sürecinde. İşin içine girdi. Bilgi işlem müdürlüğümüzü yapıyor. Bizim grubumuz bünyesinde farklı işlerimiz de var. Oralarda da görev yapıyor. Benzin istasyonlarımız var. Onları yönetiyor. Tire'de büyük çiftliğimiz var. 3 bin başlık bir tesis... Ayrıca küçükbaş konusunda tesis yatırımı yapıyoruz.

Bu tesis ne zaman devreye girecek?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Yatırım bitti. Açılışını yapacağız. Orada çok doğal ve ekolojik koyun sütü üreteceğiz. Süt inekçiliği konusunda da yatırım yapacağız. Pazarın talebine göre yatırım yapıyorsun. Ayrıca enerji yatırımımız var. 124 mağazada aylık enerji faturamız 700 bin TL. Enerji şirketimize ağırlık verdik. Enerji şirketine sadece kendi oğlum ile girdik. Hidroelektrik santrali kurduk. Amasya'da 4 megavatlık bir yatırım yaptık. Su sıkıntısı olduğu için çok randımanlı çalışmıyor Ama ileriki günlerde daha da stratejik bir yatırım olacak. Yeterli seviyede henüz çalışmıyor. Enerjiye ihtiyacımız var, tükettiğimizi üretmek zorundayız. Enerji geleceği olan bir sektör...

Hedefiniz nedir?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Tabii ki öncelikli hedef, işleri çocuklara devretmek. Ama aile şirketlerinde bu konuda bir takım sıkıntılar var. Aile şirketlerinin en büyük sıkıntısı kardeşlerin farklı alanlara farklı yatırımlar yapması... Süreçte çocukları şirketlere tam sokamadık. Biz de üç kardeş çok güzel bir karar aldık. Pehlivanoglu Market Grubu tepede kalmak kaydıyla marketleri üçe böldük. Burada sinerji yaratmak hedefti. Herkesin de bakış açısını ve hedeflerini bu marketlere yansıtmasını sağladık.

Bir anlamda kendi içinizde tatlı bir rekabet mi olacak?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Evet, aynen öyle... Kendi aramızda rekabet olacak. Uygulama alanlarımız belli. Ama gerektiğinde bunları kendi içimizde paylaşacağız. Biz örnek bir çalışma yaptık. Parçalanmadan yol aldık. Bu sistemin üzerinde 7 yıl çalıştım. Ağabeylerim de kabul etti ve yol aldık.

Bu sistem nasıl işleyecek? Mağazaları bölümlerken nelere dikkat ettiniz?

Birincisi kimsenin hakkı kimseye geçmedi. Ana amiral gemisi Pehlivanoglu Marketçilik mali alıyor. Diğer kardeşlerin mağazaları buradan mali alıyor. Oradan komisyon alıyor. Ortak elemanların parası buradan ödeniyor. Marketlerin masraflarını da hangi kardeşin üzerine ise o takip ediyor. Yılın sonunda kimin ne yaptığını böylece görebileceğiz. Bu sistemi 1 Ocak itibarıyla uygulamaya başladık. Özel kriterler belirledik ve şu anda sorunsuz işliyor.

Pehlivanoglu markasının çatısı altında kaç kişiye istihdam sağlanıyor?

Ekin PEHLİVANOĞLU: 3 bin kişiye iş imkânı yaratıyoruz.

Mimarın
koyce
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!

SUVyapı A.Ş.
YAPIDA GÜÇ BİRLİĞİ

SUNGUR
SUNGUR YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

MAHİR VURAL
EKİN VURAL

NORM
MİMARLIK

www.koycealacati.com | 0232 446 0 406



İnşaat, hayvancılık alanında yatırım yapıyorsunuz. Ama birçok kişi bugün özellikle büyükbaş hayvancılık alanındaki yatırımdan kaçınırken, yapanlar da batarken siz bu alana odaklanıyorsunuz. Bu büyük bir risk değil mi?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Haklısınız. Ama satma yeri olmayan birinin devam etmesi zor. Bizim buradaki en büyük avantajımız mağazalarımız. Malımızı alan var. Pehlivanoglu Marketçilik burada bizim önemli bir gücümüz. Ona malı satıyoruz ve paramızı alıyoruz.

Sütün yan ürünlerine girecek misiniz?

Ekin PEHLİVANOĞLU: Süreç içinde olacaktır. Orada doğal tavuk üretmeyi istiyoruz. Bizim tavuklarımız 60 günde yetişecek. İlk aşamada tesisin kapasitesi 5 bin tavuk olacak. Tire'de bu konuda özel bir tesis yatırımı yaptık. Tavuklar geniş bir arazide dolaşabilecek. Bu proje için 38 dönüm araziyi ayırdık.

AB özellikle tavukçuluk konusunda Türkiye'ye ciddi yaptırımlar uyguluyor. Artık tavuğun yaşam alanı genişletilecek, üretimin nüfus kâğıdı olacak vs... Bu yatırım karlı olacak mı?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Talebi var. Müşteri doğal tavuk istiyor. Çocuklarına doğal tavuk yedirmek için gerektiğinde fazla para vermeyi göze alabiliyor. 23 TL kilogramına tavuk satan yerler var. Üretilen ne ölçüde doğal? Biz de yaşayarak göreceğiz. Bu proje için 3 milyon TL bir yatırım yapıyoruz. Bu tesis için il tarım müdürlüğü ile birlikte projesini hazırlıyoruz. AB uyumlu olması için gerekli altyapı çalışmalarımızı hazırlıyoruz.

Kardeşler kendi içinde farklı sektörlere girebilir mi? Girdiler mi?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Para kazanabilecekseniz tabii ki gireceğiz. Kardeşlerim gayrimenkul alanına girdi. Örneğin, Ali Bey inşaat yatırımı yapıyor. Sadece mağaza açarken birbirimizin mağazalarının yanında açmıyoruz. Aramızda tatlı bir rekabet var. Ben dersene; markayı bitirirsin. Biz diyoruz.

Siz farklı sektörlere girecek misiniz?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Konserve ve madencilik işine girdik. Ama kapattık. Kaz Dağları'nda yaptığımız bir yatırımdı. İşin başında değilsen o iş senin işin değil. Denetim burada çok önemli. Biz de denetim konusunda sıkıntı çektik ve bu alandan çekildik. İşin başında olacaksın ve denetime önem vereceksin. Denetlemediğin iş senin işin değil.

Baba-oğlu olarak iş hayatında birliktesiniz. Günün önemli bölümünde birlikte olmak zor değil mi?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Biz birbirimizle olmayı seviyoruz. Ekin çocukluğundan beri yanımdadır. Birlikte market denetledik, market açtık, evde akşamleyin para saydık. O dönemde nakit para ön planda idi. Parayı saymak ve kasayı tutturmak önemlidir. Bankaya para hazırlardık. İşe başladığında bu nedenle zorluk çekmedi.

En sevdiğiniz huyları nelerdir?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Sakindir. Tabii damarına basmadığınız sürece... Tatlı dilli ve alçak gönüllüdür. Herkesin kendi evladı kendine özel, benim ki de bana özel. Allah kimseye evlat acısı göstermesin, yaşatmasın. İşini ve çalışmayı seviyor. Bu huyunu seviyorum. Tutumludur. Parasının hesabını bilir.

Cimri mi, tutumlu mu?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Tutumludur. Bizim ailede cimri yoktur. Abartılı olmamak kaydıyla yardım yapmayı da severiz. Ekin, iyilikseverdir.

Sevmediğiniz hiçbir huyu yok mu?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Çabuk kızıyor. Kızdığını da yüzünün kızarmasından anlıyorum.

Baba-oğul çalışmak zor mu?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Hayır çok keyifli. Biz babamla da çalışırken çok keyif alırdım. Bakın ben yeni mağaza açtığımda hala babamın yanımda olmasını isterim. Üçkuyular'daki ilk mağazamızda babam sabahtan akşama kadar otururdu. Müşteri bizden çok babamı tanırdı. Market kapalı olsa bile açtırır, müşteri ne istiyorsa ver derdi. Müşteri memnuniyeti kavramını bize orada çok güzel öğretmiştir. Açılış kurdelesini babama kestirmek bana büyük keyif veriyor.

Onun hangi fikirlerini ve sözlerini örnek aldınız?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Babamın değil ama annemin bir sözü vardır ve hep kulağımdadır. "Dürüst insan eğrilir ama asla kırılmaz" der. Bunu ilke edindik. Çocuklarımızı altın dolu bir odaya koyun bir tane bile altın almadan çıkar derdi. Bu bize ne kadar güvendiğinin güzel bir göstergesidir. Aslında önemli bir güven telkin ediyor. İlkokul mezunu bile değil ama hayat felsefesi ne kadar güçlü... Ben 5 yaşından beri ticaretin içindeyim. Kardeşlerim de öyle... Onlarda küçük yaşta itibaren ticaretin içinde idiler.

Aslında hepinizin meslekleri farklı. Siz avukat, kardeşleriniz öğretmen... Sizin kolunuzdaki altın bilezikler farklı. Babanız okumanıza da büyük önem vermiş. Bu babanızın sadece ticaret odaklı bakmadığının da güzel bir göstergesi...

Hanif PEHLİVANOĞLU: Haklısınız. Akhisar'da o zaman tütün ekerdi, Büyük tütün tarlaları vardı. Babama "Sen de

tütün ek" diyorlar. O ise "Çocuklar okuyacak, ben tütün işine girmeyeceğim" diyor. Bir arkadaşı geliyor "Sen bu çocukları okutuyorsun ama bunlar okuyunca hiçbir şey olmazlar. Eğitim olurlarsa bu organ ile kendimi bu bakkalda asarım" diyor. Ağabeyim öğretmen oldu ve ilk maaşını aldı. Babam o bakkala bizi aldı götürdü. Babam bir organ ve bizi de aldı, arkadaşının yanına gittik. Arkadaşına, "Ben seni asamam ama şu organı boynuna bir geçireyim" dedi. Bizim iddiadan haberimiz yoktu. Adam "Ben yanılmışım, keşke bende çocuklarımı okutsaydım" dedi.

Ekin Bey, eğitim sürecinizi bizimle paylaşır mısınız?

Ekin PEHLİVANOĞLU: İlkokulu Hâkimiyeti Milli İlkokulu'nda okudum. Sonrasında Konak Anadolu Lisesi kazandım. Sonrada İzmir Fen Lisesi'nde okudum. ABD'ne gittim. Bilgisayar mühendisliği okudum. Yüksek lisansımı da bilgisayarda network altyapıları üzerine yaptım. Altı yıl ABD'de kaldım. 2009 sonunda Türkiye'ye döndüm. Askerliğimi yaptım ve 6 yıldır da şirkette çalışıyorum.

Sizden de babanızı dinleyebilir miyiz?

Ekin PEHLİVANOĞLU: Herkesin babası kendisine idoldür. Benim babamda bana özel ve rol model... Babamın iş yapma tekniği, insanlarla olan ilişkileri, vizyonu ve hayata bakış açısını seviyorum.

Dürüstlük, disiplin ve çalışma azmini, kuralların önemini ondan öğrendim. Ben şanslıyım, Çünkü biz birbirimizi iyi tanıyoruz. Ben onun bakışlarından bana ne demek istediğini anlayabiliyorum. Bazen bakışarak bile anlaşabiliriz. Gerekliğinde olay yerinden uzaklaşmayı bilirim. Ben fevri olduğumda espri ile o ortamı yumuşatmayı bilir. Birbirimize asla sesimiz bugüne kadar yükselmedi. Biz daha çok abi-kardeş gibiydik. Altı yıldır birlikte çalışıyoruz. İşin inceliklerini öğreniyorum. Onda ileri görüşlülük çok fazla. Tecrübe kolay kazanılmıyor. O da şu anda bende yok. Onunla ne kadar mesai yaparsam benim için o kadar avantaj.

Perakende Yasası yürürlüğe girdi. Artık herkes istediği gibi her yere istediği mağazayı açamayacak. Bu konuda bir kısıtlama geliyor. Bu sektörün kendine çeki düzen vermesi anlamında güzel bir adımdır.





Onların işe başladığı koşullarla ile bugün ki koşullar bir değil. Hiç çelişkiler yaşamıyor musunuz?

Birinin ak dediğine diğeri kara dediğinde orta yolu nasıl buluyorsunuz?

Ekin PEHLİVANOĞLU: Onların sıfırdan başlayarak buraya getirmeleri çok büyük bir başarı... Bizim şu anki koşullarımız maddi ve manevi olarak daha kolay. Ama bir taraftan daha zor... Çünkü onların bir noktaya getirdiği çitayı bizim daha yukarıya taşımamız gerekiyor. Bu büyük bir sorumluluk... Bütün işin detaylarına hâkimler. Bizler, işin yarısında yola dahil olduk. O nedenle onlarla daha fazla mesai harcayarak, birlikte çalışıyoruz. Tabii bizim kuşağımızın da avantajı teknolojiye daha fazla hakimiz. Babam bu konulara çok açık birisi. Ortak noktayı bulabiliyoruz. Ama son kararı her zaman o verir. Ancak beni ve ablamı dinler. Benim dediğim olacak deyip çıkmaz işin içinden.

Keşke dediğiniz olmadı mı?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Oldu. Kaz Dağları'ndaki projede Ekin bu alana girmememiz gerektiğini söylemişti. Oğlum haklı çıktı.

Bilgisayar konusundaki bu bilgi birikimini kendinize ayrı bir şirket kurarak bu alanda değerlendirmeyi düşünmediniz mi? Kendinize marka yaratmayı düşünmediniz mi?

Ekin PEHLİVANOĞLU: Sanal market çok önemli bir başlık... Bunu bu sene devreye almayı istiyoruz. Artık doğru zaman... Biz de satış kanalımızı burada kullanacağız. Kapıya hizmetimiz olacak.

Bu sadece sizin mağazalarınızda mı olacak? Diğer iki kardeşlerin mağazalarında olacak mı?

Ekin PEHLİVANOĞLU: Bu öncelikle bize ait mağazalarda olacak. Onlarda talep ederse onlara da profesyonelce hizmet veririz.

Babanızın sevmediği huyu yok mu?

Ekin PEHLİVANOĞLU: Sabırlı ama patladığında eskideki bütün olayları da ortaya dökebilir.

Hanif PEHLİVANOĞLU: Biri yanlış yaptığında anında müdahale etmek lazım. Sabırlı olunca ve idare edince sorun büyüyor. Bu benim sevmediğim bir huyum. İdare ediyorum. Sistem neyi gerektiriyorsa onu yapacaksın. O anda ceza alması gerekiyorsa cezasını vereceksin. Ödüllendireceksen de o anda ödüllendireceksin. Şartlar neyi gerektiriyorsa onu yapacaksın. Ticaret ile hissiyat birbiriyi çelişiyor. Ticaretin şartları neyi gerektiriyorsa onu yapacaksınız.

Ortak hangi hayalleri paylaşıyorsunuz?

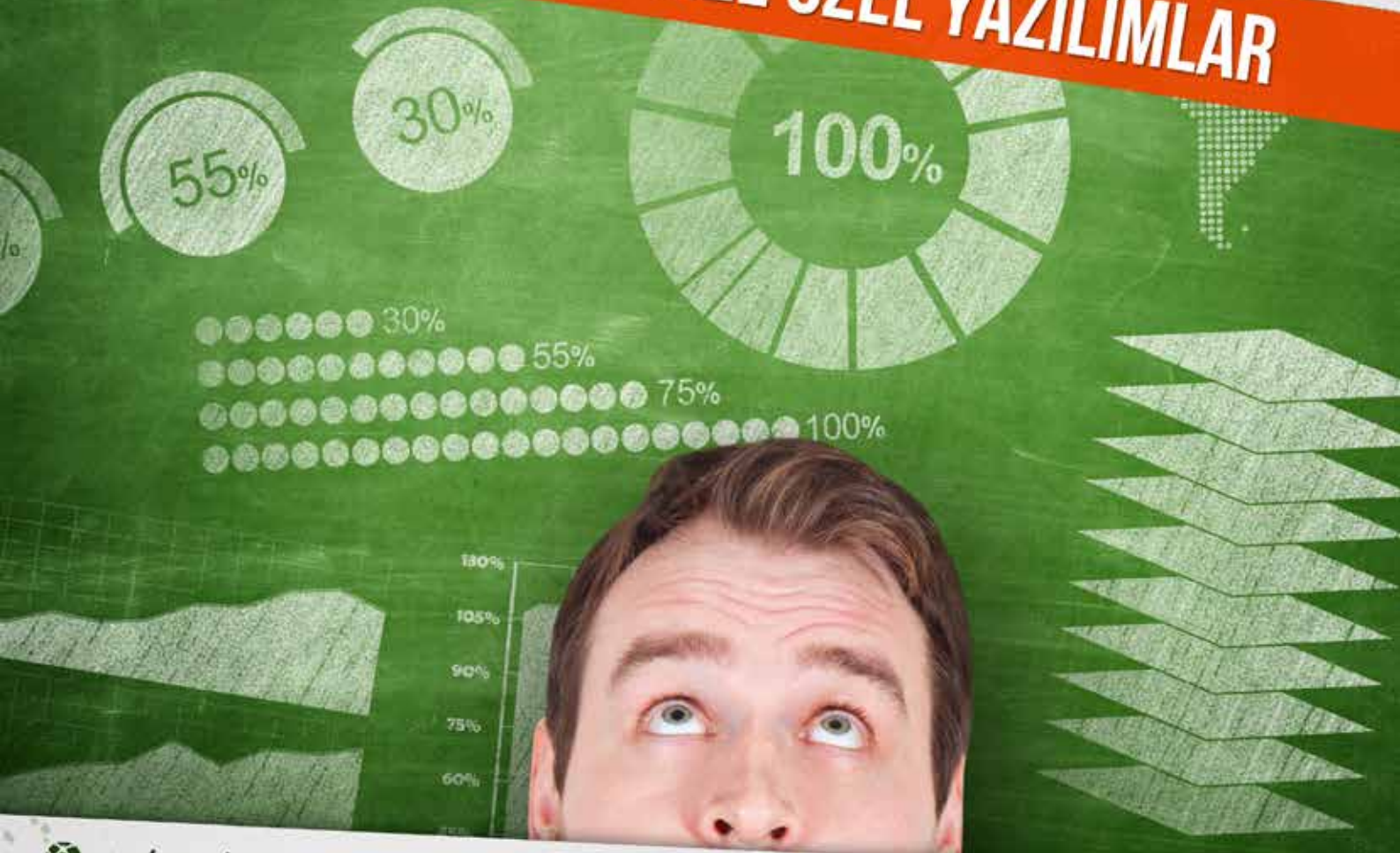
Hanif PEHLİVANOĞLU: Ortak yanlarımızdan birisi Beşiktaş...

Beraber maçlara gidiyor musunuz?

Ekin PEHLİVANOĞLU: Bu aralar gidemiyoruz. Yeni stat olunca gideceğiz.

Hanif PEHLİVANOĞLU: Yenilirsek korkusuyla gitmiyoruz. Biz Beşiktaş Kongre Üyesiyiz. Birlikte yüzmeyi seviyoruz. Ailecek iyi bir yüzücüyüz. Yazın genelde birlikteyiz.

SİZE ÖZEL SORUNLARA SİZE ÖZEL YAZILIMLAR



 Web Tabanlı Uygulamalar

 Masaüstü Uygulamaları

 Mobil Uygulamalar

Hergün Onlarca Sorunla Uğraşırsınız

Kısıtlı zaman, iş gücü gereksinimi, hazırlanması gereken raporlar, kontrol ve denetleme süreçleri.

Bazen işler kontrolden çıkar.

Size özel sorunları, Size Özel YAZILIMLARLA çözelim.

Siz işinize odaklanın. Böylece zaman kazanın, daha çok kazanın ve hedeflerinize ulaşın.

TÜM BUNLAR İÇİN DOĞRU NOKTA



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

Perakende sektörü kendi içinde alt başlıklara ayrılıyor. Hipermarket, büyük mağaza, gıda marketler vs... Önümüzdeki günlerde bu alanda nasıl bir gelişim öngörüyorsunuz?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Perakende Yasası yürürlüğe girdi. Artık herkes istediği gibi her yere istediği mağazayı açamayacak. Bu konuda bir kısıtlama geliyor. Bu sektörün kendine çeki düzen vermesi anlamında güzel bir adımdı. Mevcut olan mağazalara yabancılar ve büyük oyuncular yoğun alım talebiyle saldıyorlar. Mevcut mağazalar da çok değerlenecek. Bize de bu konuda bazı talepler geldi. Ben satmadım ve direndim. İki kere böyle bir talep geldi. Ama kabul etmedim. Dışarıdan bir grubu satın alabiliriz. Ama kardeşlerimin mağazalarını almayı hiç düşünmedim. Sektör yeni yatırımlar gerektiriyor. Devlet yeni yasalar çıkarıyor. Bakınız yazar kasalar artık direk Maliye Bakanlığı'nın sistemine bağlanacak. Şirket olarak sadece bizim 1 milyon TL yatırım yapmamız gerekiyor. Bunu bakkal da yapacak, biz de yapacağız. Büyük oyuncuların oyunu daha rahat oynaması için alan yaratılıyor. Tatlı bir geçiş olması lazımdı. Yerel mağazaların korunması gerekiyor. Çok büyük paralar kazanmıyoruz. Yüzde 3 karlar ile çalışıyoruz.

Bildiğim kadarıyla kademeli bir geçiş var

Ekin PEHLİVANOĞLU: Evet. Ocak 2016'ya kadar tamamlanmak zorunda. Bizim 400 tane kasamız var. Ve hepsinde de bu yatırımı yapmamız lazım. Biz en modern yazıcıları kullanıyorduk ama buna rağmen olmuyor. Devlet belli şirketlerle anlaşiyor ve devlet o kişilere ruhsat veriyor. O nedenle o şirketler ile çalışmak zorundayız.

Pazarda daralma mı olacak?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Bu kadar hızlı mağaza açılmayacak. İhtiyaç olan yerlerde açılacak. Bu doğru bir karardır. Devletin ekonomideki hareketi düşünmesi lazım.

İzmir ve Ege'deki gücünüzü Türkiye genelinde görebilecek miyiz?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Merkezimiz İstanbul. Ama biz buna cesaret edemedik. Şimdi Ali Bey gitti. Hiçbirimiz Çeşme'nin rahatlığından vazgeçemedi. İstanbul'da bu işi yapmak kolay değil. Ege'yi seviyoruz ve Ege bize yetiyor.

Bu tarz mağaza grupları farklı kitlelere hitap etmek için ikinci bir marka daha oluşturup pazarda iki marka ile oyuncu olma eğiliminde. Siz böyle bir girişimde bulunacak mısınız?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Ağabeyim Ali Bey bunu yaptı. Pehlivanoğlu Ekspresleri açıyor. Daha küçük mağazaları daha uç yerlere açarak yol alıyor. Biz de böyle bir eğilim yok. Biz bu yıl ilk 3 ayda 9 mağaza açtık. Yılsonunda 25 yeni mağaza açmış olacağız.

Çeşme'den vazgeçemedik, İstanbul'a gitmedik dediniz. Bu yapı bütün İzmirli iş dünyasında var mı? Bu yapının iş hayatına yansımaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Çeşme'yi, İzmir iş dünyasını uyutan bir afyon gibi görüyorum. İş dünyasının gelişmemesinin en önemli nedeni Çeşme'dir. Böyle iş hayatı olmaz. O nedenle İzmir dünyasında kira geliri ön planda. Sanayiye yatırım yok.

Ama İstanbullu, Ankaralı, Konyalı gelip İzmir'in bu artılarını değerlendirecek. Bakın inşaat sektöründe bunu görüyoruz. İzmir'in kremasını yabancılar yiyecek. İzmirli'nin sanayiye yatırım yapması lazım. Yazın durağan olan yapıyı kırmamız lazım.

Örneğin; neler yapılmalı?

Hanif PEHLİVANOĞLU: İzmir Körfezi'nde denize girmeli. O zaman neden Çeşme'ye gidilsin? İstenirse temizlenebilir. 40 yıl önce burada denize girilebiliyordu. İşsizliğin en fazla olduğu şehir durumundayız. Ama en fazla büyüyen ikinci şehir durumundayız dünyada. Ciddi göç alıyoruz. Benim en fazla kalifiye elemana ihtiyacım var. Ama bulamıyorum. Üniversite mezunu ama deneyimsizler. Bilgisayarı çok iyi bilmesi lazım. Çocuklar yokluk görmeden çok zengin olmak istiyorlar. Yok, böyle bir şey...

Akhisarlısınız. Birinci lige takım verdiniz. Ama İzmir'in bir takımı yok. Bu konuda neden yol alamıyorsunuz?

Hanif PEHLİVANOĞLU: İzmir'in büyük bir eksikliğidir. İzmir'de bir hafta sonu maça gidemiyorsunuz. Maça gidip stres atmak istiyorum ama gidemiyorum. İzmir'den bir takımın çıkması lazım birinci lige. Altınordu, bu sene iyi gidiyor. İnşallah başarılı olurlar. İzmirli neden bu hale geldi? Üzülüyorum. Akhisar, ödemesini en düzgün yapan kulüplerden birisi. Nasıl başarıyor? Futbolcuya "Ben şu kadar veririm ama düzenli veririm" diyor. Bu başarıyı getiriyor. Akhisar, Manisa'nın sahasında oynuyor. Kendi sahasında da değil.

EGİAD'ı takip ediyorsunuz. İzmirli gençlerin gelişimini nasıl görüyorsunuz?

Hanif PEHLİVANOĞLU: Kuruluş amacı çok güzel bir dernek. Gençler, iş hayatı öncesi iyi bir deneyim kazanıyorlar. O yüzden öğlümü da destekledim. Güzel sosyal projelere imza atıyorlar. Bunları takdir ediyorum. Bana göre daha da gelişmesi lazım. Gençlerimiz daha ataklar.

Ekin PEHLİVANOĞLU: Ben de iş geliştirme komisyonunda görev yapıyorum. En güçlü STK'lardan birisiyiz. Firmaları ve üye profili çok güçlü. Bu avantajı doğru kullanmak lazım... Marka yaratma konusunda ciddi çalışmalar yapmamız lazım. Global markalarımız olmalı. Türkiye olarak buna ağırlık vermemiz lazım. ABD'nin bu konuda ciddi bir başarısı var. Buradaki başarıları model olarak alabiliriz.

Ekleme istedikleriniz...

Hanif PEHLİVANOĞLU: İzmir'in geleceği EGİAD'da... Gelecekte üyeler arasında iş ortaklıklarının daha fazla olması lazım. Bu konuda yeni yatırımlara da ev sahipliği yapıyor ve yapmaya devam etmeli. Bu dernekler sadece yemek ve kahvaltı yapmak için olmamalı. Gençlerin işbirliklerini arttırmaları gerekiyor.

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



BORGİP'de bilgi ve tecrübe paylaşılacak

Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (TÜSİAD) İzmirli Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sedat Şükrü Ünlütürk ile TÜSİAD ve TÜRKONFED tarafından çözüm sürecinin iktisadi ayağına destek olmak için geliştirilen Bölgelerarası Ortak Girişim Projesini (BORGİP) konuştuk.

■ **Bir süredir, İzmir'de iş dünyası temsilcileri ile pek çok toplantı gerçekleştiriyorsunuz ve TÜSİAD ve TÜRKONFED'in BORGİP Projesini anlatıyorsunuz? Bize projenin çıkış noktasından bahsedebilir misiniz? BORGİP Projesi fikri nereden çıktı?**

Şükrü ÜNLÜTÜRK: Bildiğiniz gibi uzun yıllar boyunca devam eden terör ve şiddet sorunu, bozulan toplumsal barış ve huzur ortamı ve ulusal kalkınmanın önünde önemli bir engel oluşturan bölgeler arası gelişmişlik farkları, toplumun hemen hemen her kesiminin vicdanlarında ve hayatlarında ciddi bir bıkkınlık ve tahribat yarattı.

Çözüm sürecinin başlaması ile biz TÜSİAD olarak hemen, çözüm sürecinin ekonomi ayağına sahip çıktık. Üyelerimizle birlikte, Cizre ve Batman'ı ziyaret ettik, bu konudaki kararlı irademizi ortaya koyduk. Doğu ve Güneydoğu'daki 14 ilde kişi başı milli gelir ortalama 4 bin dolar iken ülkenin batısında 15-16 bin dolar civarında. Arada çok ciddi bir gelir uçurumu var, neredeyse 4 katı.

Bu sürdürülebilir değil. Ülkemizin sürdürülebilir büyümesi önünde de ciddi bir engel oluşturuyor. Büyümek isteyen Türkiye'nin bir ayağından sürekli aşağı çekiyor. Bu durumun ekonomik, toplumsal, sosyal pek çok yansıması var. Bu farkın azaltılması, hem hepimizin sorumluluk

alması gereken bir alan, hem de doğrudan işlerimizi farklı perspektiflerde büyütmemiz için de bir fırsat aslında.

Bu sebeple, Doğu ve Güneydoğu'nun kalkınması için iş dünyası olarak elimizdeki imkanları, bilgi ve deneyimimizi kullanabileceğimiz bir proje hayata geçirmek istedik. BORGİP de aslında öyle doğdu.

Evet, TÜSİAD, TÜRKONFED ile birlikte bölgeye kapsamlı ziyaretler gerçekleştirdi. Amacınız neydi?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: Bu ziyaretlerin amacı, bölgenin büyümesinin Türkiye için ne kadar önemli olduğunu göstermekti. Çözüm süreci ile bölgeye gelecek huzur ve istikrar ortamının bölge yatırım ortamına, dolayısıyla ülke büyümesine nasıl katkı sağlayabileceğine vurgu yapmak istedik. TÜSİAD'ın misyonu buna dikkat çekmek, önemini vurgulamaktı. Cizre'de yaptığımız toplantıda kamuoyu ile paylaştığımız analizimiz, bölge ekonomisinin ülkemizin potansiyel ekonomik büyümesine yüzde 1 civarında bir katkı sağlamanın mümkün olduğunu gösteriyor. Bu ekonomik büyümenin çapraz refah etkisi de olacak ve sosyal kalkınmayı da olumlu etkileyecek. BORGİP projesi de çözüm süreci için somut projeler ortaya çıkarmak için düşünüldü ve hayal edildi.

Projeyi biraz daha açabilir misiniz? Bu gelişmişlik farklarının kapanması için iş dünyası ne yapabilir?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: Biliyorsunuz, yıllardır bölgeye kamunun yatırımları oldu, bir takım teşvik mekanizmaları hayata geçirildi. Ancak, günün sonunda hiçbir tam anlamıyla başarılı olmadı. Bölgeye dışarıdan yatırım yapılısın deniliyor. Bu da önemli, ancak ben veya batıdan başka bir iş insanı yatırım yaptığı zaman: Şükrü Bey İzmir'den, zaten büyük yatırımları var, burada da yapabilir diyorlar. Oysa, biz bölgeden doğru kişilere ulaşırsak ve onların, yani komşusunun yatırım yapmasını ve başarılı olmasını sağlarsak, o zaman, komşum yaptıysa ben de yapabilirim diye insanlara güven geliyor. Bölgedeki başarı örneklerini kopyalayarak, bunun çarpan etkisi genişletebiliriz diye düşünüyoruz.

Bölge insanı ile, bölge için birlikte iş yapmak geliştirmekten bahsediyorsunuz? Bu yaklaşımın olumlu sonuçlanacağına inanıyor musunuz?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: Kesinlikle. 20 yıl önce benzer bir projeyi hayata geçirmiştik. O zamanlar, Ege ihracatçılar Birliği Başkanlığıydım. O dönem, şiddet ve terörün çok yoğun olduğu dönemler. Bizler de, bölge için ne yapabiliriz diye kafa yoruyoruz. Sonra benden destek rica eden bölgeden bir iş insanı için bölgeyi ziyaret ettiğimde, yaşlı bir amca; 'Bizim aklımız gözümüzdedir beyim' dedi. Bu söz o zaman projeye de temel oluşturdu. Bölgede, bölge iş insanlarına 3 tane firma kurdurduk. En başta, ben de onların küçük ortağı oldum, daha sonra devrettim. Bu firmalar büyüdüler ve şimdi Adıyaman OSB'de faaliyet gösteriyor, çok ciddi ihracat yapıyorlar. Diğer firmalar da bu örnekleri görüp cesaretlendiler. Böylece orada bir konfeksiyon hazırgiyim kümesi oluştu. 5-6 yıl içinde, konfeksiyon sektörünün hiç olmadığı bir yerde, 7-8 bin istihdam sağlayan bir proje haline geldi. Tabii, bunun için çok çalıştık, emek verdik, bilgi ve deneyimimizi aktardık. BORGİP ile de benzer bir hedefimiz var.

Yani projenin sanki; doğrudan yatırım yapmak yerine, bölge insanı ile beraber "gel sana bildiklerimi öğreteyim, sen de burada işini geliştir, çevrendekilere de örnek ol, sonra birlikte ortak iş de yapabiliriz" gibi bir kurgusu var?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: Evet, amaç yerel insanlara iş öğretelim, iş yaptıralım. Onlar başarılı olsunlar ki, bölgedeki diğer insanlara da cesaret versinler. Ülkenin bir tarafındaki artılar ile diğer tarafındaki eksikler örtüşüyor. Batıda işgücü maliyetleri pahalı, doğuda sağlanan teşvikler nedeniyle işgücü maliyetleri daha düşük. Batıda işsizlik yüzde 10'lar seviyesindeyken, Doğu ve Güneydoğu'da yüzde 20'nin üzerinde. Ülkenin bu tarafındaki önemli teknoloji ve bilgi birikimi orada yok. Biz bunları nasıl bir araya getirebiliriz diye hayal ettik ve yola çıktık.

BORGİP ile ne yapmayı hedefliyorsunuz?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: BORGİP çok kapsamlı bir proje. Proje ile farklı firma havuzları oluşturuyoruz. Öncelikle, batıdaki iş insanlarına diyoruz ki; sen bölgede benzer alanlarda faaliyet gösteren firmalarla tanışmak veya ortak iş yapmak ister misin? Mesela, İzmir'de, daha önce bölge ile bir iletişimi olmayan bir tekstil firması; gel seni doğuda potansiyel olabilecek şu firmalar ile tanıştırayım. Belki fason üretimini yaptırın, belki ortak üretim yaparsın. Bu birliktelik ile daha önce ulaşamadığın pazarlara ulaşabilirsin. Bunun için batıdaki firma havuzlarını oluşturuyoruz.

Bir taraftan da doğuda potansiyel oluşturan firmaları belirliyoruz. Bölgede Kalkınma Ajansları ile de yakın işbirliği içindeyiz. Bu firmalara danışmanlarımız aracılığı ile bir ön temel ihtiyaç analizi çalışması yapıyoruz.

Diğer taraftan, büyümek isteyen KOBİ'lere; "TÜSİAD ve TÜRKONFED'in ciddi birikime sahip üyeleri var. Sizi onlarla

eşleştirelim. Belirleyeceğimiz mentorlarımız sizlerin büyümesi önündeki engellere karşı kurumsal olarak yapabilecekleriniz konusunda yol gösterebiliriz" diyoruz. Bunun için de danışman ekibimiz önce ciddi bir firma analizi yapıyor. Bu sonuç raporu doğrultusunda mentorlarımız firmalara yol gösterecekler.

Ülkemizde büyümek isteyen KOBİ'lerin girişimcilere dokunarak, birebir onlarla çalışarak herbirine özel yol haritaları çıkarmayı hedefliyoruz. Yoksa maalesef sadece birtakım genel eğitimler ve destekler boyutunda kalan mekanizmalarla bu büyüme sağlanamıyor.

BORGİP'e kimler nasıl katılabilir?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: TÜRKONFED iş dünyası örgütü içinde yer alan, ve anlatılan desteklerden yararlanmak isteyen; Doğu veya Güneydoğu Anadolu bölgelerimizde yatırım yapmak veya bu bölgelerdeki benzer işkollarındaki firmalarla işbirliği olanaklarını araştırmak arzusundaki/düşüncesindeki tüm firmalarımızın, ve mevcut durumda, Doğu veya Güneydoğu Anadolu bölgelerimizde yatırım yapmayı veya o bölgelerdeki firmalarla işbirliğini düşünmeyen, imalat sanayinde faaliyet gösteren firmalarımızın, üye oldukları, dernek yönetimlerine başvurarak, proje içinde yer almak istediklerini belirtmeleri yeterlidir.

Ayrıca, projede mentor olarak yer almak, bilgi ve deneyimleri ile destek olmak isteyen iş insanlarına ihtiyacımız var. Bunun dışında, proje kapsamında genç emeklilerin sisteme dahil edilebileceği bir mekanizma üzerinde çalışıyoruz. Genç yaşta emekli olmuş, projede gönüllü veya belirli bir ücret karşılığında yer almak isteyecek kişileri de bekliyoruz.

Proje kapsamında ne tür adımlar atıldı ve neler yapılacak?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: Kalkınma Bakanlığı ve Kalkınma Ajansları ile yakın ilişkiyiz. Doğu ve güneydoğu bölgelerindeki büyüme potansiyeli olan doğru firmaları ve girişimcileri tespit etmemiz çok önemli. Bunun için Ajanslar veya KOSGEB'den destek almış firmaları da veritabanımızda kullanmayı düşünüyoruz. Daha sonra bu firmalar arasında ön eleme sürecimizden geçenlere bir temel ihtiyaç analizi çalışması yapacağız. Her bir firmanın, o firmaya özel eksikliklerini ihtiyaçlarını tespit edeceğiz. Daha sonra bu ihtiyaçlar doğrultusunda mentorlarımızla eşleştireceğiz. Mentorlarımız doğrudan bu firmalarla bir araya gelecekler. Mentorlarımız muhtemelen geçmişte kendileri yaşadıkları deneyimlerden, kendi şirket tecrübelerinden bu firmalara yön gösterecekler. Belki bu birliktelikten ortak iş yapma yönünde bir sinerji doğacak.

Buna paralel olarak, doğu ve güneydoğudaki firmalarla tanışmak, iş yapmak isteyen firmalar için hem doğu hem batıda firma havuzları oluşturuyoruz.

İzmirli iş insanları nasıl rol oynayabilir?

Şükrü ÜNLÜTÜRK: İzmirli iş insanlarından iki yönde beklentimiz var. Birincisi o bölgedeki firmalar ile tanışmak ve ortak iş yapma fırsatlarını değerlendirmek isteyebilirsiniz. İkincisi iş yapmak istemiyorum ancak bilgi ve birikimim ile mentor olarak oradaki firmalara destek olmak istiyorum diyebilirsiniz. İzmir bu birikim ve deneyimi fazlasıyla barındıran bir kent.

EGİAD ile çok verimli iki toplantı gerçekleştirdik. Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Aydın Buğra İter ile EGİAD'ın Genç Üyelerinin projeye yoğun ilgisini gördük. Toplantı sonrasında bizimle temasa geçerek somut önerilerini ileten iş insanlarımız oldu. Gençlerin vizyonuna, yenilikçi ve cesur yaklaşımlarına ihtiyacımız var.

Çok teşekkür ederiz. ●



anilyüksel[®]
SANAYİ BOYALARI

www.anilyukselboya.com.tr



GENÇ
AĞAÇ KORUMA SİSTEMLERİ

Polikor[®]

remmers
schützt Werte am Bau

malco
THE CHOICE OF THE PROS



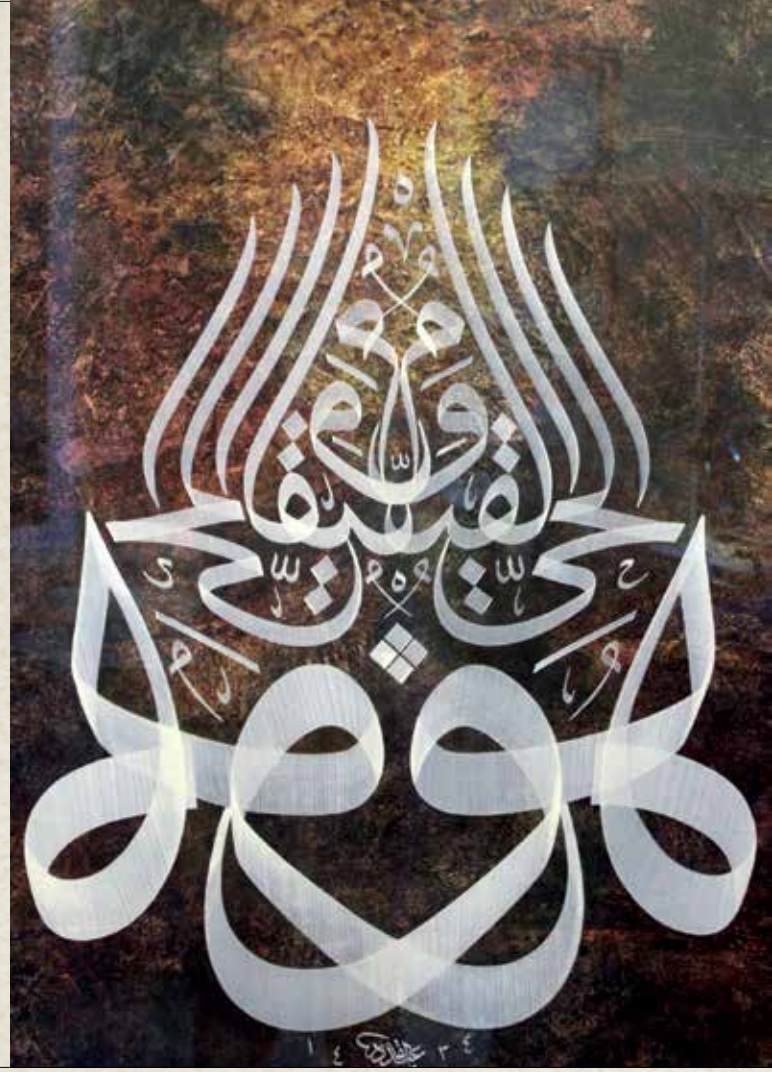


SAKOĞLU:“Hat sanatı geleneksellikten yola çıkılarak öğrenilir. Daha önemlisi kâğıdın arka yüzündeki felsefesidir. Bu felsefeden kopmadan eserlerde geleneksellik sınırlarının aşılmaya çalışılması günümüz sanatının bir ihtiyacı olarak karşımıza çıkar. Yani varlık olarak insanın dünyadaki en büyük merakı sır’a ulaşmak. Bu sır’a ulaşma çabası ancak kendi his dünyasının derinliklerinde mümkündür.. Bu kimi zaman resim ile kimi zaman müzik ile...”

Hat; Ulaşılmaz, Etkileyici, Dinamik

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Kuran-ı Kerim'in yazılmasıyla başlayan bu hikâyeyi kendi alanında üstat olan Kadir Sakoğlu'ndan dinledik. Hat sanatını “Ulaşılmaz, Etkileyici, Dinamik” olarak betimleyen Sakoğlu, “Bence çizginin ayrı bir dünyası var. Bu dünyada hattat; gidilebilecek en derin, en gizli ve en uçsuz noktalara gidilebilme çabası ile yaşar” diyor.



■ Herkes yazının girişinde “Harflerin dansı, harflerin rüyası...” gibi cümlelerle yazıya başlayacağını düşünersen, bu röportaj hat sanatının sadece vav yazmak olmadığını görmek anlamında önemli bir tecrübeydi.

Dünya genelinde takdir gören ama bir o kadar da değişim sancıları çeken bir sanat dalıyla karşı karşıya kaldım. “Kuran-ı Kerim Mekke’de nazil oldu, Mısır’da okundu ve İstanbul’da yazıldı” sözünün dünyada bilinmesinin en önemli sebebi 14. yy’dan sonra Türklerin artık bu işi kendi bünyelerine alıp, “Bu iş Türklerin işi” demesiyle yükseliş dönemine geçen hat sanatı, 20.yy’da ise duraklama dönemine girer. Hat sanatı, bugün ise yeniden keşfedilmenin heyecanı ile birlikte değişim döneminin sancılarını çekiyor. Kuran-ı Kerim’in yazılmasıyla başlayan bu hikâyeyi kendi alanında üstat olan Kadir Sakoğlu’ndan dinledik. Hat sanatını “Ulaşılmaz, Etkileyici, Dinamik” olarak betimleyen Sakoğlu, “Bence çizginin ayrı bir dünyası var. Bu dünyada hattat; gidilebilecek en derin, en gizli ve en uçsuz noktalara gidilebilme çabası ile yaşar” diyor. Kadir Sakoğlu ile hat sanatına, hat sanatı için kullanılan kalemin ve kâğıdın nasıl yapılacağına, tarihine, felsefesine, yaşadığı sorunlara ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.

Öncelikle sizi tanıyarak başlayalım mı? Maliye okudunuz ama maliyeci olmadınız. Neden hat sanatı?

Kadir SAKOĞLU: Maalesef orada geçen zamana hayıflanıyorum. Bunun lisede resim yeteneğimin görülmesine rağmen düzgün bir rehberlik sisteminin olmamasından kaynaklandığını düşünüyorum. Keşke daha doğru yönlendirilseydim.

Yani yeteneğinizin farkına varmışlardı...

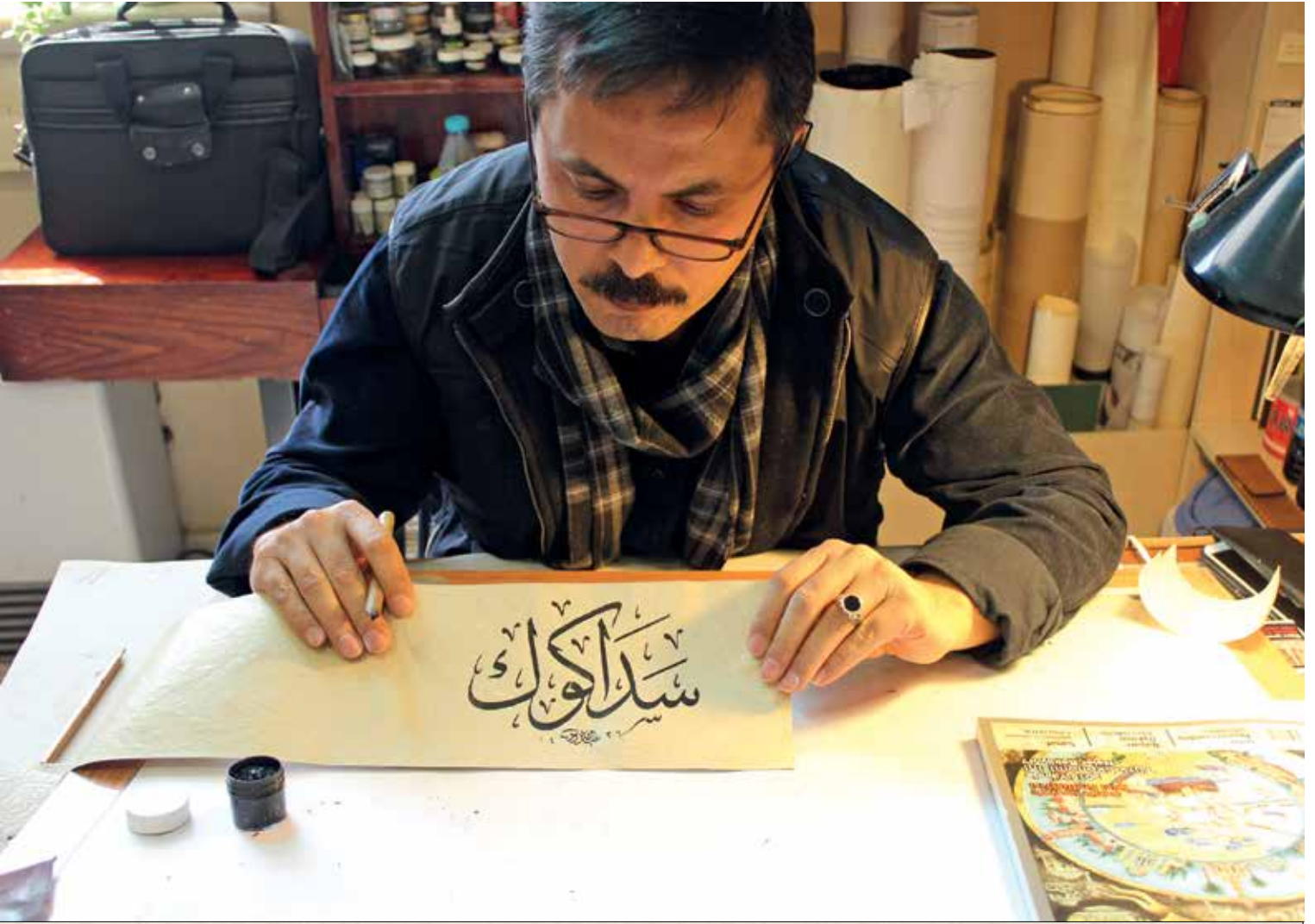
Kadir SAKOĞLU: Kesinlikle. Öğretmenlerim bu konuda yeteneğimin farkında idi. Biz de farkındayız ama o dönemlerde geleceği programlama konusunda yetkin değiliz. Bir de benim okuduğum dönem 1984-1985’ler... Çocuklar hakim, doktor olsun istenilen dönemlerdi. Ekonomik açıdan sanatın yeterli olmadığını düşünüldüğü zamanlar olduğu için zannedersem böyle bir yönlendirilme olmadı. Önce meslek sonra hobi mantığı hakimdi. Bugün belki aynı düşünce o kadar sert yaşanmıyor. Artık veliler biraz daha bilinçli rehberlik konusunda ve sanata bakış açısından.

Eğitiminizi nerede aldınız?

Kadir SAKOĞLU: İlkokul 1. ve 2. sınıfa Almanya’da devam ettim. 3. sınıfa geldiğimizde Türk bir öğretmenimiz oldu. O da ‘Bu çocuk çok zeki götürün bunu Türkiye’de okusun’ dedi. Bu tavsiyeyle birlikte ailem beni Türkiye’ye gönderdi. Sonra Almanya Türkiye arasında gidiş gelişler. Aslında zeki bir insan olduğum söyleyebilirim ancak tahsil hayatımda çok başarılı değilim. Matematiğim çok iyi değildi fakat güzel sanatlara karşı müthiş ilgim var. 40 yıllık Keçiörenliyim. Keçiören Kuyubaşı Ortaokulu, Fatih Sultan Mehmet Lisesi’nde okudum. Sonrasında 1985 yılında Gazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Maliye Meslek Yüksek Okulu’nu kazandım. 2 yıllık okulu 4 yılda zar zor bitirdim.

İstemeyerek mi okudunuz?

Kadir SAKOĞLU:Maalesef. Alanınız olmayınca... Başlamışsınız, bitirmek zorundasınız. 2000 yılında Gazi Üniversitesi Eğitim Fakültesi’nde Geleneksel Türk Süsleme Sanatları Öğretmenliği Bölümü’ne girdim.



Yaklaşık 40 yaşındaydım o bölüme başladığımda. Tabii bu sanatların içerisinde olmanın verdiği heyecan ve donanım eksikliğini kapatma düşüncesiyle alınmış bir karardı. Rahmetli Doğan Çilingir hocam bu konuda bir üniversite okumamın faydalı olacağını söyledi. Bu sebeple hem alaylı hem mektepli olabilmek adına bu okula girdim. 4 yılda bitirdim. Hem de bölüm birincisi olarak bitirdim. Sonra bölüm kapandı. Ardından yüksek lisansa da başladım fakat 3 ay sonra bıraktım. Bölümün kapanması bu alandaki devamlılığın olmadığını gösterdi. Bölüm olmayınca kadro da olmadı. Dolayısıyla sadece vaktimi alacağı için bırakma kararı aldım.

Resim konusunda yeteneğiniz vardı evet ama hat sanatı ne zaman hayatınıza girdi?

Kadir SAKOĞLU: Aslında hiç böyle bir niyetim yoktu. Ben tamamen resme yönelik çalışıyordum. Karalamalar, yağlı boyamalar... Tabii amatörce çalışmalardı. Askerden geldikten sonra hayata yeniden başlıyorsunuz. 1987 yılında evlilik yapmıştım. Hem hayatınızı idame ettireceksiniz hem de sevdiğiniz işi yapacaksınız... Bu tabii Türkiye şartlarında pek mümkün olmadı. Animasyon şirketlerinde çizgi film çizmek gibi... Bir şeyleri çizerek hayatımı kazanmak istedim ama ücretler tatminkâr değil. Sonra farklı alanlarda arayışlar başladı.

O zaman kendi alanınız olan maliyede de çalıştınız...

Kadir SAKOĞLU: Çok kısa bir dönem. Özel sektörde 3-5 ay kadar. Sonrasında bilgisayar bilgim sayesinde bir yazılı medya kuruluşunun ek hizmet biriminde uzun bir görev dönemi.

Hatla tanışmanız nasıl oldu?

Kadir SAKOĞLU: Hocam ile 1999'da... Hat ile muhtemelen daha önce tanıştık. Ben bunları kimin yaptığını bilmeden daha önceki çalışmalarımda taklit etmişim ama tabii eskiden yapılmış şeyler kim yaptı nasıl yaptı bilmeden sadece taklit. Sabah Gazetesi'nde çalıştım. Sabah Gazetesi'nde 2000'li yıllar ekonomik açıdan sorun yaşadığımız dönemlerdi. O dönemde toplu çıkarmalar yaşandı. Doğan Hocamı bu süreçten 3-4 ay önce tanışmıştım.

Kalemi elinize alıp ilk çizdiğinizde ne hissettiniz ve süreç nasıl gelişti?

Kadir SAKOĞLU: Genelde bu sanat basit gözükür. Zannedersem ben de aynı şeyi yaşadım. Hocam nevi şahsına münhasır bir insandı. Hem düşününce yapısı hem bakış açısı ile birçok alanda beni eğitti. Bir yaşam felsefesi kazandırdı. Hat; kâğıt üzerinde ikinci planda kalıyor diyebilirim. Tanışmamızda o sevecenliği beni bağladı. Onun da erken yaşta vefat eden kardeşine benzemem aramızdaki diyalogu kolaylaştırdı. İlk buluşmamızda hat konuşuldu.

Batı etkisiyle bütün sanatlar dejenere olurken hat sanatı zirveye ulaşıyor. Kesinlikle etkilenmediği gibi daha da zirveye çıkıyor. O yüzden hat sanatı için geriledi diyemiyoruz. Durakladı belki biraz ama kalite açısından bir fark yok. Kişi sayısında azalma yaşanıyor. 1990 yılların başında Hamit Aytaç, Necmettin Okyay gibi birkaç önemli kişi kalıyor.

O zaman hemen mi başladınız?

Kadir SAKOĞLU: Evet. İkinci kez görüştüğümüzde benim adımla yazdı ben onu izledim ve bir anda o işi yapmak heyecanı geldi. Cahil cesur olur derler bunu hemen de teklif ettik. Ben de denemek istediğimi söyledim. Kalemi kâğıdı elime alınca kolay bir şey olmadığını anladım. Bu durum beni sanattan soğutmadı, aksine daha da bağladı. Hocamın tavrı da burada çok önemli. Sanatın içindeki inceliği bir anda anlamamız imkânsızdı tabi. Bir şekilde sizin oraya odaklanmanız için cezbedilmemiz lazım.

İlk olarak hangi hususlarda iyileştirmişti? Sizde hangi ayrıntıları görmüştü?

Kadir SAKOĞLU: Bugün aynı şeyleri biz de yaşıyoruz. Bir öğrenci başlıyor ama bizim onun kabiliyetini keşfetmemiz aylar sürüyor. Bu sanat bizi hocamla birbirimize bağlayan içsel bir şey. Yoksa hocamın benim gibi yüzlerce öğrencisi vardı. Kültür Bakanlığı'ndan, belediyelerden öğrencisi vardı ama evine davet ettiği 6 kişiden biriydim. O demek ki o işi gördü.

S.G. Hocanızın hangi değerlerini üzerinize aldınız?

Kadir SAKOĞLU: Hemen hemen her şeyini diyebilirim. Oradaki başlangıç sıfırdan başlamak gibiydi. Evlilik, çocuk, iş kaygıları derken o karmaşada kişi birçok şeyi göremez hale geliyor. Bunu maneviyatla ilgili söylüyorum tabi, kişinin iç dünyasıyla ilgili ihmal edilmiş bir dönem. Oraya girdiğinizde o kaygılardan bahsetmeden sadece sanata dair konuşma başlayınca sadece sanatta ve estetikle ilgili kapılardan geçiyorsunuz. Başka bir şeyden konuşmadan ben şunu biliyorum, bunu biliyorum demeden hocanın anlattıklarıyla yeniden hamurunuzu şekillendirmeye başladığınız bir teslimiyet hali. Tasavvufta da buna benzer... Fena fişeyh, fena fi Rasul sonra fenafillah yolculuğu vardır.

Burada size ait değerler, size ait özel noktalar da var. Peki, o zemine hangi özel noktaları eklediniz? Sizin çizgilerinizde diğerlerinden ayrılan farklılıklar neler? Nelere dikkat ettiniz?

Kadir SAKOĞLU: Bir kere benim bağım diğer öğrencilerden daha fazlaydı ve ben kendimdeki bu samimiyeti ekledim. Teslimiyette asla sadece hoca gözüyle görmedim. Bir abi bir baba yakınlığıyla hissettim hocamı. Bu manada ben onun hayatı boyunca gel dediğinde hiç gitmediğim olmadı saat kaç olursa olsun. Bu bir fedakârlık, samimiyet, teslimiyetin göstergesi... Bu samimiyetle gittiğiniz kişi kötü davranışınızı görmüyor. Sizi iyi yönlerinizle görüyor. Tabi benim çizgi konusundaki kabiliyetimin de mutlaka farkına varmıştır. Çalışmalarından kabiliyeti hissetmiş olmalı ki birbirimize her konuda fikir verirdik. Hocam o denli de mütevazı bir insandı. Hiç haddim olmadan onu uyarırdım. Bu onun hoşuna giderdi. En büyük hattatlar bile bir eseri bitirdikleri zaman öğrencilerine gösterir, 'bakın bakalım hata var mı dediklerini anlatırdı. Hocama yakın olmam sebebi ile daha fazla vakit geçirirdik birlikte. Beni sevdiğini ifade etmesi ve güvendiğini göstermesi beni mutlu ederdi. Zamanımızın çoğunu birlikte geçirirdik. Birçok yere birlikte seyahat ederdik. İstanbul' da hocalarımızı ziyarete giderdik. Bizi üstatlarla

tanıştırmak o ve camia disiplinine sokmak adına her şeyi yapardı. Kısacası bize emek verirdi. Sadece bir sanatın icrasını öğretmekle yetinmezdi. Onunla geçirdiğim her an benim için bir öğreti olmuştur.

Peki sizce hat nedir?

Kadir SAKOĞLU: Basit şekilde: Arap alfabesi çevresinde oluşmuş, kaideli ve estetik yazı sanatı olarak adlandırılabilir. Fakat hakikaten çok derin bir sanat... Hem kâğıt üzerinde müthiş bir disiplin ve harikulade denge hem kâğıdın arka planında derin bir birikim ve felsefe... Kâğıt yüzeyinden değerlendirirsek birçok hat çeşidi keşfedilmiş. Bence çizginin ayrı bir dünyası var. Bu dünyada hattat, gidilebilecek en

derin en gizli en uçsuz noktalara gidilebilme çabasındaki kişi. Yani varlık olarak insanın dünyadaki en büyük merakı bence sır'a ulaşmak. Bu kimi zaman resim ile kimi zaman müzik ile... O ulaşılacak en son noktaya gitmek.

Tarihi süreç olarak baktığınızda ilk temelleri ne zaman atıldı?

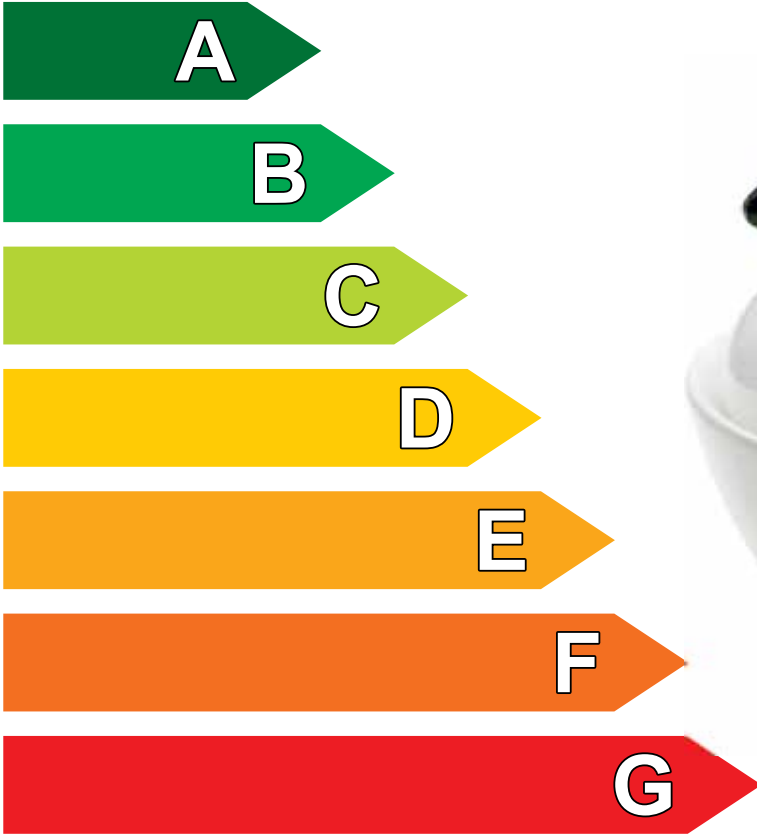
Kadir SAKOĞLU: İlk temeller Kuran-ı Kerim Ayetleri'nin vahiy kâtipleri tarafından kaleme alınmaya başlaması birlikte disipline olmaya başlıyor. Aslında ondan öncesinde yazı Arap Yarımadası'nda çok bilinen ve kullanılan bir şey değil. Daha çok ezbere dayalı söz sanatı anlayışı hakim olduğu için yazı ikinci planda kalıyor ve çok kırık dökük yarım yamalak bir halde kullanılan bir yazı mevcut. Çok da kullanılmıyor. Fakat Kuran-ı Kerim Ayetleri yazılmaya başlaması ile birlikte Hazreti Muhammed (SAV) bu vahiylerin güzel ve düzgün yazılmasını teşvik ediyor. İslam yayılmaya başladıktan sonra din kendi içinde her şekilde güzelliği tavsiye eden bir din olduğu için bu yazıya da yansıyor. Kırık döküklükten daha yumuşak çizgilere dönüşmesi ve güzelleşmesi bu İslam anlayışının bir yansıması. Tabi daha sonrasında vahiy yazmak amacı ile kullanılan bir araç olunca bütün kâtipler bu işi güzelleştirmek adına ibadet coşkusuyla çalışmaya başlıyorlar.

Tabi bu büyük bir ateş, büyük bir gayret ve çalıma. Bugünkü sanat seviyesine çıkmasındaki en büyük sebep de bu zaten.

Yükseliş dönemi diye bahsettiğiniz dönem...

Kadir SAKOĞLU: Abbasiler döneminde, bugünkü yazının temeli oluşturulduktan sonraki yazının estetik anlamda geliştirme çabası sürekli devam ediyor. Amasyalı Şeyh Hamdullah... Yazının Türklere mal olmasına sebep olan büyük hattatımız... Yakut el-Mustasimi'yi anmadan geçmeyelim. Şeyhten önce kalem ağzını meyilli ilk kullanan hattat. İslam coğrafyasında ortaya çıkan ve kullanılan bir yazı ama bu yazının güzelleştirilmesi sanat haline dönüşmesinde Türklere daha fazla çabası olduğu söylenebilir. Bizim Kurani Kerime hizmet etme anlayışımızdan duyduğumuz heyecandan, hevesimizden kaynaklanan bir durum. Kuran-ı Kerim Mekke'de nazil oldu, Mısır'da okundu, İstanbul'da yazıldı sözünün dünyaca bilinmesi ve söylenmesi de bu sebeple. 15. yy.'da 2. Beyazıt'ın şehzadeliliği ve padişahlığı sırasında Şeyh Hamdullah'a verdiği üstün destek ile Türklere artık bu işi kendi coğrafyalarna taşıyıp bir daha da kimseye kaptırmamıştır.

- Bina ve Sanayi Alanlarında Enerji Etütleri
- Verimlilik Artırıcı Proje
- Bina Kimlik Belgesi
- EKB Uzmanı Eğitimleri





İslamiyet'te resim kullanılmıyor. Resim kullanamamak bu sanatın ön plana çıkmasında ne ölçüde etkili oldu?

Kadir SAKOĞLU: Kesinlikle... Arap coğrafyasında İslam ile birlikte resim geleneği zayıflıyor. Sanat fitratı ile yaratılmış insanlar bu resim heyecanını da yazıya yükleyerek harflerin sadece bir yazı aracı olmaktan sıyrıp adeta bir figür haline dönüşmesine sebep oluyor. Sanat ihtiyacı bir şekilde ortaya çıkması gerekiyor. Yazı bunun için iyi bir fırsat oluyor. Bütün gücünüzü ve heyecanınızı bu alana empoze ediyorsunuz ve bu sanat seviyesinde eserleri çıkartıyorsunuz.

Farklı yazı türleri de var.

Kadir SAKOĞLU: Evet, başlıca 6 farklı tür var. Aklam-ı Sitte diye bilinen. Sülüs, Nesih, Muhakkak, Reyhani, Rika, Tevkii.

Hat sanatındaki çeşitlenme konusunda kırılma noktaları nasıl oluşmuş? Osmanlı bunun neresinde? Biz bunun neresindeyiz?

Kadir SAKOĞLU: Bu tamamen günlük hayattaki kullanım şekliinden kaynaklanan ihtiyaçlardan doğmuştur. Bir kitap yazısını aynı dev boyutta yazdığınızda çok estetik gözüküyor. Ya da büyük bir mabedin teyzinatında o ihtiyacı karşılayacak bir türe ihtiyaç duyuluyor. Günlük yazışmalarda estetik yazı sizi çok yavaşlatır. Kitap başlığı yazarken estetik kaygınız var, farklı olması lazım. Divan-ı Hümayun'dan alınan kararlar var. Divani yazının keşfi söz konusu Osmanlı'da, o yazının kendine özgü olması lazım. Resmi yazışmalar, günlük yazışmalar, fermanlar... Her biri kendine mahsus bir tarz gelişmesine sebep oluyor. Aklam-ı sitte dışında Osmanlı'da keşfedilen yazı türleri de mevcut. Divani, Siyakat ve Rika gibi... Bugün biz bunun geçmişten günümüze ulaştığımız olanlarındayız. Kullandığımız alfabenin farklı olması nedeniyle yeni bir çeşitlenmenin bir gereği yok. Ancak İslam ülkelerinde durum farklı. Oralarda yeni yazı çeşitleri çıkmış ancak bunların

sanatlı ve estetik olduğunu söylemek zor. Daha çok kolay ve teknolojik yansımaların ortaya çıkardığı basit türler.

Biz Türkler hangisini en çok benimsemişiz?

Kadir SAKOĞLU: Biz öncelikle Kur'an-ı Kerim'in yazılmasında kullanılan Nesih hattında çokça gayretli olmuşuz. Sülüs'ü de benimsemişiz çünkü Sülüs için yazıların anası denir. O birçok kuralı ve estetiği kendi bünyesinde barındırır. Diğerlerine de referans olabilecek bir yazı türüdür. Ama tüm bu yazıların atası Kufi yazısıdır. İlk Kur'an-ı Kerim'in de yazıldığı yazı tarzıdır. Kur'an-ı Kerim vahiylerinin kitap olarak ilk defa Hz. Osman Efendimiz, Hz. Ali Efendimiz tarafından Küfe şehrinde toplanarak yazılması esnasında kullanılan yazı türüdür. Özellikle Selçuklu ve Anadolu Beylikleri döneminde çokça kullanılmış ve benimsenmiş.

Yükseliş dönemi sonrasında duraklama dönemi...

Ne oldu da ilgi azaldı?

Kadir SAKOĞLU: 16-17-18 yy müthiş bir yükselme devri var malum. Her alanda Osmanlı'nın yükselme dönemi. Bu yazı sanatına da yansıyor doğal olarak. 19 yy sonları batı etkisi birçok sanatın değişmesine ve bozulmasına sebep olurken yazı sanatı bundan olumsuz etkilenmiyor. Ancak harf inkılâbı ile bu alanda çalışan sanatkarlar mecburen terk etmek zorunda kalıyor bu mesleği.

Yükseliş döneminde kimler var?

Kadir SAKOĞLU: Saymakla bitmez. Mustafa Rakım, Kazasker Mustafa İzzet, Mahmud Celaleddin, Şefik Efendi, Hafız Osman, Hasan Rıza, Şevki Efendi, Sami Efendi, Yesari zedeler, Hulusi Efendi, ve daha birçoğu. Hafız Osman'ın hala Kur'an-ı Kerim'leri basılıyor. O kadar çok orijinal hikâyeler var ki. Sami Efendi... Bugün Sami Efendi deyince bütün dünya onun yazılarına bakarak celi sülüs yazının inceliklerini

keşfetmeye çalışıyor. Mehmet Şevki Efendi... O da bize Sülüs alanında bir kitap bırakmış en makbul akademik diyebileceğimiz. Aslında birkaç tane daha var ama Şevki Efendi'ninki en makbulü. Farklı yazı alanlarında farklı isimler meşhur olmuş.

Sizin sevdiğiniz ve çalıştığınız hangisi?

Kadir SAKOĞLU: Sülüs ama tabii bunu etkileyen faktörler de var. Yaşam tarzı, sunum, beğeniler, levha olması özelliği...

En iyiler hangi ülkeden çıkıyor? Var mı böyle bir ayrım?

Kadir SAKOĞLU: Türkiye, Suriye, Irak ve Ürdün sayılabilir.

İran değil mi?

Kadir SAKOĞLU: İran'da Sülüs çok bilinmiyor belki de ondandır. Onlar talik konusunda daha mahir olabilir. İran gibi büyük bir medeniyette sanat her zaman tabii ki mevcut. Hem de en kalitelisinden. Kesintiye uğramadan süregelen bir sanat mevcut İran'da.

Duraklama dönemi ne zaman başlıyor?

Kadir SAKOĞLU: Batı etkisiyle bütün sanatlar dejenerer olurken hat sanatı zirveye ulaşıyor. Kesinlikle etkilenmediği gibi daha da zirveye çıkıyor. O yüzden hat sanatı için geriledi diyemiyoruz. Durakladı belki biraz ama kalite açısından bir fark yok. Kişi sayısında azalma yaşanıyor. 1990 yılların başında Hamit Aytaç, Necmettin Okyay gibi birkaç önemli kişi kalıyor. Bunlardan en önemlisi Hamit Aytaç, 1982'de vefat etti. 75 yıl yazı ile meşgul oluyor ve bu sanatın hem Türkiye'deki sanatçıların yetişmesinde hem de Arap ülkelerindeki sanatçıların yetişmesinde vazife yapıyor. Çok önemli bir isim ve çok ciddi bir katkı yapıyor bu sanata. Vefatından sonra İstanbul'da icazet verdiği 5-6 talebesi devam ediyor. Hasan Çelebi, Hüseyin Kutlu, Turan Sevgili, Fuat Başar... gibi. Şimdi Hasan Çelebi Hocamızın 100 'ü geçkin icazetli öğrencisi vardır.

Son dönemde ciddi anlamda bir ilgi

olduğunu görüyoruz. Bazı diziler, hattın obje olarak kullanılması, devlet büyüklerimizin yabancı erkâna olan hediyelerde hat sanatından hediyeler tercih etmesi tetikleyici oldu.

Kadir SAKOĞLU: Kesinlikle. Medya her konuda olduğu gibi etkili bir araç.

Ama bunu doğru mu yapıyoruz yoksa magazinsel boyutta mı kalıyor? Çünkü hat sanatının bir felsefesi var. Bunu aktarmak anlamında nasıl yorumlanmalı?

Kadir SAKOĞLU: Şimdi enteresan bir camia... Şu açıdan bir kere yeni ve hızlı oluşan bir sanatçı kitlesi var. Popülaritesi gittikçe artan cazip bir alan oluşuyor. Tabii bu hızdan kaynaklanan birtakım sorunlar var. Hazmedilmeden yemek yemek gibi... Allah'a şükür kimseden çekincem kaygım yok. Bu alanda daima en güzeli ve doğrusunu yapmaya çalıştım. Sanatçıların birbirini eleştirme gibi bir huyu var. Bence bu sanatın gelişmesi adına belki iyi bir şey ama diğer taraftan sanatkârın geleceği, statüsü açısından sakıncalı. Şimdi duraklama dönemine uğramış bir sanat var. Ve biz bu dönemi eksik geçirmişiz. İcra eden açısından. Belki bu durum böyle olmasaydı bugün bunları sormayacaktınız. Hayatımızın içinde olacaktı.

Sonradan bize hediye edilen bir şey gibi değil de. İran'da olan durum gibi, Irak'ta olan durum gibi olacaktı. Burada o

kadar enteresan şeyler çıkıyor ki. Modern diye bir ayrışma ihtiyacı çıkıyor. Algılamakta güçlük çekiyorum. Modern ne geleneksel ne? Ben geleneksel bir sanatçıyım bunu yapınca geleneksel sanatçı oluyorsunuz. 18. yy'daki hat sanatıyla uğraşan bir hattat geleneksel bir sanatı mı icra ediyordu yoksa döneminin sanatını mı icra ediyordu? O gün geleneksel diye bir şey yoktu. Bugün geleneksel olarak algıladığımız şey eğer geçmişini aynı şekilde devam ettirmek ise bu yanlış bir algı. Eğer Sami Efendide böyle düşünseydi bize bu şaheserleri kazandıramazdı. Biraz karışık bir mesele aslında.

Geleneksel takısını mı kullanmalı mıyız? Yoksa hat sanatı mı demek doğru?

Kadir SAKOĞLU: Gelenekseli bir kavram olarak kullanalım. Kâğıt yüzeyindeki çalışmalarda geleneksellik öğrenilmeli, usta çırak münasebetinin önemi anlaşılmalı ama gelişmeye ve yenilenmeye de açık olmalı usulünce... Bu şuna benzer; geleneksel kıyafetlerimizde var veya başka örnekler... Bugün bu kıyafetleri giymekte ısrar etmek nasıl bir şeyse sanat da öyle değil mi? Bu ısrar ancak sanata zarar verir kanısındayım.

Teknolojiyi dahil ederek mi?

Kadir SAKOĞLU: Hayır. Teknolojiyle değil. Bu teorisi ve felsefesi olan bir sanat. Ve insan elinden çıktığında kıymet arz eder. Teknoloji tüm bunları ortadan kaldırır.

Rengi kullanarak, ışığın girişini kullanarak, kâğıdı kullanarak... Yani normalde hep A4'e çiziyorsak A5'e çizmek gibi mi?

Kadir SAKOĞLU: Evet. Hep sarı rengi kullanıyorsanız zeminde bir keresinde de kırmızı kullan mesela. Bunlar günün ihtiyacı. Yeni estetik formların ve tekniklerin peşinde aramalı yeniliği ve gelişmeyi... Bunlar bizim bir yerlerden alıp getirdiğimiz şeyler değil. Yeni bir ülkenin üzerinde oluşmuş şeyler. Baktığınız sarı zeminin üzerine siyahla yazdığınız klasik bir yazıyla Dünya sanatının karşısına çıkamazsınız. Eğer

amaç sanatı tanıtmak ve yükseltmek ise bu sadece kendi ülkeniz içerisinde ya da belli coğrafyalarda takdir edilmesi yetersizdir. Ama ben şunu söyleyemiyorum o klasik levhada sanat yok demiyorum. Onun içerisinde çokça göze hitap edecek bir sanat olması lazım diyorum. Sadece yazıya hakim insanların değerlendirebileceği kurallar nispetinde değerlendirilmemeli. Sanat adına yetkin her göz bir şeyler görebilmeli ki Dünya sanatından bahsedelim. Hat sanatının sadece hattatlar tarafından anlaması ve değerlendirilmesi bu sanatta ne kadar yalnız olduğumuzu da gösteriyor bir taraftan. Bu sanatı daha anlaşılır, göze hitap edebilecek halde sunduğunuz getirdiğiniz zaman daha çok gözün dikkatini çekecek daha zevkle bakılacak. Hem manevi boyutuyla hem de sanat boyutuyla kıymetlenecek. Aslında bu iş bir ilim mi, sanat mı boyutuna bakılmalı.

Yani ilim olarak yapılacaksa ki bu bir tercih..O zaman kendi içinde kapalı hizmet anlayışı ile devam eder o zaman tüm bu sancılara gerek kalmazdı.Yok eğer entelektüel bir sanat anlayışı ile de icra edilecekse ki bu da bir tercihtir..Bu konuların konuşulması önem arz eder.

O zaman da haksızlık olmayacak mıydı?

Kadir SAKOĞLU: Hayır. İlim olarak devam edecekse o zaman bu işi yapacaklar yine maddi ve manevi olarak tatmin olurdu. Matbaanın gelmesi bu işin ilim olarak yapılması

Klasik hat sanatı için söyleyebileceklerim: ulaşılmaz, etkileyici ve dinamik. Bunları sayfalarca açabilirsiniz. Bir kere o zorluk etkileyici aynı harfi sayfalarca aynı şekilde yazmak müthiş bir kabiliyet. Yapılan bir ürünün tamamen aynısının yapılması çok zordur. Fabrikasyondur ama bunu bir insanın yapması da işte muazzam bir yetenek.



hususunu ortadan kaldırmıştır. Artık hiç bir kitap elle çoğaltılmıyor. Sonrası levha işine dönmeye başladı. Çünkü o sanatkar sanatını bir şekilde tüketmek zorundaydı.

Kırılma noktası mı yaşıyor?

Kadir SAKOĞLU: Evet, kesinlikle. Ama bunu telaffuz etmek bile zor. Ben bu işin kompetanı duayeni ya da karar merci değilim. Kırılma da denilebilir değişim süreci de. Çok büyük sancılar var. Ben sanatı her yönü ile objektif olarak izliyorum ve bu alandaki arayışları, sancıları yakından takip ediyorum ve ilgileniyorum. Süreci merak ediyorum.

Şimdi nasıl bir şey yaşanacak. Değişim yaşanacak belli noktalarda dillendirmesek de. Yol nereye gidiyor?

Kadir SAKOĞLU: O değişim yüzde yüz olacak. Ben bundan kaçabileceğimizi sanmıyorum. Çünkü sanatın önü kesilemez. Bunun kompleks olarak da görmemek lazım. Batı bizim hayatımızda. Biz sadece doğu olarak kalamadık zaten. Osmanlı olarak kalmadık ki. Biz yıllardır batı ile besleniyoruz. Kültürel ve sanatsal anlamda. Onlarla iç içe yaşıyoruz yıllardır. Bu bir tercih meselesi değil. Yeni kurulan bir ülkenin siyasi tercihidir. Şimdi önemli olan geçmişimizle bugünümüzü iyi sentezlemek. Şimdi bu alanda heyecan hisseden sanatkarların adı her ne olacaksa Modern, Çağdaş, Özgün, bir Türk Tarzı hat sanatının oluşumuna bilinçli bir şekilde yönelip çalışmalarının bu sürece katkı sağlayacak nitelikte özellikle olmasına gayret göstermesi gerekmektedir.

Ama diyorsunuz ki üniversitede bölümü bile kapandı. Akademik kadro nasıl yetişecek?

Kadir SAKOĞLU: Akademiler önemli tabii. Ancak hat sanatının kendi içinde gelenekten gelen ciddi bir hiyerarşisi

ve bağ özelliği var. Bırakalım akademik kadroyu bu işin içinden yetişmiş alaylı olarak bildiğimiz duayenlerin ağzından çıkan her kelime önemliyken biraz sıkıntılı bir durum çıkıyor ortaya. Aforoz edilme kaygım yok ama kendi adıma bu sancıyı çekenlerdenim. Olmasaydı ne olurdu? Yani duraklama olmasaydı Bugün İran'daki gibi olurdu. Klasik kendi yolunda, modern kendi yolunda ilerlerdi. Olsun demekle de olmuyor. Biranda olacak bir şey değil. Sessiz arayışlar var şu anda.

Hat sanatı arayış içinde diyebilir miyiz?

Kadir SAKOĞLU: Deriz tabii. Ama sakın bir arayış. Ayağında ağırlıklar var, bu ağırlıklı "Hadi koş bakalım" olmuyor.

Neden bir başkılanmışlık var?

Kadir SAKOĞLU: O geçmişteki geleneksellik ruhunun bozulabileceği endişesinden olabilir. Bu usta çırak ilişkisinin bozulması endişesi... Yine iddialı bir şey söyleyeceğim. Bugün hattatlar, hepsi değil belki ama ciddi bir kısmı hattat olarak ben de dahil, geçmişteki bir hattatın hak ettiği iltifatı ve saygıyı hak etmiyorum. Onların gördüğü itibarı hak etmiyoruz. Bir kere hat sanatının alt yapısı ilime dayalı, bir kere biz İslami ilimlerle donanıp hattı icra etmiyoruz. Öyle olunca da levha değerlerine, yarışma derecelerine, bürokrat teveccühüne sıkışmış daha fazla maddi statü yarışı içinde bir hattatlık profili çıkıyor ortaya. Geçmiş dönem hattatları için yarı alim deniliyor...

Önce felsefesini görmeden...

Kadir SAKOĞLU: Dinin alt yapısını, felsefesini ve ona ait ince ilimleri medreselerde meşk ettikten sonra artık siz kaynağını dinden alan bir sanatla meşgul olurken daha bilinçli ve yaşayarak icra ediyorsunuz sanatınızı. Tarihte bir Şevki Efendi misali var. Yazdığı yazılardan aldığı tüm paraları



Mustafa Rakım



Hafız Osman Vav'ı

memleketindeki yoksullara gönderdiğini yazar kitaplar. O zaman yarı alim sıfatıyla o takdiri alıyorsunuz. Ama bugün bizde ilmi kitap yazmak söz konusu değil, çünkü matbaa her şeyi basıyor. Ama onlar yazmak zorundaydı. Hem bu ilmi meşk edecek hem de gelecek nesillere öğreteceklerdi. Ama bugün Kuran-ı Kerim basılıyor ve sürekli yazmanın gereği kalmadı. İlimi kitaplarda öyle. Onun dışında minimum standart bir İslami bilgiyle yetiyoruz. Dolayısıyla hattın felsefesini de o derece yaşıyor ve aktarıyoruz. Kıymetli hocalarımı bu husustan tenzih ederim.

Peki, para kazanabiliyor musunuz?

Kadir SAKOĞLU: Son bir buçuk yıldır kaygısız yaşıyorum. Çok şükür. Ancak İstanbul'da ki bir hat yazısıyla Kayseri'de ki aynı hat yazısı bile aynı değerde karşılık bulamıyor. Enteresan karışık bir piyasası var. Güzel yazı sanatı olması yetmiyor sadece. Ciddi bir portföy oluşması yıllar alıyor. Bu alanda kendinizi ispatlamanız için aşmanız gereken birçok engellerde var.

En son İslam Medeniyetleri Müzesi'nin açılışında Sayın Cumhurbaşkanı'na hat hediye edildi. Bu tarz hediye kültüründe hat'ın kullanılmasını doğru buluyor musunuz?

Kadir SAKOĞLU: Bu siyasetin bir propaganda aracı oluyorsa ne yazık. Bu hem hak etmeyen sahte şöhretlerin doğmasına sebep olur hem de sanatın hizmetinin şeklini değiştirir. Siyasi iktidarlar eğer gerçekten bu hususa destek vermek istiyorlarsa aşırı reklama kaçmadan da pekâlâ yapabilir bu desteği ki yakışan da budur. Ama sürekli çok medyatik olduğu zaman sanatın belli bir kesimin himayesinde belli bir kesimin tatminini sağlayan bir meta olarak algılanması

söz konusu. Üstelik bu hızlı kalkındırma yanlışları kaliteyi de düşürür. Hızlı üretim, sanatın paraya hizmet etmesi, hattın hem felsefesini zedeler. Hem de yeni yetişecek hattat adaylarının niyetinde bozulmalarına sebep olabilir. İsim vermeyeceğim birkaç gün önce bir sergi gezdim. Medyada göklere çıkarılan İstanbul'un göbeğinde açılan bir sergi... Eserler fiyasko...

Bizim için muhteşem gözüküyor belki de...

Kadir SAKOĞLU: Bu bir yanıltma, aldatma değil mi işte? Önce kendimizi sonra da çevremizi aldatmaya başlıyoruz. Şimdi akan bir şey var aman ne kaparsak... Bu yanlış bir bakış açısı.

Hat'ın felsefesine sahip çıkmamış oluyorsunuz.

Kadir SAKOĞLU: Hani nerede kaldı o felsefe? Şimdi hakikaten iyi sanatkârlar var. Gün yüzüne çıkmıyorlar. Destek görmüyorlar. Bir şekilde hattın felsefesi doğrultusunda rızkın Allaktan geldiğine inanmış. Saldırmayan, şişirilmeyi beklemeden... Birileri birilerine destek olduğu zaman yükselip gidiyor ama belki de o şöhreti hak etmiyor. Benim kabul edemediğim nokta bu. İnsan sanatıyla takdir görsün. Toplumun çoğu hat sanatının kalitesinden ve güzelliğinden bihaber olduğu için bilinçsiz bir ilgi yumağı oluşturuyor. Gördüğü her vav harfine hayranlıkla bakıyor. Oysa her vav harfi sanatlı olmayabilir.

'Hat eşittir vav' gibi bir algı var.

Kadir SAKOĞLU: İnanın bende de aynısı oldu. Neredeyse yazmaya bile hevesim kalmadı. Niye, işte o arayış dediğimiz anlayışın kurbanı oldu vav harfi... En kolay sunum yapılabilecek bir şöhreti var vav harfinin. Evir çevir yaz.

Başı döndü vallahi harfin. Olmadı ters çevir, olmadı bir ters bir düz... vs. Tasarım ve temel sanat eksikliğinin sistematik kısır bir tekrar dayalı evirmeler çevirmeler eksik. Bir vav yazarsınız satarsınız para kazanırsınız karşılığında. Bu para sizi tatmin edince vav yazıp satmaya devam edersiniz. Derdiniz sanat yapmaksa üçüncü yazışta sıkılmanız lazım. Değilse bir ömür aynen devam. Tercih meselesi, geçim meselesi vs.

Tamamen ticari...

Kadir SAKOĞLU: Evet ama tamamen demeyelim. Yanlış olmasın. Büyük bir çoğunlukla. Ülke ekonomisindeki payı gazetelerde haber olarak verildiğine göre öyle gibi. Ben bunun karşısında da değilim. Sanatkâr bir şekilde emeğinin karşılığını da bulmalı. Ama bazı eserleri on binlerce dolar gerçekten hak edip etmediği hususunda endişelerim var. Yani tasarımların grafik anlayıştan uzaklaşarak gelişmesi lazım. Harfleri istifleme, denge, vurgu, doluluk boşluk, bütünlük, leke dengesi, renk, doku gibi birçok hususun bilinçli kullanılarak taklit eserlerden özgün çalışmalara hız verilmesi gelişmesi için çok önemli. Mesela Sami Efendi, 'Ben hattın boşluklarına bakarım' demiş. Yani yazının boş kısmına bakmak bir sanat kriteri. Bu kriterler sanat fakültelerinde öğretiliyor. Bunlar aranmalı, mesela "ben yaptım, oldu" olmamalı.

Derin bir derya ama hat sanatını 3 kelime ile özetlemenizi istesem, ne derdiniz?

Kadir SAKOĞLU: Klasik hat sanatı için söyleyebileceklerim; ulaşılmaz, etkileyici ve dinamik. Bunları sayfalarca açabilirsiniz. Bir kere o zorluk etkileyici aynı harfi sayfalarca aynı şekilde yazmak müthiş bir kabiliyet. Yapılan bir ürünün tamamen aynısının yapılması çok zordur. Fabrikasyondur ama bunu bir insanın yapması da işte muazzam bir yetenek.

Burada siz buna mı odaklanıyorsunuz?

Kadir SAKOĞLU: Evet yazdığınız her harfin ölçü ve estetiğinin aynısı olması. En çok benzemesi... Ama aynısı hiçbir zaman birebir olmaz. Mikron farklılıklar olur.

Önümüzdeki sürece yönelik öngörünüz nedir?

Gençlerin merakı varsa? Örneğin geldim ben merakım var, nasıl yönlendiriyorsunuz?

Kadir SAKOĞLU: Çok fazla talep var. Ben 11 öğrencime Ağustos Ayında İstanbul'da icazet verdim. Diploma verdim. İçinde 10 yıllık da 2 yıllık da öğrencim vardı. Yeni öğrenci alamıyorum. Medyanın bu sanatın üstüne gelmesi bir taraftan tanınması için iyi olsa da bir taraftan da gerçekten zor olan bu sanatların basitmiş gibi algılanmasına da sebep oluyor. Bu insanın gönlüne düşen bir ateş olarak başlamalı. Genelde geçici bir heves, zevk, neşe gibi oluyor ve gerçek talebelerin zamanını çalmak gibi oluyor. Bu yüzden sıfır öğrenci alamıyorum. Önce bu alanda kurumsal olarak ders verilen yerlerde hem sanatı tanınmaları hem de kendi yeteneklerini ölçmelerini tavsiye ediyorum..

Yeni yetenekleri nasıl keşfediyorsunuz?

Kadir SAKOĞLU: Kurumsal bünyede de ders veriyorum. Önce bir kurumsal derse gelin kendinizi gösterin. Biz de sizi bir görelim. 1 yıl geçsin. Ama 1 yıl o kadar uzun bir zamanki insanlar için. İnsanlar 1 yılda ben bu işi bitiririm diye geliyor. Ama öyle değil 10 yılını feda edecekse gelmeli. 10 yılı duyunca zaten bırakıyorlar. Çünkü bunu meslek olarak

yapmaya gelmiyorlar. Hobi olarak görüyorlar. Levhada gördüğünü biranda kâğıtta görmek istiyor ama bu öyle kolay bir şey değil. Biranda hangi sanat kolay öğrenilebilir ki. Bu kurumsal merkezlerdeki dersler bir bakıma yetenekli kişilerin keşfini de sağlıyor.

Pahalı bir uğraş mı?

Kadir SAKOĞLU: Hayır. Bizim malzemelerimiz basittir. Kâğıt, kalem, mürekkep. Ama şimdi benim atölyemde o kadar malzeme var ki ama tabi zamanla çeşitleniyorsunuz. Başlangıç için değil.

Keşke dediğiniz zamanlar oldu mu bu meslekte sonuça maliye okudunuz? Belki de maliyeci olsaydınız daha farklı bir hayatınız olurdu?

Kadir SAKOĞLU: Hayır hiç öyle bir şey olmadı. Burada geçirdiğim her anım zevkle geçti. Her süreçte o anı iyi değerlendirmeye çalıştım. Sadece sanat değil. Bu süreç devam ederken içinizdeki ahlaki, insani değerleri gözden geçirme fırsatınız oluyor, benimde oldu. Çok çok zaman çok zor şartlarda devam ettim. Çocuklarımı büyütürken zorlandım. Ek iş yapmayı düşündüm ama vazgeçmeyi asla düşünmedim. Ben hiçbir yere giremedim ek iş olarak. Dedim ki bu iş bana iş olacak sonrada denemelerim de olmadı zaten. Ve öylede oldu. Yarın ne olur Allah bilir.

Avrupa'da bakış açısı nedir hatta?

Kadir SAKOĞLU: Bence ciddi hiçbir müzayede de ciddi bir şekilde yer bulamıyor. Sadece eskiler sunuluyor. Yenilerden pek olduğunu zannetmiyorum. Arap coğrafyasının ciddi yatırımcıları var tabii. Ama Avrupa için aynı şeyleri söyleyemeyiz. Avrupa kapılarının açılması geçmişten devam eden usulün yanı sıra mutlaka modern kategorisinin önünün açılması ile gerçekleşebilir diye düşünüyorum. Teşvik edilmeli. Yarışmalarda kategori açılmalı. Bu alanda gayret gösterdiğini düşündüğüm 3-5 tane hattat var ülkemizde, onlar da tam çıkış yolu bulamıyor. Grafikselleştirmelerle tıkanıyor. Bunu olmadı şöyle çevirelim, yok olmadı böyle çevirelim... Böyle değil. Evrensel sanat estetiğini muazzam bir çizgi disiplini ile harmanlayarak sunmaya başladığımızda Avrupa'da anlaşılabilir ve saygı gören takdir edilir bir sanat olabiliriz

Hat sadece vav demek değil.

Kadir SAKOĞLU: Değil. Kesinlikle değil.

Ekleme istediğiniz...

Kadir SAKOĞLU: Hat ülkemizde önemli bir sanatsal yatırım aracı artık. Birçok insan çok paralar vererek ne olduğunu bilmeden bir şeyler alıyor. Sonucunun fiyaskoyla bitmemesi için iyi bir danışmana ihtiyaçları var. İyi bir hat eseri satın almak için bilinçli bir araştırma ve danışma yapmak gerekir. Hat sanatı açısından bir bahar havası yaşadığımız bu günlerde, sanatın; siyasi, ekonomik, kültürel baskılardan uzak, popüler furyalara malzeme edilemeden, felsefesinden taviz vermeyerek, edeb ve adabına saygılı ama gelişimine de engel olmadan, kıymetini artırmak adına tüm iyi niyetimizle hareket ederek çalışabilmeyi umud ediyor ve diliyorum. Teşekkür ederim. 🌟

Son bir buçuk yıldır kaygısız yaşıyorum. Çok şükür. Ancak İstanbul'da ki bir hat yazısıyla Kayseri'de ki aynı hat yazısı bile aynı değerlerde karşılık bulamıyor. Enteresan karışık bir piyasası var. Güzel yazı sanatı olması yetmiyor sadece. Ciddi bir portföy oluşması yıllar alıyor.

Hayatı kendi tarzınla adımla...

Dünyanın dev markaları en geniş ürün çeşitliliğiyle Barcin.com'da seni bekliyor. Tarzını seç çeşitliliği keşfet.



barcin.com



İzmir Doğal Yaşam Parkı'nda 130'dan fazla türden 1500'ü aşkın hayvan ile 3 bin ağaç ve 250 bitki türü bulunuyor. Doğal Yaşam Parkı'nı bugüne kadar 5 milyonun üzerinde kişi ziyaret etti.

İzmir'e yakışan park

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

İzmir Büyükşehir Belediyesi, 2006 yılında Çiğli Sasalı'da Türkiye'nin ilk Doğal Yaşam Parkı'nı kurma projesine başladı. Çevre bilincine ve tehlike altında olan ekolojik değerlere vurgu yaparak, İzmir halkının doğa ve hayvan sevgisini arttırmak üzere başladığı projeyi 2 yıl gibi kısa bir sürede bitiren İzmir Büyükşehir Belediyesi, 425 dönüm üzerine kurulu Doğal Yaşam Parkı'nı 2008 yılında kente kazandırdı.



■ İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin Çiğli Sasalı'da 425 dönüm üzerine kurduğu Türkiye'nin ilk Doğal Yaşam Parkı, Avrupa'nın sayılı parkları arasında gösteriliyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi, ilklerin kenti İzmir'e yakışan dev projenin tamamını öz kaynaklarını kullanarak 2008 yılında kente kazandırdı. İzmir Doğal Yaşam Parkı'nda 130'dan fazla türden 1500'ü aşkın hayvan ile 3 bin ağaç ve 250 bitki türü bulunuyor. Doğal Yaşam Parkı'nı bugüne kadar 5 milyonun üzerinde kişi ziyaret etti.

İzmir Büyükşehir Belediyesi, 2006 yılında Çiğli Sasalı'da Türkiye'nin ilk Doğal Yaşam Parkı'nı kurma projesine başladı. Çevre bilincine ve tehlike altında olan ekolojik değerlere vurgu yaparak, İzmir halkının doğa ve hayvan sevgisini arttırmak üzere başladığı projeyi 2 yıl gibi kısa bir sürede bitiren İzmir Büyükşehir Belediyesi, 425 dönüm üzerine kurulu Doğal Yaşam Parkı'nı 2008 yılında kente kazandırdı. Yapılan yatırımlarla kıraç bir araziye adeta "cennetten bir köşeye" çeviren Büyükşehir Belediyesi, Doğal Yaşam Parkı sayesinde kentteki turizm hareketliliğinin de artmasına katkı sağladı. Park, hayvan çeşitliliği, zengin bitki örtüsü ve tropik merkezile tam bir cazibe merkezi haline getirildi. Birçoğumuzun sadece belgesellerde izlediği hayvan türlerini doğal yaşam ortamlarına uygun barınaklarda yakından görme fırsatı sunan park, açıldığı ilk günden itibaren büyük ilgi gördü. Aylık ortalama 88 bin ziyaretçisi bulunan park, açıldığı günden bugüne kadar 5 milyonun üzerinde doğa

ve hayvanseveri ağırladı. Avrupa Hayvanat Bahçeleri ve Akvaryumlar Birliği (EAZA) üyesi olan İzmir Doğal Yaşam Parkı, kısa sürede Avrupa'nın sayılı hayvanat bahçeleri arasında gösterilmeye başlandı.

Özellikle 40 yaş üzeri İzmirlielerde ayrı bir yere sahip fil Pak Bahadır, diğer hayvanlar kadar şanslı değildi. Yıllarca Kültürpark Hayvanat Bahçesi'nde İzmirlielerin sevgisini kazanan Bahadır, Doğal Yaşam Parkı'nı göremeden, eklem ve kemiklerindeki hastalık nedeniyle 21 Temmuz 2007 tarihinde hayatını kaybetti.

İZMİR'İN NÜFUSUNU GEÇTİ

6 yıl önce kapılarını açan Doğal Yaşam Parkı'nı 2014 yılı sonuna kadar toplam 4 milyon 943 bin 444 kişi ziyaret etti. Toplam ziyaretçi sayısı, İzmir'in 4 milyon 70 bin olan nüfusunu geçen Doğal Yaşam Parkı, İstanbul ve Ankara'dan sonra en kalabalık 3. şehir oldu. İzmir Büyükşehir Belediyesi Doğal Yaşam Parkı, sadece 2014 yılında ağırladığı 968 bin 173 ziyaretçi sayısı ile bile 61 kentin nüfusunu geride bıraktı.

Öz kaynaklarıyla Türkiye'nin ilk doğal yaşam parkını kurarak Sasalı'da yeni bir cazibe merkezi yaratan Büyükşehir

Belediyesi'nin ne kadar doğru bir karar verdiğini ziyaretçi sayıları ortaya koyuyor. İzmir Doğal Yaşam Parkı'nın yıllara göre ziyaretçi sayısı şöyle: 2008 yılı 250 bin (Sadece Aralık ayı), 2009 yılı 697 bin 580, 2010 yılı 608 bin 440, 2011 yılı 781 bin 888, 2012 yılı 762 bin 331, 2013 yılı 875 bin 32 kişi.

TÜRKİYE'DE DOĞAN İLK FİL

İzmir Doğal Yaşam Parkı ile birlikte Türkiye'de yine bir ilk yaşandı. Park sakinlerinden fil Begümcan ile Winner, Türkiye'de doğan ilk fili İzmir'de dünyaya getirdi. 5 Şubat 2011 tarihinde doğan yavru file yapılan anketle "İzmir" ismi verildi.



İKİNCİ SEVİNÇ

Görenterin sevgilisi haline gelen fil İzmir'in doğumundan yaklaşık 4 yıl sonra Doğal Yaşam Parkı'nda aynı sevinç tekrar yaşandı. 21 aylık gebelik süresini tamamlayan anne Begümcan, park bünyesinde kurulan ekibin gözetiminde 13 Ekim 2014 tarihinde ikinci yavrusunu dünyaya getirdi. Doğduğunda 102 kg olan yavrunun ismini park çalışanları "Deniz" olarak belirledi. Yeni yavruyla birlikte genişleyen Doğal Yaşam Parkı'ndaki fil ailesinin birey sayısı 4'e yükseldi.

PAK BAHADIR UNUTULMADI

Özellikle 40 yaş üzeri İzmirlielerde ayrı bir yere sahip fil Pak Bahadır, diğer hayvanlar kadar şanslı değildi. Yıllarca Kültürpark Hayvanat Bahçesi'nde İzmirlielerin sevgisini kazan Bahadır, Doğal Yaşam Parkı'nı göremeden, eklem ve kemiklerindeki hastalık nedeniyle 21 Temmuz 2007 tarihinde hayatını kaybetti. 59 yaşındayken hayata gözlerini yuman Pak Bahadır'ın ölümü tüm İzmir'i yasa boğdu. Doğal Yaşam Parkı'na gömülen İzmir'in dev simgesinin mezarı da en az parkın diğer bölümleri kadar ilgi görüyor. Sağlığında Pak Bahadır'ı yalnız bırakmayan İzmirli, vefa örneği göstererek mezarını da ziyaret ediyor.

HER YIL DOĞUM SEVİNCİ YAŞANIYOR

Hayvanların doğal ortamlarında yaşamasının sağlanması için geniş bir alanda yapılandırılan park, yaban hayatını aratmayan koşulları nedeniyle yeni doğumlara da sahne oluyor. Her yıl parkta çok sayıda doğum sevinci yaşanıyor.

DOĞAL YAŞAM PARKI NELER BULUNUYOR?

Dünyanın en nitelikli hayvanat bahçeleri arasında yer alan





İzmir Doğal Yaşam Parkı'nda 130'dan fazla türden 1500'ü aşkın hayvan ile 3 bin ağaç ve 250 bitki türü bulunuyor. Parkta bulunan hayvan barınaklarının başlıcaları şöyle:

ASYA FİLLERİ

Nesilleri tehlikede olan Asya fillerinden Begümcan ve Winner ile Türkiye'de doğan ilk fil olan İzmir ve kardeşi Deniz Doğal Yaşam Parkı'nda 15 bin metrekare açık ve 550 metrekare kapalı alanda yaşıyor.

AFRİKA SAVANI

İzmir Doğal Yaşam Parkı Afrika Savanı'nda zürafalar, zebralar, su aygırları, deve kuşları ve nyalalar doğal savanlardaki gibi bir arada yaşamlarını sürdürüyor. Afrika Savanı 18 bin metrekare açık alandan oluşuyor.

KAPLAN - ASLAN - PUMA BARINAĞI

Kaplan, Aslan, Puma için üç ayrı açık alan ve bir adet kapalı alan bulunmaktadır. Kaplan için 3600 m2, aslan için 3 bin 550 metrekare, puma için ise 2 bin metrekare açık alan ve 277 metrekare kapalı alan oluşturuldu. Dış barınakların kenarlarında göletler meydana getirildi. Açık alanlarda ise kayalık ve yükseltiler yaratılarak, hayvanların doğal ortamlarına yakın habitatların oluşturulması amaçlandı.

TROPİK MERKEZ

Tamamı kapalı 2 bin 345 metrekare merkezde, özel ısıtma ve nemlendirme sağlanarak tropik yağmur ormanlarının koşulları oluşturuldu. Tropik Merkez'de sürüngenler, timsahlar, kaplumbağalar, papağanlar, koi balıkları, marmosetler ve meyve yarasaları ile tropik bitkiler bulunuyor.

KANATLI BARINAĞI - AVIARY

Tamamı dışarıdan ağlarla izole edilmiş 3 bin metrekare alan içinde, ziyaretçilerin hayvanlarla hiç bir engelle karşılaşmadan dolaşabilecekleri bir alan oluşturuldu. Bu alan içinde yaratılan bitki örtüsü ve havuzu ile hem görsel olarak güzel hem de kanatlı hayvanların ideal yaşam ortamlarına yakın bir barınak meydana getirildi. İçinde ördek türleri, tavus kuşları, sülün türleri ve leylekler bulunan Kanatlı Barınağı'nda hayvanlar özgürce dolaşabiliyor.

YIRTICI KUŞLAR BARINAĞI

Tamamı 2 bin metrekare olan, dört bitişik alanda kaya kartalları, baykuşlar, şahinler, kızıl şahinler ve kızıl akbabalar doğal ortamlarına yakın bir habitat içinde yaşıyor. Ayrıca bu alanda, yaralanmış, tedavileri yapılmış ancak yaban hayatta yaşama şansları olmayan yırtıcı kuşlar da barındırılıyor.



ABB-ArTu Serisi Alçak Gerilim Panolar

- Ana dağıtım panoları
- Tali dağıtım panoları
- Kat dağıtım panoları
- Senkronizasyon panoları
- Transfer panoları
- Kompanzasyon panoları
- Motor kontrol panoları
- 500 kW'a kadar Frekans konvertör panoları



Hava Yalıtımlı Modüler Hücreler

- Metal muhafazalı modüler hücreler
- Yük ayırıcıları
- Kesiciler
- OG kompanzasyon çözümleri
- Sekonder röleler, Selektivite çalışmaları
- Beton köşkler
- Sac köşkler
- Mobil trafo merkezleri
- Satış sonrası servis hizmetleri



İç ve Dış Mekan Aydınlatma Sistemleri

- Sıva altı ve sıva üstü armatürler
- Tünel aydınlatma armatürleri
- Led projektörler
- Dış mekan aydınlatma direk armatürleri
- Bollard dış mekan armatürleri
- Lineer led barlar
- Hastane röntgen aydınlatmaları (negatoskop)
- İç ve dış mekan led ekranlar
- Stadyum scoreboard

Transformatörler, Şalt Malzemeler ve Hız Kontrol Cihazları

- Kuru ve yağlı tip transformatörler
- Alçak gerilim şalt malzemeleri
- Frekans konvertörleri
- Yumuşak yolvericiler



MERKEZ

Sincan Organize Sanayii, 1. Bölge,
Erkunt Caddesi No:2 Sincan / Ankara
Tel: 0 312 267 00 88 | Faks: 0 312 267 00 95

FABRİKA

Anadolu O.S.B. 30 Ağustos Caddesi
No:16 Malıköy Sincan / Ankara
Tel: 0 312 267 00 88 | Faks: 0 312 267 00 95

ŞUBE

İnönü Cad. Sümer Sokak Zitaş Blokları,
C/4 Blok, D:7 Kozyatağı / İstanbul
Tel: 0 216 464 09 20 | Faks: 0 216 464 09 22
Bursa Bölge: 0530 943 46 35



6 yıl önce kapılarını açan Doğal Yaşam Parkını 2014 yılı sonuna kadar toplam 4 milyon 943 bin 444 kişi ziyaret etti. Toplam ziyaretçi sayısı ile, İzmir'in 4 milyon 70 bin olan nüfusunu geçen Doğal Yaşam Parkı, İstanbul ve Ankara'dan sonra en kalabalık 3. şehir oldu. İzmir Büyükşehir Belediyesi Doğal Yaşam Parkı, sadece 2014 yılında ağırladığı 968 bin 173 ziyaretçi sayısı ile bile 61 kentin nüfusunu geride bıraktı.

VAŞAK - SIRTLAN - AYI - KURT BARINAKLARI

Sirtlan barınağı yanında vaşaklar için yeni yapılan 550 metrekarelik alanın yanı sıra, büyük kediler barınağıyla benzer özelliklere sahip, 36 bin metrekare açık alanda sirtlanlar, 3 bin 550 metrekare alan içinde ayılar ve 2 bin metrekare açık alan içerisinde kurtlar, kayalık, gölet yaşamlarını sürdürüyor. Hayvanlarımız için özel hazırlanan barınaklar içinde kayalıklar, göletler ve bitki örtüsü doğala en yakın biçimde oluşturuldu. Sirtlan barınağında 2010 yılında Türkiye'nin ilk benekli sirtlan yavrusu dünyaya geldi. 2011 yılında ise benekli sirtlanlar ilk kez ikiz benekli sirtlan yavrularını doğurdu.

MAYMUN ADASI

6 bin 600 metrekare toplam açık alan içinde oluşturulan adacıklarda Velvet maymunları, siyah makaklar ve mona maymunları barındırılmaktadır. Maymun adaları su ile çevrili olup içinde hoş vakit geçirebilecekleri tırmanma ve oynama alanları yer alıyor.

KIZIL GEYİK - ALA GEYİK - DEVE - CEYLAN VE YABAN KEÇİSİ

Tamamı birbirinden bağımsız olan barınaklarda develer için 4 bin metrekare yaban keçileri için 3 bin ve ceylanlar için 3 bin 500 metrekarelik alanda doğال ortamlarına uygun barınaklar tasarlandı.

ÇOCUK HAYVANAT BAHÇESİ

Çocuk Hayvanat Bahçesi'nde çocukların hayvanları daha yakından görmeleri, onlara yaklaşmaları, dokunmaları, tanımaları ve sevmeleri sağlandı. Bu bahçe içinde cüce keçiler, Kamerun koyunları, tavşanlar, güvercinler, çeşitli tavuk ırkları, hindiler, kangal köpeği ve eşek ile kara ve su kaplumbağaları bulunuyor.

BÜYÜK GÖLET

8 bin 450 metrekare alana sahip olan büyük gölet fiskiyeler, mini şelaleler, adacıklar ve etrafında bulunan yeşil alanlar, içinde beyaz ve siyah kuğular, ördekler ve kazlarla, küçük bir habitat niteliğinde. Büyük gölet dışında alanda bir küçük gölet ile barınak çevresindeki göletler de parktaki sulak alanları oluşturuyor. ●



BECKER

Birlikte daha kolay.

AKILLI

PERDE
PANJUR
TENTE
KAPI

SİSTEMİ



www.becker.com.tr



2014 yılı Büyük Bayanlar Dünya Şampiyonu olan Ecem Cansu Coşkun'un başarı öyküsü üzerinden okçuluk sporuna ışık tuttuk

Okçuluk sahalarının “Ecem”i oldu

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK

“Okçuluk ata sporu, erkek sporu...” diyenlere cevabı aldığı derecelerle veren Ecem Cansu Coşkun ile Antalya'da düzenlenen Kahraman Bagatır İlkbahar Okları Yarışması'nda sohbet etme imkanı bulduk.



■ O; 'makaralı ok' kategorisinde 2014 yılı Büyük Bayanlar Dünya Şampiyonu oldu. Ağabeyinden etkilenererek başladığı spor dalında bugün kendi kategorisinde dünyanın en iyisi... Ecem Cansu Coşkun, isminin hakkını verircesine okçuluk sporunun 'ece'si yani 'kraliçesi' olarak Türk bayrağını göklere çeken başarılı bir genç kızımız... Cansu'nun anlamına uygun sevimliliği ve röportajımız sırasında soyadının hakkını verircesine heyecanlı idi.

"Okçuluk ata sporu, erkek sporu..." diyenlere cevabı aldığı dereceleri veren Ecem Cansu Coşkun ile Antalya'da düzenlenen Kahraman Bagatır İlkbahar Okları Yarışması'nda sohbet etme imkanı bulduk.

Son 3 aydır Karşıyaka Belediye Spor Kulübü adına ok atan Coşkun, bu spor dalının daha fazla desteklenmesi gerektiğini söylüyor. Önümüzdeki günlerde kendi derecelerini geçeceği yeni başarıları elde etmeyi hedefleyen Coşkun ile okçuluk sporundaki gelişim, yapılması gerekenler ve dünyadaki gelişmeler üzerine konuştuk.

Ecem Cansu Coşkun, seni tanıyabilir miyiz?

1994 yılında Kayseri'de doğdum ve büyüdüm. Şu anda Erciyes Üniversitesi Beden Eğitimi Öğretmenliği birinci sınıf öğrencisiyim. Kendi isteğim ile bu bölümü tercih ettim. Lisede ise Çocuk Gelişimi eğitimi aldım.

Ailenin tek çocuğu musun?

Ağabeyim var. İki kardeşiz. Beden eğitimi öğretmenliği bölümünden mezun oldu. O da milli okçu...

Bu spor dalına yönelirken ilk olarak abinden mi etkilendin? Aileni bize tanıtır mısın?

Evet. Ağabeyimin de takım olarak dereceleri vardı. Babam gelir uzmanı, annem ise serbest meslek ile uğraşiyor. Annem şimdi emekli oldu.

Okçuluk ile yolun nasıl kesişti? İlk ok takımlarını ne zaman eline aldın?

Ailede önce ağabeyim başladı. Babamın da desteği ile ilk olarak o bu spor dalında yol aldı. Sonra ben çok istedim. Babam bana da bu konuda destek verdi. İlk okla tanıştığımda 8. sınıfta okuyordum. Ağabeyim benim için rol model oldu.

Bir günün nasıl geçiyor? Günde kaç saat antrenman yapıyorsun?

Günde en az üç saat antrenman yapıyorum. Haftada 5 gün antrenman yapıyorum.

Okçuluk, antrenmanları bıraktığında kondisyon anlamında zayıflama riski olan bir spor dalı mı?

Ben bu konuda yetenekli birisiyim. Antrenman yapmasam da iyi ok atabiliyorum. Ama gene de antrenman yapıyorum.

"Kayseri'de yaşıyorum" desen de aslında hayatın turnuvalar nedeniyle yurt içi ve yurtdışı sürekli seyahat halinde geçiyor. Bunun artıları ve eksileri neler?

Sosyalleşiyorum. Her şehirden bir arkadaşım var. Bu çok güzel bir şey... Spor ile uğraşmayan biri bu kadar sosyal olamaz. Her şehirden ve çevreden arkadaşım var.

Yurtdışında Türkiye'yi temsil ediyorsun. Milli takım oyuncusu olarak nelere dikkat ediyorsun?



Öncelikle bayrağımızı göndere çektiirmek çok güzel ve hep bunu hedefliyorum. İstiklal Marşı'nı dinlettiğinizde tüyleriniz diken diken oluyor. Ok atarken öncelikle bunları düşünüyorum. Tabi ismimi de duyurmak istiyorum. Ailemin gururlanması benim için çok önemli.

Şu anda hangi takımın sporcususun?

Karşıyaka Belediyesi Spor Kulübü adına yarışıyorum.

Karşıyaka Belediyesi Spor Kulübü ile yollarınız nasıl kesişti?

Cumhur Hoca beni yönlendirdi, kulüp teklif etti ve kabul ettim.

Ne kadar zamandır bu kulüp için o atıyorsunuz?

3 aydır bu kulüp adına ok atıyorum.

Ondan önce hangi takım adına yarışıyordun?

Kayseri Gençlikspor adına yarışıyordum.

Hedeflerin neler?

Makaralı okta 2014 yılında büyük bayanlarda dünya şampiyonu oldum. Bu yarışma Polonya'da oldu. 30 ülkeden 200 yarışmacının katılmıştı. İlk hedefim Dünya Şampiyonu olmaktı ve bunu başardım. Dünya

Şampiyonası'nda daha iyi dereceler yapmak istiyorum. Başarısını devam ettiriyor dedirtmek istiyorum. Süreklilik arz ederek, adımı dünyaya daha fazla duyurmak istiyorum.

Türkiye'de kadın sporcu olmak zor mu?

Kolay... Zor bir yanı yok.

Erkek egemen bir spor dalında ismini duyuran birisin. Hiç zorlanmadın mı?

Hayır, zor olmadı.

Neden özellikle makaralı ok ile yol aldın? Özel bir nedeni var mı?

Aslında 4 yıl olimpik ok attım. Ama yapamadım. Ona karşı bir becerim yokmuş. Ağabeyim sonrasında beni yönlendirdi ve makaralıya geçmemi sağladı. Aslında ilk aşamada hiç istememiştim. Ama ilk turnuвамda Türkiye şampiyonu oldum. Makaralıda derece yapınca daha mutlu oldum ve bu kategoride devam ettim. Büyükler kategorisinde devam ediyorum.

Bu spordan para kazanabiliyor musun?

Hayır. Dünya Şampiyonu olduğumda çok fazla beklentilerim vardı. Aldığım sadece 5 bin TL idi. Dünya Şampiyonu olduğumda verilen destek bu idi. Bu spora destek artmalı. Başka bir dalda olduğunda böylesi bir derecede seni bütün Türkiye tanıyor. Ama bizim spor dalımızda böyle bir dereceyi

Makaralı okta 2014 yılında büyük bayanlarda dünya şampiyonu oldum. Bu yarışma Polonya'da oldu. 30 ülkeden 200 yarışmacının katılmıştı. İlk hedefim Dünya Şampiyonu olmaktı ve bunu başardım. Dünya Şampiyonasında daha iyi dereceler yapmak istiyorum. Başarısını devam ettiriyor dedirtmek istiyorum. Süreklilik arz ederek, adımı dünyaya daha fazla duyurmak istiyorum.



Türkiye'ye getirdik ama herkes ile aynıyız. Ben İstiklal Marşı'nı dinletip bayrağımı göndere çektiyorsam herkesten farklı olmalıyım. Ama destek verilmiyor. Daha fazla destek verilmesi gerekiyor.

Bazı spor dallarında bireysel fedakârlıklar ön planda. Bu konuda sporcunun ailesinin verdiği maddi ve manevi destek ön plandadır... Sizde de süreç böyle mi işledi, işliyor?

Şu anda cebimizden para harcamıyoruz. Ama babam bir dönem benim için ciddi para harcadı. Destek derken beklentim maddiyat odaklı değil. Ben destek derken, manevi desteği kastediyorum, istiyorum. İsmim duyulsun istiyorum. Öncelikle manevi sonra maddi destek bekliyorum.

Nasıl bir kariyer hedefin var?

Dünya Şampiyonluğu sonrasında iyi bir gelir seviyem olsa bu spora bırakmam. Ama okulum bittikten sonra bu spora devam etsem bile sadece hobi amaçlı devam ettirmeyi düşünüyorum.

Kendi okulunu açmayı düşünmez misin?

Olabilir. Açabilirim.

Yorucu yanları neler?

Kampolar çok yoğun geçiyor. Sabah saat altıda, öğlen saat 12'de ve akşamüzerleri ok atıyoruz. Akşam sekize kadar efor sarf ediyorsun. Sürekli hareket halindesiniz. Yorucu bir spor dalı... Öyle görüldüğü gibi durağan bir spor dalı değil.

Son 5 yıldır bu spora olan ilginin arttığını görüyoruz. Birden ne değişti de bu kadar talep görmeye başladınız?

Bir şey değişmedi. Diğer spor dallarına göre ilginç geliyor. Önce deneyeyim diye başlanıyor ama sonrasında seviyorlar ve devam ediyorlar. Bayanlar da erkekler de aynı seviyede ilgi gösteriyor.

Türkiye'deki okçuluk sporunu yurtdışındaki sporcular arkadaşlarını da gördüğünde nasıl değerlendirirsin? Artılarımız ve eksilerimiz neler?

Artılarımız hiç yok. Onların manevi desteği çok fazla... Örneğin; Kore'deki bir okçuluk sporu ile ilgilenen sporcular bütün ülkede tanınıyor ve takip ediliyor. Burada Tarkan

nasıl biliniyorsa aynen öyle biliniyor. ABD, sporcular arkasında duracak olan kişinin kim olacağına karar verebiliyor. Biz de ise sadece hocalarımız durabiliyor, bize oklarımızı söylüyor ve destek veriyor. Diğer ülkelerde de partnerini seçebiliyorsun. Ben de daha rahat olmak isterdim. Kendimi baskı altında hissediyorum. Bizim hiçbir artımız yok.

Çalışma koşullarını karşılaştığında...

Yurtdışındaki sporcular arkadaşlarımıza bakıyorum; antrenörleri ile çok yakın arkadaşlar. Biz ise çok ciddi. Acaba bir şey der mi diye bakıyoruz. Korkarak iletişim kurmak değil arkadaş gibi iletişim kurmak istiyorum. İletişimlerimizin güçlenmesi lazım...

Rakiplerini takip ediyor musun?

Hayır.

Neden?

Çünkü benim rakibim yok.

Bu güzel mi?

Alltan gelen arkadaşlarım var. İki sene önce okçulukta rakibim yoktu. Türkiye'de okçulukta "Ecem Cansu En İyidir" desinler istiyorum. En iyisi hep ben olmak istiyorum.

Boş zamanlarında neler yapıyorsun?

Geziyorum. Müzik dinliyorum. Yemek yemeyi seviyorum. Et ve hamur işi yemekleri çok seviyorum. Her türlü müzik dinliyorum. Arkadaşlarımla ve annem ile birlikte olmak hoşuma gidiyor. Ailecek piknik yapmayı seviyorum.

Seni olimpiyatlarda görebilecek miyiz?

Hedefim tabii ki bu...

Ağabeyin ile birlikte ok atıyor musun?

Hayır. Ağabeyim okçuluk sporunu yapmayı bıraktı.

Bu sporda rol modellerin var mı?

Hayır yok. Herkesin kendine özel bir tarzı var. Bende teknik sizde iyi olmayabilir. Kişiye özeldir.

Önümüzdeki 5 ve 10 yılda kendini nerede görüyorsun?

Okçuluk antrenörü olmayı istiyorum. 🌟



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



Türkiye Okçuluk
Federasyonu Yönetim Kurulu
Üyesi Cumhuriyet Yavaş

Cumhur Yavaş: “Okçuluk sporu son 5 yıldır atılım içinde”

Okçuluk değince; yayı tutup çekip atarsınız olarak görünüyor. Okçulukta odaklanma sorunu olan özellikle küçük yaştaki çocuklar için tedavi yöntemidir. Okçuluk; konsantrasyon ve koordinasyonu içine katıyor.

■ Türkiye Okçuluk Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi Cumhur Yavaş, okçuluk sporunun Türkiye’de son 5 yıldır atılım içinde olduğunu söyledi. Dünya Okçuluk Federasyonu Başkanı olarak dünya okçuluğuna Prof. Dr. Uğur Erdöner’in yön verdiğini hatırlatan Yavaş, halen okçuluk alanında 5 bin lisanslı sporcumuz olduğunu kaydetti. Yavaş, “Okçuluk son yıllarda çok hızla gelişti, gelişiyor. Bu sene 26-31 Mayıs tarihleri arasında World Cup, Antalya’da yapılacak. World Cup’a 60 ülkeden 550 sporcunun katılmasını bekliyoruz. Kayıtlar hala devam ediyor” dedi.

Antalya’daki okçuluk sahasının bütün dünya tarafından tanındığına değinen Yavaş, “Bu sahanın yerleşik düzende yapılmış olması önemli bir avantaj. Tamamen okçuluğa ait sosyal tesisleriyle organize edildi. Ayrıca biz finalleri de Antalya Konyaaltı’nda Varyant’ın hemen alt bölümünde Antalya’nın bütün güzelliği görünecek şekilde bu hazırlığı yapıyoruz. Türkiye’de yapılan uluslararası organizasyonların bütün dünyaya örnek olması gerekiyor. Organizasyonlar açısından da milli takımlarımız açısından da güçlüyüz” diye konuştu.

Okçuluk sporunun son 5 yıldaki hızlı gelişiminin nedenlerine değinen Yavaş, “Sporcu sayımız arttı. Bu bir yönetim işi... 2006 yılında görevi alan şu anki federasyon başkanımız Abdullah Topaloğlu ve yönetim kurulu üyeleri ile teknik ekip çok ciddi çalışıyor. Bir de en önemlisi bu ekibin uzun yıllardır devam etmesi. Küçük değişiklikler oluyor ama istikrar önemli. Milli takımda kadronun devam etmesi

önemli. Kulüp sayımız, sporcu sayımız ciddi arttı. 1970’li yıllarda ben de milli takım sporcusuydum. O yıllarda yapılan yarışmalarda 26-30 kişi olmuyordu. Ama bu sayı bu yıllar içerisinde gittikçe arttı. Biz artık sahalara alamıyoruz ve bunu grup grup yapmak zorunda kalıyoruz. Onun için tabii ki sayı yeterli değil daha da artması lazım ama geçmiş dönemde bunu 9-10 ilde yaparken şuan 54-58 illere kadar geldik. Çok talep var. Hala talep geliyor. Üniversitelerden, il müdürlüklerinde talep var. Eğitim alanında da yol aldık. Antrenör kurslarımızı arttırdık. Şuan birinci, ikinci ve üçüncü kademe antrenörlerimiz Türkiye satına yayıldılar. Her ilde aşağı yukarı bir antrenör var” diye konuştu.

Okçuluk okullarının açılmaya başladığına değinen Yavaş, “Antrenör arkadaşlarımız buralarda da iş bulma imkânına sahip oluyor. Güzel kulüpler açıyorlar. Gelen talebe karşılık vermeye çalışıyorlar. Bu konuda da yol alıyoruz” dedi. Okçuluğun özellikle bireyin odaklanma gelişimine önemli katkı sağladığına da dikkat çeken Yavaş, şunları söyledi: “Okçuluk değince; yayı tutup çekip atarsınız olarak görünüyor. Okçulukta odaklanma sorunu olan özellikle küçük yaştaki çocuklar için tedavi yöntemidir. Okçuluk; konsantrasyon ve koordinasyonu içine katıyor.

Koordinasyon ve konsantrasyon olduğu için odaklanma sorunu olanlar gayet düzgün stabil bir halde çalışabiliyorlar. Hiperaktif çocuklar kontrol altına alınabiliyor. Ayrıca omurga sisteminin güçlü olmasını sağlıyor. Çünkü bu sporu yaptığında bu sistemini doğru kullanmayı öğreniyor.”



ÖZGÜR USLUER
EGİAD Yayın Takımı Üyesi

Spina Bifidalı Yaşam

10 milyon kişinin üzerinde Spina Bifida hastası var. Gelişmiş ülkelerdeki binde 1 olan oran, senin ülkende 4 kat fazla. Önlemek için yapılanlara bakacaksın, unlara folik asit eklenmesi gibi basit ama çok etkili bir yöntemin bile, ülkende yapılmadığını göreceksin. Çünkü kimse bu sinsi hastalığın farkında değil...

■ Bir gün sevdiğin insanla evleneceksin, Çocuk sahibi olmanın sorumluluğu hep seni korkutacak, kaçacaksın, Ama bir gün çocuksuz evde, bir şeylerin eksik olduğunu anlayacaksın,

Sonra...

Sonra, senin için hayat yeni başlayacak, tüm bildiklerin, hissettiklerin her şey değişecek aniden, 25 yıllık çocuk doktoru, ben hayatımda böyle bir şey görmedim diyerek başlayacak lafa. Ertesi gün, ultrason odasının kapısında beklerken bulacaksın kendini, yanında yeni doğum yapmış eşin ve hayata daha dün merhaba demiş olan bebeğin ile...

Uzman diyecek ki eşine, bebeğin babası gelsin yalnızca... Kalbin yerinden çıkacak gibi atacak, içeri gireceksin ve adam elinde çok kalın bir kitap olacak,

karıştırarak sayfaları ve dönüp sana diyecek ki; bebeğinizde spina bifida rahatsızlığı var... Hayatınızda daha önce hiç duymadığınız bir kelime, ne anlama geldiğini bilmeyeceksiniz, kime gideceğinizi ne yapmanız gerektiğini de...

Hissettiğiniz tek şey KORKU olacak...

Dışarı çıktığınızda hastanenin bahçesinde eşinize sarılmış ağlarken bulacaksınız kendinizi...Artık hayat durmuş olacak çünkü sizin için... Sonrasında, Beyin Omurilik Cerrahisi ve Üroloji doktoru belki fizik tedavi uzmanı, Nefroloji doktoru, hayatta en çok ihtiyacınız olan kişiler olarak girecek hayatınıza... Bu konuda fikrini söyleyemeyecek akrabalarınız ve dostlarınız... Eşinizle, meleğiniz hakkında onun geleceğini etkileyecek bir karar vermeniz gerekecek. Ve bu kararı vereceksiniz, doğru olduğundan emin olmadan...



Bir sürü teste girecek kızınız, MR, Nükleer Tıp, Ultrason, Ürodinami, Sep testi vb. her testten sonra kızınız geceleri çığlık atarak, uyanacak uykusundan... siz kabullenemediniz ki bu hastalığı o minicik yürek nasıl üstesinden gelsin... Zaman akacak ama siz hep bekleyeceksiniz bir şey olacak mı diye, sonra yürümeye başlayacak kızınız, tarif edilemez bir mutluluk duyacaksınız... Unutmak isteyeceksiniz, böyle bir rahatsızlık olduğunu...

Sonrasında, bir gün idrar yolu enfeksiyonu, üroloji doktoru arkasından 4 saat süren ve kızınızın hiç kımıldamadan, konuşmadan yarı çıplak olarak durması gereken bir test yapılacak kızınıza, sonuç açıklanacak... beklerken bulacaksınız kendinizi doktorun kapısında, hemşireye yalvaracaksınız, iyi bir şey söylesin diye...

Doktor İbrahim Ulman gelecek, tüm iyi niyetiyle size durumu anlatmak için. Ve kızınızın mesane kontrolünü kaybettiğini artık kendi başına çişini yapamayacağını size anlatmaya çalışacak ama siz o anda bayılan eşinizi tutmaya çalışacaksınız.

Bundan sonra, her 3 saatte bir kızınızın mesanesini boşaltmak için Tağ (sonda) yapmanız gerekecek. Eşiniz hastane hemşiresinden eğitim alacak günlerce... Ama O, çok güçlü olacak... Öğrenmek zorunda ve öğrenecek...

- Kolay mı?
- Hayır! Ama eğer sonda yapamazsanız, çocuğunuz böbreklerini kaybedecek...

Gün artık sizin için tam olarak 24 saat. Çünkü 2,5 saatten fazla uyuyamayacaksınız. Buna da alışacaksınız ve şükredeceksiniz... Bitecek mi peki yaşadıklarınız? Hayır.

Doktorlar seni karşına alıp, eğer omurilikten ameliyat olmazsa, kızınızın bağırsak fonksiyonlarını da kaybedeceğini ve sol bacağına kullanamayacağını, belki de belden aşağısını da hiç hissedemeyeceğini söyleyecek.

Peki ya ameliyat olursa?

2 senaryo olacak önünüzde... Sorunsuz bir ameliyat ve hayatınıza aynı şekilde devam edebilmek veya kızınızın belden aşağısını hiç kullanamaması... Arası olmayacak... O andan itibaren farkındalıklarınız değişecek. Hep, görmezden gelinen engelli bireyler için bir şeyler yapmak ihtiyacı duyacaksın, çünkü potansiyel aday artık kızın. Kabullenmediğiniz bu rahatsızlığı daha fazla anlamaya çalışmanız gerekecek. Okullar kabul etmeyecek bu sorumluluğu...

Artık unutmak isteyeceksin geçmiş, tekrarlamasın diye. Her test öncesinde yemeden içmeden kesileceksiniz. Korkuyu içinizden hiç atamayacaksınız. Çünkü bu hastalık, çocuğunuz büyüdükçe etkileri artarak hep sizinle olacak. Araştıracaksın ve öğreneceksin ki, dünyada 10 milyon kişinin üzerinde Spina Bifida hastası var. Gelişmiş ülkelerdeki binde 1 olan oran, senin ülkende 4 kat fazla. Önlemek için yapılanlara bakacaksın, unlara folik asit eklenmesi gibi basit ama çok etkili bir yöntemin bile, ülkende yapılmadığını göreceksin. Çünkü kimse bu sinsi hastalığın farkında değil. Yukarıda bahsettiklerim belki size duygu sömürüsü olarak gelebilir. Ama inanın; benim, sevgili eşim Pınar'ın ve küçük kızım Delfin ile beraber yaşadıklarımızın en hafif şekli ile kelimelere dökülmüş hali bu!

Eğer toplum bilinci oluşturulmaz ise SpinaBifidalı doğan her çocuğun ve ailesinin yaşayacakları belki bizim yaşadıklarımızdan çok daha ağır olacak.

SPİNA BİFİDA NEDİR?

Spina bifida kelime anlamı olarak, ayrıık veya açık omurga anlamına gelir. En sık görülen doğuştan olma hastalıklardan birisidir. Spina bifida başta myelomeningosel olmak üzere omuriliği etkileyen birçok şekilde görülebilir. Eğer spina bifida'nız varsa, doğumunuzdan önce omuriliğinizin gelişimi sırasında bir şeyler ters gitmiş demektir. Genel anlamda omurilik, sinirlerden meydana gelmiş kapalı bir tüptür. Bu sinirler kaslarınızdaki sinirlere beyninizden gelen emirleri ileterek kaslarınıza hareket etmesini sağlar. Aynı zamanda bu sinirler hissetmemizi de sağlar. Bebek, spina bifidalı doğmuşsa omurilik denen bu tüp kapanmamış demektir. Bu nedenle, omuriliği örten omurga ve deri de kapanmamış demektir. Bebek, sırtında bir açıklıkla doğmuştur ve sinirlerinden emirlerin geçmesinde bir güçlük vardır. Sinirlerle beyin arasında düzgün bir bağlantı olmadığı zaman da, değişik derecelerde felçler(hareket etme ve hissetme kaybı veya yetersizliği) ortaya çıkar.

Hangi sinirlerin etkileneceği, sırttaki açıklığın bulunduğu yere bağlıdır. Sırttaki açıklık ne kadar yukarıda ise daha çok sayıda sinir etkilenebilir ve daha ağır bir felç durumu var demektir. Bu nedenle spina bifidalı bazı kişiler hiç veya pek az cihaz kullanırken bazıları tekerlekli sandalye kullanma durumunda kalmaktadır. Etkilenen kaslar yalnız hareket etmeyi sağlayan kaslar olmayıp idrar ve dışkı kontrolünü sağlayan kaslar da birçok hastada olaya katılır.

Spina bifidalı hastaları %85'inden fazlasında hidrosefali de görülür. Hidrosefali, beyin ve omurilikte düzenli olarak dolaşan sıvının bu dolaşımının bozulması sonucu aşırı miktarda artması ve beyin içindeki boşluklarda yüksek basınçta yol açmasıdır. Bebeklerde kafa kemikleri henüz tam sertleşmemiş olduğundan baş büyüterek bu basıncı düşürmeye çalışır. Ancak erken dönemde tedavi edilmez ise beyin hasar görür. Hidrosefali gelişmesi ve beyin hasar görmesi zamanında tedavi edilerek önlenilebilirse spina bifidalı çocukların zekaları normalden farklı olmaz.

NASIL MEYDANA GELİR?

Bugün cevaplamaya çalıştığımız çok önemli bir sorudur. Bildiğimiz tek şey, bir bebeğin spina bifidalı doğmasında hiç kimsenin suçunun olmamasıdır. Vitamin B grubundan bir vitaminin (folik asit) rolü olabilir. Folik asidin omurilik tüpünün kapanmasına yardımcı olduğuna inanılmaktadır. Eğer annede yeterince folik asit yoksa bebeğin omurilik tüpü uygun bir şekilde kapanmayabilir. Folik asit dışındaki bazı vitamin ve minerallerin de rolü olduğu düşünülmektedir. Bilinen başka bir husus da spina bifidanın kalıtsal bazı nedenlere

bağlı olarak meydana gelebileceğidir; çünkü, bazı ailelerde spina bifida daha sık görülmektedir. Sara nöbetlerini önlemek için annenin kullandığı bir ilacın (valproik asid) spina bifidaya neden olduğu bilinmektedir. Bugün için bilinmeyen pek çok sayıda başka nedenlerin de etkili olabileceği düşünülmektedir.

NE ZAMAN ORTAYA ÇIKAR?

Spina bifida gebeliğin çok erken safhalarında, anne karnındaki yaşamın önceki hayatın 3. haftasında oluşur. Bu nedenle spina bifida için doğuştan olma bir bozukluk denmektedir. Hayatın ileri bir safhasında, örneğin trafik kazası sonucu meydana gelen omurilik hasarından farklıdır. Her ne kadar omuriliği böyle incinen bir kişinin de yürümede, idrar kesesi ve barsak kontrolünde güçlükleri olsa da bunlarda hidrosefali gelişmez. Bu tür yaralanmalarda, önceden herhangi bir problem olmadığı ve kişi kaza öncesi yürüyebildiği için bacak kasları iyi gelişmiştir.

KİMLERİN SPİNA BİFİDALI BİR ÇOCUĞU OLABİLİR?

Herhangi bir çift spina bifida ile doğan bir çocuğa sahip olabilir. Dünyada 10 milyon spina bifidalı vardır. Gelişmiş ülkelerde her bin çocuktan biri spina bifidalı doğmaktadır. İzmir kent merkezinde 2000 yılı içinde yaklaşık 37.000 doğumun tek tek kaydedildiği ve derneğimiz tarafından gerçekleştirilen bir araştırmada spina bifida görülme sıklığı binde 1.5 gibi yüksek bir oranda bulunmuştur. Ankara'da yapılmış olan daha önceki bir çalışmada bu oranın binde 4 bulunmuş olması bölgeler arasında farklar olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin sosyoekonomik gelişmişlik düzeyi diğerlerine göre daha iyi olan bölgelerinde bu oranların elde edilmesi daha az gelişmiş bölgelerde bu oranın daha yüksek olma olasılığını düşündürmektedir.

TEDAVİSİ NEDİR?

Spina bifidalı bebekler eğer myelomeningosel ile doğmuşlarsa, ilk günlerde sırtlarındaki kese ameliyatla kapatılır. Hidrosefali gelişenlere beyindeki fazla sıvıyı kan dolaşımına boşaltan ve şant denen bir drenaj sistemi yerleştirilir. Son yıllarda "üçüncü ventrikülostomi" adı verilen yeni bir ameliyat yöntemi şant yerine kullanılmaya başlanmıştır. Daha doğal bir yöntem olduğu ve şantların yol açtığı komplikasyonların bunda görülmediği bildirilmektedir.

TEDAVİ SONRASI TAMAMEN İYİLEŞEBİLİR Mİ?

Genellikle hayır. Ameliyatlara çoğu zaman mevcut durumu korumak daha fazla problem çıkmasını önlemek için yapılır. Ameliyatlara veya bazı tedavi yöntemleri ile bu hastaların yaşamları mümkün olduğunca normale yakın hale getirilmeye çalışılır. Tamamen sağlıklı bir

Spina bifidalı bebekler eğer myelomeningosel ile doğmuşlarsa, ilk günlerde sırtlarındaki kese ameliyatla kapatılır. Hidrosefali gelişenlere beyindeki fazla sıvıyı kan dolaşımına boşaltan ve şant denen bir drenaj sistemi yerleştirilir. Son yıllarda "üçüncü ventrikülostomi" adı verilen yeni bir ameliyat yöntemi şant yerine kullanılmaya başlanmıştır. Daha doğal bir yöntem olduğu ve şantların yol açtığı komplikasyonların bunda görülmediği bildirilmektedir.



SPİNA BİFİDA ZİNCİRİ



haline gelemeseler de bağımsız yaşayabilmeleri mümkündür. Ancak bu, tıbbi destek yanında, büyük ölçüde toplumsal yaşamdaki engellerin ortadan kaldırılmasına da bağlıdır.

BU HASTALIĞIN ÖNLENMESİ MÜMKÜN MÜDÜR?

Bugün için tamamen ortadan kaldırılması mümkün değildir. Son yıllardaki çalışmalar gebelik öncesi dönemde alınan Folik Asit vitamini ile bu hastalığın önemli ölçüde önlenebileceğini göstermiştir. Günümüzde birçok gelişmiş ülkede tüm anne adayları daha gebe kalmadan önce Folik asit almaya başlamaktadır. Çünkü anne gebe kaldığını öğrendikten sonra artık spina bifidayı önlemek için zaman geçmiş olmaktadır. Bu durumda bebeğin spina bifidalı olup olmadığını anlamak için hamileliğin 16-18. haftaları arasında bir kan testi (AFP) ve Ayrıntılı Ultrason incelemesi yapılması gerekir. Bunlarla bebek spina bifidalı ise %75-80 oranında tanı koyulur. Aile bu konuda bilgili ve deneyimli bir doktor ile konuşarak bu dönemde gebeliği sonlandırmaya karar verebilir. Ancak ileride farklı bir yaşamın kendilerini beklediğini bilmelerine rağmen gebeliği sürdürmeyi ve bebeklerine ellerinden geldiğince iyi şekilde bakmayı seçen çok sayıda aile de mevcuttur.

Bu durumda hekime düşen görev buna saygı göstererek aileyi en iyi şekilde bilgilendirmek ve bebeğin uygun şartlarda doğarak tıbbi müdahalelerinin yapılmasına olanak sağlamaktır.

TÜRKİYE'DE DURUM

Türkiye'de hamile kadınların beslenme durumlarının iyi

olmadığını gösteren çalışmalar mevcuttur. Bir çalışmada, eksikliğinin spina bifidaya neden olduğu artık kabul edilen Folik asit (B grubu bir vitamin) gebelerin %60'ında eksik bulunmuştur. Bunun yanında diğer önemli vitaminlerde de ciddi eksiklikler saptanmıştır. Bu kaynaklar derneğimizden edinilebilir. Türkiye'de halen spina bifidalı bebeklerin büyük çoğunluğu doğumdan önce teşhis edilemeden doğmaktadır. Burada sorumluluk, doğum öncesinde ve hamilelikte, hekime

veya Ana-Çocuk Sağlığı Merkezleri'ne başvurmamış ise ailededir. Ancak ne yazık ki düzenli olarak hekim kontrolünde hamileliğini geçiren ve bebeğinin normal olacağı söylenen birçok ailenin de çocuğu spina bifida ile doğmaktadır. Bu durumda 16.-18. haftalarda yapılması gereken testleri yaptırmamış ise sorumluluğun hekime ait olması gerekir. Ancak toplumdaki bilgi eksikliği bu konuda ailelerin hak aramasını engellemektedir.


Evde ve kontrolsüz yapılan doğumlardan sonra spina bifidalı bebeklerin yaşamayacağını düşünerek beslemeyen ve maalesef açlıktan ölümüne veya sorunlarının daha da artmasına neden olan aileler hala mevcuttur. Bunlar kayıtlara

da geçmediğinden sayısını kestirmek de mümkün değildir. Hastanede beklenmedik şekilde spina bifidalı doğan bebeklerin de bir bölümünün de akibeti, bazen ne yazık ki hekim önerisi ile, benzer şekilde son bulur. Ama hemen belirtmeliyiz ki, bunların sayısı her geçen gün azalmakta olup spina bifida konusunda aileye bilgi veren ve gerekli tedaviyi alması için yol gösteren hekim ve ebelerin sayısı giderek

Muhatabı T.C. Sağlık Bakanlığı, T.C. Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, T. C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı olan bir projeye destek vermeliyiz. Unlara folik asit eklenmesi gerekmektedir. Bu bile Spina Bifidayı %70-80 oranında aşağı çekecektir. Ve vücutta folik asit vitamininin emilimi için, özellikle hamile bayanlara, hamilelikten önce çinko takviyeleri yapılmalıdır.



DEPOYU FULLEDİK!
BAS GAZA KAF KAF.

As-yakit  Karşıyaka Basketbol Kulübü resmi sponsorudur.



artmaktadır. Bu hastalar uygun şartlarda gönderilebilirse büyük illerdeki Beyin Cerrahisi Klinikleri'nde ilk ameliyatları yapılabilmektedir.

Türkiye'de dünya genelindeki gibi her on kişiden birisi engellidir. Spina bifidalılar da bu sayının içindedir. Ne yazık ki Türkiye'de engelli olmak gelişmiş ülkelerdekenden çok daha zordur. Eğitim, iş bulma olanakları, sosyal yaşam, son derece sınırlıdır. Bazı fiziksel engelliler için özel okullar mevcuttur, ancak spina bifidalılar özel okullara değil normal çocukların gittikleri okullara gitmek istemektedirler. Bu onların insan hakları bildirgesinden gelen en doğal istekleridir. Ancak okulların büyük çoğunluğu onların pek de fazla olmayan gereksinimlerine yanıt vermemekte, engelleri ortadan kaldırmamaktadır.

PEKİ, SPİNA BİFİDA, FOLİK ASİT VİTAMİNİ İLİŞKİSİ NEDİR?

Spina Bifida, doğumsal bir hastalıktır ve en önemlisi büyük oranda önlenbilir.

Gebelik öncesi danışmanlık, akraba evliliğinin önlenmesi, yeterli gebe izlemi, annenin beslenmesi, annenin bağışıklanması, çevresel teratojenlerden kaçınma, annenin hastalıklarının tedavisi birincil korunma dediğimiz önleme yollarıdır. Doğurganlık çağındaki kadınlarımıza FOLİK Asit vitamini takviyesi anahtar rol oynar çünkü en önemli NTD nedeni annedeki Folik Asit vitamini yetmezliğidir.

Folik asit doğada yeşil yapraklı sebzelerde, yağlı tohumlarda, karaciğerde bulunur ancak Folik asit günlük beslenme ile yeterli olmayabilir, anne adaylarına yetecek günlük 5 mg folik asiti karşılaması için örneğin 8 tabak çiğ brokoli yenmesi gerekecektir. Normal beslenme ile yeterli miktar folik asit alınmadığından anne adaylarına gebe kalmadan önce yeterli folik asit vitamini verilirse %70-80 oranında bu doğumsal anomali önlenir. Gebe kalmadan önce vitamin verilmiş olması çok önemlidir çünkü nöral tüp gebeliğin ilk ayında oluşur ve omurga kapanamamış, ayrılmışsa bir daha iyileşemez. İçinden omurilik dışarı çıkmış, MMC-meningomyelocel - olmuşsa sinir hasarı oluşabilir ve bebek çeşitli felçler ile dünyaya gelecek demektir. NTD'lerle gelişmiş toplumlarda mücadele edilmiştir ve başarı kazanılmıştır.

Örneğin Hollanda'da eczanelerden halka direkt folik asit vitamini etkileri hakkında bilgi verilmesi ve satışı çok başarılı olmuş bir projedir.

Halk sağlığı açısından bu çok önemli bilgilendirmeye yurdumuzda her yıl en az 3500 bebek kurban olabilir! Prof. Aliye Mandıracıoğlu ve arkadaşlarının İzmir'de yaptığı araştırmada Spina Bifida binde 3.9 bulunmuştur ve kaba doğum hızı ile hesaplanan orana göre her yıl yaklaşık 5000 bebek Spina Bifida ile doğmaktadır. Aslında Türkiye'de geniş kapsamlı araştırma yoktur ve doğu ve güneydoğuda yer yer binde 8 e varan oran tahmin edilmektedir.

Bu büyük sağlık sorununu önlemek için gebeliklerin çok büyük oranda planlanmadan gerçekleştiği ülkemizde, anne adayları hekime gebe kalınca gittiklerinden folik asit vitamini ya un gibi besinlerin içinde topluma verilmelidir ya da tüketicisini bilen tanıyan eczane çalışanları kadınlarımıza önermelidir.

Spina bifida derneği hakkında da biraz bilgi vermek istiyorum. Şu an ki yönetim kurulu başkanı Cevval Ulman hanımefendi. Konuya kendisini adanmış biri. Spina Bifida Derneği, Haziran 1997'de İzmir - Türkiye'de, tıp doktorları, hasta aileleri, Türk Anneler Derneğinin zamanındaki başkanı, avukatlar ve öğretim görevlileri tarafından kurulmuştur. Dernek,

- Spina Bifida hastaları ile ilgilenen tüm uzmanların bilgi ve deneyimlerinin birleştirilmesi ve geliştirilmesi,
- Hastalar ve ailelerinin Spina Bifida hastalığının seyri ile ilgili eğitilmesi ve aralarında dayanışma sağlanması,
- Toplumun bu hastalıkla ilgili bilgilendirilmesi ve bu yolla hastalığın önlenmesine yönelik tedbirlerin alınması konusunda çalışmalar yapılması,
- Araştırmalar yoluyla Spina Bifida'nın ülkemizdeki sıklığı, teşhis ve tedavi standartlarının belirlenmesi ve uluslararası düzeye yükseltilmesi,
- Hasta ve ailelerine sosyal ve maddi destek sağlanması,
- Spina Bifidalıların (engelli kişilerin) haklarının korunması ve geliştirilmesi, konularında faaliyetlerine başlamıştır.

Dernek bugüne kadar hem ulusal hem de uluslararası bir çok organizasyona katılmıştır. Gönüllülük esasına göre herhangi bir maddi beklenti içinde olmadan çalışmalar sürdürülmektedir.

SONUÇ OLARAK ONLAR İÇİN NELER YAPABİLİRİZ?

Öncelikle; muhatabı T.C. Sağlık Bakanlığı, T.C. Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, T. C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı olan bir projeye destek vermeliyiz. Onlara folik asit eklenmesi gerekmektedir. Bu bile Spina Bifidayı %70-80 oranında aşağı çekecektir. Ve vücutta folik asit vitamininin emilimi için, özellikle hamile bayanlara, hamilelikten önce çinko takviyeleri yapılmalıdır.

Avrupa'da tüm unlarda folik asit eklenmesi zorunlu hale gelmiştir. Danimarka'da son 8 senedir Spina Bifidalı çocuk doğmamıştır.

İkinci olarak **İzmir merkezli olan Spina Bifida Derneğine destek vermeli ve seslerini halka duyurmalıyız. Bu konuda toplum bilinci uyandırmamız kesinlikle şart. Çünkü, eğer bunu başaramazsak, bugün sayıları onbinleri geçen Spina Bifidalı çocuklarımıza her yıl binlercesi eklenecek...**

Lütfen, www.spinabifida.org.tr adresini ziyaret edin. www.change.org adresindeki imza kampanyasına katılın. ●



İyi Yemek, İyi Malzemeyle Yapılır!



Levent GENCYÜREK
Atlas YMM

Ar-Ge'ye Büyük Vergi Destegi

Ar-Ge'ye vergi desteğinde kazanç ve iradın elde edildiği buluşlara ilişkin araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetlerinin Türkiye'de gerçekleştirilmiş olması şarttır. Ayrıca, buluşa yönelik hakların ihlal edilmesi neticesinde elde edilen gelirler ile buluş nedeniyle alınan sigorta veya diğer tazminatlar da destek kapsamındadır.

■ Ülkemiz üretim ve ihracatının katma değeri yüksek bir yapıya kavuşması amacıyla Kurumlar Vergisi Kanunu'nda yapılan bir değişiklik ile Teknoloji Geliştirme Bölgeleri dışında yürütülen Ar-Ge çalışmaları da vergisel destek (istisna) kapsamına alınmıştır.

Yapılan düzenleme ile, 1.1.2015 tarihinden itibaren Kurumlar vergisi mükellefleri tarafından Türkiye'de gerçekleştirilen araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan buluşların kiralanması, devir veya satışı ile üretime tabi tutularak pazarlanmaları halinde elde edilen kazançların sadece %50'si kurumlar vergisine tabi tutulacak. Diğer taraftan, bu kapsamda yapılan devir, satış ve kiralama işlemlerinde KDV söz konusu olmayacak. Ar-Ge'ye vergi desteğinde kazanç ve iradın elde edildiği buluşlara ilişkin araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetlerinin Türkiye'de gerçekleştirilmiş olması şarttır. Ayrıca, buluşa yönelik hakların ihlal edilmesi neticesinde elde edilen gelirler ile buluş nedeniyle alınan sigorta veya diğer tazminatlar da destek kapsamındadır. Yurt dışında gerçekleştirilen araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan buluşlar için Türkiye'de TPE tarafından tescil edilmiş patent veya faydalı model belgesi alınmış olsa dahi istisna uygulamasından yararlanılamayacaktır. İstisna uygulamasına konu buluşun patent veya faydalı model belgesi verilerek koruma altına alınan buluşlar arasında olması ve buluşa ilişkin incelemeli sistemle patent veya olumlu araştırma raporu sonucunda faydalı model belgesi alınması şarttır. İstisnadan yararlanılacak ilk yıl, oluşturacağı katma değer dikkate alınarak buluşun devri veya satışı halindeki değerinin tespitine yönelik olarak Maliye Bakanlığı tarafından değerlendirme raporu düzenlenecek.

Mükellefler, patentli veya faydalı model belgeli buluşlarından 1/1/2015 tarihinden itibaren elde ettikleri kazanç ve iratları için, değerlendirme raporunun düzenlenmesinden ve istisnadan yararlanılacak azami tutarın kati olarak tespit edilmesinden sonra, istisnadan yararlanmaya başlayabilecekler. Ancak, dileyen mükelleflerin, hazırladıkları söz konusu ön değerlendirme raporunda yer verdikleri tahmini değeri dikkate almak suretiyle Gelir İdaresi Başkanlığına başvuru yaptıkları tarihten itibaren istisnadan yararlanabilmeleri mümkündür. Ön değerlendirme raporunda yer verilen tahmini değer

dikkate alınarak yararlanılan toplam istisna tutarının, düzenlenen değerlendirme raporunda patent veya faydalı model belgesine ilişkin tespit edilen değere göre mükellef bazında yararlanılabilecek azami istisna tutarından fazla olması halinde, haksız yere yararlanılan tutarlar nedeniyle zamanında tahakkuk ettirilmeyen vergiler vergi ziyai cezası ve gecikme faizi ile birlikte mükelleflerden aranacak.

Her bir mükellef tarafından yararlanılabilecek istisna tutarı; değerlendirme raporunda belirtilen bedelin %50'sini, bu madde kapsamında yararlanılabilecek toplam istisna tutarı ise değerlendirme raporunda belirtilen bedelin %100'ünü aşamayacaktır.

1/1/2015 tarihinden önce alınan ve koruma süresi henüz dolmamış olan patent veya faydalı model belgelerine ilişkin buluşlardan 1/1/2015 tarihinden itibaren kalan koruma süresince elde edilen kazanç ve iratlar için istisnadan yararlanılabilecektir. Ancak, koruma süresi 1/1/2015 tarihinden önce dolmuş olan patentli veya faydalı model belgeli buluşlardan elde edilen kazanç ve iratlar için istisnadan yararlanılamayacaktır.

Patent veya faydalı model belgesinin devredilmesi, satılması veya kiralanması durumlarında bu istisnadan yararlanılabilemesi için devir, satış veya kiralama işlemlerinin TPE tarafından tutulan Sicile tescil edilmesi gerekmektedir.

"Sınai mülkiyet haklarında istisna" ile ilgili işlemler yeminli mali müşavirlerin tasdik edeceği konular kapsamına alınmıştır. Sınai mülkiyet haklarından elde edilen kazanç ve iratlara ilişkin istisnadan yararlanan kurumlar vergisi mükelleflerinin, kurumlar vergisi beyannamelerinde yararlanılan istisna tutarının doğru hesaplandığına ve uygulandığına ilişkin YMM tasdik raporunu ilgili mevzuatta belirtilen süre içinde kurumlar vergisi yönünden bağlı buldukları vergi dairesine vermeleri gerekmektedir.

Sınai mülkiyet haklarından elde edilen kazanç ve iratlara ilişkin hususlara tam tasdik raporunda yer verilmiş olması durumunda, bu istisnadan yararlanılması nedeniyle ayrıca tasdik raporu düzenlenmesine gerek bulunmamaktadır.

Mükellefler, hem 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun geçici 2 nci maddesinde hem de bu maddede yer alan şartları sağlasalar dahi söz konusu buluştan elde edilen kazançlarına bu istisnalardan sadece biri uygulanabilecektir. Dolayısıyla, buluşlarından elde ettikleri kazançları için bu maddede yer alan istisnadan yararlanan mükellefler bu kazançları için ayrıca 4691 sayılı Kanun kapsamında kazanç istisnasından yararlanamayacaklardır. ●



Başarı Getiren Kararlar

Karar yönetiminin rekabet avantajı olarak kullanılması



Berke İSKİT
IBM Türk Ltd. Şti.
Ege ve Batı Akdeniz Bölgesi
Müşteri İlişkileri Yöneticisi

■ Tek bir günde kaç karar vermeniz gerektiğini hiç düşündünüz mü? Yahut güne başlayabilmek üzere yalnızca sabah rutin işlerinizi tamamlamak için kaç karar almanız gerekiyor? Alarmı kapatacak mısınız, kapatmayacak mısınız? Kahvaltıda ne yiyeceksiniz? Bugün ne giyeceksiniz? Hangi radyo istasyonunu dinleyeceksiniz? İşe nasıl gideceksiniz? İlk önce hangi çağrılara veya e-postalara dönüş yapacaksınız? Söz konusu gün için hangi görevler ve projeler öncelikli olacak? Kararlar, o kadar sık ve sürekli verilir ki, çoğu zaman karar verdiğimiz farkında bile olmayız. İş perspektifinden bakıldığında, karar verme süreci günümüzdeki kadar önemli olmamıştır. Bu küresel eşitlik çağında, hemen hemen tüm kuruluşların BT kaynaklarına, sermayeye, uygun fiyatlı işgücüne, çevrimiçi müşteri pazarlarına, üretim kapasitesine ve teslimat hizmetlerine eşit erişimi vardır. Bu geleneksel rekabet kaynakları nötr bir hal aldığından, kararların yönetilebilmesi, iyileştirilebilmesi ve otomatik hale getirilebilmesi birincil rekabet avantajına dönüşmektedir. Kararların gelişmiş bir şekilde yürütülmesi, iş stratejilerinin rekabetten daha hızlı ve daha etkin bir şekilde gerçekleştirilmesi için hayati bir öneme sahiptir. Bu paradigmada rekabet eden kuruluşlar için, daha büyük zorluklardan biri de, karar verme sürecinde verilerin nasıl daha iyi kullanılabilirliği. İşletmelerin kullanabildiği ve işletmeler tarafından oluşturulan veri miktarı, her zaman yüksek ve şartıcı derecede hızlı artmaktadır. BT analist firması IDC1'e göre, her gün

15 petabayt yeni bilgi üretilmektedir (bir petabayt, bir milyon gigabayta eşittir). Bu, ABD'deki tüm kütüphanelerde bulunan bilginin tam sekiz katıdır. Aynı zamanda, bu verilere dayalı karar verme süresi için beklenti giderek daha da kısalmaktadır. Bir işletme yöneticisinin işletme durumunu izlemek için yüksek hacimli raporlara ve gösterge panolarına erişimi olabilir, ancak iş süreçlerinin ve müşteri etkileşimlerinin yönlendirilmesi için son derece önemli bir adım olan bu bilgilerin kullanılması, genellikle kişinin inisiyatifinde gerçekleştirilen bir süreçtir ve değişen koşullara yanıt vermesi açısından yavaştır. Rekabet avantajı kazanmak isteyen kuruluşların daha iyi bir yol bulması gerekmektedir.

KURUMSAL KARAR TÜRLERİ

Kararların nasıl iyileştirilebileceğini keşfetmeden önce kuruluşlarda ne tür kararların yer aldığı ve bu kararları kimlerin veya hangi süreçlerin gerçekleştirdiğini anlamak önemlidir. Geniş bir perspektiften bakarsak, üç tür birincil kurumsal karar vardır: Stratejik, operasyonel ve taktiksel. Genellikle bu tür kararları veren kişiler aşağıda belirtilmiş olsa da, bu roller arasında bir geçiş olduğunu unutmamak önemlidir. Kuruluşun herhangi bir seviyesinde bulunan bir kişinin stratejik, operasyonel veya taktiksel bir karar vermesi olağandır.

STRATEJİK KARARLAR

Stratejik kararlar, genellikle bir kuruluşun uzun vadeli yönelimini ortaya koyar. Stratejik karar, operasyonel kararların alındığı yönergeleri sağlayan bir hedef veya girişim olabilir. Genellikle

Karar yönetimi, iş kararlarınızın iyileştirilmesi ve otomatik hale getirilmesi için oldukça etkili bir yöntemdir. Tahmine dayalı analitikle desteklenen bu yöntem, kuruluşlara, hangi eylemlerin gelecekte başarılı sonuçlar alınması ihtimalini artırdığının tahmin edilmesi için, tepkisel kararların ötesine geçme yeteneğini sunuyor.



İyileştirilmiş Kararlar: Kamu Güvenliği
Büyük bir şehirdeki polis teşkilatı, olay raporlarının, hizmet çağrılarının ve topluluk ipuçlarının analizi aracılığıyla, teşkilatın kaynakları en çok ihtiyaç duyuldukları yerlere göndermesini sağlayarak, suç etkinliklerini tahmin edip önüyor.

Sonuç: Bir yıl içinde şiddet suçunda ve cinayette yüzde 20-30 azalma görüldü

işbirliğine yönelik olan stratejik kararlar için esneklik gerekir ve genellikle iş veya pazar koşullarındaki değişikliklere yanıt olarak alınır.

Örnekler:

- “Önümüzdeki altı ayda sahtekarlık oranlarını yüzde 10 düşüreceğiz.”
- “Satış hedeflerimizi karşılamak için çapraz satışı artırmalıyız.”
- “Yeteneklerimizi artırmak ve pazar kapsamını genişletmek için A Şirketini satın alacağız.”

Stratejik karar vericiler:

- Üst düzey yöneticiler
- Başkan yardımcıları
- İş kolu yöneticileri

OPERASYONEL KARARLAR

Operasyonel kararlar, genellikle ilke veya süreç oluşturulmasını kapsar. Bunlar, taktiksel seviyede yürütülen belirli bir projeye veya hedefe odaklanır ve taktiksel kararları daha kişisel ve ileriye yönelik hale getirmek için kullanılır. Doğru ve zamanında bilgiler kullanarak verimli, tekrarlanabilir ve ölçeklenebilir süreçler oluşturulması gereksinimini karşılar. İşin görünür olmasını, dış koşullara ve etkilere ilişkin bir anlayış oluşturulmasını gerektirir.

Örnekler:

- “5000 ABD Doları'ndan fazla sigorta talepleri, inceleme için özel inceleme birimine gönderilecek.”

- “Sezon ürünleri, mağazanın önünde stoklanacak.”
- “A, B ve C ürünlerini birlikte satın alan müşterilere indirim yapacağız.”

Operasyonel karar vericiler:

- İş yöneticileri
- Sistem yöneticileri
- İş analistleri

TAKTİKSEL KARARLAR

Taktiksel kararlar, genellikle bir ilkeyi, süreci veya kural kümesini belirli bir örneğe uygulayan “ön planda yer alan” etkinliklerdir. Bu tür kararlar, otomasyona katkıda bulunur ve sonuçları daha tutarlı ve öngörülebilir hale getirir. En iyi verim için doğru ve genellikle gerçek zamanlı bilgi gerektirir.

Örnekler:

- “Talebinize ilişkin ödemeyi yedi gün içinde alacaksınız.”
- “Sizi telefonda bulmuşken, size ... konusundan bahsetmek istiyorum”
- “Yanında patates kızartması ister misiniz?”

Taktiksel karar vericiler:

- Müşteri hizmetleri temsilcileri
- Finansal hizmet temsilcileri
- Şube müdürleri
- Satış görevlileri
- Web sitesi öneri motorları gibi otomatik sistemler

DAHA İYİ KARARLARIN VERİLMESİ

İşinizi tanımlayan stratejik, operasyonel ve taktiksel kararları bir düşünün. Bu kararların bazıları, stratejik girişimlerin belirlenmesi gibi, otomasyona katkıda bulunmaz. Ancak, önemli ve ölçülebilir finansal avantajlar için otomatik hale getirilebilen ve iyileştirilebilen başka türlü binlerce günlük karar vardır.

Örneğin, bir sigorta şirketi, hangi taleplerin sahtekarlığa yönelik olabileceğini doğru bir şekilde tahmin edebiliyordu ve bunları otomatik olarak özel inceleme birimine gönderebiliyordu nasıl olurdu? Bu, verimlilik, rekabetçilik ve kârlılık üzerinde olumlu bir etki yaratarak, şirketin, geçerli taleplerin ödeme hızını arttırmasına olanak tanıyacaktı. Ancak, çoğu kuruluşta, kararlar, veri odaklı iş stratejilerini işlemlerin temeline yerleştirecek şekillerde iyileştirilmiş veya otomatik hale getirilmiş durumda değildir. Örneğin, üst düzey bir yönetici, bir iş yöneticisini katma değer sağlayan hizmetlerin satışını arttırmakla görevlendirebilir. Ardından, iş yöneticisi, müşteriler aradığında kendilerine sunulacak en iyi hizmetleri belirlemek için profesyonel bir analiste başvurur.

Analist, ürün ve hizmetler arasındaki ilişkileri belirlemek için veri madenciliği ve istatistiksel analizden yararlanır. Ardından, iş yöneticisi ve analist, arayan kişinin "genel profiline" uygun en iyi teklifi belirlemek üzere çok adımlı bir süreç yürütürler. Ancak, arayan kişiler özel gereksinimleri ve beklentileri olan bireyler olduğundan, arayan kişinin "genel profilinin" hedeflenmesi, bir satış fırsatının kaybedilmesine, hatta memnun olmayan bir müşterinin olumsuz tepki vermesine neden olabilir. Bu tür bir yaklaşımdaki sorun, deneyimlere dayalı iş bilgisinin bu sürecin bir parçası olmamasıdır. Hangi senaryoların başarısızlığa neden olduğunun ve hangilerinin başarı ihtimalini artırdığının belirlenmesine yardımcı olacak tam bir geribildirim yoktur. İş kullanıcılarının ve profesyonel analistlerin genellikle, analiz gerektiren iş sorunlarıyla ilgili olarak aynı dili konuşmaması nedeniyle durum daha da kötü bir hal alır. İş kullanıcıları ilgili iş süreçlerine odaklanırken, analistler genellikle analitik görevlerin gerçekleştirilmesi için gerekli olan tekniklere odaklanırlar.

Buna karşın, bazı kuruluşlar iş bilgilerini kararlarıyla birleştirebilirler. Örneğin, iş yöneticisi, analiste, arayanlara sunulabilecek en iyi hizmetleri bulma görevini verdiğinde, karar verme teknolojileri kullanılacaktır. Böylece, analist artık her müşterinin gerçek zamanlı olarak değerlendirilmesini ve iş süreçlerine ve düzenlemelerine bağlı olarak ilgili kuralların oluşturulmasını sağlayan tahmine dayalı modeller oluşturma yeteneğine sahip olur. Daha da önemlisi,

iş yöneticisinin kararların iyileştirilmesi için öncelikleri ve süreçleri ayarlama gücü vardır. Analist, doğruluğun artırılması için hassas ayarlama yapmak amacıyla iş yöneticisinin sağladığı bilgilendirici verileri kullanır. Gerçek müşteri etkileşimlerinin sonuçlarıyla sağlanan geribildirim, kararların her yinelemede daha etkin bir hal aldığı kapalı bir döngü sistemi olan verimli bir döngü oluşturmak üzere dahil edilir.

Bu senaryoda, artık süreci iş stratejisi yönlendirir. İş yöneticisinin elinde zamanında veri girişleri bulunurken, analist de sonuçları hassas bir şekilde ayarlamak için kendi teknik becerilerinden yararlanır. Bu ortam, müşteri etkileşimlerinin düzenli bir şekilde gerçekleşmesinin beklendiği ve etkili yanıtların planlandığı açık bir ortamdır. Gerçek işe dayalı analiz, analist ile iş yöneticisinin kullandığı "diller" arasında bir bağ haline gelir.

KARAR YÖNETİMİ, KARARLARI İYİLEŞTİRİR VE OTOMATİK HALE GETİRİR

Bu ilerlemeleri mümkün kılan kavrama karar yönetimi denir. Karar yönetimi, kararların iyileştirilmesi ve otomatik hale getirilmesi, sonuçların geliştirilmesi ve belirli iş sorunlarının çözülmesi için bir karar süreci çerçevesi ve analitik kullanır. Bir kuruluşun müşterileriyle, çalışanlarıyla ve sağlayıcılarıyla olan etkileşimlerini yönetmek için kullandığı otomatik karar tasarımı ve devreye alma işlemlerinin her aşında yönetilmesini kapsar. Esas itibarıyla, karar yönetimi iyileştirilmiş kararların iş süreçlerinizin DNA'sının bir parçası haline gelmesini sağlar.

Karar yönetimi, genellikle yüksek hacimli kararlara odaklanır ve kural tabanlı ve analitik model tabanlı uygulamaların kullanılmasıyla uygulanır. Karar yönetimi görece yeni de olsa, kanıtlanmış teknolojiler tarafından desteklenmektedir. Karar yönetiminin mevcut kurumsal teknolojilerden nasıl yararlandığını ilişkin birkaç örnek verelim:

- **İş kuralları** – Karar yönetimi, operasyon ilkesinin temsil edilmesi için iş kullanıcıları tarafından tasarlanan kurallardan yararlanır
- **İş süreçleri yönetimi** – Karar yönetimi, iş süreçleri yönetimi tarafından tanımlanan ve koordine edilen süreçleri destekler
- **Veri yönetimi** – Karar yönetimi, veri ambarında depolanan ve ana veri yönetimi teknolojileriyle yönetilen verileri kullanır
- **Tahmine dayalı analitik** – Karar yönetimi, karar vericilere gerçek zamanlı bilgi sağlamak için tahmine dayalı modellerden yararlanır
- **İş zekası** – Karar yönetimi, raporlama ve analiz araçlarıyla başarıyı izler
- **Karmaşık olay işleme** – Karar yönetimi,

İyileştirilmiş Kararlar: Perakende

Japonya'nın en büyük bilgisayar perakendecilerinden biri, çapraz satışı iyileştirmek ve tüketicilere şirket web sitesindeki satın alma sürecinde yardımcı olmak için analitikten yararlanıyor.

Sonuç: Bir yıl içinde sayfa görüntülemeye yüzde 67 oranında artış sağlandı ve çevrimiçi kârlılık üçe katlandı



İyileştirilmiş Kararlar: Telekomünikasyon

Avrupa'da büyük bir kablo sağlayıcısı, sözleşmelerindeki kritik noktalarla ilgili olarak müşterilerine anket yaptı, memnuniyet seviyelerini tahmin etmek için modeller oluşturdu ve aboneliklerini iptal etme ihtimali en yüksek olan müşterileri hedefleyen kampanyalar yürüttü.

Sonuç: Ele alınan grupta abone hareketleri yüzde 19'dan yüzde 2'ye düştü

İyileştirilmiş Kararlar: Sigorta

Hollanda'da bir sigorta şirketi, hangi müşterilerin çapraz satışa ve pazarlama kampanyalarına yanıt verme olasılıklarının daha yüksek olduğunu tahmin etmek için analitikten yararlandı.

Sonuç: Dönüştürme oranları yüzde 40 arttı, doğrudan posta maliyetleri yüzde 35 azaldı

İyileştirilmiş Kararlar: Bankacılık

Küresel bir finansal hizmetler firması, ilişkileri yönetmek, müşterileri elde tutmak ve en fazla kâr getiren müşterilerini saptamak için tahmine dayalı analitikten yararlandı.

Sonuç: Pazarlama maliyetlerini yüzde 50 azalttı, fırsat dönüştürme ve pazarlama kampanyaları etkinliğini artırdı

süreç sonuçlarını etkilemek için olay işlemeden yararlanır

Bu konu üzerine kapsamlı olarak yazmış ve danışmanlık yapmış bir uzman olan James Taylor tarafından yayınlanan bir rapora göre, "Karar yönetimi, ilk kez, tahmine dayalı analitiğin, gerçek zamanlı karar sürecinin ayrılmaz bir parçası olarak kullanılmasını mümkün kılıyor".²

İş kararlarının temeli olarak, eskiden olduğu gibi, geçmiş verileri ve statik bilgileri kullanan kuruluşlar için bu durum, çığır açan bir ayrımdır. Tahmine dayalı analitik, müşterilerin daha sonra ne yapacağını, hangi müşterilerin rakip firmaya geçme ihtimalinin olduğunu veya çapraz veya ek satış kampanyalarına olumlu yanıt verme ihtimalinin olduğunu tahmin edilmesine ilişkin bilgiler sağlıyor. Tahmine dayalı bilgiler, olası risk veya sahtekarlık alanlarını belirleyebilir ya da yeni ve gelişmekte olan pazar fırsatlarını saptayabilir. Tahmine dayalı analitik tarafından beslenen kararlar otomatik hale getirebilen veya iyileştirebilen kuruluşlar, bunu gerçekleştiremeyen rakiplerine kıyasla önemli bir avantaj elde ediyorlar.

KARAR YÖNETİMİNE GİDEN YOL

Kuruluşunuzda yer alan karar türlerini ve kullanılabilir karar yönetimi seçenekleri türlerini anladıktan sonra, bir karar yönetimi altyapısı oluşturmaya başlayabilirsiniz. İş yöneticileri, ilk olarak, kendilerini etkileyen kararlar bağlamında iş zorluklarını tanımlamalıdır. Karar yönetimi, hedeflenen kararları belirli iş sorunları için geliştirilmiş olan karar odaklı uygulamalarla iyileştirebilir. Bu uygulamalar, gerekli bilgileri iş kullanıcılarına aşına oldukları terminolojiye uygun olarak sunar ve sorunu etkileyen karar süreçlerine tahmine dayalı analitiği ekler. İş yöneticisi, daha sonra, belirli koşullar karşılandığında yapılması gereken işlemleri önceliklendirebilir. Karar yönetimi, insanlar tarafından tanımlanan kuralların, sistem tarafından oluşturulan tahmine dayalı modellerin ve iş hedeflerinin dengeli bir şekilde kullanılmasıyla bunu kolaylaştırır. Bu uygulamalar sonuçları iş kullanıcılarının aşına olduğu bir dilde sunar ve tahmine dayalı analitik ile iş kullanıcılarının her kararın nasıl ele alınacağını ayarlamasına yardımcı olur. Son olarak da, kuruluşlar kendi en iyi karar modellerini iş süreçleri DNA'larının bir parçası haline getirebilirler. Karar yönetimi, etkileşim odaklı devreye alma mimarisıyla

bunu gerçekleştirir. Gerçek zamanlı değerlendirme ve toplu değerlendirme dahil olmak üzere devreye alma yaklaşımları, her bir etkileşim üzerinde etki oluşturmak amacıyla en iyi uygulamaların doğru zamanda eklenmesini sağlar. Etkileşimli sorular, doğru sonuçların elde edilmesi için karar anında önemli bilgilerin toplanmasına yardımcı olur. Karar yönetiminin uygulanması, operasyonel kararları planlı, taktiksel iş kararlarını daha kişiselleştirilmiş hale getirir ve belirlenen yönergeler dahilinde karar süreçlerinde tutarlılık ve esneklik sağlar. Her bir kararda daha iyi sonuçların oluşturulmasına yardımcı olmak için sonuçların tahmin edilmesini (ve dolayısıyla yönetilmesini) sağlar. Sonuçların kapalı döngü halinde raporlanması ve kuralların ve tahmine dayalı modellerin sürekli geliştirilmesiyle, karar yönetimi önerileri her bir kararda daha doğru ve etkin bir hal alır.

SONUÇ

Kişisel yaşamlarımızda, faturaların ödenme zamanları veya abone olunacak pod yayınları veya web günlükleri gibi bazı kararların otomatik hale getirilmesi için çoğu kişi zaten teknolojiye yararlanıyor. Ayrıca, süt almanız gerektiğini "bilen" buzdolapları gibi "akıllı araçlar" da ufukta görünüyor. Yakın gelecekte, zorlu yaşam koşullarında en akıllı tavsiyeler veya izlenmesi gereken yollar hakkında otomatik olarak karar veren bir aygıtımızın olması pek mümkün görünmüyor. Ancak, iş hayatında, otomatik ve iyileştirilmiş karar verme süreçlerini gerçeğe dönüştüren kanıtlanmış teknolojiler zaten var. Karar yönetimi, iş kararlarınızın iyileştirilmesi ve otomatik hale getirilmesi için oldukça etkili ve kanıtlanmış bir yöntemdir. Tahmine dayalı analitikle desteklenen bu yöntem, kuruluşlara, hangi eylemlerin gelecekte başarılı sonuçlar alınması ihtimalini artırdığının tahmin edilmesi için tepkisel kararların ötesine geçme yeteneğini sunuyor. Sürekli olarak, değerli geribildirimleri karar verme süreciyle birleştiren kapalı bir döngü sistemi olan karar yönetimi, değişen koşullara anında yanıt vermeyi ve her kararın sağlayacağı avantajı en üst düzeye çıkarmayı isteyen kuruluşlar için ideal bir yaklaşımdır. Ayrıca, geleneksel rekabet kaynaklarının nötr hale geldiği küresel bir pazarda, rakiplere üstünlük sağlamak ve bilgi odaklı iş stratejilerini yönetmek için güçlü bir kapasite sunuyor. ●

1 Kaynak: EMC sponsorlu IDC Teknik Belgesi, "As the Economy Contracts, the Digital Universe Expands" (Ekonomi Küçüldükçe, Dijital Evren Büyüyor), Mart 2008.

2 Kaynak: Bilgi Yönetimi Özel Raporları, "Decision Management Applications" (Karar Yönetimi Uygulamaları), James Taylor, Mayıs 2005.

**EGE GENÇ
İŞADAMLARI DERNEĞİ**



**AEGEAN YOUNG
BUSINESSMEN ASSOCIATION**

Gelişen Türkiye'nin Aydınlık Yüzü...

www.egiad.org.tr - egiad@egiad.org.tr





Cruise İle Dünyanın Keşfi

Cruise seyahatimize, 43.ve 44 sayılarımızdan beri devam eden İzmir'den bindiğimiz ve Miami'de ineceğimiz MSC Divina gemisi ile yaptığımız transatlantik yolculuğumuz, Funchal limanından ayrıldıktan sonra 5 gün boyunca Atlas Okyanusunda yol alarak devam etti.



H. OĞUZ ESEN
EGİAD Üyesi



İZMİR – MİAMİ **3. BÖLÜM KARAYİPLER**

■ Cruise seyahatimize, 43.ve 44 sayılarımızdan beri devam eden İzmir'den bindiğimiz ve Miami'de ineceğimiz MSC Divina gemisi ile yaptığımız transatlantik yolculuğumuz, Funchal limanından ayrıldıktan sonra 5 gün boyunca Atlas Okyanusunda yol alarak devam etti. Sakin ve dinlenceli bir 5 gün geçirirken gemideki aktivitelerden faydalanıp, havuz başında güneşlenerek, kitap okuyarak, havuza girerek ve geminin gece ve gündüz programlarına katılarak, bu günlerin keyfine vardık Artık kruvaziyer maceramızın 16. gününde Karayip adalarındayız.

ST. MARTIN ADASI – PHILIPSBURG

Karayip adalarındaki ilk durağımız, Hollanda Antillerinin 5 adasından biri olan St.Martin adası ve en büyük kasabası olan Philipsburg olacak. Funchal'dan bu yana 2640 deniz millik sakın ve keyifli bir okyanus yolculuğunun ardından Philipsburg'u, uzaktan sabahın 7 sinde görünce, insan ister istemez kara göründüüü diye haykırmak istiyor. Gün doğumunda okyanus boyunca oluşan bu denize yatay ufuk bulutlarının resmini de sizlere göstermek istiyorum.

Sabah saat 8 sularında limana yanaştık ve tabii ki bu meşhur tatil beldesine yanaşmış dev gemilerin arasından süzülerek kendimize yer bulduk. Şu anda sezon dışı olmasına rağmen hava sıcaklığı 28 derece ve epey bir turist var. Yaz aylarında buraya yanaşan en az 10 dev gemiden inecek 20- 30 bin insan kalabalığını ve nasıl alışveriş koşuşturmasının olabileceğini düşünmek bile istemiyorum. Bugün, hava desen

lilik, deniz desen sıcaklık, alışveriş desen her şey var (burası için saat, parfüm, içki ve mücevherin başşehri diyorlar ama siz yine de alışveriş için acele etmeyin) ee niye daha curcuna ve kalabalık zamanda, yazın buraya geleyim ki. Hem de her şey şimdi daha ucuz iken değil mi ama ! Şimdi tam zamanıdır. Haydi bakalım şehre inip, bu adayı keşfedelim. Bu ada 11 Kasım 1493 yılında Kristof Kolomb tarafından keşfedilmiş. Keşfedildiğinde burada yerel yerleşim olan Arawak'lar bulunmaktaymış. Philipsburg ise 1763 yılında Hollanda donanmasında çalışan İskoç kaptan John Philips tarafından kurulmuş, sonrasında ise uluslararası ticaretin merkezi olmuş. Tabii ki bu zengin adanın sahiplenilmesi de kolay olmamış. İspanyolların bu takım adalarına ilk gelenler olduğunu biliyoruz.

Diğer kaşif ve sömürgeci devletler de onlardan aşağı kalırlar mı hiç. Keşifler zamanında Hollanda ve Fransızların da buralara geldiğini gemide aldığımız konferans ve rehber kitapçıklarından öğreniyoruz. Hatta St.Martin adası üzerinde hem Fransızlar, hem de Hollandalılar aynı anda hak iddia etmişler. Sonunda adayı ikiye bölerek sorunlarını çözebilmişler. Şu anda gemimizin yanaştığı liman kasabası Philipsburg Hollandalılara ait, adanın diğer tarafında bulunan Marigot kasabası ise Fransızlara ait. Bana sorarsanız, Fransızlar adanın büyük bir kısmını almışlar ama Hollandalılar daha ticariler ve daha çok para kazanan taraftalar. Philipsburg'un ön kumsalında bulunan restoran, bar ve kafeler yeme içmenin, arkasındaki denize paralel ana cadde de alışverişin merkezi olup şehrin kalbi. Gemiden çıktıktan sonra hemen bizi taksiciler ve tur otobüsleri karşılıyor. 10 dakikalık bir yürüme ile şehrin ana caddesine zaten hemen geliveriyorsunuz.

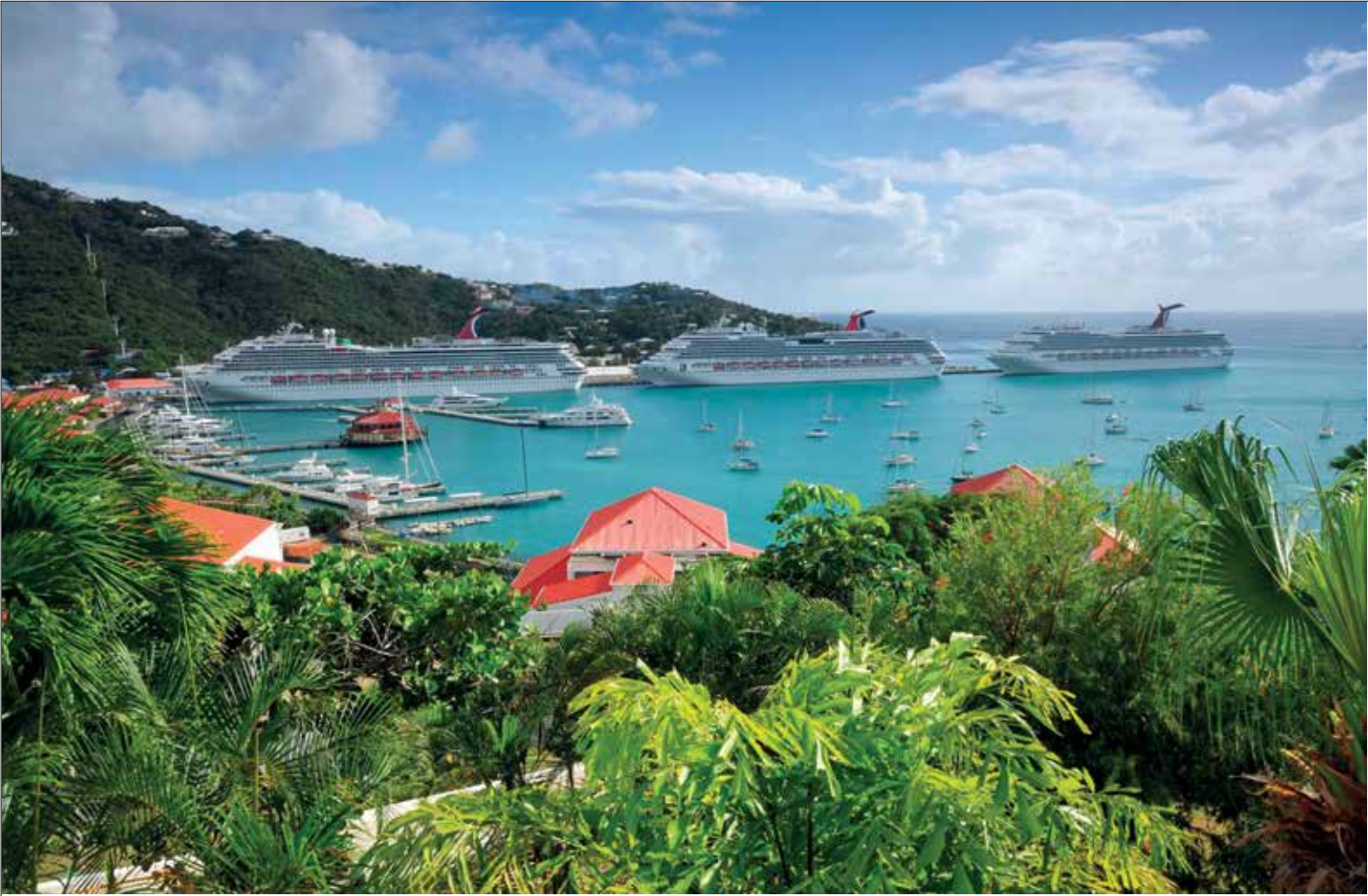


Öncelikle gemide tanıştığımız arkadaşlarımız ile birlikte en kolay ve en ucuz gezme şekli olan taksi kiralama yöntemini uygulamaya sokuyoruz. 4 kişilik bir taksinin 3 saatlik bir ada turu bedeli pazarlık sonucu kişi başı 20\$ olarak anlaşıyoruz.

Öncelikle işi bilen biri olan şoförümüz trafiğe yakalanmamak için, bizi bütün turların aksi yönünden tura başlayarak adayı dolaştırmaya çıkarıyor. İyi bir taktik, çünkü bu tip adalarda turistlerin gideceği yerler sınırlı olunca tabiatıyla trafikte de sıkışmalar oluyor. Zamanı kısıtlı olan biz cruise yolcuları için trafik çilesi sıkıcı olabilir. Şimdi Cole Bay tepesinde durup Simpson Bay lagününü, havanın açık olması dolayısıyla komşu St.Kitts, Nevis ve Saba adalarını uzakta görebiliyoruz. Sonra iki balıkçı köyünü de gezdikten sonra, adanın diğer yarısının sahibi olan Fransızlar ve kasabası Marigot'a uğruyoruz. Bu arada resmini gördüğümüz abide Fransa ile Hollanda'nın sınır belirleme işareti, dikkat! sınır ihlali yapmayın. Marigot'a gelince taksi şoförümüz bize 1 saatlik mola veriyor ve buranın mağazalarına ve marinasına şöyle bir göz attıktan sonra göreceğiz fazla bir şey bulamadığımızdan taksi durağına dönüyor ve gezimize devam ediyoruz. Şimdi sırada meşhur ve benim de çok merak ettiğim Maho Plajı var. Burası uçakların plajın hemen üzerinden piste indiği dünyaca meşhur havaalanı plajı olarak da biliniyor. Burada da yarım saat mola veriyoruz. Tertemiz plajına şimdilik ayaklarımızı sokuyoruz ama esas amacımız inen bir uçağı fotoğraflayabilmek.

Oleyyy işte ben de o şanslı fotoğrafçılardan sayıyorum kendimi. Resimden de görüleceği üzere sabrın ve şansın sonu selamettir. Uçağı havada inerken plajın üzerinde yakalıyorum. Ayrıca tabelaya da dikkatinizi çekmek istiyorum.





Dikkat uçakların arkasında durmayın, savrulursunuz!!! İşte burasını da keşfettikten sonra sıra geldi alışverişe ve kafelerin denetlenmesine. Amanının ne kadar renkli bir cadde. Benden bir şeyler almadan geçemezsin diyor. Burası biliyorsunuz romun memleketi, en ucuz ve en iyi kokteyllerin bulunduğu yer. Onun için yemenize ve gezerken bile içmenize bakın. Bacardi romların, şişesi 7-8 \$
Bir de ön sahili denetleyelim dedik. İşte size sahili manzaraları. Denizin de tadına baktım tabii ki. Enfes gel de içinde yatıp uyuma. Gel de kana kana suyunu içme! Turkuaz renge bakarmısınız?

Gemimize dönme vakti yaklaştı. Saat 18.00 hareket vaktimiz. Çok güzel bir gün geçirdik ve değişik bir yer daha gördük. Şimdi akşam gemimizde hangi şov'u seyredeceğimizi ve hangi nefis yemekleri yiyeceğimizi düşünmeyin, onlar hazır, siz tertemiz hazırlanmış odamızda günün yorgunluğunu bir duş ile atıp, bu gecenin kıyafet teması olan yarı resmi bir kıyafet giyip yemekte ne içeceksiniz ona karar verin, ne dersiniz?

CHARLOTTE AMELIE – ST.THOMAS ADASI - 17. GÜN

Gemimiz MSC Divina, St.Martin adasından saat 18.00 de demir aldı. Limandan ayrıldıktan sonra sancak tarafımızda 3 deniz mili mesafede St.Martin adasını görerek yolumuza gece boyunca batı yönünde devam ediyoruz. Sabah saat 8.00 de St.Thomas'a vardığımızda, gemideki bütün yolcu ve mürettebatın zorunlu olan Amerikan gümrük ve göçmenlik işlemleri için, yetkililer gemimize geliyorlar. Gemide yapılan anonslar sayesinde 5000 küsur kişinin sıra ile büyük tiyatrodan pasaportlarını damgalatmaları saat 11 i buluyor. (4000 yolcu +1000 küsur personel) Biz ise güvertede Charlotte Amelie limanına karşı, kahvemizi yudumlayarak sıramızın gelmesini bekliyoruz.

Bu arada ada ile ilgili tarih özeti yapayım sizlere. St. Thomas adası, Karayipler'deki Amerikan Virgin Takımadalarının en büyüğüdür. Ada Kristof Kolomb'un 1493 yılında yeni dünyaya yaptığı ikinci yolculuğunda fark edilmiştir. O sırada bu adada da Arawaks yerlileri yaşamaktaydı. Şeker kamışı ekili geniş alanları bulunan adayı 1666 yılında Danimarkalılar istila etmiş, ancak 1672 yılında kontrolleri altına almışlar. Bundan sonra da köle ticareti başlamış ve Afrika'dan getirilen kölelerin 1848 yılındaki Danimarka ihtilaline kadar açık kanalları ile alınıp satıldığı en büyük ticaret merkezi olmuş. 1691 yılında şehre adını veren Charlotte Amelie, Danimarka Kralı Christian V 'in karısının adı olup şehrin ismi ona ithafen konulmuştur. 1860'larda Amerikan iç harbi esnasında, kale ve koylarının stratejik öneminden dolayı adayı Amerikan hükümeti 7,5 milyon dolara satın almak için teklif vermiş ama yasal bir muhatap ve dayanak bulunmadığından satış gerçekleştirilmemiş. Ancak 1.Dünya Savaşı sırasında, Panama kanalının ve Karayipler'in kontrolünü elinde tutmak isteyen Amerika, Danimarka hükümetinden St.Thomas ve komşu adaları (St.Croix, St.John, WaterIslands ve bir çok küçük ada topluluğu) 25 milyon dolar karşılığında altın ile satın almış ve Amerikan topraklarına katmış. Şimdi bu para ile sanırım kasabada 100 dükkan bile alınamaz!

Bu kadar tarih bilgisinden sonra gelelim ada gezimize. Pasaportumuza Amerika topraklarına giriş damgasını vurdurduktan hemen sonra limana çıkıyoruz. Bizi her zamanki gibi taksiler ve bu sefer değişik olarak etrafı açık kamyonet minibüsler karşılıyor. Bu minibüslerle pazarlık etmeye çalıştım, ama nafile fiiks fiyat kişi başı küçük ada turu 20\$, büyük ada turu ise 25\$. Biz 25\$ ödeyerek, rengarenk minibüslerden en beğendiğimiz bir tanesine bindik ve ver elini St.Thomas adası. Yupppei
Bu tur gemide de satılıyor ve fiyatı 60\$. Kapalı otobüslerle yapılıyor. Tabii ben, standart ada turu ve plaja giriş dahil



VAREMYAPI



loft . suite . terrace . garden

www.varemyapi.com



rehberli fiyatından bahsediyorum. Gemide satılan daha 6 aylık tur var ki bunların içerisinde su kayağı ile deniz aktiviteleri, şampanyalı katamaran turu, su altı dünyasına ve mercan kayalıklarına dalış, doğa ve ormanda safari turları, Anneberg harabeleri, St. John adası, koloni binaları ziyaretleri, 99 basamaklı meşhur St. Thomas merdivenleri gezisi, yunus balığı gösterileri ve Karayip korsanlarının gösteri ile kalelerinin turu gibileri var.

Biz önce tepelere çıkan yolu takip ederek nefes kesen Charlotte Amelie manzarası ve limandaki gemilerin panoramik görüntüsünü seyrederek turumuza başlıyoruz.

Daha sonra Kaptan Drake'in yerinde bir alışveriş molası ve buradan dünyanın en güzel 10 plajından birisi olarak bilinen Magens Bay'e kuşbaşı bakış yapıyoruz.

Korsan temalı giysi ve heykelleri temaşa ettikten sonra, rom memleketinde bu içkilerin tadına bakılmaz mı? Meşhur Karasakal korsanının kalesini ziyaretten sonra etrafta gezinen iguana ve papağanlar ile selamlaşıyoruz. Bir de dünyanın en küçük kurbağalarından olan Küba ağaç kurbağalarının burada yaşadığını, gelişmişlerinin boylarının 7,5-10 cm. arasında değiştiğini ve buranın simgesi olduğunu öğreniyoruz ama maalesef onları sizler için görüntüleyemiyorum.

Şimdi sıra Meşhurr Magens Bay'da yüzmeye geldi. Bizim minibüs koya geldiğinde bilet gişesinin önünde durdu ve denize girmek isteyen var mı? diye sordu. Burasını milli bir park haline getirip tabii ki korumaya almışlar. Onun için giriş kişi başı 4\$. Herkes birbirine baktı ve işin yabancıları olarak şoföre nasıl döneceğimizi sordum. Kendisi; ne zaman

istiyorsak, bizi buradan gelip alacağını söyleyince 4 kişilik Türk grubumuzu iki saat sonrası alması için randevulaştık. Gemiden aldığımız plaj havlularımız ve mayolarımız bizde hazır olduğundan mı nedir bilmem bizden başka inen olmadı. İyi ki de inmişiz. Aman Yarabbi! Ben çok plaj gördüm, Türkiye'mizdeki çoğu plajı da bilir ve methederim ama böylesi yok. Filmlerdeki gibi Hindistan cevizi ve palmye ağaçları denize kadar iniyor, o incecik beyaz kum berrak denizle buluşunca; işte turkuaz Karayipler denizi efsanesi yaratılmış oluyor.

Şimdi, sahile vuran dalgaların sakinliği sizi aldatmasın, kıyıda suyun içerisindeyseniz, ayağınızı bastığınız yere dikkat etmelisiniz. Dalga geri çekilirken, kumun içerisine batmış olan ayağınızı bileğinizden ters çevirebilir ve sakatlanabilirsiniz. Tabii bunu başına gelenler bilir. Bizim arkadaşımızın başına geldiği için aman dikkat diyorum! Sık sık buralarda oluyormuş bu vakalar.

Hakikaten 2 saat su gibi geçti ve malum hafif sakatlık haricinde keyifliydik. Şoförümüz de tam vaktinde geldi, bizi aldı ve artık kasabaya dönmemiz gerekiyordu. Gemimiz akşam üstü saat 18.00 de kalkacağına göre 2 saatlik bir vakti de kasabayı tanımaya ve alışverişe ayırmamız lazım. Charlotte Amelie'ye dönünce rengarenk sokaklar ve dükkanlar bizi karşıladı. Burası mücevherat, parfüm ve içki bakımından diğer adalardan daha ucuz ve çeşitli de bol. Ama bizim birkaç ufak simgesel hediyelik eşya dışında pek alışveriş niyetimiz yok. Yine de belli olmaz! İşte burasını da 2 saat doluştuktan ve bir internet kafede de

acil haberleşmemizi yaptıktan sonra gemimize dönüyoruz, ama yol üzerinde son dakika yine bir rom barından kaçamıyoruz. Gemiye binene kadar bizi boş geçirmiyorlar. Eğlenceye herkes hazır, yeter ki müşteri memnun kazansın. Karşımızda da gemimiz MSC Divina. Gemimiz kalkana kadar karşıdaki barda eğlenceye devam ediyoruz. Nasıl olsa gemimiz gözümüzün önünde, bizden habersiz hiçbir yere kaçamaz.

SAN JUAN – PUERTO RICO - 18. gün

Gemimiz MSC Divina, Transatlantik seyahatimiz esnasında uğradığımız, St. Thomas adasından hareket ettiğinden bu yana 76 deniz mili yol aldık. Bu kadar mesafe bir gecede gidilir mi? diye düşünebilirsiniz. Tabii ki sabah San Juan limanına yanaşmak için kayıkçı, aheste çekti kürekleri. Sabahın 6 sında limana girişimiz görülmesi gereken ayrı bir güzel manzara idi. Zaten Karayip denizlerinin koruyucusu olarak adlandırılan bu liman kent, girişte kaleleri ile size hoş geldiniz diyor. Eskiden hoş mu geldiniz, boşuna mı geldiniz belliymiş. Kale komutanı artık habersiz gelenlere ona göre bir karşılama merasimi yapıyormuş!

Puerto Rico adası Amerikan toprağı olması ve kongrede de 1 temsilcisi bulunmasına rağmen mimarisi ve kültürü bakımından bir İspanyol şehri havasında. Karayip adaları içinde en çekici plajları, su sporları merkezi, en büyük yağmur ormanı, uzman turistler için de balina, kelebek ve kuş çeşitlerine sahip adası Puerto Rico imiş. San Juan ise başşehir olmasının avantajının yanında korunaklı ve derin limanı sayesinde hem ekonominin hem de politikanın merkezi konumunda. Buranın yerlileri "sanjuanero" olarak adlandırılmış.

Gemimiz saat 8 sularında limana yanaştı ve karaya çıkış işlemlerinden sonra limana çıktık. O da ne. MSC Divina neredeyse kıyıdaki Hilton otelinin bahçesine demirlemiş gibi duruyor. Gemiden indiğimiz anda kendimizi çarşıda bulduk.

Ne kadar hoş. İşte gemimizin otelin bahçesinden gece ve gündüz nasıl görüldüğünün resmidir !!

Tabii ki bu gece fotoğrafını gemimize dönerken çektim. Saat kaçta mı? Gece yarısı. Çünkü San Juan'ın gece hayatını da yaşayabilmemiz için geminin kalkışı buna göre programlanmış. Yupii bu gece buradayız. Gemi saat 02 de, biz kamaralarımızda uyurken kalkacak. (Tabii günün yorgunluğundan mı, yoksa gecenin sarhoşluğundan mı uyuyor olacağız, onu gecenin sonunda hep birlikte göreceğiz.) Gemiden inince, bu sefer yine bizi taksiciler ve minibüsler karşıladı. Biz tur fiyatlarını öğrenmek için taksicilere sordumuzda eski şehir turu için tabanvar ve trolleybüslerin uygun olduğunu, ama 3 saatlik yeni şehir ve plaj turu için minibüslerin kişi başı 15\$ istediğini söylediler. Biz elimize aldığımız haritalardan edindiğimiz bilgiler doğrultusunda önce Kristof Kolomb meydanı ve heykeli ile Belediye binası istikametinde San Cristobal Kalesine doğru yürümeye başladık.

Koloni devri ART DEKO mimarisindeki evlerin arasından yürüyerek San Cristobal kalesine ulaştık. Yüksek, her tarafa hakim bir tepenin üzerinde bulunan kaleye 5 dolar giriş parası ödeyerek girdik. Bu biletimiz ile eski şehrin diğer tarafında bulunan San Felipe El Moro kalesine de girilebiliyormuş. Hava çok sıcak ve çok rutubetli olduğundan üzerimizdeki fazlalıkları çıkarmak zorunda kaldık. Başladık kaleyi gezmeye. Bu kaleleri niye bu kadar büyük ve ihtişamlı yapmışlar diye insan kendi kendine sormadan yapamıyor. Bakın Puerto Rico hakkında daha neler neler öğrendiğimi sizlere aktarmak istiyorum. Ticaret gemilerinin okyanus akıntılarının da yardımıyla, yelkenlerini arkadan gelen rüzgarla doldurup Avrupa ve Kuzey Afrika'dan buraya ulaşmaları çok kolay oluyormuş. Karayipler'deki su, barınma ve erzak temini bakımından en kolay ve en büyük adanın da burası olması,





Amerika kıtasındaki altın, gümüş, baharat, mücevher ve kürklere ulaşmak isteyen İspanyollara çok cazip gelmiş. Bunun için de İspanyollar 10 nesil boyunca burada korunma ve savunma amaçlı büyük kaleler yapmışlar. Bu sayede 1508 yılından 1898 yılına kadar buranın, dolayısı ile de Amerika kıtasına giriş çıkışın kontrolünü ellerinde tutmuşlar. Tabii ki İspanya'ya büyük miktarlarda hazine götürerek, zamanının da dünya gücü olmuşlar.

Bu kalenin güney tarafı limana, kuzey tarafı sadece okyanusa, doğu tarafı yeni şehir ve okyanusa, batı tarafı ise eski şehir manzaralarına bakıyor. Kale hakkında bilgileri zaten müzedeki panolardan ve İspanyolların bu kadar sene boyunca nasıl ve kimlerden burasını koruduklarını öğrenebiliyoruz. En sonunda 1898 yılında ABD ile İspanya arasındaki savaş sonucu Amerikan toprağı oluyor. 1949 yılında San Juan ulusal tarihi koruma alanı olarak belirleniyor ve 1983 yılında da Dünya Mirası Koruma listesine alınıyor. Kaleden çıktıktan sonra okyanus kıyısı boyunca El Moro kalesine doğru yürümeye başlıyoruz. Ara sokaklarda yerlere döşenmiş mavi parke taşları hemen dikkatimizi çekiyor. Bunlar 1600 lü yıllarda buraya gelen İspanyollara ait gemilerin omurgalarına konulan denge sağlayan safra taşları. Şehir inşa edilirken bu taşlar sokaklara döşenmiş ve günümüze kadar sağlam ulaşmış ve kullanılıyor. Mavi renkte olmalarının sebebi de bazalt taşı olmalarından.

Yürümeye devam ederken büyük ve eski bir tarihi yapının geniş kapısından içeriye giriyoruz. İşte resimden de görüldüğü gibi önce Güzel Sanatlar okuluna uğruyoruz. Ders yapan öğrencilerden çıkan müzik sesleri resimdeki iç avluda kulağımızda çok hoş bir seda bırakıyor. Daha sonra 1857 yılından bu yana kurulan tarihi Pazar yerine uğruyoruz. Yerel organik yiyecek, çiçek ve meyvelerin kermes usulü satıldığı bu yer keyif veriyor. Binadan çıktıktan sonra yol üzerindeki 22 nolu trolleybüs durağında, barınaklardaki sahipsiz köpekleri, isteyenlerin gezdirmeleri için gönüllüler bir çadır yapmışlar. Ne kadar hoş değil mi? Bu arada size

trolleybüslerden bahsetmek istiyorum. San Juan turistler için türlü olanaklar sunuyor ve onların tekrar buraya gelmeleri için ellerinden geleni yapıyorlar. Mesela bu küçük trolleybüsler 3 hat halinde devamlı 26 durak üzerinde dolaşıyorlar. Her durakta inip binebilirsiniz ve ücretsiz. Tabii biz yorulduğumuz yerde bunlara bindik ve çok keyif alarak, hem de dinlenerek eski şehri ücretsiz turladık.

10 – 15 dakikalık bir yürüyüş daha yaptıktan sonra El Moro kalesine geldik. Burasını Antonio Banderas'ın bir filminde görmüştüm. Filmde eskiden beri rakip olduğu keskin nişancıyı öldürmek için karısının peşinde; kalenin okyanusa bakan tarafındaki mezarlıkta takipteydi ve o gün işte aynı mezarlıkta bir seremoni vardı. Burasını görünce; filmi de görenler gibi ben de o sahneyi hatırladım. Okyanus manzaralı bu mezarlığı da görmemiz gerekenler listesine ekliyorum. Zaten bu adada çok film çekilmiş ve bunların bazı obje ve afişlerini yol üzerinde uğradığımız okulun sergi salonunda sergiliyorlardı. Sizlere o afişlerden de bir örnek göstereyim.

Şimdi yine El Moro Kalesine dönelim ve bu kaleyi gemimizin limana girişi esnasında önünden geçtiğimiz kale olduğunu hatırlayalım. İşte bu kale sayesinde İspanyollar; İngiliz, Fransız, Danimarka ve Hollanda saldırılarından 300 sene boyunca korunmuşlar. Kaleyi gezdikten sonra artık 3 saatlik gezmenin yorgunluğu ile kale önündeki 26 nolu durakta trolleybüsü bekledik ve boşaldığında binerek, komple bir şehir turu yaptık. Açık havada, yanları ve kapısı olmayan bu trolleybüslerle gezmek çok keyifliydi. Arkadaşlarımız ile saat 4 gibi randevulaştığımız nokta olan gemimizin önünde buluştuk. Oradan bize katılan 4 Türk arkadaşımızın daha katılımıyla 8 kişi bir minibüs kiraladık ve 3 saatlik, yeni şehir, lüks otellerin ve kumarhanelerin bulunduğu Condado bölgesi ve plajına doğru yola çıktık. Esasında Yungue Yağmur Ormanları'na gitmek istiyordum ama bunu da bir dahaki sefere görmeyi Allah nasip etsin diyorum. Bazı şehirler vardır ki bir defa görmek ve gezmek yeter. Ama Roma gibi Venedik gibi San Juan da kesinlikle bir daha görülmeye değer.



Yeni San Juan şehri turumuzda kiraladığımız klimalı minibüsümüzün şöförü, bizi önce Condado plajlarına götürüyor. Burada yarım saatlik mola esnasında tarihi ve iç ahşap oymaları ile meşhur El San Juan Resort & Casino'yu geziyoruz. Bir çok ülünün tatil için burada konakladığını öğreniyoruz. Sıra sıra büyük oteller bize Antalya bölgesini hatırlatıyor. Tabii ki burada denize girerken Tsunami dalgalarına dikkat etmemiz lazımmış. Uyarı tabelaları bile var. Denizi ise ince kumlu ama çok da temiz gelmedi bana yani bakir değil.

Yeni şehrin pek de bir değişik yanı yok gibi. Tatil için Türkiye'yi bilmeyen veya uzak bulan Amerikalıların gözde yerlerinden biri. İşin enterasan tarafı burası Amerikan toprağı olmasına rağmen herkes İspanyolca konuşuyor ve çoğu İngilizce bile bilmiyor. İnanın taksiciyle anlaşmakta zorlandım.

Şimdi Washington'daki Beyaz Saray'ın bire bir aynı mimaride yapılmış olan bir zamanların valilik makamı, şimdi ise müze olan White House'u geziyoruz.

1873 yılında yapılan bu bina Amerika'ya ithafen yapıldığından içersindeki çeşitli tablolar esaretten kurtulma ve zincirleri kırarak hürriyetin ilanı ile ilgili tasvirleri de içeriyor. Binanın önünde de tüm Amerikan başkanlarının broz heykelleri bulunuyor.

Turumuzun tamamlanmasını müteakip, artık eski şehri yürüyerek, önce ara sokakları ve hava karardıktan sonra da barlarını ziyaret etmemiz lazım. Rengarenk evlerin ve iş yerlerinden size örnek resimler sunacağım. Çünkü başka türlü anlatılmaz bu güzellikler. Bu rengarenk sokaklarda kayboluyoruz ve keyifle akşamı bekliyoruz. Dükkanlar yavaş yavaş kapanmaya başladı. Artık son olarak eski şehrin ilk giriş kapısı ve kale surlarını de akşam renkleri ile birlikte sizin için fotoğraflıyorum.

Sokak çalgıcıları ile eğlence, hava karardıktan sonra başladı. Belli meydan ve parklarda toplanan halk akşam serinliğinde

deniz kenarına iniyor ve toplanarak, hep birlikte çalıp oynuyorlar. Biz de hiç eğlenmeden aşağı kalırmıyız? Hemen partaki dans pistinin kenarında kendimize bir yer buluyoruz. Sonrası verin elime romları. Hem fiyatı ucuz hem tadı nefis . 2-3\$ kadehi. 2,3,4,5 derken haydi yallah dansa ve şamataya. Keyifli bir geceydi velhasıl. Buranın geceleri de böyle yaşanmalı. İşte böyle geceleri yaşamak ve eğlenmek istiyorsanız sizleri de Puerto Rico'ya davet ediyorum.

Artık çakır keyif olduğumdan, bütün gün de bu sıcakta gezip yorulduğumdan, sanırım gemimize dönme zamanımız geldi. Tam gemimize döndüğümüzde bardaktan boşanırcasına bir yağmur indirmez mi. İyi ki gemide güvertedeyiz. Hemen içeriye kaçıyoruz. Ama olan o gece havuzbaşında yapılacak olan, beyaz geceler partisine oluyor. Daha yeni başlamıştı ki herkes ıslanmamak için kaçıştı. Ama sınırsız ıslanıp, gecenin tadını çıkaran çılginlar da vardı. Ne güzel, sarılın sevgilinize, öpün onu, sarmalayın onu ve yıldızın her daim size yol gösterecek. Hepinize iyi geceler diliyorum. Ben kamarama yatmaya gidiyorum. Yarın deniz günümüzde dinleneceğiz. Ayrıca yarın sabah Atlas Okyanusu'nun en derin çukurunun üzerinden geçecek. Milwaukee (Puerto Rico çukuru) 8648 m. Heyecanlıyım ve gemideki monitörden takip edip sizler için derinliğin resmini bile çektim. Bakın sol alt köşedeki derinliğe 8310 metre.wow altımızda 8 km su var.

Eveett efendim. Bugün sabah saat 07.37 ve 17 Kasım 2013 gemimiz 17.9 knot hızla Karayiplerden Miami'ye doğru yol alıyor. Yarın sabah Miami de olacağız. 1 gece orada gemimizde kalıp, sonrasında Amerika'da yeni bir maceraya yelken açacağız. Nereye mi, Meksika'ya! Yeni bir Cruise seyahatine var mısınız? Hepinize iyi gezmeler diliyorum. Herşey gönlünüzce olsun benim sevgili EGİAD dostlarım.

Hepiniz sağlıklı kalın ve bu güzel yerleri Allah size de görmeyi nasip etsin. 🌟

Liderlik



TEVFİK BİYİKLİ
TSE Eğitim Uzmanı
Toplam Kalite Yönetimi
Bilim Uzmanı

Hedeflenen amaçlara ulaşmak için, örgütün diğer elemanlarını etkileme, motive etme ve yönlendirme yeteneğidir.

Lider olunur mu? Lider doğulur mu?

Lider neyi yaratır? Neyi değiştirir?

Lider olabilir miyim?

LİDERLİK VE LİDER

LİDERLİK NEDİR?

■ Amaçların başarılması yönünde insanların davranışlarını yönlendirme sürecidir.

Grup amaçlarını başarmak için grup eylemlerine yön verme ve diğerlerini etkileme sürecidir.

Hedeflenen amaçlara ulaşmak için, örgütün diğer elemanlarını etkileme, motive etme ve yönlendirme yeteneğidir.

Bir grubu oluşturan fertleri ortak bir vizyon etrafında toplamak suretiyle bir takım olarak yine ortak bir hedefe götürebilme yeteneğidir.

Diğer kişilerin faaliyetlerini etkilemede kullanılan güçtür.

LİDERLİK NE DEĞİLDİR?

Bir ayrıcalık pozisyonu değildir...

Değişmez bir pozisyon da değildir...

Solo gösteri değildir...

Vazgeçilmezlik değildir...

Kişilere hükmetmek değildir...

LİDERLİK...

İnsanları belli bir amaç doğrultusunda bir araya getirme ve bu yolda onları motive edebilme becerisidir.

LİDER KİMDİR?

Lider, grupların ve örgütlerin amaçlarına ulaşmalarını sağlamak üzere gruptaki ve örgütteki üyeleri etkileyen kişilerdir.

LİDER ...

Belli bir insan kalabalığı içerisinde söz konusudur.

Bu kalabalığı oluşturan insanlar arasında iletişimi sağlamalı ya da kolaylaştırmalıdır.

Bu kalabalığa amaç ya da amaçlar göstermelidir.

Bu kalabalığı oluşturan bireylerin öznel çabalarını uyumlaştırmalıdır.

Bu belli amaç ya da amaçlar doğrultusunda bireyleri harekete geçmeye isteklendirmeli, motive etmelidir.

Hem bu kalabalığı ve hem de amaçları simgelemeli, 'izlenen



kişi' olarak başı çekmeli ve engellerle karşılaştığında 'danışılan', 'hakemlik yapan', 'bağdaştırıcı', 'barıştıran' bir kişilik sergilemelidir.

LİDER FARK YARATABİLMELİDİR LİDERLİK VE YÖNETİCİLİK AYNI MIDIR?

Her yönetici bir lider midir?
Kispet giymekle pehlivan olunur mu?

OLUNMAZ

Bir makama atanmakla müdür olunur ama ya lider?

LİDER YÖNETİCİLER

Sizin için değişiyoruz derler...

Sizinle değişiyoruz derler...

Lider "yürüyün" demez "yürüyelim" der, "değişin" demez "değişelim" der.

"Liderin kalitesini anlamının en kısa yolu etrafındaki kişilere bakmaktır."

BAŞARISIZ BİR LİDER...

İşler istediği gibi gitmediğinde kolayca sinirlenir...

Risk almaktan çekinir...

Karar veremez ya da çelişkili kararlar verir...

İnsanlara, takımına güven duymaz...

İletişim kurmayı önemsemez...

Gereksinimlere duyarlıdır...

Kendisine hayrandır...

Sözlerini unutur...

Sıkı kontrol ve ayrıntılarla uğraşmak onun işidir...
İnsanlara hoş görünerek isteklerini kabul ettirmeye çalışır...

GÜVEN

G: GERÇEĞİ SÖYLEYİN VE DUYGULARINIZI AÇIĞA VURUN.

Ü: ÜST ÜSTE TUTARLI TEPKİLER VERMEYE DEVAM EDİN.

V: VE ROLÜNÜZÜ İYİ ANLAYIN.İŞİNİZİN EHLİ OLUN.

E: ETRAFINIZDAKİ İNSANLARI GÜVENİLİR OLARAK GÖRÜN.

N: NE OLURSA OLSUN HAREKETE GEÇİN.

ETKİLİ LİDERLERİN ÖZELLİKLERİ

Dürüst olmalıdır.

Kendi yetenek ve bilgisinin farkında olmalıdır.

İşinde uzman olmalı ve işleri basitleştirmelidir.

Açık bir vizyon ve değerler sistemine sahiptir.

Misyon ve hedefler arasında uyum sağlamalıdır.

Değişimi desteklemelidir.

Liderliği ayrıcalık olarak algılamamalı sorumluluk olarak görmelidir.

İzleyicilerin güvenini kazanmalıdır.

Yetişmiş insan gücünün işletmenin en önemli kaynağı olduğunu bilmelidir.

Grup üyelerini iyi tanımalı ve onlara güvenmelidir.

İnsanların bir birinden farklı olduğu gerçeğini kavramalı

ve insanların yetenek ve güçlerini dikkate alarak farklı

davranabilmelidir.

İnsanlara saygılı olmalı ve onlarla birlikte çalışmaktan heyecan duymalıdır.

Önce kendini ve sonra da astlarını motive edebilmelidir.





Yapmakta olduğu şeylere inanmalıdır. Amaçlar doğrultusunda grubunu yönlendirebilmelidir. Yanındakilerin başarılarından mutluluk duymalıdır ve iyi şeyler ortaya çıktığında zaman geçirmeden takdir etmelidir. Yüksek standartlar koymalı, ancak insanlara işlerini yaparken özgürlük ve sorumluluk vermelidir. Performans değerlendirmesi, dürüst, kesin ve işin ayrılmaz bir parçası olmalıdır. Disiplin uygularken, ceza vermekten çok grubun kendi kendini disipline soktuğu koşulları hazırlamakla uğraşmalıdır. Hatalardan ders almalıdır. Çevresindeki kişileri dinlemeli, başarılı ve etkili bir iletişimci olmalıdır. Lider Duygusal Olgunluğa erişmiş olmalıdır. Duygularını denetleyebilmeli İnsanları motive edebilmeli Empati yapabilmeli Başarı yönelimi yüksek olmalıdır.

İNSANLARI ANLAMAK

İnsanlar arası ilişkinin ilk niteliği, insanların duygu ve düşüncelerini anlama niteliğidir. Beraber çalıştığınız insanların bazı ortak özellikleri vardır: Onlar yarının daha iyi olmasını isterler, bu nedenle onlara umut verin. Onlar yönlendirme isterler, onlara kılavuzluk edin. Onlar bencildirler, bu nedenle önce kendi gereksinimleri hakkında konuşun. Onlar duygusal olarak düşük seviyededir, onları cesaretlendirin. Onlar başarı isterler, onların kazanmasına yardımcı olun. Lider olarak zor anlarda gerekli güce sahip olmanın beş yolu: Tutamayacağınız bir söz vermeyin. Doğru yolda anlamlı sözler ve kararlar verin ve bunları bir sevdiğinizle paylaşın. Bilginizi kullanın ve vereceğiniz sözler için seçici olun. Verdiğiniz sözleri bütünlüğünüzün ve bağlılığınızın bir göstergesi olarak kabul edin. Unutmayın ki ilişkilerimizde başarılı olmamızın temelinde kişisel bütünlük yatar.

LİDERLER GELİŞME SÜRECİ İÇİNDE ŞUNLARA DİKKAT ETMELİDİR

Büyüme ve gelişme doğal süreçlerdir. Tohum ekmeden ürün alamazsınız; cebir bilmeden ileri matematik öğrenemezsiniz; emeklemeden yürüyemezsiniz. Hepimiz farklı "günlerdeyiz" (*gelişme düzeyleri*). Fiziksel, toplumsal, duygusal, zihinsel ve ruhsal olarak herkes farklı aşamalarda. Karşılaştırmalar tehlikelidir. Karşılaştırma emniyetsizliği besler. Oysa biz bunu çocuklarımız arasında, iş arkadaşlarımız ve diğer tanıdıklarımız arasında yapar dururuz. Kestirme yol yoktur. Eğer ikinci gündeysem ve altıncı güne gitmek istiyorsam, üç, dört ve beşinci günleri de geçirmem gerekir. Gelişmeye bulunduğumuz yerden başlamalıyız. Gelişmeye olmamız gerektiğini düşündüğümüz ya da başkalarının olduğumuzu sandığı yerden başlayamayız İçimize bakmak, zayıflıklarımız ve bunları hangi güçle yenebileceğimiz konusunda bize kesin bir kavrayış sağlar. Pek çoğumuz nereden başlayacağımızı bilemeyiz. Başka bir insanın yolu ya da ilerleyişi bizimkinden farklı olabilir.

BAZI YÖNETİCİLER NİÇİN İYİ BİRER LİDER OLAMIYORLAR?



Yöneticilerin çoğu, elemanlarına bir şeyler öğretme konusunda zayıftır ve çalışanların çoğu da bunu bilir. Yöneticiler de bunun farkındadırlar. O halde neden başarılı olamıyorlar? Bunun dört nedeni vardır: Karşı karşıya gelmekten kaçınma (*zitlaşma, beğenilmeme korkusu, elemandan daha az bilgiye sahip olma*), Karşıdakini gücendirme korkusu, Başarısızlık korkusu-öğretmenlik noksanlığı, Bu iş için zaman bulunamaması.

SONUÇ

Çalışanlar kuruluşun potansiyelini belirler. İlişkiler kuruluşun moralini belirler. Yapı kuruluşun boyutunu belirler. Vizyon kuruluşun yönetimini belirler. **Lider kuruluşun başarısını belirler.**

Şehrin en yenisi, eğlencenin yeni adresi!



 vloungeizmir
 vloungeizmir
 @vloungeizmir

V Lounge; seçme özgürlüğünü, hareket özgürlüğünü, kişisel özgürlüğünü hiç bir şeye değişmeyenlerin yeni adresi. Nefis kahvaltılardan signature burgerlere, yaratıcı kokteyllere, signature steaklerden kentin en eğlenceli partilerine İzmir'de daha önce deneyimlemediğiniz bir keyif V Lounge'ta.

Atatürk Caddesi
No.376/A İzmir Türkiye
 0232 404 9898

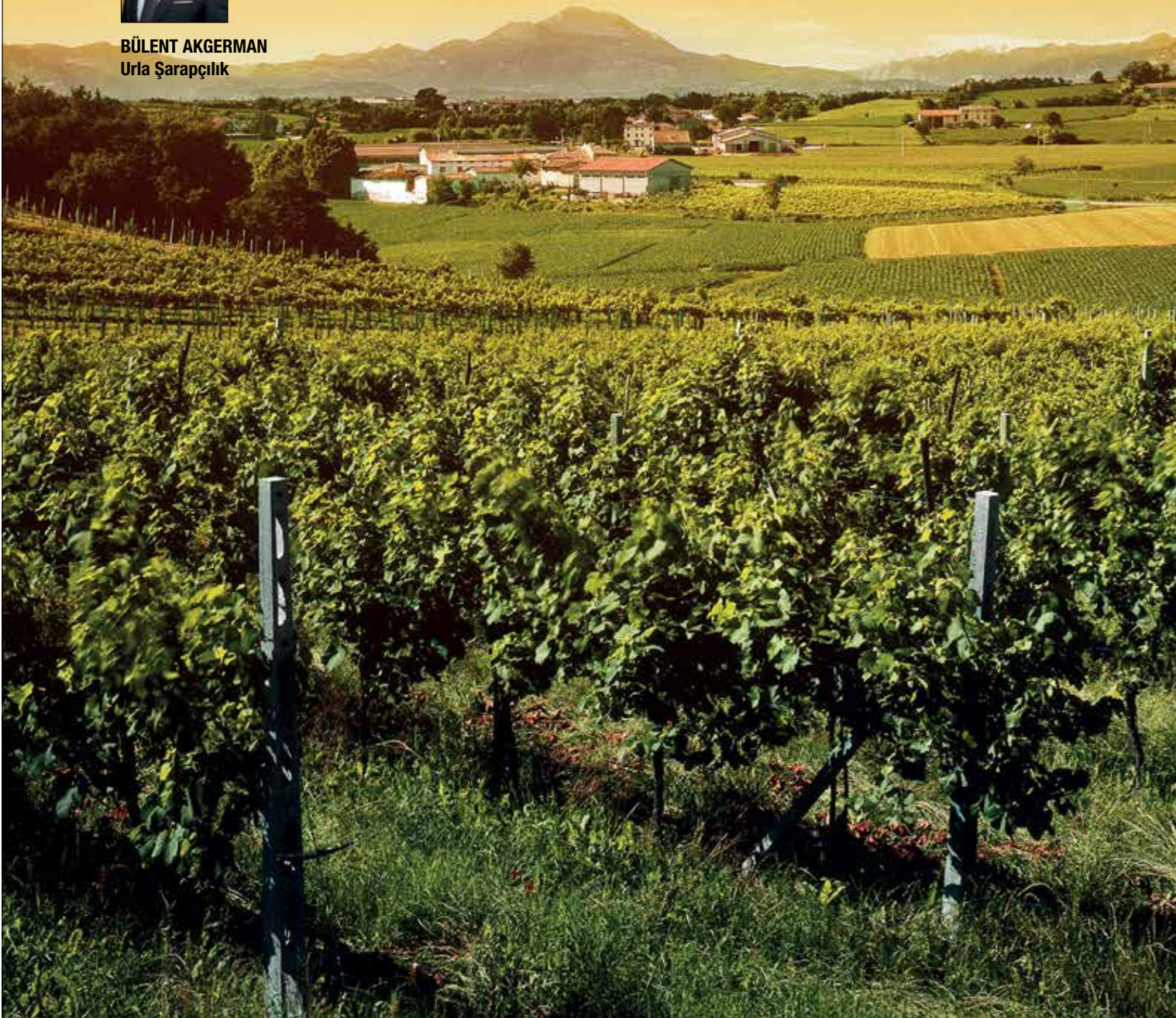
#iyyemek #iyyimuzik #kordon #liman

Şarapta lezzet!

Önceki deneyimlerimizin ve öğrendiklerimizin etkisini ise Dr. Alessandro Castriota-Scanderberg araştırıp kanıtlamış. Yaşı ve cinsiyeti aynı olan yedi sommelier (şarap uzmanı) ile yedi sıradan şarap tüketicisinin beyinlerini şarap tadarken incelemiş ve sommelierlerin tadım sırasında beyinlerinde diğerlerinin kullandıklarına ilave bölgeler kullandıklarını ortaya çıkarmış.



BÜLENT AKGERMAN
Urla Şarapçılık





GURME



■ Ne büyük heyecandır ilk defa tadacağınız, övgüyle sözedilen bir kırmızı şarabın açılıp bardağınıza dökülmesini beklemek... Lisede aşık olduğunuz kişinin telefonunu veya bir derbi maçın başlangıç düdüğünü beklerken duyduğunuz heyecana eşdeğerdir. Aslında beş duyunuzun tamamına hitap eden bir ritüelin sonunda edindiğiniz deneyimi tat olarak sınırlamak şaraba ve yaratana büyük haksızlık olur; aynı, şarabı yaratanları üretici olarak tanımlamak gibi. İngilizce ile kıyaslandığında yaklaşık onda biri kadar kelimesi olan Türkçemizde malesef sözkonusu deneyimi betimlemek göreceli olarak çok zordur. Kanımca lezzet kelimesi daha kapsamlı ve yetkin bir sözcüktür. Şarabın lezzeti öylesine karmaşık ve birbirinden bağımsız öğelerden oluşuyor ki; kalınca bir kitap konusu olabilir.

ŞARABIN LEZZETİNİ ETKİLEYEN ÖGELERİ DÖRT ANA GRUPTA TOPLAYABİLİRİZ

1. DOĞANIN ETKİLERİ: 700 ayrı asma cinsinden şaraplık üzüm veren vitis vinifera'nın 10.000 ayrı çeşidi olduğu düşünüldüğünde, her üzümün her yerde yetişemeyeceği gerçeğini kavramak kolaylaşır. Drenaj kapasitesi yüksek, besin değeri düşük, pH değeri orta veya yüksek olan topraklar bağcılık için idealdir. Hele eğimli, yeterince rüzgar alan, yüksek ve yakınında deniz var olan bir arazi ise başarı şansı artar. Asmanın besini ışık ve su olduğundan bölgedeki güneşli gün sayısı, aldığı yağmur miktarı ve zamanları da şaraplık üzümün kalitesinde büyük rol oynar.

Doğayla mücadele sınırlı olarak gerçekleştirilebildiğinden bağ kurulacak yerin önceden çok derin araştırılması gerekir.

Avustralya'nın Barossa Vadisindeki Shiraz'ın Fransa'nın Rhone Vadisindeki ile farklı oluşunun ardında farklı doğalar yatar.

2. BAĞCININ ETKİLERİ: Bağcının öncelikle yaptırdığı toprak analizi sonucuna göre doğru anaç, sonra bölgenin doğasına uygun üzüm ve klonuna karar vermesi gerekir. Örneğin sadece Cabernet Sauvignon üzümünün birbirinden farklı sonuçlar veren 19 ana klonu vardır. Bağcılar genelde sözkonusu seçimlerini paylaşmak istemezler. Dikim sıklığı, budama şekli, salkım seyreltme, sulama miktarı ve süreci, hasat zamanı, hatta hasatta kullanılan kabin derinliği bile şarabın lezzetini etkiler. Hızla gelişen teknolojiye rağmen hiçbir şaraphane düzgün yetiştirilip doğru hasat edilmemiş üzümü kaliteli şaraba dönüştüremez.

3. ŞARABI YARATANIN ETKİLERİ: Şaraphanenin mimarisinin bile şarabın lezzetine katkısının olduğunu söylemek yanlış olmaz. Örneğin, üzümün pompalanmak yerine yerçekimi vasıtasıyla hareket ettirildiği bir sistemde üzüm zedelenmemektedir. Salkımların düzgün ayrılması, üzümün hattaki seçimlerinin doğru yapılması, maserasyon metodu, iklimlemenin etkin kontrolü, tank ve fıçı seçimleri, şişeleme zamanı, mantar seçimi gibi birçok karar şarabın lezzetinde büyük rol oynar. Bu kadar bilinmeyenli bir denklemin en doğru sonucu vermesi bazen 15-20 sene alabilir.

4. TÜKETİCİNİN DURUMU: Şarabı tadanın sosyo-kültürel durumu, tadım şekli, ruh hali, tokluk derecesi, sağlık durumu, daha önceki deneyimleri, önyargıları, şarabı saklama şekli ve



süresi, servis ettiğindeki ortamın ve şarabın sıcaklık derecesi, bardağın özellikleri, saatin kaç olduğu, birlikte tadım yaptığı kişilerin yorumları, az önce içtiği şarabın lezzeti, yanında yediği peynir veya yemeğin cinsi ve hatta kaçıncı kadehi olduğu bile lezzeti algılamasını değiştirir.

Aldığımız lezzetin oluşmasında duyularımızın tamamı rol oynasa da en belirleyici olanı tat alma, ardından da koku alma duyularımızdır. İnsanoğlu evrim geçirirken birçok hayvanın hayatında belirleyici olan koku alma duyusu zayıflamış, kıyaslandığında görme duyusu ise oldukça güçlenmiştir. Koku, hayvanların büyük bir kısmında oryantasyon, sosyalleşme, çiftleşme gibi önemli konularda ön planda olurken insanların çok dar çerçevede yararlandığı bir duyu haline bürünmüştür. Genimizde herbiri farklı kokuya duyarlı ikibin civarında reseptör vardır. Dilimizde ise içinde 50 ile 100 arasında duyu hücreleri bulunduran yaklaşık 5000 tat tomurcuğu mevcuttur. Dilimiz, tatlı, ekşi, tuzlu, acı ve umami olmak üzere toplam beş ayrı ana tada ait kimyasal bilgilerini elektrik sinyallerine çevirip beynimize yollar. (Umami et suyu, peynir ve kuşkonmaz gibi bazı besinlerdeki bazı amino asitlerin tetiklemesi sonucu ortaya çıkan, diğer dört tatla tanımlanamayan, Japonlar tarafından icat edilen tat şeklidir.)

Nihai lezzet, yalnızca duyularımız vasıtasıyla beynimizde toplanan yalın bilgilerden oluşmaz. Çoğu zaman, lezzetle ilgili yargıda hafızamızda depolanmış deneyimler, sosyal statümüz, ruh halimiz gibi onlarca parametre de etkindir. Örneğin, görme duyumuzun vardığımız yargıda bir rol oynamadığını sananlar yanılıyorlar. Psikolog Frederic Brochet, bir grup insana bir hafta arayla aynı orta kalitedeki şarabı iki

ayrı etiketle sunup görüşlerini dile getirmelerini istemiş. İlkini etiketinde şarabın masa şarabı (düşük kaliteli şarap) olduğu, bir hafta sonra tadılanın etiketinde ise Grand Cru (oldukça kaliteli şarap türü) olduğu yazıyormuş. Tadım notları büyük ölçüde zıtlık arz ediyormuş. İlkini dengersiz, sıradan ve basit olduğunu düşünürlerken aynı şarabı lüks etiketle tadanlar dengeli ve kompleks yapıya haiz olduğu sonucunda hemfikir olmuşlar.

Daha önceki deneyimlerimizin ve öğrendiklerimizin etkisini ise Dr. Alessandro Castriota-Scanderberg araştırıp kanıtlamış. Yaşı ve cinsiyeti aynı olan yedi sommelier (şarap uzmanı) ile yedi sıradan şarap tüketicisinin beyinlerini şarap tadarken incelemiş ve sommelierlerin tadım sırasında beyinlerinde diğerlerinin kullandıklarına ilave bölgeler kullandıklarını ortaya çıkarmış. Aynı müzisyenlerin sıradan insanlarla müzik dinlerken kıyaslandığında beyinlerini farklı kullanıp farklı ilave algılarının oluşması gibi, eğitim ve deneyimin beyinin işleyişi ve yorumlamasında ciddi etkisi olduğunu ortaya çıkarmış.

Dolayısıyla, şarap tadımı ve puanlaması yapanların daha nesnel ve bağımsız yargıya varabilmeleri için aslında etiketlerin görünmediği 'kör tadım' gerçekleşti. ●



WITCHY  BITCHY

Deri Tasarımlar İpek ile buluştu

*Witchy Bitchy kentli kadının yeni markası. Markamızın hikayesi isminde saklı.
Tasarımlarımıza bürünen kadınlar gündüz sahip olduğu sadeliği, gece bir iki dokunuşla şıklığa dönüştürebiliyor.*



BİLGE GÜRE
EGİAD Yayın Takımı Üyesi

■ Witchy Bitchy deriyi günlük yaşamın içine zarif ve iddialı bir şekilde sokan yeni bir Türk tasarım markası. Tasarımları moda sektöründe az rastladığımız inovasyona sahip. Kısalan pardesüler, çıkan kollar, çift taraflı giyilebilen bluzler ile tam da günümüz çalışan, sosyal kadının ihtiyaçlarına cevap veriyor. Tasarımlar, şehirli modern kadının yaşantısında bir iki ufak değişiklik ile her daim şık, naif ve sade görüntüye bürünmesini sağlıyor. Ece Hanım'dan yeni markasının öyküsü ve gelecek projelerini dinledik.



Bize kendinizi tanıtır mısınız?

Ece Sinop: 1976 doğumluyum. Bu işe dört sene önce başladım. Bursalıyım. Daha önce Bursa'da Ecenas isminde deri koleksiyonları satan bir mağazam vardı. Bundan iki sene önce işimi büyötmeye karar verdim ve iki ortağımla yeni bir yola çıktım. Bir sene boyunca markanın kurulumu, hikayenin oluşması, ürünlerin tasarlanması ile sürdü.

Tasarımcı kimliğiniz nereden geliyor?

Ece Sinop: Tasarım eğitimim yok, bu işe gönülden bağlıyım. Bizimle birlikte çalışan, hayal ettiğimiz tasarımları yaratan iyi bir tasarımcı ekibimiz var. Koleksiyonu ana hatları ile birlikte oluşturduk.

Markanız nasıl ortaya çıktı?

Ece Sinop: Farklı, dikkat çekici bir isim olsun istedik. Ajansımız Brand The Bliss, üç kadından yola çıkarak böyle bir isim önerdi. Bizim de çok hoşumuza gitti. Witchy işinde, günlük hayatta başarılı cadı kadın; çünkü kadınlar artık evli, anne, iş kadını, sosyal, hepsini bir arada yapan tatlı cadılar; Bitchy de dişiliğinde cadı kadın... Başta tereddütlerimiz oldu yanlış anlaşılır mı diye ama farklı olması, bizim mücadelemizi anlatan bir hikaye ile birleşmesi bizi marka ismi ile bütünleştirdi.

Bursa'dan İstanbul'a taşındınız herhalde bu süreçte ...

Ece Sinop: Geçen sene Bursa'dan İstanbul'a sürekli gidip geldik, zor bir dönemdi. Bir taraftan işi oturtmaya çalışırken, bir taraftan aile hayatını, çocukları idare etmek gerekti. Daha sonra ev düzenimizi İstanbul'a taşıdık. Markamız Witchy & Bitchy bir senelik bir marka ve çok yeni. Nişantası'ndaki Show roomumuzu 25 Ekimde açtık.

Witchy Bitchy markanızın tasarımlarından bahsedermisiniz? İnovatif bir yaklaşım var tasarımlarınızda.

Ece Sinop: Witchy Bitchy kentli kadının yeni markası. İki grup ürün tasarımı yaptık. Tasarımlarımız markamızın hikayesi ile gelişti. Birinci grup gündüz için; güçlü, çalışan, sosyal ve sade, net çizgilere sahip kadın. Modellerimizin bazılarında fonksiyonellik var; kolu çıkabilen, boyu ayarlanabilen pardesüler, çift taraflı giyilebilen bluzler. Tasarımcımız bu konuda çok yaratıcı.. Fonksiyonelliğe çok önem veriyor. Biz de öyle. Ürünlerimizin çoğunluğu deri malzemeden üretildi. Müşterilerimizin ürünlerimizi farklı şekillerde ve kombinasyonlarda da kullanmasını istedik. Deri kaliteli evet ama pahalı bir materyal, müşterilerimizin aldıkları ürünlerde çoklu seçeneklere sahip olmasını istedik. Bir iki kere kullanıp dolaplarda durmasını istemedik. Böylece deriyi günlük hayata kattık. Bilinçli bir seçimdi bu ve bizi haklı çıkardı. Ve daha da farklı tasarımlar üzerinde yoğunlaştırdı.

İkinci grup; metalik derilerden oluşan gece grubumuz. Fazla uca kaçmadan sade, net ama çarpıcı tasarımlar yapmaya çalıştık, çünkü deride aşırıya kaçarsanız vamp bir görüntü oluşabilir bundan da kaçındık.. Gündüz gece birbirine kombine edilebiliyor.

Markanızın bir showroomu var. Nişantaşında işler nasıl gidiyor?

Ece Sinop: İşler güzel gidiyor, yavaş yavaş ilerleyelim istiyoruz. İnsanlar bizi merak etsin, kullansın, görsün gelsin istiyoruz. Ekim'de Show room'umuzu açtığımızda ufak tanıtımlar yaptık, birkaç moda dergisinde ilanımız çıktı. Yazılı basında henüz çok ortaya çıkmadık. Basın dahil merak edilmek istiyoruz. Bu arada ilk röportajımızı size veriyoruz.

Hedefiniz nedir?

Ece Sinop: Yurtiçi ve yurtdışında satış yapacağımız Designers of OZ gibi tasarıma önem veren butik mağazalar ile yayılmak istiyoruz. Kornerlar ve butik mağazalara toptan satış ve isteklerine göre özel tasarımlar, özel koleksiyonlar yapmak istiyoruz.

İmalat ekibiniz, atölyeniz var mı?

Ece Sinop: Bursa'da büyük bir deri firması ile çalışıyoruz, onlarda bu çalışmalardan çok keyif alıyorlar. Bu bizim şansımız. Tek veya çoklu sipariş vermemizde bir sıkıntı yok, şansımız birlikte çalıştığımız bu büyük atölye. Kişiyeye özel tasarım, farklı renk tercihleri yapmamız mümkün.

Ürünleriniz nerelerde satılıyor?

Ece Sinop: Bahsettiğim gibi Nişantaşında bir showrooomuz var, orada da satış yapıyoruz. İzmir'de ve Alaçatı'da Designers Of OZ'da, Ankara'da S9 Boutique'de ürünlerimiz satılıyor. Her şehirde bir mağaza ile çalışacağız. Yakın zamanda satışlarımızın yapıldığı şehirleri arttıracacağız.

Ürün çeşitliliğiniz ve fiyat seviyesi nasıl?

Ece Sinop: Deri kullanmamıza rağmen fiyatları uygun seviyede tuttuk, farklı renk ve modeller ile çok çeşit deri ürünler ile sektöre giriş yapmak istedik. Ürünlerimiz daha çok kişiye ulaşsın, fiyatları belli bir seviyeye de kalsın düşüncesi ile kumaş ve deriyi bir arada tasarladık. Ayrıca özellikle üst giyimde deriyi kumaş ile birleştirmek



vücutta daha güzel durmasını, daha rahat etmeyi sağlıyor. İkinci kullandığımız materyal; İpek.. Derinin yanına mutlaka bir şey katmak istedik ve yine doğal ve kaliteli olan peği seçtik. İpek bluzlarımız var. İpek ve Deri yan yana çok güzel durabiliyorlar. Bu sene kış modellerinde ipek bluzlarımıza daha çok yer vereceğiz. Deri triko, deri ipek karışımlar olacak.

Yaz için derinin kullanımı biraz düşüyor ama yaz geceleri için çok rahat giyilebilecek süet askılı bluzlar, mini etek, şort. İpek askılı bluzlar tasarladık.

Tasarımlarınızda hangi renkleri tercih ediyorsunuz?

Ece Sinop: Bu kış bordo, gri, mavin tonları tercih ettik. Yazın bu renklerin yanında bir grup canlı renkler düşünüyoruz. Deri ile rengi birleştirmek hiç zor değil.

Türkiye'de Deri Piyasası nasıl?

Ece Sinop: Genelde yurtdışından hammadde alımı yapılıyor. Ama artık yerli deri tabakhaneleri de çok başarılı çalışmalar yapıyor. Biz de Uşak'ta bir deri fuarında tanıştığımız firmadan alım yapmaya başladık. Çok güzel çalışmaları var, ödüllü bir firma. Yeni koleksiyonda onlar ile çalışacağız. Kumaş inceliğinde, lıkralı, her renkte deri mümkün. Kumaşta ne renk yapabiliyorsanız deride de artık yapılabilir.

Katıldığınız fuarlar var mı?

Ece Sinop: Bu sene ziyaretçiyiz. Önümüzdeki sene Paris'te Whoisnext ya da Trinoi fuarına katılmak istiyoruz. İlk kış koleksiyonumuz ile fuarlara gireceğiz. İlgiye göre yaz fuarlarına da katılmayı düşünüyoruz.

Hayaliniz nedir?

Ece Sinop: Türkiye geneline yayılmak ve yurtdışında Londra, Milano gibi şehirlerde belli kornelerde olmak isteriz. Türkiye'de her şehirde tasarımlarımızı satan bir mağaza ile olmak istiyoruz. İlerde yurtdışında kendi mağazamızı da açmak isteriz.

Türk tasarımcı olarak devlet desteği alıyor musunuz?

Ece Sinop: Gerekli çalışmalarımızı yaptık. Yakın zamanda faydalanacağız. Kurumsal tanıtımından yan ürünlerine, hammaddesinden tasarımına her şeyimiz yerli. Ülkemizdeki yerli ürün üretimine desteklerden bizde faydalanmak isteriz. Tasarımlarımız dünyadaki örnekleri ile eş değer bir görsele sahip. Ambalaj, katalog çekimleri, marka her şeyine çok özendik ve markanın tarzını tüm detaylara yansıtmak istedik. Markamıza baştan yatırım yaptık ki sağlam temeller üzerine kurulsun ve öyle de devam etsin istedik.

İzmir ve İzmirli kadınlar hakkında ne söylemek istersiniz?

Ece Sinop: İzmir'de tasarımcıların marka değeri olarak ortaya çıkmaları koleksiyon oluşturmaları, şehir için bir zenginlik olduğu kadar, bizim içinde ayrı bir zevk. İzmir kenti ve kentli kadını yeniliğe, güzelliğe çok açık. Markamız Witchy Bitchy'de tarzı olan kadına hitap ediyor. Bu yüzden izmir'li kadının çizgisine çok uygun. İnanıyorum ki İzmir'de ürünlerimize Nişantaşı'ndan daha hızlı bir reaksiyon gelecektir; çünkü İzmir'li kadını hem güçlü hem naif duruşu ile tam bir Witchy Bitchy Kadını..

Yazın Alaçatı'da görüşmek üzere..



ALPER TUTAK

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Merhaba Temmuz 1981 İzmir doğumluyum. 2010 yılında kurucusu olduğum, sektörde söz sahibi Netone Bilişim'in genel müdürüyüm. Hayatımı değiştiren bir eşim ve bir kızım var.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Sinema ve balık tutmayı seviyorum. Bunların dışında koyu bir Beşiktaş taraftarı olarak futbol izlemeyi ve oynamayı da çok seviyorum.

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

Netone olarak Bilişim Sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Firmalara destek, satış ve danışmanlık hizmeti veriyoruz. Uzman ve eğitimli kadromuzla artık tüm firmaların kalbi olan bilişim sistemlerinin sürekliliğini sağlıyoruz. Teknoloji çok hızlı bir şekilde ilerliyor. Artık bulut teknolojiyle firmaların çok ciddi donanım yatırımı yapmasına gerek kalmıyor. Data güvenliğini ve yedekliliğini sağlamak için çok yüksek rakamlar ödeyip satın alınmasına gerek olmadan çok uygun fiyatlara kiralanabiliyor, aynı zamanda tüm işinizi mobil olarak yönetebiliyorsunuz. Bulut teknolojisi artık herkesin işini kolaylaştıracak ve hayatımızın bir parçası olacak.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2015 yılı için çok bir şey söylemek mümkün değil ama dikkatli olunması gerektiğine inanıyorum. Gerek seçim belirsizliği gerek Amerika'nın toparlanmasından dolayı dolar ve Euro'nun eşitleneceğini düşünüyorum.

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

Bir İzmirli olarak EĞİAD'a üye olduğum için çok mutluyum. EĞİAD'ın gerek iş gerek sosyal anlamda bana faydalı olacağını düşünüyorum. EĞİAD'ı Türkiye'deki başarılı ve aktif sivil toplum kuruluşlarından biri olarak görüyorum. Ben de bunun bir parçası olmaktan gurur duyuyorum.

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1964 yılında doğdum, Saint-Joseph ve Atatürk Lisesinden sonra Ege Üniversitesi Tarımsal Mekanizasyon bölümünden mezun oldum. Birçok sivil toplum örgütünde görev yapmaya çalıştım ve yapıyorum. İzmir Ticaret Borsası'nda iki dönem Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini yürüttükten sonra İzmir Ticaret Borsası Meclis Başkanlığı görevine seçildim. Ayrıca iki dönemdir Ulusal Pamuk Konsey Başkanlığı görevini yürütüyorum. Her iki görevimde halen devam ediyorum. Borsamız projelerinde ve kendi şirketlerimde yönetim kurulu Başkanlığı görevlerini de sürdürmeye çalışıyorum. İngilizce ve Fransızca biliyorum ; Bir kız babasıyım.

BARIŞ
KOCAGÖZ

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Olanaklar dahilinde müzikle haşır neşir olurum. Lise ve üniversite yıllarımda gitar çalarken okul orkestralarında da müzik yapardım. Zaman bulabildiğimde gitar çalmayı seviyorum. Tabii işin doğası müzik dinlemeye bayılıyorum. Bunun dışında denizle ilgilenmek ve denizde vakit geçirmek beni çok rahatlatıyor.

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

Tarım sektöründe; Pamuk işletmesi ve Organik Nar ürünlerinin ihracatı üzerine iki şirketimiz var. Zaten aileden gelen bir pamuk geçmişimiz var. Pamuk üretimini ise aile çiftliğinde yapmaya devam ediyorum. Diğer taraftan pamuk işletmesi bir ticari faaliyet. Ne yazık ki pamuk sektörü son 10 yıldır pek parlak değil. Konsey Başkanlığım dolayısıyla bu sektörün toparlanması için çaba gösterebiliyorum. Organik Nar ise gelişen bir sektör. Ancak organik piyasasında dengelerin yerine oturabilmesi için zaman gerekiyor. Bunun dışında; Başında aktif olarak yönetici olarak da görev yaptığım bir enerji şirketimiz var. Sadece yenilenebilir enerjide proje geliştiren ve yatırım yapan bir şirket. Yerel kaynaklarımıza dayalı enerji üretiminin bana göre önü çok açık. Çünkü % 72 gibi korkunç bir oranla enerjide dış kaynaklara bağlı Türkiye'nin bu tabloyu bu şekilde sürdürmesi mümkün değil.

ve stratejik anlamda çok ama çok tehlikeli. Bu anlamda olanakları da geniş olan bir ülke olarak yerli kaynaklarımızın enerjiye dönüştürülmesi için top yekün çaba gösterilmesi gerektiğine inanıyorum.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2015 yılında yapılacak Haziran seçim sonuçları ve Doların güçlenmesi karşısında oluşacak yeni dengeler, ekonomi Dünyasının performansını etkileyecek. Dünya'da enerji ve ekonomik hamleler üzerine kurulmuş hassas ve sürpriz değişiklikler olabilir.

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

Uzun yıllardır EGİAD üyesi olan birisi olarak EGİAD'ın misyonunun önemini kavramış bir insanım. İş dünyası, gençlerin girişimi ile kaderini çizer. Bir şehrin ve bölgenin kalkınmasında gençlerin rolü, yeni ve çağdaş ufukların açılmasına neden olur. Bu anlamda EGİAD'ın görevini yapabildiğine inanıyorum.



CÜNEYT ÇİĞ

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

27 Eylül 1955 yılı İzmir doğumluyum. Eğitimimi İzmir'de aldım. Karataş İlkokulu, Atatürk Lisesi ve daha sonra Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. O dönemde bizim okulumuz Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Akademisi

olarak eğitim veriyordu. Annem memur, babam bir firmada satış yöneticisi idi. Daha sonra babam satış yöneticisi olarak çalıştığı şirkete ortak oldu. O yıllarda Alsancak'ta bulunan Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörlük Binası eğitim için kullanılıyordu. Üniversite birinci sınıftan itibaren iş hayatına atıldım. Bizim zamanımızda üniversite hayatı siyasi olayların yaşandığı bir dönemdi ben okul ve iş hayatını birlikte yürüttüm. Kozmetik sektöründe iş hayatına atıldım. Dağıtım firması olarak işe başladım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmek ve tekne gezintilerinden çok hoşlanırım.

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

Kozmetik sektöründe faaliyet göstermekteyiz.

Cecile; renkli kozmetik, Edt ve deodorant gruplarında 200 ün üzerinde ürüne sahip. Diva, İris, Aura, Mare, Lovely, Floral, Amor ve Princess serileriyle güçlü bir Edt ve deodorant yelpazesine sahiptir.

Tiara's; erkek ve kadın Edt ve deodorant ürünleriyle tüketicinin beğenisine sunulan marka her geçen gün ürün çeşitliliğini artırıyor. D'sign; Özsoy'un 2011 yılında relansmanını gerçekleştirdiği genç markasıdır. Marka Edt, deodorant ve renkli kozmetik ürünleriyle yurt içi ve yurt dışı pazarında yerini almıştır.

Shibabeauty; Özsoy'un 2013 yılında relansmanını gerçekleştirdiği en genç markasıdır. Renkli kozmetik ürünleriyle yurt içi ve yurt dışı pazarlarında yerini almıştır. Spoil; Özsoy 'un 2011'de relansmanını yaptığı bir diğer markadır. Edt ve deodorant ürünleriyle yurt içi ve yurt dışı pazarında yerini almıştır.

Hawaiian Tropic; 1996'dan bugüne Türkiye distribütörlüğü yürütülen Dünyaca ünlü güneş bakım ürünleri markasıdır, her geçen gün pazar payını arttırmaktadır.

Innova; cilt bakım ve renkli kozmetik ürünlerini içeren Özsoy'un Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğü bir markadır.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Kozmetik ürünlerin kullanımını her geçen gün lüks olmaktan çıkıp, genel ihtiyaçlar içerisinde yerini almaktadır. Bu nedenle gerek yeni ürün gerek ise yeni satış noktaları sayısında gün geçtikçe artış olmaktadır. Uzun bir yol kat ettik ancak daha gidilecek çok yol olduğu kanaatindeyim.

En büyük hedefimiz ihracat kanalımızı genişletmek bu sebepten ihracata yönelik ürünleri serimize eklemeyi planlıyoruz, dolayısı ile stratejilerimizin ana kaynağını ihracat oluşturuyor.

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

Gün geçtikçe EGİAD'ın daha güzel projelere imza attığını düşünüyorum.



**EYÜPCAN
NADAS**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1991 İzmir doğumluyum. Lise öğrenimimi İzmir'de tamamladıktan sonra üniversite eğitimimi İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme Bölümü'nde tamamladım. Halen aynı üniversitede Denetim alanında yüksek lisans eğitimi almaktayım. Diğer yandan Aile Şirketimiz

Aktif Danışmanlık ve Denetim Firmamızın İstanbul Ofisinin çalışmalarına katkı koymaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İlk ve Orta Öğrenimim sırasında yüzme sporu ile ilgilendim. Üniversite yıllarımda Bilgi Üniversitesi Amerikan Futbol Takımında oyuncu olarak yer aldım. Bu dönemde Türkiye Şampiyonluğunu kazandık. Bunun yanı sıra kışları her fırsatta ve karın olduğu hemen her hafta sonunda Snowbord yapıyorum. Diğer zamanlarımda doğa yürüyüşleri ve kamplarla doğada olmaktan keyif alıyorum. Böylece yaşamın gündelik kaosundan uzaklaşıp hem sağlıklı hem de sonraki günlerde daha motive olarak yaşamımı sürdürebiliyorum.

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

Aktif Danışmanlık Firmamızla 1986 Yılından bu yana Muhasebe, Danışmanlık ve Denetim alanında faaliyet göstermekteyiz. Firmamız Ege Bölgesinde 100'ü aşkın firmaya alanında hizmet vermektedir. Firmaların kendi durumlarını net değerlendirebilmeleri sağlıklı karar alabilmeleri için mali verilerin kontrol edilmiş ve doğru olmasının önemi her geçen gün artmaktadır. Son yıllarda TTK ve diğer yasalarda yapılan değişikliklerde sektörümüzün gelişimine olumlu katkılar yapmıştır. Özellikle bağımsız denetim ile ilgili düzenlemeler ve bağımsız denetim uygulanacak firmaların artması ile bu konuda hizmet sunacak nitelikli firmalara gereksinim de o oranda artacaktır. Bu nedenle sektörümüzün gelişimin olumlu yönde olacağını düşünüyorum.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2015 Ülkemiz ve Dünya açısından baktığımızda çok keyifli bir yıl olacağı söylenemez. Ülkemizde bu yıl yapılacak seçimler sonrası oluşacak yeni hükümetin

ülkemiz ekonomisinin iyileşmesine, özellikle cari açığın azalmasına yönelik önlemler alması gerektiğini, finansal piyasalardaki hareketliliğin yıl sonuna kadar devam edebileceğini düşünüyorum. 2015'te de ekonomide kontrollü bir şekilde büyümeye devam edeceğimizi ve bu durumun uzun vadede ekonomik dengelerin oluşmasına ve daha sürdürülebilir bir büyümeye imkan tanıyacağına inanıyorum.

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

EGİAD; Türkiye çapında tanınırlığı yüksek, gerek genç dinamik ve üretken üye yapısı ve gerekse bölgeye ve ülkeye katkıları ile örnek bir sivil toplum kuruluşu. Yaşamımın 17 yılında ailece içinde olduğumuz ve izlediğim bir kurum. Üyelerinin gerek iş yaşamına gerekse sosyal yaşamına koyduğu katkılardan dolayı EGİAD önemli bir kurum.

Beklentiler denince;

Üyeler arası işbirliklerinin artırılması, üyelerin diğer ülkelerde iş yapabilmelerinin öncüsü olması. Bu konuda yapılan çalışmalar olduğunu biliyorum. Ancak daha da geliştirilebileceğine inanıyorum.

EGİAD'ın çalışmalarında her çalışma döneminde bir önceki dönemin devam eden çalışmalarının daha da geliştirildiğini ve yeni geliştirilen projelerle; üyeye, kente, bölgeye ve ülkeye katkılar koyduğunu görüyorum ve bu çalışmaların içerisinde olabilecek bir üye olduğum için kendimi şanslı görüyorum.



Diğer ısıtma sistemlerine göre
En Çevreci ve En Ekonomik Çözüm

ÖZTAP ISI TEKNOLOJİLERİ İNŞAAT
SANAYİ İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.

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

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1980, İzmir, Göztepe doğumluyum. Lise eğitimimi özel İzmir Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1998 yılında 10 yıllık İstanbul maceram başladı. Sırasıyla Bilgi Üniversitesi işletme-iktisat bölümü, Yeditepe Üniversitesi MBA programını tamamladım. MBA sırasında aile şirketimiz olan BTM Yalıtım'da ihracat bölümünde iş hayatıma başladım. Askerlik görevimi de İstanbul'da tamamladıktan sonra 2008 yılında İzmir'e döndüm ve yine BTM'de bu sefer farklı departmanlarda çalışmaya devam ettim. Şu anda Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu üyesiyim.

2014 yazından bu yana evliyim.



**ORKUN
ÜRKMEZ**

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat etmeyi, yeni ve alışılmadık yerler keşfetmeyi seviyorum. Bu seyahatler ve planlamaları için zaman ayırıyorum. Her bir yeni keşfin kişiliğime ve iş yapış tarzıma fayda sağladığını düşünüyorum. Ayrıca arkadaşlarımla balık tutmak beni rahatlatan bir hobim. Aktif bir

Göztepe taraftarı olduğumu söyleyebilirim. Sağlığımı koruyabilmek açısından son bir yıldır özel spor hocamla haftalık spor yapmayı da ihmal etmiyorum.

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

BTM şirketimizde inşaat sektöründe, ısı ve su yalıtım malzemeleri, çatı kaplama malzemeleri ve çeşitli tamamlayıcı ürünlerin üretim ve yurtiçi-yurtdışı satışını gerçekleştiriyoruz. Ayrıca temizlik kağıdı sektöründe de faaliyet gösteriyoruz. Aile işlerimiz dışında arkadaşlarımla oluşturduğum çeşitli girişimlerim de bulunuyor. İnternet reklam ve satın alma sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 70.000 üyeye sahip fırsat35.com İzmir şehir fırsatları, ahbirtatilolsa.com sitemiz de tatil fırsatları ile ilgili hizmet sunuyor.

Çok yeni başka bir girişimimiz de CoolRoom. Polyester malzemeden 3m çapında, 6-8-10-12m uzunluk seçenekleri ile üretilen silindirik şekilde yaşam alanları... Bir parça karada, bir tekne içerisinde bulunma hissi veriyor. Ürünümüzün avantajları; kısa sürede üretilebilir, her tip arazide kullanılabilir, inşaat izni gerektirmeyen,

uzun ömürlü, bakıma ihtiyacı olmayan, yalıtım değeri yüksek ve taşınabilir olması... Bunların yanında estetik açıdan da daha önce hiç görülmemiş bir tasarıma sahip. Kısacası CoolRoom yeni bir yaşam tarzı tanımlıyor.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Günümüz şartlarında öngörü yapmak iyice zorlaştı. Bu nedenle temkinli olmakta fayda var. İşadamları olarak bizim yapmamız gereken faaliyet alanlarımızda kaynaklarımızı ve enerjimizi en verimli şekilde kullanmaya devam etmek olmalı.

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

Bu bölge ekonomisine katkıda bulunmaya çalışan bireyler olarak EGiAD gibi STK'larda yer almanın önemli olduğuna inanıyorum. EGiAD bir birleştirici güç. Farklı sektörlerde birikmiş deneyimlerin bir araya gelmesi sayesinde toplum adına faydalı projeler üretebiliyoruz. Yaklaşık 11 yıldır içerisinde bulunduğum bu topluluğun her geçen yıl kendini nasıl geliştirdiğini görüyorum. Her yönetim derneği bir ileri seviyeye taşıyor, üye sayısı ve projelerin etkinliği artıyor. İzmir'de en aktif dernek olduğumu rahatlıkla söyleyebiliriz.



**ÖZALP
ASLAN**

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

14 Nisan 1987 tarihinde İstanbul'da doğdum. İzmir'e taşındığım 2014 yılına kadar da İstanbul, Kadıköy'de yaşadım. Liseyi Kabataş Erkek Lisesi'nde, üniversiteyi ise Yıldız Teknik Üniversitesi Beşiktaş kampüsünde, İktisat bölümünde

okudum. Beşiktaş Jimnastik Kulübü üyesiyim ve aileden Beşiktaş taraftarıyım. Babam Alp Aslan, özel sektörden üst düzey yönetici emeklisidir. Annem Sevil Acar ise İstanbul, Kadıköy'de faaliyetlerine devam eden sigorta acenteliğimizin ikinci kuşak temsilcisidir.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Bazı kişilere sorduğunuzda "Benim hobim işimdir" yanıtını alırsınız. Bu insanların kararlarına saygı duymakla birlikte, gün içerisinde yoğun olarak ticaretin içerisinde olan kişilerin kendilerine ayırdıkları zamanlarda enerjilerini boşaltacak ve zihinlerini yoracak farklı alanlara ihtiyaçları olduğu düşüncesindeyim. Aktif olarak spor yapıyorum. 10 Kilometre koşularına katılıyorum. İki adet bisikletim var; birini işe giderken, diğerini ise arazide kullanıyorum. Sinema tutkunuyum, Fransız sinemasını seviyorum. Toprakla uğraşmaktan müthiş keyif alıyorum, Bursa'daki ve Manisa'daki bahçelerimizde zeytin yetiştiriciliği yapma planım var.

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

Ailemin temel iş kolu olan sigortacılık alanında kariyerime devam ediyorum. Uluslararası bir Sigorta Brokerliği firmasında Risk Danışmanı olarak çalışıyorum. Sigortacılık maalesef çok fazla sayıda hizmet sağlayıcının birbiriyle rekabet etmeye gayret ettiği ve Türkiye'de hala beklenen prim üretimlerine ulaşamamış bir sektör. Türkiye'de sigortacılık alanında Dünya'da da olduğu gibi dijitalleşme girişimlerini görüyoruz son yıllarda. Nihai tüketicinin aldığı ürünün "içerik/maliyet dengesi" noktasında daha bilinçli satın alma yapması gerektiğini düşünüyorum.

Sonrasında gelen "Sigortadan parayı alamadık, Sigortacılara güven olmaz" gibi yorumlar sektöre zarar veriyor. Bu noktada kesinlikle aracı firmaların da daha

duyarlı olmaları gerekiyor. Karlılık ve nitelikli iş gücü eksikliği sektörümüzün en büyük sorunlarıdır.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

2015 senesi Türkiye için, 2014'e göre daha da zor bir yıl olacaktır. Artan siyasi gerilim ve belirsizlik ortamı, komşularla ilişkilerimiz ve komşularımızın içinde buldukları belirsiz pozisyonlar, uluslararası piyasalarla rekabet gücümüzü zayıflatıyor. Bununla birlikte FED'in parasal genişlemeye son vermesi, Türkiye'nin de yatırımcı için giderek zorlu bir coğrafya haline almasına neden oluyor. Bu gelişmelere Dolar'ın güçlenme trendi de eklenince, yapabilirliklerimizi ve ticari kabiliyetlerimizi ciddiyetle test edeceğimiz bir ortama doğru yol aldığımızı ifade edebilirim. Artık reform ve teknoloji yoğun üretim zamanı.

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

Sivil Toplum Kuruluşlarının, demokrasi mekanizmasının şeffaflıkla ve verimli bir şekilde işlemesi için oldukça önemli dinamikleri olduklarına inanıyorum. EGİAD Türkiye'ye adını duyurmuş, kurum kültürünü oluşturmuş ve gelecek için güzel adımlar atma hevesinde bir kuruluş. Bir parçası olmaktan gurur duyuyorum.



1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Kökenimiz Girit Kandiyeli gelenlerden Kaimzade ailesine dayanmaktadır. "BİLGEHAN AYAKKABI ÇANTA" Mağazaları ile İzmir'de aile olarak ticaret yaşamında yer aldık. İlkokul eğitimimi Yeni İzmir, ortaokul ve lise eğitimimi İzmir

Fatih Koleji'nde tamamladım. Üniversite eğitimimi ise Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü'nden mezun olarak tamamladım. Üniversite eğitimime devam ederken 1976 yılında Ekspres Gazetesi'nde spor muhabiri olarak çalışma hayatına adım attım.

Daha sonra Hürriyet ve Yeni Asır gazetelerinde çalışmaya devam ettim. 1980-81 yılları arasında eğitimim gereğince İsviçre'ye gittim. Askerlik görevimin ardından 1983 yılında Yaşar Holding Başkanlık Basın Danışmanlığı'nda gazeteci Ahmet Yazıcıoğlu'nun yardımcılığını üstlendim. 1990 yılında ilk reklam şirketimi kurdum. Aynı yıllarda çeşitli Sivil Toplum Örgütleri EĞİAD, ESIAD üyeliklerine katıldım. Şirket olarak yurdumuzun ekonomide lider kuruluşlarının reklam şirketi unvanını aldık. Halen Brotar Reklam Medya ve İletişim Hizmetleri Şirketi'nde Yönetim Danışmanlık görevini sürdürüyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim spor yapmaktır. Tam bir spor tutkunuyum diyebiliriz. Atletizmden, futbol oynamaktan, bisiklete binmekten büyük keyif alıyorum. Sıkı bir Göztepelili ve Fenerbahçelilim. "Müzik ruhun gıdasıdır" sözüne inanıyorum. Anti sigaracıyım. Sık sık dostlarımla beraber olmaktan mutluluk duyuyorum.

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

Gazetecilik yıllarımdan sonra basın halkla ilişkiler reklamcılık konusunda Yaşar Holding çatısı altında Holding tecrübesi ve terbiyesiyle 1990 yılında kendi şirketimi kurdum. Ülkemizin önemli iş adamlarıyla çalışmaktayım. Her birinden farklı deneyimler kazanarak iş yaşamında bir basamak üste çıkıyorum. Ülkemiz ekonomisine büyük katkılar sağlayan

firmalara tanıtım konusunda hizmet veriyorum. Markanın bir kuruluşu en güzel temsil eden simge olduğuna inanıyorum.

4. 2015'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Ben karamsar yapıda bir karaktere sahip değilim. Dolardaki ani artışı dikkatle takip ediyorum. Dövizin kısa bir sürede rolantiye geleceğine eminim. Dünya insanı ekonomik krizle boğuşmaktan yoruldu. İlkbahar sonrası istikrar bekliyorum. 2014 yılında yaşanan başarılı ekonomik gelişmelerin, 2015 yılı sonunda aynı başarı seviyesinde olacağını tahmin ediyorum. Ülkemizin özellikle ekonomik ve siyasal istikrara ihtiyacı var. Huzur istiyoruz.

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

EĞİAD sivil toplum kuruluşları arasında en özel konuma sahiptir. Kurucu başkanımız Bülent Şenocak ve değerli arkadaşları bizlere örnek olmuşlardır. Bugüne kadar yönetim kurulu başkanlığı ve yönetim kurulu üyeliği yapan tüm EĞİAD üyelerinin başarılı çalışmaları "Neden EĞİAD" sorusunun en güzel cevabıdır.

Mevcut başkanımız Seda Kaya'nın eserleri ortadadır. Geçmiş dönem başkanımız Fatih Dalan, Cemal Elmasoğlu döneminde dernek merkezimizin bizlere kazandırılması, EĞİAD İlköğretim Okulu'nun hizmete girmesi küçümsenemez. Alpan Vereri Başkanımızın döneminde derneğimiz için yaptığı olağan üstü çalışmaları yeni üye arkadaşlarımızın görmesini arzu ederdim. Yılmaz Men, Cüneyt Karagülle, Uğur Barkan, Bülent Akgerman, Temel Şen dönemleri kısacası EĞİAD'ı anlatmak yetmez, yaşamak gerekir. Bu nedenle çocuklarımızın zamanı geldiğinde EĞİAD'lı olmasını mutlaka sağlayalım. Ben bir EĞİAD üyesi olmaktan yaşam boyu gurur duyacağım.



Homer Kimya

Makina ve Techizat İzolasyon Sanayi Tic. Ltd.Şti



KAPLAMA PROSELERİ

- 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

Potenza Endüstriyel Yağlar
Quaker It's what's inside that counts!
KLÜBER LUBRICATION



cityofizmir
Cumhuriyet Meydanı

1h



cityofizmir
Alaçatı çeşme turkey

3g



İzmir'i Instagram üzerinden Türkiye ve Dünya ile buluşturacak olan @cityofizmir Projemizin ilk etabı Instagram Fenomenleri eşliğinde Nisan'da başladı

Bir Şehir Nasıl Tanıtılır? @cityofizmir

BİLGE GÜRE

Uluslararası İlişkiler Komisyon Üyesi

*Marka Olmuş Diğer Dünya Şehirleri Gibi İzmir de,
Yeni Nesil Pazarlamanın Platformu Instagram'da Yer Alacak*



cityofizmir
Urla, İzmir

19s



cityofizmir
Bostanlı Paten Pisti

6g



■ *Günümüz dünyasında bir şehrin tanıtımı, şehrin keşfedilmesi ile ilgili tüm kurallar değişti. Zamanla yarştığımız bu çağda her birimiz artık birer dijital dünya ferdiyiz ve her tür bilginin telefon ekranımızda bir dokunuşla parmaklarımızın arasından akmasına alıştık. Bilgileri bu şekilde depolar olduk ve de bu dijital hızı çok benimsedik.*

Sosyal medyanın bu kadar aktif kullanıldığı günümüzde, bir şehir nasıl tanıtılır? Şehrin turizm açısından değeri nasıl artırılır? **Kısaca bir şehir uluslararası alanda nasıl marka şehir olur?** sorularına cevap arayan EGIAD Uluslararası İlişkiler Komisyonumuz, öncülük ettiği **@cityofizmir** projesinin ilk etabını İzmir Valiliği ve İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin destekleri ve proje ortaklığı ile başlattı.

EGIAD Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonumuzun uzun ve zorlu bir proje hazırlık sürecinin ardından seyahat yazarı ve gazeteci Bahar Akıncı koordinatörlüğünde, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin desteği ile başlattığımız **@cityofizmir** projemiz, 03 Nisan 2015 tarihindeki basın toplantısı ile kamuoyuna duyuruldu. Açılışından sadece beş gün sonra **@cityofizmir** takipçi sayısının 11000'i geçmesi, ulusal ve yerel basında ilgi görmesi projenin doğruluğu ve devamlılığı açısından tüm ekibi çok heyecanlandırdı. Yaşadığımız şehrin kalkınmasına ve tanınırlığına öncülük etme amacında olan projemizin sürdürülebilir bir yapıda gelişerek devam etmesi planlanıyor. İzmir'i dünya çapında tanıtmak, yerel ve uluslararası kültür ve sanat organizasyonlarının dikkatini çekerek şehrimize yakışır organizasyonlara ev sahipliği yapar konuma gelmek üst stratejik hedefimiz olarak yer almakta. En önemli destekçimiz olan İzmir halkının projeyi sahiplenmesi, projenin yayılımı için bilinirliği ve görünürlüğü artırıcı katkılar koyması projenin başarısında önemli rol oynayacaktır.

İZMİR'İN YENİ NESİL HESABI @cityofizmir

@cityofizmir bir instagram hesabı. Instagram, günde 40 milyon fotoğraf paylaşımı yapılan, her gün tüm dünyada ortalama 370 kişinin hesap açtığı, tüm dünyada 90 milyon aktif kullanıcıya ait bir sosyal medya uygulamasıdır. 2012 yılında Facebook tarafından 1 milyar dolara satın alınan Instagram'da her gün tüm dünyada ortalama 370 yeni kişi instagram hesabı açıyor. Aylık aktif kullanıcı sayısı 90 milyon'a ulaşmış durumda. Özellikle hafta sonları, günde 40 milyon fotoğraf paylaşımı yapılıyor. Türkiye'nin toplam nüfusu 80 milyon 694 bin 485. Ülkemizdeki 36 milyona yakını internet kullanıcısı, 32 milyon Facebook kullanıcısı var. Buna paralel olarak seyahat eden, merak eden, seyahate ve yemek kültürüne para harcayan, sosyalleşen yaklaşık 6 milyon kişinin yerelde instagram hesabı var. Marka ya da marka olma yolundaki şehir ve o şehre ait fotoğraflar Instagram'ın en çok ilgi gören paylaşımları arasında yer alıyor. Çok iyi çekilmiş ve özgün içerik ile hazırlanmış şehir fotoğrafları ve paylaşımları, tüm takipçilerde bir hafta sonu da olsa o şehre gitme arzusu yaratıyor. Dünyadaki City of New York, City of Sidney, City of London gibi başarılı hesaplar örnek alınarak geliştirilen **@cityofizmir** projemiz, aynı zamanda TC Kültür Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen @TurkeyHome projesinden de izler taşıyor.

FENOMENLER KİM? @cityofizmir

Pazarlama kanalları arasında yerini alan yeni bir uygulamanın ferdi onlar, Instagram Fenomenleri. Paylaşımları yüzbinlerce takipçiye ulaşan, hesap takipçi sayıları 100 bin ile 1.1 milyon arasında değişen, yaptıkları her hareket, gittikleri her şehir not edilen yeni nesil pazarlama uzmanları. İsimlerinden çok hesap adları ile tanınıyorlar. **@cityofizmir** projemizin fenomenleri proje koordinatörümüz Bahar Akıncı tarafından titizlikle seçildi ve uzmanlık alanlarına göre gruplara ayrıldı.

	@baharakinci
@civilking	@gurukafa
@audiosoup	@oguzyenihayat
@mminetugay	@mosyosokola
@kiwiboy	@billursaatici
@emrkrm	@cizenbayan
@muratguloglu	@anlamarama
@ozlemavcioglu	@alexanderkoko
@ebruerke	@obenbudak
@nornek	@tanemsivar
@tatdedektifi	@gezicigunluk

İlk etapta yer alan Türk grubumuz, seyahat ve fotoğraf fenomenleri, Şehir Blogger'ları, Köşe Yazarları, Seyahat Yazarları, Dergi Editörleri ve lezzet blogger'larından oluşuyor. 09-26. Nisan tarihlerinde belirlenen rotalarda Tarihi Kemeraltı Çarşısından Agora'ya, Urla Yarımadası'ndan Sığacık Pazarı'na, Kordon'da gün batımından, Tuzla Deltası'nda gün doğumuna, bisiklet yollarından Tarihi Asansör'e, Alsancak ve Bornova'daki sanat galerilerinden Adnan Saygun'a, Fayton gezintisinden deniz ulaşımına, yelken turundan Homeros Vadisi'ne İzmir'in doğal güzelliklerini, güzel anlarını ve yaşam kalitesini yansıtan kareleri fotoğraflayarak özgün metin içerikleri ile hem kendi hesapları üzerinden, hem de **@cityofizmir** üzerinden paylaşımında bulunarak, İzmir'in özellikle bahar aylarında, "mutlaka atlanıp gidilmesi gereken" bir keyif destinasyonu olduğu algısını yaratacaklar. Rating kuralları instagram dünyasında da işliyor ve aktif kullanıcı algoritmasına göre ratingi en yüksek saatlerde **@cityofizmir** tag'i ile aynı anda ve ardarda fotoğraflar koyularak çarpan etkisi yaratılıyor; instagram arama sayfalarında en önlere çıkması sağlanıyor. Fenomenlerimiz bu algoritmayı en iyi uygulayanlar arasında yer almakta. Sadece bir hafta içinde 11000'i aşan takipçi sayısına ulaşan hesabımızda, Nisan ayı bitmeden 30 bin takipçi sayısına, 1 yıllık sürenin sonunda ise 100 ile 120 bin arasında takipçiye ulaşılması hedefleniyor.

@cityofizmir projemizin ikinci etabını eylül, ekim aylarında planlıyoruz; yine seyahat yazarı, şehir blogger'larından oluşan bu sefer yabancı instagram fenomenleri ile ağırmızı genişleterek gezgin ve seyahat tutkunlarına ulaşım ağırmızı genişleteceğiz. Proje devamında şehrimizin yeni fotoğrafları ile city guide oluşturulacak, **www.cityofizmir.org** hesabı ile projenin devamlılığı sağlanacaktır. **@cityofizmir** sticker ve banner'ları İzmir ve çevresinde ortak kullanım alanları olan oteller, restoranlar, taksiler ve benzeri yerlerde kullanılmaya başlayacaktır.

Projemizin ilk etabı EGIAD ev sahipliğinde; İzmir Valiliği ve İzmir Büyükşehir Belediyesi proje ortaklığı, İzmir Ticaret Borsası ve İzmir Deniz Ticaret Odası sponsorluğu, Pegasus Hava Yolları, İzmir Swissotel ve Renaissance Otel İzmir, As Yakıt desteği ile gerçekleştirildi. Projemizin ikinci etap maliyetini ve devamlılığını sağlamak üzere sponsorluk ve destek arayışlarımız halen devam etmektedir.

Tüm İzmirliilerin ve İzmir'e gönül verenlerin aktif kullanıcı olarak projeye dahil olmasını, instagram hesaplarında İZMİR ile ilgili çektikleri fotoğrafları **@cityofizmir** ve **#cityofizmir** tagleri ile paylaşımlarını diliyoruz.

İzmirliileri ve İzmir'e gönül verenleri **@cityofizmir** hesabına bekliyoruz;

- Her İzmir sevdalısı bu projede çalışabilir!
- Hesabı takip edin,
- Hesabı tavsiye edin
- Paylaşımlarınızda @cityofizmir etiketini kullanın ●

FAALİYETLER



21 Ocak 2015

İzmir'in beklenti ve önerilerini değerlendirmek üzere yola çıkan CHP Parti Meclisi Üyesi Elfin Tataroğlu, EGiAD'a yaptığı ziyarette Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya ile bir araya geldi. İş dünyasının CHP'den beklentilerini dinleyen Tataroğlu'nun ziyaretine CHP İzmir İl BYKP Kadın Çalışma Grubu Başkanı Şengül Baysak ve İTO Meclis Üyesi Hakan Uzunoğlu da eşlik etti.



28 Ocak 2015

EGİAD "Yeni Nesil Büyük Veri ve Analitik Teknolojiler" konulu bilgilendirme toplantısı IBM Türk tarafından Dernek Merkezinde düzenlendi. Büyük Veri Teknik Uzmanı Ayhan Önder ve tahmine dayalı analitik teknolojileri alanında danışman proje yöneticisi olan Umut Şatır Gürbüz tarafından gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısında, yeni nesil büyük veri ve analitik teknolojiler ile veriler yeni öngörüler bulmak ve geçmişte ulaşılmaması mümkün olmayan soruları kolayca yanıtlamak için nasıl kullanabileceği, gerek kurum içi gerekse kurum dışı veri kaynakları nasıl stratejik avantaja dönüştürülebileceği konusunda bilgi aktarılmıştır.



24 Ocak 2015

EGİAD Hobî Kulüpleri kapsamında Mutfak Sanatları'nın ilk aktivitesi Risotto & Paella Kursu Mezzaluna Konak Pier'de düzenlendi. EGiAD üyelerinin katıldığı etkinlikte risotto ve paella yapımının incelikleri anlatıldı.



28 Ocak 2015

Dönemin ilk Happy Hour organizasyonu Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından Cafe Plaza Brasserie Bomonti'de düzenlendi. Üyelerin yoğun katılımıyla gerçekleşen kokteylde EGiAD'lılar keyifli vakit geçirme fırsatı yakaladılar.



31 Ocak 2015

EGİAD Bizim Çocuklarımız Projesi kapsamında, EGİAD üyeleri, Buca Bakım ve Sosyal Rehabilitasyon Merkezindeki çocuklar ile E.Ü. Atatürk Kültür Merkezi'nde sahnelenen Kırmızı Çizmeli Kedi oyunu izledi. Çocuklarımızın sosyal ve kişisel gelişimlerine katkı sağlamayı hedefleyen proje ile bu dönemde de çeşitli sanatsal ve kültürel aktiviteler gerçekleştirilmesi planlanmaktadır.



6 Şubat 2015

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri CHP İzmir İl Başkanı ve Üyemiz Bedri Serter'i makamında ziyaret etti. Ziyarete Bedri Serter'e yeni görevinde başarı dileklerini ileten heyet EGİAD projeleri hakkında bilgi verdi, gündemdeki konularla ilgili görüş alışverişinde bulundu.



09 Şubat 2015

EGİAD İşçi Sağlığına yönelik farkındalık yaratmak amacıyla tüm üye firmalarını kapsayan geniş kapsamlı ve ücretsiz bir sağlık taraması ve işçi sağlığı kampanyası başlattı. EGİAD Dernek Merkezi'nde düzenlenen tören ile İzmir İl Halk Sağlığı Müdürlüğü ile protokol imzalanarak projeye start verildi. Proje kapsamında EGİAD, ilk etapta pilot bölge seçilen İAOSB'de istihdam edilen işçilere ücretsiz diyabet, hipertansiyon, obezite ve kanser taraması yaptırarak sağlık kontrolünü

gerçekleştirecek. Bununla ilgili işletmelerde personellere tansiyon, şeker ölçümü, kolon, meme ve serviks kanserlerine yönelik tetkiklerin gerçekleştirilmesi sağlanacak.

Dernek Merkezinde gerçekleşen Protokol törenine EGİAD Yönetim Kurulu Başkanlığında tüm yönetim kurulu ve üyeleri ev sahipliği yaparken, İl Halk Sağlığı Müdürlüğü'nden ise İzmir İl Müdürü Mehmet Nil Hıdır, Müdür Yardımcıları Canan Gülbayrak, Fatma Altay ile Dr.Ümit Altıntaş, Dr.Metin Kızılelma, Dr.Hilmi Uçan, Dr. Gülgün Çakmur katıldı.

FAALİYETLER



12 Şubat 2015

EGİAD üyeleri, Arkas Sanat Merkezi'nde düzenlenen "Arkas Koleksiyonu'nda Osmanlı Halı Sanatı" Sergisini ziyaret etti. Sergi hakkında bilgi alan üyelerimiz Arkas Koleksiyonu'ndan derlenen ve bugün benzerleri dünyada sınırlı sayıda bulunan Feshane, Hereke, Kumkapı ve Sivas üretimi nadide halıları görme fırsatı buldular.



16 Şubat 2015

EGİAD Yönetim Kurulu üyeleri, İzmir Defterdarı Tamer Utkucu'yu makamında ziyaret etti. Toplantıda EGİAD yeni dönem projeleri ve faaliyetleri konusunda bilgi aktarıldı.



16 Şubat 2015

EGİAD 13.Dönem Yönetim Kurulu üyeleri, İzmir Emniyet Müdürü Celal Uzunkaya'yı makamında ziyaret etti. Seda Kaya Başkanlığı'ndaki heyet EGİAD yeni dönem projeleri ve faaliyetleri konusunda bilgi aktardı. Toplantıda ayrıca ülke ve şehir gündemindeki önemli gelişmeler değerlendirildi.



16 Şubat 2015

Konak Belediyesi Kadın Futbol Takımı ve Kulüp Başkanı Zeki Günen Derneğimizi ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu üyeleriyle biraraya gelen heyet Kulüp hakkında bilgi verdi. Yapılan ziyarette iki kurum arasında yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



17 Şubat 2015

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş'ı makamında ziyaret etti. Yapılan toplantıda EGİAD 13.Dönem projeleri hakkında bilgi aktarıldı, güncel konularla ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.



23 Şubat 2015

TARKEM -Tarihi Kemeraltı İnşaat Yatırım Ticaret A.Ş. Bilgilendirme Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda, TARKEM'in faaliyetleri hakkında bilgi verildi. Ayrıca, İzmir'in en önemli değerlerinden olan Kadifekale-Basmane-Konak üçgeni arasında kalan bölgenin tarihi değerlerini yeniden canlandırmak, bu tarihi ve ticari bölgeyi önce İzmirli'lere daha sonra da tüm Türkiye'ye kazandırmak için yapılması gerekenler paylaşıldı.



23 Şubat 2015

Bizim Çocuklarımız Projesi için oluşturulan çalışma grubunun ilk toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD üyeleri ve üye eşlerinin katıldığı toplantıda kimsesiz ve yardıma muhtaç çocuklar yararına yapılabilecek etkinlikler planlandı, proje bütçesi ve faaliyet planı görüşüldü.



25 Şubat 2015

EGİAD Yarın Dergisinin Ocak ayında yayınlanan 44. sayısının değerlendirilmesi ve gelecek sayılara ilişkin görüş ve önerilerin paylaşılması amacıyla düzenlenen Yayın Danışma Kurulu Toplantısına yerel ve ulusal medya temsilcileri katıldı. Toplantıda Dergi ile ilgili fikirler paylaşıldı.

FAALİYETLER



28 Şubat 2015

EGİAD Hobi Kulüpleri kapsamında düzenlenen EGİAD Masa Tenisi Turnuvası Saint Joseph Lisesi'nde gerçekleştirildi. Tüm gün süren turnuva, profesyonel masa tenisi hakemleri tarafından yönetildi. Turnuva sonunda sıralama şu şekilde oldu : 1. Ali Kolcu 2. Yamaç Ünsal 3. Hasan Çelebioğlu 4. Tolga Çayırılı.



05 Mart 2015

TÜRKONFED ve BASİFED ortaklığıyla düzenlenen İş Dünyasında Kadın Paneli EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Levent Akgerman, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Onatça ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Esin Güral Argat'ın açılış konuşmaları ile başlayan toplantıda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya panelist olarak katıldı. Seda Kaya yaptığı konuşmada iş hayatında kadının rolü ve olması gereken yeri konusunda görüşlerini paylaştı.



09 Mart 2015

TÜSİAD ve TÜRKONFED tarafından başlatılan Bölgelerarası Ortak Girişim Projesi'ne (BORGİP) ilişkin bilgilendirme toplantısı TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi Şükrü Ünlütürk tarafından EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Yapılan toplantıda, projenin kapsamı ve hedefleri konusunda EGİAD üyelerine bilgi aktarıldı. BORGİP ile, çözüm sürecinin iktisadi boyutuna sahip çıkılmasına yönelik oluşturulan Doğu ve Güneydoğu Anadolu

Yatırımcı Danışma Konseyi tarafından yürütülen çalışmalara katkı sağlanması, dışarıdan yatırım beklenmesi yerine bölgedeki yatırımcıların, girişimcilerin teşvik edilmesi, desteklenmesi, yerel iş insanlarının başarılı örnekler oluşturması, Ülkemizin doğu ve batısındaki iş dünyası insanlarını bir araya getirerek sinerji yaratılması ve başarılı uygulamaların artırılması yoluyla çarpan etkisi yaratılması hedeflenmektedir.




İMPEKS
30. Yıl since 1984

Dünya Mutfaklarına Açılan Pencere...



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

FAALİYETLER



11 Mart 2015

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya ve yönetimi, 13. Dönem olarak yeni projelerini aktarmak üzere İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nu makamında ziyaret etti.



16 Mart 2015

Uluslararası İlişkiler Komisyonu tarafından organize edilen Uluslararası Pazarlar Bilgilendirme Toplantıları kapsamındaki ilk toplantıda İrlanda Cumhuriyeti ele alındı. Enterprise Ireland İstanbul Ofisi Başkanı Jonathan Ryan ve Başkan yardımcısı Liam Manganın katıldığı toplantıda İrlanda'da yatırım olanakları ve Dublin'e yapılacak gezi ile ilgili bilgiler verildi.



13 Mart 2015

EGİAD Komisyonlar Koordinasyon Toplantısı Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Komisyon Başkanları ve Başkan Vekilleri ile Yönetim Kurulu üyelerinin bir araya geldiği toplantıda planlanan faaliyetler görüşüldü.



16 Mart 2015

EGİAD İşçi Sağlığı Projesi kapsamında İl Halk Sağlığı Müdürlüğü ile imzalanan protokol çerçevesinde Koruyucu Sağlık Hizmetleri'nin üye firmalarımızın çalışanlarına sunulması hedeflenmektedir. Proje hakkında bilgilendirme toplantısı ve Tütün Bağımlılığı ve Sosyo-Ekonomik Zararları konulu toplantı İl Halk Sağlığı Müdürü Dr.Mehmet Nil Hıdır'ın katımlarıyla EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi.



19 Mart 2015

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) ve Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) tarafından düzenlenen ve EĞİAD'ın ev sahipliği yaptığı "Aile Anayasası Çalıştayı" İzmir'de EĞİAD Dernek Merkezinde düzenlendi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Aydın Buğra İter, TKYD Genel Sekreteri Güray Karacar ve TKYD üyesi, MD Yönetim ve Stratejik Danışmanlık Kurucu Ortağı Mustafa Doğrusoy'un konuşmacı oldukları toplantıda, aile anayasasının hukuki geçerliliği, aile anayasasının oluşturulması ve sürdürülebilirliği konusunda bilgi verildi.



25 Mart 2015

Happy Hour organizasyonu Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından Cafe Plaza Brasserie Bomonti'de düzenlendi. Üyelerin yüksek katılımıyla gerçekleşen kokteyilde EĞİAD'lılar keyifli vakit geçirme fırsatı yakaladılar.



23 Mart 2015

EĞİAD ve Endeavor Türkiye işbirliği ile Melek Yatırımcılık Workshopu EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda melek yatırımcılık kavramı, stratejisi, işleyişi hakkında bilgi verildi. Ardından Fırat İşbecer, Arif Akdağ ve Hulisi Berik'in katılımlarıyla Melek Yatırımda İyi Uygulamalar konulu Panel gerçekleştirildi.



27 Mart 2015

Ekonomi Bakan Yardımcısı Sn. Adnan Yıldırım "Türkiye Ekonomisinde Son Gelişmeler ve Güncel Konuların Değerlendirilmesi" konulu toplantı kapsamında EĞİAD Dernek Merkezinde bir sunum gerçekleştirdi. EĞİAD Üyelerinin yoğun katılımının gerçekleştiği toplantı soru-cevap bölümü ile tamamlandı.

FAALİYETLER



01 Nisan 2015

Adalet Bakanlığı Arabuluculuk Daire Başkanı Hakan Öztatar ve İzmir Arabuluculuk Derneği Başkanı Ayşe Dağcı Derneğimizi ziyaret ederek, yönetim kurulu üyeleri ve hukukçu üyelerimizle biraraya geldiler.



03 Nisan 2015

EGİAD himayesinde ve ev sahipliğinde, İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Valiliği, İzmir Ticaret Borsası'nın desteği; Pegasus Hava Yolları, İzmir Swisshotel, Renaissance Otel İzmir, Karaca Otel ve Asyakıt'ın sponsorluğu ile gerçekleştirilecek olan @cityofizmir projesi, yapılan basın toplantısıyla kamuoyuyla paylaşıldı. Seyahat yazarı Bahar Akıncı'nın koordinatörlüğünde gerçekleştirilecek proje kapsamında Instagram Fenomenleri, Şehir Blogger'ları, Köşe Yazarları, Seyahat Yazarları, Dergi Editörleri ve lezzet blogger'ları İzmir'e gelerek şehrimizin sosyal medyada tanıtımına destek olacaklar. Yeni nesil sosyal medya projesi @cityofizmir, Ege'nin incisi İzmir'i Dünya kentleri arasında sokmayı hedefliyor.



01 Nisan 2015

EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanları, Yönetim Kurulu Üyeleri, Kurucu Üyeler ve Danışma Kurulu Başkanlarının katılımıyla gerçekleşen 25.Yıl Onur Gecesi Yemeği Karaca Otel'de gerçekleştirildi. Geçen 25.yılda 13 yönetim döneminde görev alan üyelerimizin biraraya geldiği yemekte Derneğin kuruluşundan buyana yaşananlar ve anılar paylaşıldı. Toplantı kapsamında yönetim kurulu başkanları, yönetim kurulu üyeleri ve danışma kurulu başkanlarına Derneğimize olan katkılarından dolayı plaket takdim edildi.





06 Nisan 2015

EGİAD Sektör Toplantıları kapsamında düzenlenen Denizcilik Sektörü Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıya İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, Yönetim Kurulu üyeleri Kenan Yalavaç, Savaş Ercan ve Mihri Çelik konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda deniz taşımacılığı, limanlar, kruvaziyer turizmi gibi sektörün önemli gündem maddeleri hakkında bilgi verildi.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

ÖZALP	ASLAN	EGE ALP ENERJİ ÜRETİM LTD.ŞTİ.
ALPER	TUTAK	NETONE BİLİŞİM TEKNİK SERVİS VE YAZILIM HİZMETLERİ SAN. TİC.LTD.ŞTİ.
ERKİN	OSKAY	MAVİ DİZAYN MİM.İNŞ.DEK.VE MOB.LTD.ŞTİ.
ŞEMSETTİN BAYRAM	ÖZGÜR	ÖZGÜR TARIM ÜRÜNLERİ İNŞ.SAN.TİC.A.Ş.

TİCARİ ALACAK SİGORTASI İLE PARANIZI GARANTİ ALTINA ALİYORUZ.



- Ticari Alacak Sigortası, satıcıyı ticari alacakların ödenmemesi riskine karşı korur.
- Ticari Alacak Sigortası, yurtiçinde ve dünyadaki tüm alıcılar hakkında sistematik bilgi verir.
- Firmanın yeni pazarlara girişini kolaylaştırır ve rekabetçi satış vadesi sunmasını sağlar.
- Banka ve tedarikçisi gözünde kredibilitelerini artırır.

CANGRUP
SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ

Mert Optik®

Gözlerinizin önündeki fark

Heyecanla bakmadığın
hiç bir iş başarıya ulaşmaz!



/ mertoptik | www.mertoptik.com.tr



topçınreklam
görsel iletişim

Başarılı Reklam Projelerine imza atan **Topçın Reklam** sahibi
Melisa PALA'ya katkılarından dolayı teşekkürler...

Aslında geleceğimizi

Yağmur suyu geri kazanım projemiz sayesinde
1 yılda yaklaşık 20.000 ton yağmur suyunu geri

kazandık!



Bu yıl Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın "**ÇEVRE DOSTU PROJE ÖDÜLÜ**" bizim. Teşekkürler...