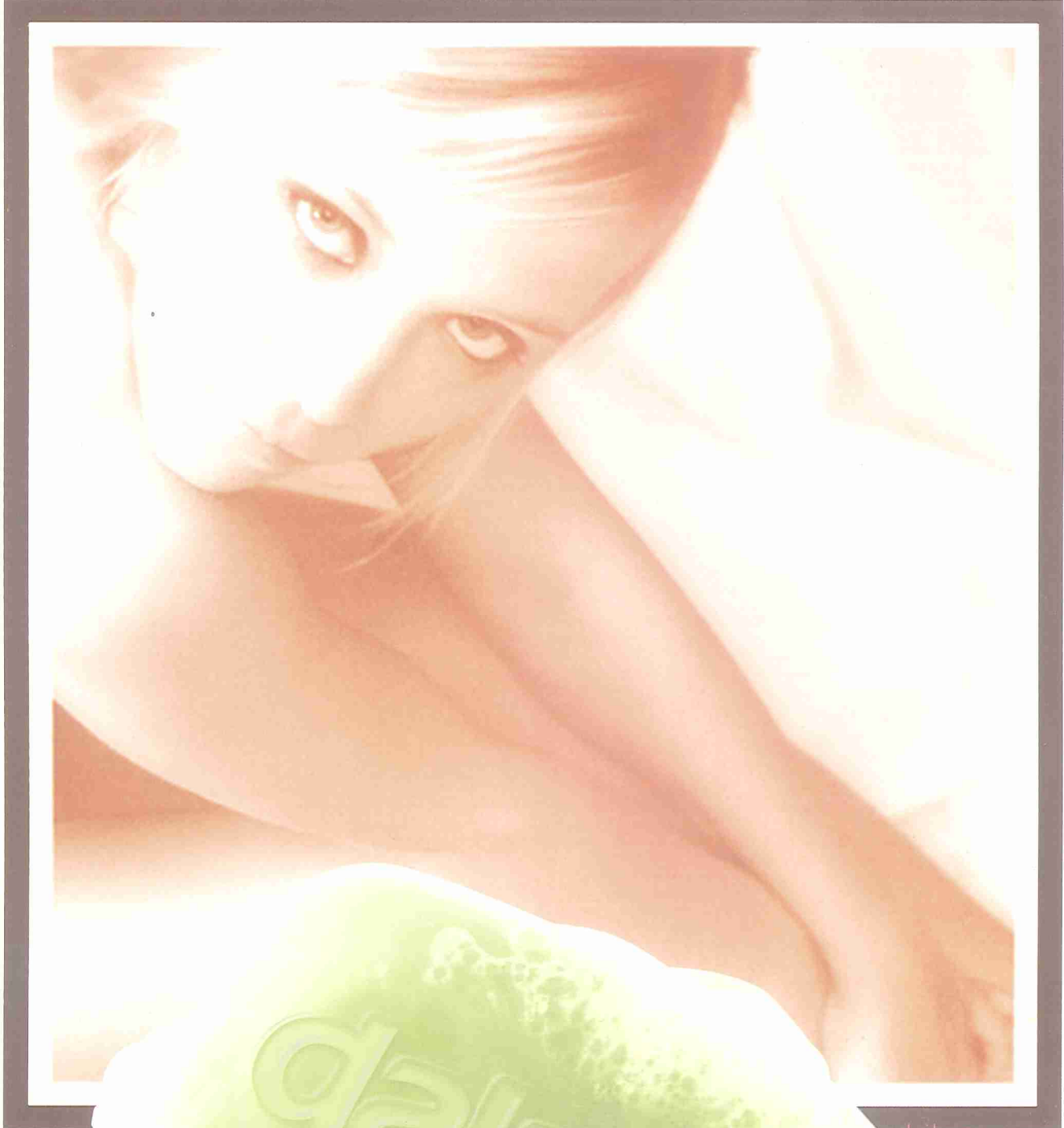




EGE'NİN BEREKETİ





doğal güzel!

www.dalan.com.tr

Afedersiniz 450 beygir!

Audi RS 6

100 kilometreye 4.7 saniyede çıkartan 450 beygirlik, 4.2 V8 biturbo motor. Sürekli dört tekerlekten çekiş sağlayan quattro® teknolojisi. Yenilikçi DRC (Dynamic Ride Control - Dinamik Sürüş Kontrolü) süspansiyon sistemiyle mükemmel sürüş keyfi. Spor otomobil anlayışına alışılmadık bir yaklaşım. Audi RS 6, çok hızlı, çok iyi, çok güzel...



M.A.®/K.A.



başarı öyküsü... 10

"Bence Ege'nin en büyük sorunu kurumsallaşmamak..."

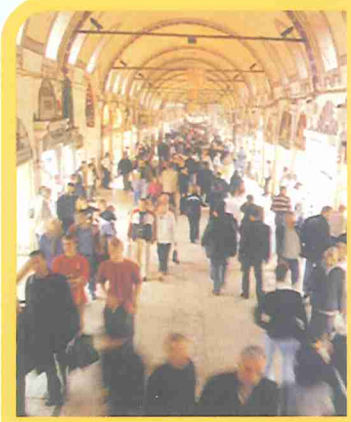
Yarın Dergisi'nde başarı öykülerinde ülkemize büyük değerler kazandırmış kişileri ele alıyoruz... Bu sayıda İzmir iş dünyasının duayenlerinden EĞİAD Danışma Kurulu Üyesi şinasi Ertan ile görüşmek istedik. Ertan, İzmir' de sanayinin gelişmesinde daha sonra yatırımcıların işbirliği ile ticaretin gelişmesinde de çok önemli adımlar atan bir büyüğümüz...



İzmir penceresinden... 16

"İzmir'i engelleyen görünmez bir güç var..."

İzmir Penceresi'nin bu sayıdaki konukları İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ekrem Demirtaş ve Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Salih Esen... Dostlukları uzun yıllara dayanıyor... İnşaatçılar arşısı'nda başlayan yaklaşık 21 yıllık dostluk, yıpranmadan bugüne kadar gelmiş... İzmir Ticaret Odası'nda Sayın Ekrem Demirtaş ve Salih Esen'i biraraya getirdik... Keyifle başlayan, şaka yollu atışmaların yaşandığı bu sohbetle siz de katılmak ister misiniz?



dosya... 22

"Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı Taslağı Değerlendirme..."

Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı Taslağı, 1980'li yıllardan sonra hız kazanan kamu yönetiminde yenilik ve değişmelere yetişebilmek, mevcut düzenlemelerin gelişmenin önünü kesen bir özelliğe dönüşmesinden hareketle dünyayı yakalayabilmek istekliliğinin geldiği bir dönemektir. Son üç dönem Beş Yıllık Kalkınma Planlarından, çeşitli ihtisas komisyonu raporlarına ve profesyonel sivil örgütlerinin hazırlattıkları ve arkasında durdukları çalışmalara kadar daha ileriye gitme ihtiyacının sonucunda ortaya çıkmıştır.



Annelerine sorduk... 34

"Kutsal emanet..."

Sayıları az da olsa tanışıp sohbet etmek istediğim insanlar olmuştur hep... Bu kişilerden kimilerini tanıdım. Umduğumu bulamadığım, sohbetinden keyif alamadığım da az oldu doğrusu. Yani hayal kırıklığına uğramadım. Bir de tanışıp sohbetine doymadıklarım var... Ya göçüp gittiler zamansız; ya da yollarımız ayrıldı istemeden. Geç tanışıp çabuk kaybettiğim biri var ki izi kaldı.



konuk yazarlar...

Mustafa Yaşar Tınar	30
Deniz Sipahi	33
Erdal Bilaller	40
Yaşar Akşey	80



spor... 38

"Doğru seçimler ve destekle 1. Lig'deyiz..."

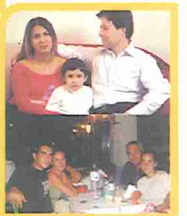
Geçen seneyi ikinci ligde tamamladıktan sonra birinci lige yükselir yükselmez üst üste galibiyetler kazanması beklenemezdi Tuborg Pilsener Basketbol Takımı'ndan. Ama oldu! şimdi hedef daha da büyüdü; Türkiye'de ilk dört, Avrupa'da kupa! Tuborg Pilsener Spor Kulübü şube Sorumlusu Önder Bingöl ve Antrenör Mete Babaoğlu ile sohbet ettik...



portre... 42

"Güvenilir iş danışmanı olmak..."

Ersnt & Young Türkiye Genel Müdürü Osman Dinçbaş ile Ernst & Young'un global bazda yeniden yapılanma süreci, yaşama geçirecekleri yenilikler ve şirket olarak Ege Bölgesi'ne yönelik hedeflerini konuştuk.



eşler anlatıyor... 46

"Biz birbirimizin kaderiyiz..." "Baharın uğur getirdiği aile..."

Bu sayımızdaki "Eşler anlatıyor" sayfalarımızın konukları EĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Sayman Sayın Alparslan Berik'in eşi Mine Berik... Diğer konuğumuz da EĞİAD Yönetim Kurulu Eski Üyelerinden Sayın Turgut Ayker'in eşi Arzu Ayker...



sektör... 50

"Ege'nin incileri: Pamuk, üzüm, incir..."

Türkiye'nin en büyük pamuk tedarikçisi konumundaki TARİş Pamuk Birliği, tesisleri ile sektörün yetiştiricilikten yan ürünlerin değerlendirilmesine kadar her kademesinde örgütlenmiş, piyasaya yön veren alanındaki en büyük kuruluştur.



ekonomi... 70

"Türk finans sektörünün geleceği 7 konuya bağlı..."

Dünya ekonomisinde ve Türkiye'de yaşanan gelişmeler ulusal ekonomilerin ve piyasaların güçlü ve sağlıklı olmasının dünya ekonomisinin de istikrarı açısından ne kadar önemli olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Güçlü bir mali sistem güçlü mali kuruluşların varlığını gerektirir. Bu nedenle de Türk finans piyasalarının yeniden yapılandırılması zorunlu.



egiad... 82

"EGİAD'dan haberler"

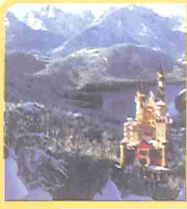
EGİAD Üyelerinin katkılarıyla Urla İlçesi'nde yapılacak olan EGİAD İlköğretim Okulu'nun Temel Atma Töreni, İzmir Valisi Sayın Yusuf Ziya Gökse'nun ilgi ve desteğiyle gerçekleşti.



gurme... 86

"gurmelerin mücevheri..."

Geçenlerde bir arkadaşım yurt dışından arayıp iyi yemek yenebilecek bir yerler tavsiye etmemi istedi benden. Ardından, "Gitmişken hem eğleneyim, hem de değişik insanlarla karşılaşabileyim, bir de havası olsun" dedi.



yaşam tarzı... 88

"Akdeniz Havalı Bavyeralı..."

Lacivert, yumuşacık deri koltuklarına gömülüp, bakımlı, nazik ve kendinden emin hareketleri ile belli ki çok tecrübeli "MAITRE DE CABINE" elinden daha uçak yerde iken dilediğimiz bir içki ile, günün yorgunluğunu atıp, minimum beş uluslararası dildeki gazete veya magazinden birini seçip okumaya başlıyorsunuz.



üye tanıtımı... 92

"5 üye, 5 soru, 5 cevap ..."

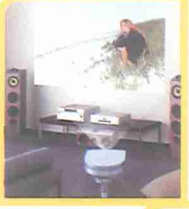
Levent Atay EGİAD üyesi, Murat Gürel Sosyal ve Kültürel Etkinler Kom. ve Dergi Yayın Kurulu Üyesi, Fahri Gökyayla AB ve Dış İlişkiler Komisyonu Başkanı, Nezir Gürsoy Ticari ve Ekonomik İlişkiler Komisyonu Üyesi ve M.Can Ortabaş EGİAD üyesi...



egenin yolları... 98

"Aktörlerin kenti: TEOS..."

Ege'nin Yollarından merhaba, bu kez biraz daha batısına uzanıyoruz Ege'nin ve Seferihisar Teos'a gidiyoruz soğuk mu soğuk bir Ocak günü. İzmir'den çıkıp Kuşadası-Gümüldür yoluna sapıyoruz. 45 kilometrelik bir yolculuk bizi Seferihisar'a getiriyor.



teknoloji... 102

"televizyonda teknoloji savaşları başlıyor..."

DVD merakı ve gelişen teknoloji ile fiyatların inmesi, tüketicilerin yüksek çözünürlükte, mükemmel görüntü veren televizyonlara yönelmesine yol açtı.



moda... 104

"Madame Z: Zuhal Yorgancıoğlu..."

Türk kültür ve sanat hayatının yurtdışındaki başarılı temsilcisi Zuhal Yorgancıoğlu... "Madame Z" olarak tanınan Yorgancıoğlu, Türk sanatının rönesansını yaratarak büyük ilgisine mazhar olmuştur.



iletişim... 106

"Yazmak üzerine..."

'İletişim', kabul edelim ki bu yüzyılın en sihirli sözcüğü olmaya aday... Sınır ve coğrafya farkı tanımayan, meslek ve işkolu ayırt etmeyen bir gereksinim. Bilgi edinim için, güç kazanmak ve kar etmek için, reklam ve tanıtım için artık bu sözcük kutsal bir konuma kavuştu.



insan kaynakları... 108

"Ek kazanç olarak bireysel emeklilik planları..."

Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun devreye girmesiyle sistem, hem hukuki açıdan hem de vergi avantajları açısından tartışılmaktadır.



kalite... 110

"Toplam kalite yönetimi ile Ege'de geleceğe hazırlık..."

Rekabetin giderek daha kırıncı boyutlara ulaştığı günümüzde pazar çevresinde firmaların ve ülkelerin başarılı olabilmesi bazı faktörlere bağlıdır.



Sahibi:
EGİAD adına
Fatih DALAN
Yönetim Kurulu Başkanı

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

Yayın Kurulu:

Cemalettin ÖZDOĞAN (Başkan)	Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğretim Görevlisi
Cemal TÜKEL	Ticaret Gazetesi Yazı İşleri Müdürü
Deniz SİPAHİ	Milliyet Gazetesi Köşe Yazarı
Figen TAHİROĞLU	Ernst & Young Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü
Gürsel KURU	Milliyet Gazetesi Yayın Koordinatörü
Hami ÖZER	Ünsoy Tarım Ürünleri San. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Hasan ÇÖMLEKÇİ	Yeni Asır Gazetesi Yazı İşleri Müdürü
İlhan BİLGEHAN	İltaş Reklamcılık Tic. Şti. Genel Müdürü
İsmail ÖZELÇİNLER	Milliyet Gazetesi Köşe Yazarı
Levent GÖKÇEER	3. Boyut Reklam Tanıtım Yönetim Kurulu Başkanı
Levent KONUŞ	Ege TV Haber Müdürü
Murat GÜREL	Gürel Gazetecilik Yayıncılık Yönetim Kurulu Üyesi
Doç. Dr. Mustafa TANYERİ	Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi
Nafiz GÖNEN	Gönen Motorlu Araçlar Ltd. Şti. Genel Müdürü
Nedim BUBİK	Hürriyet Gazetesi Yazı İşleri Müdürü
Nihat DEMİRKOL	Nihat Demirkol Yönetim Danışmanlık Hiz. Tic. Ltd. ŞTİ sahibi
Osman GENCER	Yeni Asır Gazetesi Yayın Kurulu Başkanı
Reha ATAKAN	Atakan İnş. San. Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü
Reyhan ERGÜLTEKİN	3. Boyut Reklam Tanıtım Editörü
Selim AYDAŞ	3. Boyut Reklam Tanıtım Ajans Başkanı
Serap ZEYBEK	Dünya Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi
Uğur İŞVEN	Haber Ekspres Yazı İşleri Müdürü
Uğur ORAL	Gazeteci
Yunus KARAKAYA	Yazar
	S-CBS
	Haber Müdürü

Sanat Yönetmeni : Selim AYDAŞ
Grafik : Reyhan ERGÜLTEKİN

Kapak Fotoğrafları : TARIŞ Arşivi

Ön hazırlık:
3. Boyut Reklam Tanıtım Hizmetleri Ltd. Şti.
Şair Eşref Bulvarı No: 22 Karaahmetoğlu İş Merkezi K:4/408 Çankaya / İZMİR
Tel&Faks: 0232 489 40 11 - 489 40 57

Baskı: ISSN 1304-3269
Tükelmat A.Ş. (Baskı tarihi: 26/01/2004) 1571 sokak no: 16 Çınarlı / İZMİR
Tel: 0232 461 96 42
Yazışma Adresi: Mustafa Kemal Sahil Bulvarı Levent Marina Tesisleri Çakalburnu Üçkuyular / İZMİR
egiadd@superonline.com • www.egiad.org.tr • egiad@egiad.org.tr
Bu dergi içindeki resimler ve yazılar EGİAD'dan izin alınmadan kullanılamaz.

ufkumuz, ufkunuzu açacak...

[Hedeflerinize, Akdeniz Kimya ile ulaşabilirsiniz!]

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

TÜRK MALI TÜRK MALI
% 100
TÜRK MALI TÜRK MALI

akdeniz[®]
POLYMER ADDITIVES

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





EGİAD YARIN Dergisi'nin Değerli Dostları,

Dergimizin 7.sayısı ile yine huzurlarınızdayız. Bu sayıda yine birbirinden ilginç röportajlar ve yazılar, yazarlar ve haberlerle size ulaşıyoruz. Türkiye çok önemli bir değişim sürecinden geçiyor. Toplum olarak yenilenme ve yılların kemikleşmiş sorunlarını aşma çabası içindeki ülkemizde bir dizi reformlar ardı ardına gündeme geliyor. Bu reformlardan biri de kamu yönetimi reformu dediğimiz merkezin ve yerel birimlerin yetki ve sorumluluklarını yeniden tanımlayan bir dizi düzenlemenin yapılmasıdır. Hantal yapısı ile bürokrasi üreten, karar almayı ve sorun çözmeyi imkansız hale getiren anlayışın terk edilerek yerel yönetimlere yetki ve aynı zamanda sorumluluklar veren yeni bir sistemin kurulması zamanı geldi. Türkiye'nin çağdaş dünya ile bütünleşmesinin önündeki engeller artık kalkmalıdır. Toplum bunu istiyor ve bekliyor.

Değerli Okurlar,

Bu sayımızın başarı öyküsü sayfalarının konuğu İzmir'in ve Türkiye'nin iş dünyasının en değerli ve saygın yöneticilerinden Sayın Dr.Şinasi Ertan. EBSO'dan TÜSİAD'a kadar uzanan başarılı hizmet yıllarının öyküsü, İzmir'e kazandırılan sayısız yatırımlar ve Sayın Ertan'ın çok fazla bilinmeyen yönleri, deneyimleri hep bu söyleşi içinde bulabileceğiniz konular. İzmir penceresinden baktığımızda bu sayıda göreceğimiz iki değerli dost, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ekrem Demirtaş ve EBSO Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Salih Esen... Eski dostların sıcak sohbetini zevkle okuyacağımıza inanıyorum.

Sektör raporumuzda zeytinyağı ile başlayan ve bu sayımızda Ege'nin altın ürünleri olan pamuk , incir ve üzüm ile devam eden araştırma dizisinde, Türkiye'nin ihracatında önemli yer tutan tekstil ve gıda sektörlerinin temel hammaddeleri arasında yer alan bu ürünlerin uzmanlarına, bu piyasalara yön verenlere ve sektörün duayenlerine sektörün dününü,bugününü ve geleceğini sorduk.

Geçen sayımızda EGİAD İlköğretim Okulu'nun müjdesini vermiştik. Geçtiğimiz günlerde görkemli bir temel atma töreni ile gururumuz olan projenin gerçekleşmesi yolunda ilk adımı attık.

Sevgili EGİAD YARIN Dostları,

2003 yılını acılar ve sevinçlerle bitirdik. Ulusumuzu yasa boğan terör acısını yeniden yaşadığımız günlerin tekrarlanmamasını ve ekonomik sıkıntılarla geçen yılların geride kalmasını diliyoruz. Yeniden üreten, tüketen,yatırım yapan ve istihdam yaratan güçlü bir Türkiye özlemi içindeyiz. Türk insanının hoşgörü ve sevginin hakim olacağı bir dünyada mutlu, refah içinde ve sağlıklı bir yaşam hakkı olduğuna inanıyoruz 2004 yılının ülkemize ve tüm insanlığa barış getirmesini diliyoruz.

Mutlu bayramlar dileğiyle şahsım ve tüm EGİAD üyeleri adına sevgi ve saygılar sunarım.

Fatih DALAN
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



THE HIGHEST QUALITY OF TODAY'S CLOTHING



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



Yaşam, Umutlar ve Seçimlerimiz

Ne umutlarla karşılamıştım seni 2003. Çok sevmiştim seni. Çok güvenmiştim. Farklı olacaktı seninle her şey. Barış istedim, mutlu bir dünya, hoşgörü istedim, sevgi istedim senden. Böyle mi anlaşmıştık seninle. Olmadı 2003, olmadı. Savaşın acısını yaşattın, sevgiyi öldürdün yüreğimizde. Toprak anayı tutamadın, uğursuz depremlerle sarsıldık. Binleri , on binleri yitirdik. Terör estirdin yüreğimin derinliklerinde. İçimdeki çocuğun sevdiğim coşkusunun yerine sevmediğim duyguları ölümü, dehşeti, korkuyu, paniği, çaresizliği koydun. Hiç affetmeyeceğim seni 2003. Güle güle sevdiğim. Güle güle sevmediğim... Güle güle yoksulluk. Güle güle açlık. Güle güle savaş. Bari sen yürekli çık 2004. Bana sevgiyi getir yine. Barışı, huzuru, mutluluğu getir. Çocukların gözlerindeki korkuyu sil bir daha geri gelmemecesine. Bağnazlığın koyu karanlığından hoşgörünün aydınlık şafağına çıkar insanlığı.

Yaşam seçimlerle geçiyor. İşimizi, eşimizi, dostlarımızı seçiyoruz. Geleceğimizi seçiyoruz kısaca. Ve sonra sonuçlarına katlanmak zorunda kalıyoruz. Seçimler yapıyor, seçimlerimizin getirdiği acılarla yaşıyoruz. Seçimlerle yaşamı yönetiyoruz. Can Dündar'ın bir yazısında söylediği gibi "hayata bir başka gözle bakmayı öğrendiyseniz, bu seçimle kazandıklarını sanarlara yalnızca acıyarak gülümsersiniz. Her şeyin sıradanlaştığı bir dünyada bazen kaybetmek en doğru seçimdir. Ve o dünyada en yerinde tercih; vazgeçişdir." Vazgeçenin ve vazgeçilenin ikisinin de kaybettiği apaçık bir gerçek olsa da. Bazen o tercihler örse de yeniden o yıkılmaz duvarları sevginin önüne. Seçimlerimizdir bizi güçlü kılan yaşamın karşısında.

Değerli EĞİAD Yarın Dostları,

Yeni bir yıl yeni umutlar demektir. İnsanoğlunun en güçlü yönü umudunu yitirmemesidir. 2004 yılı tüm insanlığın barış ve özgürlüğün değerini artık anladığı bir yıl olsun. Çevremize gönül gözümüzle baktığımızda gördüklerimiz aslında ne kadar anlamsız bir mücadelenin savaşçıları olduğumuzu anlatıyor. Yaşamı bir tür ölüm kalım savaşına döndürmeyi ne kadar güzel başarmışız. Dünya çocukları eğitim ve sağlıklı yaşam hakkı istiyor. Gençler iş, yaşlılar huzur istiyor. Ve yaşlı dünyamız üzerinde yaşadığımız toprakları, denizleri korumamızı bekliyor.

Güzel ülkem dar görüşlü siyasetçilerin tutsağı olarak geçirdiği yılların acısını çıkarmak için üzerine serpilmiş ölü toprağının kalkmasını bekliyor. İnsan olmanın erdemini doyasıya yaşayacağı, ekonomik ve sosyal az gelişmişlik kısılcından kurtulmuş zengin, mutlu ve huzurlu bir dünyanın kapılarını zorluyor Türk insanı. Aydınlığın karanlığa karşı savaşı bu. Belki çok uzun sürecek, belki hiç bitmeyecek zorlu ve kutsal bir savaş. Artık zaman kaybetmeye hiç niyetimiz yok. Bu nedenle, bizim için çok değerlisin 2004. Hoşgeldin.

Bütün günleriniz bayram sevinciyle dolu ve mutluluk içinde geçsin.

Sevgi ve saygılarımla...

Doç.Dr. Mustafa TANYERİ
Genel Sekreter



ARMADA SİNEMALARI / ANKARA

Çağdaş mekanlara hayat veren,
projelerde farklılık yaratan,
yüzey kaplamalarında kimliğinizi
yansıtan, hayalgücünüzün
sınırlarını zorlayan değişim...

ÇİMSTONE

**Doğal Kompoze Taş İşletmeleri
Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

Kemalpaşa Caddesi No:23
35070 Işıkent İzmir
Tel: +90.232.472 02 72
Fax: +90.232.472 12 72
info@cimstone.com.tr
www.cimstone.com.tr



TSEK

Gelecekte uzanan el...



Yıllardır çok istediğim halde, mezun olduğum Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde ders veremiyordum. Lisans, Yüksek Lisans ve Doktora derken neredeyse 20 yıl öğrencisi olduğum okulunda, zamanım olmadığı için "öğretmenlik" yapamamıştım. Yorgun beynimi dinlendirmek için, neredeyse çeyrek asır aralıksız sürdürdüğüm "iş"e mola verince özlemimi giderme fırsatı buldum. "Mola"nın ilk günlerinde, Dekan Prof.Dr. Seyide Parsa'nın teklifine hiç düşünmeden "evet" dedim. Öğrencilerimle bulduğum ilk gün, benim için geçmişle yüzleşme ve özeleştirme sürecinin başlangıcı oldu. Çünkü karşımda tanımadığım bir dünya buldum; günlerin telaşı, hayattan uzaklaştırmıştı. Mesai saatlerimi ve sarfettiğim enerjiyi dikkate aldığımda 25 değil 50 yıllık yorgunluk veren "iş"im; "dünyam", "yaşam biçimi"m olmuştu. Aslında, bu gerçeği "yolun yarısı"nı geçince görmeye başlamıştım. Ama şairin de dert yandığı gibi; "Sevgileri yarına bıraktınız / Çekingen tutuk, saygılı / Bütün yakınlarınız sizi yanlış tanıdı / Bitmeyen işler yüzünden; / Siz böyle olsun istemezsiniz / Bir bakış bile yeterken anlatmaya herşeyi / Kalbinizi dolduran duygular / Kalbinizde kaldı..." demekle yetinmişim. Ama öğrencilerimle yüzleşmem, bu gerçeği bilmekten öteye taşıdı. Dönem sonunda verdiğim ödev, gerçek anlamda "tokat" oldu benim için. Ödev konusunu fazla sınırlamadım. Çünkü geleceğin yayıncısı, "toplum önderi" olacak öğrencilerimin

hayata ilişkin duygularını merak ediyordum. Bu güne kadar gazetecilik görevim nedeniyle bildiğim, çeşitli anketlerle ortaya çıkan gerçekleri bu kez "birinci ağız"dan öğrendim. 97 öğrencimin sayfalarca "duygu"sunu özetliyorum: Gençler, kendilerini çok yalnız hissediyor... Mevcut iletişim ortamı, "yeni dünya düzeni" de bu "kalabalıkta yalnızlığı" her geçen gün derinleştiriyor... Onların yalnızlığı aslında bir dayatma! Gençlerin "güven duygusu" tükenme noktasında... Arkadaşlarına, çevrelerine, yönetenlerin tümüne, hepsinden önemlisi kendilerine güvenmiyorlar... Ve gençlerin "gelecek kaygısı" dorukta... Ama gençler; bu "duygu"larını aşmaya hazır; öğrenmeye, güvenmeye, paylaşmaya istekli. Hepsinde; "olumsuzluklara rağmen" azim, istek ve pırılı gördüğüm gençlere "öğretmen" olabildim mi, bilemem. Ama onlardan çok şey öğrendiğim kesin. "Genç" dergiye, "genç izlenimi"mi bir kez daha "anımsatmak" için yazdım; onlardan hepimizin öğrenecekleri vardır diye... Çocuklarımızın kaygılarını, torunlarımız yaşamasın diye... Zaten toz-duman olmuş "emanet miras"ı emin ellere bırakalım diye... Aslında bildiklerimizi anımsattım: Geleceğimizin uzattığı el havada... Esen kalm...

Dr. Cemalettin ÖZDOĞAN
Ege Üniversitesi İletişim
Fakültesi Öğretim Görevlisi

“Bence Ege'nin en büyük sorunu kurumsallaşamamak”

Ege Genç İşadamları Derneği'nin yayın organı Yarın Dergisi'nde başarı öykülerinde ülkemize büyük değerler kazandırmış kişileri ele alıyoruz... Bu sayıda İzmir iş dünyasının duayenlerinden EGIAD Danışma Kurulu Üyesi Şinasi Ertan ile görüşmek istedik. Ertan, İzmir'de sanayinin gelişmesinde daha sonra yatırımcıların işbirliği ile ticaretin gelişmesinde de çok önemli adımlar atan bir büyüğümüz... Zeytin ve zeytinyağı üretimi ile başlayan daha sonra Türkiye'nin ilk çimento fabrikalarından birinde gelişen bir sanayicilik yaşamı... Bugün Türkiye'ye milyonlarca dolar döviz kazandırmış bir Kipa-Tesco anlaşmasının mimarlarından.. Sivil toplum kuruluşlarının gelişmesine yıllarca katkıda bulunan ve bu olguya inanarak ilk gönül verenlerden...

Sayın Şinasi Ertan sizi iş yaşamınız oldukça değişik aşamalardan geçti. İzmir'in sanayi ve ticaret tarihinde çok farklı bir geçmişiniz var. Kendi firmanızda başlayan bir süreç, daha sonra profesyonel anlamda bir yöneticilik ve tabii Ege Bölgesi Sanayi Odası başta olmak üzere sivil toplum kuruluşlarındaki çalışmalarınız ve bugün işadamlarının birleştiği platformlarda yaratılan yeni şirketlerden Kipa'ya uzanan bir başarı öyküsü.

Askerliğimi 1950'de bitirdim. Yüksek Ticaret mezunuyum. Bizim bir aile şirketimiz vardı. Doğrudan doğruya babamın adına çalışan bir şirketti bu. Ben askerden gelince rahmetli abimle beraber bir kollektif şirket kurduk. Bu şirketin faaliyet alanı zeytinyağı imalatıydı. Babam 1932'lerden beri zeytinyağı imalatçılığı yapıyordu ve biz de tatillerde ona yardımcı oluyorduk. Aynı zamanda da tarımsal ürünler ticareti yapıyorduk. Epey de bir mesafe katettik. Zeytinyağında Ege Bölgesi'nde o yıllarda en iyi, en büyük kapasiteli fabrika bizim fabrikamızdı. O fabrikayı şimdi ben çalıştırıyorum. Babam fabrikayı abimle bana devretmişti sonra abimle anlaştık ve Şinasi Ertan adı altında Torbalı'nın Karakuyu Köyü'nde bir şirketimiz vardı.

O yıllardan beri hem zeytinyağı faaliyetimi sürdürüyorum hem de sosyal aktivitelere bakıyordum. İşte o yıllarda borsada alım satım işlerini, banka işlerini takip ediyordum. Demek ki biraz da genlerimde var herhalde; yani toplumsal hareketlere karşı bir sempati duyuyordum. Bir şeyler yapmaya çalışıyordum. Arkadaşlarımın teşvikiyle EBSO'nun zeytinyağı dalında meslek komitelerine girmeye karar verdim. O yıllarda üç teşekkül birden vardı. Hem meclislerine girmek, hem yönetim kurullarına girmek ve gücünüz yetiyorsa yani seçiyorlarsa sizi her üç kurumda birden (İTO, EBSO, İTB) Yönetim Kurulu Başkanı dahi olabiliyordunuz.

Sonradan kanun daraldı ve bir üyenin bir mecliste görev yapması ilkesi benimsendi. Ben 1964 yılında Ticaret Odası ve İzmir Ticaret Borsası meslek komitelerine girdim. Ve İzmir Ticaret Odası'nda da meclis üyeliğine seçildim. Birkaç yıl sonra da Borsa Meclisine girdim. Bu gelişmelerin ardından kendimi 2 sene sonra yönetim kurulunda buldum. Şevket Eilibelî'nin başkanlık dönemi idi. Şevket Bey o yılların en büyük sanayicilerinden biriydi. Daha dar ama çok ortaklı şirketler kurmuştu. O yıllarda İTO yönetim kurulunda muhasip üye idim. Fakat hep aklımda Ege Bölgesi Sanayi Odası'na girmek vardı.

EBSO'nun bu söylediğiniz yıllardaki yapısı nasıldı?..

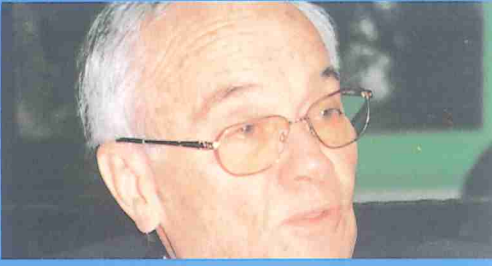
O yıllarda rahmetli Yusuf Tanık Sanayi Odası başkanıydı. Ben yönetim kuruluna girmek istedim. Rahmetli çok da başarılı bir yöneticiydi. Nedense o yıllarda İzmir Ticaret Odası ve Ege Bölgesi Sanayi Odası arasında biraz gerginlik vardı. Ama bu tamamen sanayicilik, tüccarlık kriterleri yani başka hiçbir nedeni yoktu. Neticede ben birkaç arkadaşla beraber sanayi odasında ayrı bir liste çıkarmaya karar verdik. Ve 1966 seçimlerinde biz kazandık. Ve o yıldan sonra benim Odalar Birliği (TOBB) Başkan Vekilliği, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanvekilliği, hatta bir ara İzmir Ticaret Borsası'nda da Meclis Başkanvekilliği gibi görevlere geldim. Odalardaki hayatım benim en mutlu hayatımdı. Çünkü oradaki duygularım; bana ne kazandırmış bunu asla düşünmüş değilim ama ben memleketime, üyelerime neler verebiliyorum duygularıyla çalıştım. Hatta o çalışma benim ciddi biçimde işimden kopmama neden oldu. Abimle anlaşamadık ve işlerimizi de o yıllarda ayırdık. ESİAD'ın kurulmasında da öncülük ettim. Aslında ESİAD konusunda ben ayrı bir dernek

kurulması taraftarı değildim. TÜSİAD konusunda savunduğum şeydi; TÜSİAD sadece İstanbul merkezli zenginler kulübü imajını mutlaka değiştirmeli. Çünkü TÜSİAD toplumsal meselelere Türkiye de en cesur, en sağlıklı yaklaşan bir sivil toplum örgütüdür. Bunu herkesle tartışmaya da hazırım. TÜSİAD'ın ilk üyelerinden olduğum için de iftihar ederim. Gayem; mesela TÜSİAD İzmir'de bir şube açmalı. Sanayi nerede geliştirse, (Eskişehir, Bursa, Ankara, Malatya, Antep vs.) oralarda da mutlaka bir şube açmalı idi. Ve bugün SİAD'lar platformu var. Onu biz TÜSİAD olarak Türkiye'ye yaymaya çalıştık. Çünkü TÜSİAD gerçekten hem kaynak yaratma konusunda (kendi faaliyetleri için) hem de ülke meselerini çözmekte faydalı olmuştur. Fakat maalesef bunu TÜSİAD'da kabul ettiremedim. Acaba biz havamızı kaybedebilir miyiz diye düşünüyorlardı. Çok şükür bugün görüyoruz ki; bu kanaatleri değiştirdi şimdi birleşmeye önderlik ediyorlar. Bundan da memnuniyet duyuyorum. Yani kısaca bugün dahi bu yaşama rağmen Türkiye'de toplumsal bir faaliyet varsa onun içine girmek, orada faydalı olmak benim için büyük bir zevk oluyor. TÜSİAD o zamanlar bu talebe sıcak baksaydı bugün için bir franchising olacaktı, bir marka olacaktı. Siz onlara bu markayı verirken onlardan bir takım normlara uymasını da talep edecektiniz. Yani onlar da başlangıçta hata yapmadan büyüyeceklerdi. Sivil toplum örgütlerinde gönüllülük faktörü çok önemli bir avantaj. Şimdi Odalar Birliği var ve belli bir yasa ile kurulmuş. Yasalar onun çalışmalarını belli bir şekilde limite etmiş. Halbuki SİAD'lar, TÜSİAD'lar var ve onlar tamamen sivil örgütlenmeyle kurulmuş. O bakımdan bu çalışmalarını çok önemsiyorum. Ümit ediyorum ki başarılı olacaklar.

Kendi şirketiniz olmasına rağmen İzmir'de farklı bir sanayi kuruluşunun yönetimine geçtiniz?

Bu çok enterasan bir olay. Çünkü benim hem zeytinyağı faaliyetim devam ediyordu hem de Çeşme'de bir turistik otelimiz vardı. Ayrıca tarımsal faaliyetlerimiz de vardı. Ama 68 senesinde kayınpederim vefat ettiğinde biz; babam abim hep beraber Batı Anadolu hisse senedi almıştık. Vefat edince bana murakıplık teklif ettiler. Böylece Batı Anadolu ile ilişkim rahmetli kayınpederimin vefatı ile başladı. Onu takip eden 70 sonları veya 71 başlarında şirketin en büyük ortaklarından Kamil Tınaz (bugün o aile kontrol ediyor) vefat etti. Bu defa beni Yönetim Kuruluna aldılar. Yönetim Kurulu çalışmaları da çok yoğun çalışmalar değildi (ayda 1 kez toplanıyorduk). O da benim işlerimi hiç aksatmadı. Fakat 81 senesine geldiğimiz zaman bana birden bire Murahhas Azalık teklifi geldi.





“Evvvela insanları seveceksiniz, profesyonellerinizi seveceksiniz, üst düzey arkadaşlarınızı seveceksiniz. Birbirinizi sevmezseniz, birbirinize inanmazsanız hiçbir şekilde başarılı olamazsınız! Ben çalıştığım arkadaşlarla iyi anlaşabiliyor muyum, onları iyi anlayabiliyor muyum? Bu çok önemli. İkincisi; herkes tarafından söylenen iki kriter var fakat inanın bu kriterler bir işin alfabesi. Hem çalışacaksınız, işinizi takip edeceksiniz hem de dürüst çalışacaksınız. Ben dürüstlüğün başarıda çok önemli bir yeri olduğuna inanıyorum. Çünkü dürüst çalışmayan insan her zaman için huzursuzluk içindedir.”



Bu benim hayatımın ilk profesyonel çalışması olacaktı bir manada. Bana biraz da garip geldi kabul edemedim. Yani biz işadamıyız ve oraya gideceğim belli bir disiplin altında, belli kurallara göre belli menfaatler karşılığında çalışacağım diye... İlk önce çok şaşırDIM ve kabul etmedim. Dedim ki; 15 günlük bir zaman istedim. Bu 15 gün sonra da şartlarını söyleyeceğim diye teklifimi yaptım ve kabul edildi. Tam 18 sene burada murahhas azalık yaptım. Ve Batı Anadolu Çimento zaten çok iyi niyetlerle kurulmuş, sektör itibariyle de bana göre çok rahat bir sektördü. Siz mal pazarlama konusunda fazla bir gayrete gitmiyorsunuz. Mala ihtiyacı olan geliyor ve sizden alıyor. Sizin için önemli olan; malın maliyetini düşürmek, teknolojiyi takip etmek, hizmet kalitenizi yükseltip dağıtım ağıımızı başarılı yapmak. Daha sonraları ailenin gençleri de yanıma geldi ve hep beraber uyum içinde çalıştık. Batı Anadolu o yıllarda alt sıralarda iken 85'ten itibaren kârlılıkta Türkiye'nin "1" numaralı fabrikası oldu. 1999'da bugünkü Büyükşehir Belediye Başkanımız Ahmet Piriştina'nın belediye başkanı seçilerek KİPA'nın murahhas azalığından ayrılması ve aile gençlerinin iş başına gelmesiyle birlikte ben oradaki görevimden ayrıldım. KİPA da herhangi bir özel murahhas azalık kâr payı almadan, aylık almadan sadece şirketi kazandırdığımız takdirde bütün yönetim kurulunun yararlandığı haklar ne ise o haklardan yararlanarak çalıştık. Ve KİPA da gerçekten kendi boyutunun içerisinde Türkiye'de değil belki dünyada örnek gösterilecek bir şirket. Çünkü; yatırdığı para metrekare başına sağladığı kârlılık yani o boyut içerisinde mütalaa ettiğimiz zaman Türkiye'nin en iyisi olduğunu ben zaten biliyorum.

Bir de KİPA gerçeği var... Bir kuruluşu yoktan var ettiniz ve bugün ülkeye 150 milyon dolara yakın döviz kazandırdınız...

Ben normal bir iş yaptığımızı düşünüyorum ama sadece Tesco'nun Türkiye'ye gelişi bile AB'ye bizim girişimize bir artı puan kazandırmış. Keşke bu tip firmalar Türkiye'ye daha çok gelebilse. Netice itibariyle biz iyi bir firmaydık, başarılı bir firmaydık. Tabii ki bir yabancı bizimle ortak olmayı düşünürdü ama bizim ortak yapımız nedeniyle bir takım sıkıntılar da yaşandı. Dolayısıyla bu işi tepedeyken devretmeyi uygun gördük. Mağazalarımız İzmir'de almaya gelen firma Türkiye'de yatırım yapacak, Türkiye'de istihdam sağlayacak, üretime katkıda bulunacak, ihracatına katkıda bulunacak. Sonuç itibariyle tüketiciye çok büyük destekler verecek. Bazıları niye sattınız diye bizi eleştiriyorlar. Tabii onlar da haklı olabilirler fakat ben KİPA'nın isminin yaşayacağını, hem bölgeye hem de

Türkiye'ye çok büyük fayda sağlayacağına inanıyorum.

KİPA'nın ilk basın toplantısını Fuar Park Restaurant'ta yaptığınızı hatırlıyorum. İçinde bulunduğunuz ve ilk mağazanız olan Bornova Mağazası'nın yeri için anlaşmayı imzalamıştınız. Ve çok farklı bir başlangıç yapacağız, inşallah İzmir için hayırlı bir girişim olur dediğiniz günleri hatırlıyorsunuz. Oradan buraya geldik.

Çok büyük bir başarı. Yani beni bu konuda en çok mutlu eden olay. Biz 100 arkadaş biraraya geldik. Fakat birtakım arkadaşlarımız o zaman için böyle bir ortaklığın yürümeyeceği kanaatindeydiler. Ama alınan sonuç gerçekten tek kelimeyle muhteşem. Değerler ortada. A grubu ortakların verdiği, yatırdığı para bugünkü değerlere göre dolar karşılığı ortada. A grubu ortakların bugün elde ettiği nema ortada. Artı borsaya açılmak suretiyle aşağı yukarı 11 trilyon 800 milyar liralık hamiline senet ihraç ettik. Ve neticede ben şöyle diyorum; biz A grubu olarak 1 milyon 250 bin dolar yatırdık.

Tabii A grubunun B grubu hisselerine verdiği paralar da var. Ama bu A grubunun yani müteşebbislerin, kurucuların, şirketi kontrol eden kişilerin yatırdığı para bu. Onların elde ettiği para 1 milyon 250 bin dolara karşı 24 milyon dolar. Nerdeyse 10 katı. Netice itibariyle Türkiye'ye giren toplam döviz miktarı 160 milyon dolar. Geri kalan 134 milyon doları da B grubuna geldi. Bu Türkiye için güzel bir şey oldu. İzmir içinde çok güzel oldu. KİPA Ege Bölgesi'nde bir isim yaptı. Tesco'da dünyada bir marka. Dolayısıyla benim kanaatime göre Ege Bölgesi'nde de büyüyecek, Türkiye'nin diğer bölgelerinde de büyüyecek. Bu gurur duyulacak birşey...

Bu kadar yıllık hem iş adamlığı hem tüccarlık, hem sanayicilik yaşantınız var. İzmir'de geçmişi, yakın geçmişi de yaşamış ve günümüzde de yaşayan, çeşitli dönemlerde politika ile hiçbir neşir olan bir kişi olarak; İzmir sanayisinin gelişmesi bugün birçok kişinin söylediği gibi yavaşladı, durdu mu? Yoksa İzmir'de sanayi kendini geliştirmeye devam ediyor fakat bu Türkiye'nin geneline bakıldığı zaman aynı nispette gelişmiyor gibi mi algılanmalı?

Şimdi oransal olarak baktığımız zaman Türkiye'nin büyüme hızına uygun Ege Bölgesi sanayisinin de büyüdüğünü söyleyebilirim. Ama yıllar zarfında Türkiye'nin değişik bölgelerinde sanayileşme hareketi büyük bir ivme kazandı. Tabii oralar farklı... Mesela Bursa'yı, Eskişehir'i, Kayseri'yi, Malatya'yı, Konya'yı ele alalım. Burada büyüme hızı bizim büyüme hızımızdan daha fazla oldu.

Bu tatil his bitmeye...



Lezzet ve eğlence için Tuana Restaurant, Garden Park Bar, Pineta Cafe Bar & Patisserie, Animasyon Frekans Bar, Pine Bar...
Toplantı ve seminerleriniz için 600 kişilik balo salonu ve 200 kişilik toplantı ve konferans salonu...
İyi vakit geçirmeniz ve konforunuz için 501 adet oda, TV salonu, internet köşesi, Türk Hamamı, sauna, yatay/dikey solaryum, jakuzi, masaj, fitness & sağlık merkezi, güzellik salonu, kuaför, market, alışveriş merkezi, butik, kuyumcu, saatçi ve hediyelik eşya, tüm gün animasyon, futbol (mini halı saha), basketbol, voleybol, mini golf, açık havuz (2), kapalı havuz (çocuk havuzlu), çocuk oyun bahçesi, mini kulüp, çocuk bakıcısı, doktor, çamaşırhane, açık otopark, bagaj odası...



www.pineta.com.tr

Şirinyer Mah. Kenan Evren Bulvarı Marmaris-Muğla-Türkiye T: 0252 417 46 27 (pbx) E: rez@pineta.com.tr



“TÜSİAD konusunda savunduğum şeydi; TÜSİAD sadece İstanbul merkezli zenginler kulübü imajını mutlaka değiştirmeli. Çünkü TÜSİAD toplumsal meselelere Türkiye de en cesur, en sağlıklı yaklaşan bir sivil toplum örgütüdür. Gayem; mesela TÜSİAD İzmir’de bir şube açmalı. Sanayi nerde geliştirse, (Eskişehir, Bursa, Ankara, Malatya, Antep vs.) oralarda da mutlaka bir şube açmalı idi. Ve bugün SİAD’lar platformu var. Onu biz TÜSİAD olarak Türkiye’ye yaymaya çalıştık. Çünkü TÜSİAD gerçekten hem kaynak yaratma konusunda (kendi faaliyetleri için) hem de ülke meselerini çözmekte faydalı olmuştur. Fakat maalesef bunu TÜSİAD’da kabul ettiremedim. Acaba biz havamızı kaybedebilirmiyiz diye düşünüyorlardı. Çok şükür bugün görüyorum ki; bu kanaatleri değişti şimdi birleşmeye önderlik ediyorlar.”

Bunun hiçbir şekilde tenkit edilecek tarafı yok. Bu bana göre hepimizin çok sevineceği bir gelişme. Yani Türkiye’nin bütün bölgelerinde sanayileşme belli bir oranda gelişirse Türkiye’nin sorunlarının çözümünde bence çok büyük bir fayda sağlar diye düşünüyorum. Bu bölgeleri arkadaşlarımız gördükçe Ege Bölgesi’ndeki büyüme hızı yavaşladığı için herkes sanki çok büyük bir kayba uğradığımızı kabul ediyor. Fakat ben bunu kabul etmiyorum. Daha hızlı büyüyemezmiydi? Kesinlikle büyüdük. Yani buna benzer şimdiye kadar belki 20-30 tane söyleşi yapıldıysa ben her defasında aynı şeyleri söyledim. Kanaatim değişmiş değil. Ege Bölgesi’ndeki potansiyel bugün Türkiye’de bir milli gelir daha üretecek kadar zengin. Her konuda; turizmde, tarımda, sanayide, ticarete aklınıza ne gelirse Ege Bölgesi’nde herşey mükemmel bence. Fakat bu yeteri kadar kullanılmıyor. Türkiye’nin belki birçok bölgesinde de benzer potansiyeller var fakat onlar da kullanılmıyor.

Ama Ege Bölgesi’nde böyle olmaması lazım. Ben buradaki noksanlığı; burada geleneksel sanayiciler, geleneksel tüccarlar, levantenler, Ermeniler, Rumlar, onların içinde yetişen bir takım Türkler vs. böyle bir yapı vardı. Onlar ayrıldıktan sonra Türk firmalar giderek arttı. Sanayiye girdi, ticarete girdi fakat nedense aile şirketi hüviyetinden sıyrılmadılar. Yani aile büyüdü, şirkette büyüdü. Fakat bir kuşakta belki birinci jenerasyon çocuklarını belki ikinci jenerasyon kendi çocuklarına belli bir şekilde yön verebildi. Ve belli bir

büyükliğe gelebildiler. Fakat aile büyüdükçe birtakım sıkıntılar doğdu. Orada yapılacak şey çok basitti. Kurumsallaşmak...

Türkiye’de bunun birçok örneği var. Koç Ankara’da bakkal dükkanı almış. İşe öyle atılmış, bilahare bayilikler almış. İstanbul’a göç etmiş, bugünlere gelmiş. Bugün yine Koç’u Koç Ailesi kontrol ediyor ama Koç ailesi yönetmiyor! Kontrol ve yönetim o kadar ayrı kavramlar ki Ege’de biz bunu bir türlü kavrayamadık. Aile fertleri kesinlikle ben yöneteyim diyor. Aile fertlerinin yönetimde bulunması yasak değil ama netice itibarıyla mutlaka profesyonel bir kadro yaratmak lazım. Çünkü profesyonel kadro sizin hantal yaklaşımlarınızı, yanlışsa eğer bunları tenkit edebilecek adamlar oluyorlar. Bakın Eczacıbaşı da böyle, Sabancı da böyle, diğer büyük kurumlar da böyle..Bakıyorum hesinde pırıl pırıl profesyoneller her yönden çok başarılılar. Bizim jenerasyona göre benden sonraki jenerasyona da göre daha eğitilmiş daha yetenekliler.. İzmir’de aileler arasında bölünmeler, aileler arasında sürtüşmeler veya kaynak arttıysa yeni bir yatırıma girme konusunda tereddütler var. Bunlar bence Ege’yi ve İzmir’i yeteri kadar geliştirmiyor. Kendi kendime diyorum ki; İzmir’de bir virüs var bu virüsün ne olduğunu nasıl bir olumsuz etki yaptığını sosyologlar, psikologlar, ekonomistler incelemelidir diye düşünüyorum.

Bence Ege’nin en büyük sorunu kurumsallaşamamak. Etrafınıza şöyle bir bakıp kaç tane kurumsallaşmış şirket var deseniz; “İki elin parmakları kadar var mı yok mu ben bilemiyorum. Son zamanlarda artık bu gerçek anlaşıldı. Belki şimdilerde yeni yeni bu kurumsallaşmış şirketler çoğalacak diye düşünüyorum? Mesela; KİPA bir manada kurumsallaşmış bir şirket. Biz yönetim kurulu olarak ayda bir defa toplanıyorduk. Biz KİPA’da bugünlere profesyonel kadro ile geldik. Üst düzeyde yönetim önemli kabul ediyorum ama sizin savaşacak olduğunuz ordu iyi eğitilmemişse, başarısızsa siz istediğiniz kadar kuvvetli komutan olun birşey ifade etmez. Ordunuzla kıymetlisiniz yani.



“İzmir’de aileler arasında bölünmeler, aileler arasında sürtüşmeler, veyahutta kaynak arttıysa yeni bir yatırıma girme konusunda tereddütler var. Bunlar bence Ege’yi ve İzmir’i yeteri kadar geliştirmiyor. Kendi kendime diyorum ki; İzmir’de bir virüs var bu virüsün ne olduğunu nasıl bir olumsuz etki yaptığını sosyologlar, psikologlar, ekonomistler incelemelidir diye düşünüyorum. Bence Egenin en büyük sorunu bu.”

Bu bağlamda biraz da öğütlerinizi rica ediyorum. Tecrübelerinize dayanarak gençlere nasıl öğütler verirsiniz?
Bu cevaplama çok zor bir soru. Öğüt falan verirken zaman zaman birtakım çevrelerden olumsuz sesler de benim kulağıma geliyor. Ama ben bu konuda hiç alıngan değilim. Ben diyorum ki; evvela insanları seveceksiniz, profesyonellerinizi seveceksiniz, üst düzey arkadaşlarınızı seveceksiniz. Birbirinizi sevmezseniz, birbirinize inanmazsanız hiçbir şekilde başarılı olamazsınız! Ben çalıştığım arkadaşlarla iyi anlaşabiliyor muyum, onları iyi anlayabiliyor muyum? Bu çok önemli. İkincisi; herkes tarafından söylenen iki kriter var fakat inanın bu kriterler bir işin alfabesi. Hem çalışacaksınız, işinizi takip edeceksiniz hem de dürüst çalışacaksınız. Ben dürüstlüğün başarıda çok önemli bir yeri olduğuna inanıyorum. Çünkü dürüst çalışmayan insan her zaman için huzursuzluk içindedir. Huzursuzluk içinde olduğu için çalışıp gelişme konusunda daha tutucu olur. O bakımdan dürüst çalışmanın başarıda önemli bir rol oynadığını kabul ediyorum. Yani birbirinizi çok seveceksiniz, arkadaşınızı çok seveceksiniz ve de yuvanızda huzur olacak. Yuvasında huzursuz olan bir insanın sağlığı bozuk olan bir insanın bence hayatta başarısı çok zor. Yani bugün gördüğüm birtakım örnekler var; başarıda genellikle ev huzuru ve beden sağlığı önemli bir faktör olarak karşımıza çıkıyor.

İzmir sanayisinin ileriye dönük fırsatları sizce neler? Mesela bir liman sorunumuz var, yeni sanayi alanları yaratılması, onun dışında mevcutlarda da fiyatlarımızı çok yüksek. Yani sanayiciyi cezbedecek ne gibi projeler yapılması lazım?
Liman konusundaki tartışmaları izliyorum ve üzülüyorum. İzmir Limanı buradan kalksın deniliyor. Dünyanın neresine giderseniz gidin gelişmiş olan ülkelerde o sahil kentlerinde liman mevcuttur. Yalnız bizim İzmir Limanı’nın her tür yük için çalışması doğru mu? Orada bir yanlış olabilir. Mesela kuru yük başka bir yere gidebilir. Ama bir konteyner işi bir yolcu gemilerinin girip çıkması İzmir’e daha fazla bir güç katar. O bakımdan İzmir Limanı’nın çağdaş şartlara uygun bir şekilde geliştirilmesi büyümesi ve kuru yük limanının başka bir bölgeye taşınması düşünülebilir. Tabi herkes şunu en kısa zamanda limana gitmeyi ve maliyetini düşürmeyi istiyor. Bunu kim istemez ki? Ama şartlar her şeyi geliştiriyor, değiştiriyor. Dünyadaki gelişmelere uyum sağlayamazsak hiç birşeyde başarılı olamayız. Yaptıklarımız sadece göstermelik olur. Şimdi bu limanı bu özel yapısıyla daha çok büyütelim düşüncesi bana göre yanlış. Tabii ki gelişmeli, konteyner limanı mutlaka olmalı, yolcu gemileri buraya vızır vızır girip çıkacak kadar bir takım alt yapılar yapılmalı. Bu konuda bakanlıkta bir takım çalışmalar yapılıyor. Ben bu konunun ilgi gösterilmesi gereken bir konu olduğunu düşünüyorum. Onun için İzmir limanı buradan kalksın, güzel bir kent yapacağız düşünceleri yanlış.

Size göre sanayinin önümüzdeki yıllarda İzmirdeki boyutları nasıl olacaktır?

Benim dönemimde Çiğli AOSB’yi kamulaştırdık ve bir takım yatırımlara açıldı. Görebildiğim kadar orada birtakım altyapı sorunları var (Orası eskiden Gediz Nehri’nin yatağıydı). Bazı göçmeler olduğunu söylediler. O yıllarda Çiğli AOSB için

bir takım eleştiriler yapılmıştı. Hem İzmir’e çok yakın hem de zemin o kadar sağlam değil diye. Tabii ki bu konuda bizim ciddi bir çalışmamız yoktu. Orasını organize sanayi bölgesi olarak İmar ve İskan Bakanlığı saptadı. Ve onlar kamulaştırma işlerine girdi. Biz de onun üzerine orasının yönetimini devraldık. Ve yatırımlar yapıldı. Kemalpaşa’da, Aliğa’da, Ödemiş’te, Tire’de ve pek çok bölgede uydu niteliğinde yerler vardı. Fazla dağıldık gibi geliyor bana. Ama her halükarda İzmir’de uygun bir yerde yeni bir organize sanayi bölgesine ihtiyaç var. Ve bu bölge her türlü sanayi kurumunu içinde barındıracak şekilde projelendirilmemeli. Mesela İzmir’de döküm fabrikaları var. Döküm fabrikaları hiçbir şekilde aynı organize sanayi bölgesi içine giremiyor, girse sorunlar çıkıyor. Dolayısıyla döküm sanayisi ile ilgili organize bölgeleri veya buna benzer dalların özelliklerine göre bölgeler kurulabilir. İzmir daha sağlıklı bir kent olarak büyür gider. Ama bildiğim kadarıyla İzmirde şuanda yatırım heyecanı olmadığı için bu bölgeler boş. Bugün Tire’de de çok yer var, Aliğada da çok yer var, Çiğli de de çok yer var. O bakımdan kişilikli sanayi arıyoruz biz. yani yatırımcı arıyoruz görebildiğim kadarıyla. İşin en güzel tarafı ne yapıp edip yabancı sermayeyi veya İstanbul sermayesini Ege Bölgesi’ne çekmeliyiz. Mesela Vestel Ege Bölgesi’nde vardı fakat daha küçük boyutta idi. Bir Ahmet Nazif Zorlu Vestel’i aldı ve Vestel bugün Türkiye’nin gururu haline geldi. Demek ki isteyince iş oluyor.

İzmir’deki birçok fabrika İstanbullu’lar tarafından satın alınıyor. Daha doğrusu İzmir’e dışardan gelen bir yatırım var ama içerisi durgun.

Ben bunu hiç önemsemiyorum. Çünkü İzmir ayrı bir devlet değil ki! Biz Türkiye Cumhuriyeti vatandaşıyız hatta dünya vatandaşı haline geliyoruz globalleşmeden sonra. Buraya İstanbullu da gelebilirsin, Karslı da gelsin, Alman da gelsin, Amerikalı da gelsin. Gaye ne; Türkiye’yi zenginleştirmek, Türk İnsanı’nı mutlu etmek ve burada iş yaratmak. Başka türlü nasıl büyüyeceğiz ki? İzmir’de bu kafa da değişmeli. Yani İzmir’de herşeyi biz yapalım. İstanbullu da gelmesin, yabancı sermaye de gelmesin diye yanlış birtakım yorumlar yapılıyor. Bunlara fevkaledi üzülüyorum. Hiç alakası yok İzmirde, Ege Bölgesi’nde yatırım yapsın. Doğru yatırımlar yapsın.

Son olarak biz gençlere neler söylemek istersiniz?

Ben gençlerle hayatım boyunca övündüm, övünüyorum. Ve gençlerin bir defa eğitim yönünden, birçok vasıflar yönünden bizden çok ama çok çok iyi olduğunu burda söyleyebilirim. Ben EGİAD’ı bu yüzden örnek bir kuruluş olarak görüyorum. Onların aralarına zaman zaman katıldığımda büyük bir heyecan da duyuyorum. Yani gençlerin yapacağı şey bundan sonra; artık İzmir’de teşhis yapıldı gibi geliyor bana. Bu yüzden benim söylememe hiç ihtiyaç yok. Ben istediğim kadar söyleyeyim ama İzmir’in Ege’nin gerçekleri bunlar. Bu kuşak EGİAD kuşağı, artık İzmir’e ve bölgeye yeni bir neşe verecek, yeni bir yön verecek heyecan içinde çalışmalılar. Biz elimizden gelen her türlü desteği vermeye hazırız.

Teşekkür ederim Sayın Ertan.



Röportaj: Levent GÖKÇEER
Fotoğraflar: Özge ÇELİKKOL

“İzmir’i engelleyen görünmez bir güç var

“İzmir Penceresi”nin bu sayıdaki konukları İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ekrem Demirtaş ve Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Salih Esen...

Dostlukları uzun yıllara dayanıyor... İnşaatçılar Çarşısı’nda başlayan yaklaşık 21 yıllık dostluk, yıpranmadan bugüne kadar gelmiş... İzmir Ticaret Odası’nda Sayın Ekrem Demirtaş ve Salih Esen’i biraraya getirdik... Keyifle başlayan, şaka yollu atışmaların yaşandığı bu sohbete siz de katılmak ister misiniz?

Ekrem Bey sizi herkes yakından tanıyor ancak bir de EGIAD Yarın okurları için bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz? Kaç yıldır İzmir’desiniz?

DEMİRTAŞ: Yaşımız ortaya çıkacak ama, 1946 Muğla doğumluyum. İlk ve orta tahsilimden sonra Kabataş Erkek Lisesi’ni bitirdim. Sonrasında siyasete girmeye meraklandım. Ekonomi tahsili yapmaya karar verdim ve doğduğum yere yakın olmam gerekiyordu. 1964 yılında İzmir’e gelmeye karar verdim ve büyük şehir İstanbul’dan çıktım. İzmir’e gelirken Bornova surlarından İzmir’e baktım; bir akşam vaktiydi tüm ışıkları yanyordu ve kendi kendime “Ne yaptım ben? Bir köye geldim...” dedim. İktisadi İdari Bilimler Akademisi’nde okumaya başladım. Geliş o geliş; tam 40 yıllık İzmirliyim. Biz zaten 10 yıldan fazla İzmir’de yaşayanları müktesep İzmirli sayıyoruz. Dolayısıyla ben İzmirli sayılırım.

Salih Bey’le dostluğunuz ne zaman başladı?

DEMİRTAŞ: Salih ile bizim dostluğumuz 1976’da İnşaatçılar Çarşısı’nda başladı. Biz turnaklarımızla bir yere gelen insanlarız. Ticaretin ve sanayinin serbestleşmeye, dışa açılmaya başladığı dönemlerin sıkıntılarını biz yaşadık.

Evet Salih Bey bir de sizin kısa bir hayat hikayenizi öğrenebilir miyiz?

ESEN: 1952’de Gazidemir’de doğdum. Tarımdan sanayiciliğe geçmiş bir babanın evladı olarak İlkokulu Gazidemir’de, ortaokulu Buca Ortaokulu Yatılı Bölümü’nde, liseyi de Namık Kemal Lisesi’nde okudum. Arkasından da Ege Üniversitesi Mimarlık Mühendislik Yüksekokulu Gece Bölümü’nden Makine Mühendisi olarak 1974 yılında mezun oldum. Ardından 2 yıllık yedek subaylık yaptım ve 1976 yılında plastik sektörüne girdim. Ekrem Bey ile o dönemlerde tanıştım. O zamandan bu yana da Ekrem Bey ile karşılıklı saygı, sevgi ve güvene dayalı dostluğumuz devam ediyor..

İçinde bulunduğunuz sivil toplum örgütlerinin yönetim kurulu başkanları olarak birbirinize ters düştüğünüz oldu mu?

ESEN: Her zaman uzlaşma yolu bulduk. Tabii ki bu konularda Ekrem Bey’in tecrübesi son derece fazla. Ben henüz 2 yıldır buradayım. O’nun yanında çırak bile sayılmam. Ancak bazı yerlerde elbette ki fikir ayrılıkları yaşıyoruz. Ama belli bir uzlaşma içerisinde İzmir ve tüm Türkiye için doğru olanı buluyoruz. Bugüne kadar zorlandığımız herhangi bir nokta olmadı.

DEMİRTAŞ: Yarın Dergisi’ni okuyanlar belki inanmayacaklar ama Salih Bey ile ne öncesinden ne de başkan olduktan sonra anlaşamadığım hiç bir konu olmadı. Elbette karşı karşıya geldiğimiz noktalar oldu ama bu bir kırgınlık ya da kavga biçiminde hiçbir zaman olmamıştır.

Sanırım TOBB seçimlerinde zorlandınız? Var mı böyle bir şey?

ESEN: Belki başlangıçta biz odalar olarak bir araya gelip belli bir konsensusta uzlaşamadık. Bunun sebebi de nasıl bir ortamla karşılaşacağımızı bilmememizden kaynaklanmıştır. Zaten Odalar Birliği Yönetim Kurulu’nda olmamızın İzmir’e çok fazla şey kaybettirdiği fikrine karşıyım. Bence bilinçli olarak böyle bir hava yaratılmıştır. Yani İzmirli kendi aralarında anlaşamadıkları için Odalar Birliğine almayalım gibi bir hava yaratılmıştır.

Peki bu gibi konularda bir centilmenlik anlaşması olabilir mi?

DEMİRTAŞ: Üç İzmirli yıllar boyu zaten Odalar Birliği’nde görev aldı. Örneğin, Yönetim Kurulu’nda Rıfat Hisarcıklıoğlu girene kadar hiçbir Ankaralı yönetime girmedi. İstanbul, benim dönemimde 8 yıl süre ile bırakın

Yönetim Kuruluna girmeyi Konsey Üyesi bile olamadı. Yani birtakım makamlar nöbetleşe birilerine gitmelidir. Dolayısıyla biz buna rağmen sürekli aday olduğumuz için de karşı taraf bir blok haline geldi ve bizi dışarda bıraktılar diye düşünülebilir. Ama bizim dışarda olmamız demek pes etmemiz demek değil. Kemal Çolakoğlu bugün Sanayi Konseyi Başkanı, ben Ticaret Konseyi Başkanım. O nedenle bu tartışmaların bize hiç bir faydası yok.

ESEN: Şu anda Odalar Birliği ile ilişkilerimiz gayet güzel, son derece de sıcak. Odalar Birliği'nde olsaydık şöyle şöyle olurdu diyebileceğimiz herhangi bir unsur da yok.

İzmir Ticaret Odası Başkanı veya Ege Bölgesi Sanayi Odası Başkanı'nun TOBB başkanlığına adaylığı olursa daha geniş bir vizyonu olmaz mı?

DEMİRTAŞ: Yönetim Kurulu Üyesi olmadım. Bu, Yönetim Kurulu Üyeliğini küçümsediğim için değil, ama İzmir Ticaret Odası'nın Yönetim Kurulu Başkanı, normal bir yönetim kurulu üyesi olmamalıdır düşüncesindeyim.

Ticaret Odasına girişiniz ve başarı öykünüz nasıl gerçekleşti? Neden böyle bir mücadeleye girmek istediniz?

DEMİRTAŞ: Hayatımın en büyük hatalarından birisi benim ticaret odasına girmem oldu. Çünkü girmekle çok şey kaybettim. Belki çok daha büyük ticari ve sanayi faaliyetinin içerisinde olabilirdim.

ESEN: Buna katılıyorum; çünkü Ekrem Bey'in o dönemlerini çok iyi biliyorum. Özellikle 1976-1978 yıllarında gerek iş gerek ise sosyal hayatta son derece aktif bir insandı.

Manevi tatmini yakaladınız ancak maddi başarıyı geri planda bıraktınız öyle mi?

DEMİRTAŞ: O dönemlerde büyük iş merkezleri yaptım. Büyük cirolar elde ettim. Tabii ki o günün inşaat sektörünün hareketliliğinin yanı sıra benim pazarlama gücüm de vardı. Bir gün bir arkadaşım bana "Ticaret Odası'nda seçimler var, gel beraber seçime girelim" dedi. "Meslek komitemizi 2



profesyonel yönetici temsil ediyor. Tüccar olmadıkları için çek senet sıkıntılarını bilmiyorlar. Biri Yaşar Grubu'nun boya şirketinin müdürü, diğeri de Ege Yıldız'ın o zaman ki mali müşaviri. İkisinden birinin yerine geç, ben seni destekliyorum" dedi. 1979 yılında çalıştık ve seçimi biz kazandık. 2 yıl sonra da seçimlere Şevket Filibeli katıldı ve çarşı gurubu olarak ona destek verdik. Bir sonraki seçimde, bir gün işyerindeyim, "seni başkan arıyor" dediler. Elim ayağım titriyor, büyük olay... Başkan, "sen çarşı grubunu temsilen yönetime gir" dedi. "ben kesinlikle istemiyorum. Ama size destek veririm" dedim. Mücahit Büktaş Bey de çok beyefendi bir insandı. Seçimlere girdik. Hasan Denizkurdu ile beraber aynı listedeyiz. İlk defa Hasan'ı orada gördüm. Şinasi Ertan, Sayın Tekin Çullu ve biz aynı grubuz. Daha sonra kendi grubumuzu oluşturduk. 1989'da çağdaş grup ile seçime girdik. Başkan adayımız seçimlere girdi ve kazandık. Başkan vekili oldum. Hasan kaybetti ve ben yönetime girdim. Ondan sonra artık kendi listem oldu. 1992'den bu yana da seçimlerde hep kazandım ama, kendi işimdeki büyümemi kaybettim.

Peki Salih Bey sizin EBSO maceranız nasıl başladı ve neden EBSO?

ESEN: 1976'da askerlik bittikten sonra Esen Plastik şirketini kurdum. Yani 24 yaşında kendi işimin sahibi oldum. Eksiden başladım diyebilirim. Çünkü dışardan ödünç alınmış bir sermaye birikimiyle işlere başladım. Sanayi Odası'na adım atışım da tamamen bir tesadüf oldu. 1990 yılında hiç unutmuyorum işyerindeyken EBSO'dan bir yazı geldi; "EBSO Meslek Komitesine davetiniz uygun görülmektedir" diye. O dönemde Hakan Plastiğin sahibi rahmetli Cengiz Hakan Plastik Meslek Grubunu temsilen uzun yıllardır hem listeyi yaparmış hem de meclis üyesi olmuştuk o listede. Benim bilgimin dışında beni yedeklerinin arasına yazmış. Asillerden haber alınmayınca bize sıra gelmiş. Dolayısıyla kendi rızamın dışında EBSO'nun meslek komitesinde buldum kendimi. Herhangi bir mücadele etmeksizin EBSO meclisinde tesadüflerin neticesinde aşağı yukarı 10 yılı doldurdum. Niçin EBSO Yönetim Kurulu Başkanlığı dersenez, bu tamamen





“Bugün 24 tane milletvekilimiz var. Ancak karar verme mekanizması içerisinde etkin olmadığımız taktirde, sayıların da pek fazla önemi kalmıyor. İzmir’in kocaman bir mega köy olduğundan bahsediliyor. Bu bize yapılacak en büyük kötülükle eş değerdir. İzmir’de yaşayan bir kişi olarak bunları söylerseniz dışarıdan kişileri buraya gelmeye nasıl ikna edersiniz? Bugün yatırım iklimi tüm Türkiye’de kötüdür. Ama en iyi koşulları olan yer, İzmir ve Ege Bölgesidir...”

bizleri temsil edebilecek bir zihniyetin olmayışından kaynaklanıyordu. Bizler hep bir ölçüde tenkit ederiz ama elimizi taşın altına koymak mecburiyetinde olduğumuz vakit de kaçacak delik ararız. Biz bu sefer bunu yapmadık. Kendi evinizin önünü temizlemediğiniz süre içerisinde başkalarının pisliğinden de şikayet edemezsiniz.

Ekrem Bey yaklaşık 13 senelik bir yönetim kurulu başkanlığınız var. İzmir geri kaldı, köy kaldı veya İzmir hak ettiği konumda değil gibi yaklaşımlar var. 13 senelik bir başkan olarak İzmir’i nasıl değerlendiriyorsunuz?

DEMİRTAŞ: Kesinlikle İzmir’in geri kaldığı yönündeki söylemlere katılmıyorum. Ama İzmir hak ettiği yerde değil görüşüne katılıyorum. Türkiye’nin genel büyüme makro göstergelerine baktığımız zaman İzmir son 25 yılda Türkiye ortalamasının üzerinde büyümüştür. Milli gelir artmıştır. İhracat içindeki payı yine artış göstermiştir. Ancak bu potansiyeline rağmen olması gereken noktada değildir. Olmayışının nedeni nedir? İzmir’in elinin kolunun Ankara tarafından bağlanmasıdır.

Bunda sizin payınız var mı , sanayi ve ticaret odası olarak gücümüzü tam olarak gösteremiyor muyuz, yani Ankaradakiler hep elimizi kolumuzu bağlayacaklar mı ?

DEMİRTAŞ: Siyasette etkiniz, ancak ağırlığımız yok . Antalya turizmde tek merkez olarak algılanmış ve turizmde büyütüldü. İzmir’in turizmi bu yüzden güneye göç verdi ve turizmde geriledi. Teşvikli yatırım Antalya’da 350 tane, İzmir’de 4 tane.

Tabii ki turizmde yeteri kadar pay alamayız. Zaten biz devlet yatırımı falan beklemiyoruz. Ama devletten en azından yollarımızı düzeltmesini beklemek hakkımız. Bugün yarım saatlik Manisa’ya biz hala 1.5 saatte gidiyorsak... En yakınımızdaki Aydın, Denizli, Uşak ve Balıkesir ile olan ekonomik bağlarımızı sağlayacak uygun yollarımız yok ise, elbet Uşak, İstanbul’u toptancı seçer. Biz bu yıl ,bir televizyon programı yapmak ve

İzmir’deki toptan ticaret sanayimizin yapısını, gücünü Ege’ye sunmak istedik. Ancak Ege Bölgesi’nde bulunan insana ‘Bizim toptan ticaret merkezimiz İzmir’dir’ dedirtemedik.

Peki İzmir’in bu duruma gelmesinin suçlusu siyasiler mi , İzmir siyasiler yüzünden mi geri kaldı?

DEMİRTAŞ: Hepimizde suç var. Bakınız; Türk Hava Yolları’nın uçuş politikasının belirleyicisi Ankaradakiler.. Örneğin İzmir -Paris seferi vardı. İzmir Adnan Menderes yazar, ama İstanbul üzerinden uçar. Eskiden İzmir’in bağlantıları vardı. Artık yabancı İzmir’e gelmek istemiyor. İzmir’e altyapı yatırımlarının gelmemesinin İzmir ekonomisi için kaybı son derece büyüktür.

Yani kimlik problemimiz mi var? Turizm kenti değiliz, kongre merkezi değiliz...

DEMİRTAŞ: Kimlik meselesi değil. İzmir’in kimliği 5000 yıldır ortadadır. İzmir bir liman kentidir. Liman kenti dediğimiz zaman hangi liman? İzmir limanı nasıl bir liman? Su derinliği 3. kuşak gemilerin giremeyeceği kadar sığlaşmış olan bir liman... Yeni bir liman yapılmalı... Ancak yapılamıyor, çünkü İzmir’in denizi balık üreme sahası olarak geçiyor. Biz 10 yıldır ikinci bir liman diyoruz yapamadık Ama, 10 yıldır Marmara’ya 25 liman yapıldı. Ortada görünmez bir güç var.

Bu görünmez gücü tarif eder misiniz?

DEMİRTAŞ: Şu anda tarif etmek son derece zor... Bu kadar engeli benim de aklım almıyor doğrusu...

Salih Bey bu konuda siz ne düşünüyorsunuz? Ekrem Bey’in sözünü ettiği görünmez gücü tarif edebiliyor musunuz ?

ESEN: Ben kesinlikle İzmir’in geri kaldığı yönündeki fikirlere katılmıyorum. Bugün geri kalmış bir kentte kimse yaşamak ve yatırım yapmak istemez. İzmir göç alan illerimizin en başında geliyor. Bölgesel yatırımlarımıza baktığımızda 18 tane Organize Sanayi Bölgesi’nde bir yatırım var. Dolayısıyla İzmir sürekli

olarak bir ilerleme kaydediyor. Biz şunu söylüyoruz; bugün ülke ekonomisine İstanbul’dan sonra en fazla gücü veren Ege ekonomisidir... Ege ekonomisinin lokomotifi de İzmir’dir... Burada bürokratik engeller öylesine fazla ki; ben bunu, EBSO Başkanı olduktan sonra çok daha iyi anlıyorum. Ankara öylesine dizginleri eline almış ki, bunu bırakmak gibi bir arzusunun içerisinde değil .

Biz milletvekillerimizi mi doğru seçemiyoruz; yoksa, milletvekili sayımız mı yetersiz?

DEMİRTAŞ: Şimdi bakın İstanbul Menkul Kıymetler Borsası 1985’de kuruldu. Biz hemen akabinde İzmir’de bir şubesinin açılması yönünde ihtiyaç belirttik.

Çünkü gerçekten İzmir ve Ege’de İMKB’ye kota olabilecek büyüklükte firmalarımız var. Kabul etmediler. Biz de İzmir’deki şubeden vazgeçtik. Madem ki; bu olmuyor Ege Menkul Kıymetler Borsası diye kotasyon şartları yumuşatılmış bir borsa kuralım dedik. Tansu Çiller döneminde tebliğler çıktı ve resmi gazetede yayına girdi. Bu tebliğ, resmi gazetenin kapısından döndü. Kim döndürdü, nasıl döndü bilemiyoruz...

Biz hala elektronik ortamda, kotasyon şartları yumuşatılmış bir küçük ve orta boy işletmelerin borsası kurulmalı diye ısrar ediyoruz. Vadeli İşlemler Borsası hala kurulamıyor. Limanın taramasını yaptırıyoruz, Çandarlı’nın hala raporunu alamıyoruz, yeni bir imar planı yaptırıyoruz, baraj yapılacak yere gölet dahi yaptırıyoruz.... Bunlar neden diye kendi kendimize sorduğumuzda görünmez bir gücün varlığı ortaya çıkıyor...

Bizim milletvekillerimiz Doğu ve Güneydoğu’nun milletvekilleri gibi bakanlık kapılarında beklemiyorlar. Bu konuların üzerine ısrarla gitmiyorlar. Doğu ve Güneydoğu Anadolu’daki yollar bizim yollarımızdan çok daha güzeldir... Bütün yatırımlar hep geri kalmış...

Sayın Cumhurbaşkanı Demirel yıllarca buraya geldi, gitti... “Ağlamayın iyisiniz iyisiniz” der sırtımızı okşardı bizim....

Müşteri memnuniyeti konseptini açıyoruz!



Kalite ve müşteri memnuniyeti kavramlarını baştan tanımlayarak Mart 2004'te Marmaris'te açıyoruz. 230 konforlu odamız, her türlü toplantı imkanlarımız ve kaliteli otelciliğin gerektirdiği tüm seçkin hizmetlerimiz ile sizleri ağırlamak için sabırsızlanıyoruz...

Mart 2004'te görüşmek üzere...



www.pinetapark.com

Şirinyer Mah. Kenan Evren Bulv. Durmazlar Sokak Armutalan 48700 Marmaris - MUĞLA
T: +90 252 4172496-97-98 F: +90 252 4172499

Ege'nin yatırım fakiri olduğunu söylediğimiz zaman ağlayan şarkıcı konumuna geliyoruz ve hala kentimizin yatırım fakiri olduğunu anlatamıyoruz.

Ekrem Bey'in görüşlerine katılıyor musunuz ?

ESEN: Siyasilerin bu gelinmiş noktada payı yoktur demek mümkün değil. Hepimizin payı var. Ama karşımızda Ekrem Bey'in söylemiş olduğu zihniyet hep durdu. İzmir belki de gelişmişliğin bedelini ödüyor. Bugün 24 tane milletvekilimiz var. Ancak karar verme mekanizması içerisinde etkin olmadığımız taktirde, sayıların da pek fazla önemi kalmıyor. İzmir'in kocaman bir mega köy olduğundan bahsediliyor. Bu bize yapılacak en büyük kötülükle eş değerdir. İzmir'de yaşayan bir kişi olarak bunları söylerseniz dışarıdan kişileri buraya gelmeye nasıl ikna edersiniz? Bugün yatırım iklimi tüm Türkiye'de kötüdür. Ama en iyi koşulları olan yer, İzmir ve Ege Bölgesidir...

DEMİRTAŞ: Yatırım yapmak için en uygun yerler Organize Sanayi Bölgeleridir. 18 sanayi bölgemiz, 5 üniversitemiz, eğitilmiş insan gücümüz var... Bunların yanı sıra Türkiye'nin 2. büyük limanına sahibiz...

Enternasyonel bir havaalanımız ve fuarımız var...

Kültürü, iklimi coğrafyası çok güzel ama yolları kötü, havaalanı sadece İstanbul ve Ankara'ya giden uçaklara sahip. Bu eksiklikler olmasın biz Türkiye'yi sırtlar batıya taşıyız. Bakınız Türkiye'de önce İzmir AB'ye girecek sonra Türkiye girecek. Yani biz önce 10 bin dolar kişi başı milli gelire ulaşacağız, sonra Türkiye kavuşacak. Ankara'nın bunu bilmesi gerekli. Bizim elimizi kolumuzu bağlamasınlar.

Geçmiş dönemde siz de siyasetle uğraştınız. En son siz ANAP İl Yönetimindeydiniz. Ekrem Bey de son seçimlerde YTP'den milletvekili aday oldu. Siyasete bakış açınız nedir?

ESEN: Benim için geleceğimde siyasi bir kariyer yapmak yok. Ama gönlümde, Özal iktidarı ve Özal'ın misyonu hep erişilmesi gereken bir güç olarak durur. Dolayısıyla da Özal'ın misyonuna karşı da bir hayranlık

duyduğumu ifade etmek istiyorum. ANAP'ta İl Yönetim Kurulu Üyesi olmam, bir ricanın üzerine oldu. O dönemde ANAP yönetimi bir karmaşanın içerisindeydi. Ben de kongreye kadar olması şartıyla görevi aldım ve kongreden sonra da bıraktım. Tabii ki siyasi karar mekanizmasının içerisinde olmadıktan sonra olaylardan pay almak da mümkün değil. Bundan sonrasıyla ilgili olarak hem siyaset hem de çok yoğun bir sanayicilik hayatımın olamayacağı kanaatini taşıyorum.

DEMİRTAŞ: Benim konumumdaki bir kişinin partilere eşit mesafede olması gerekirdi ve bu hep böyle gitti. 2001 yılı başında odamızda yeni bir Türkiye programı yaptık. Her sene Kasım ayında çalışma programı ve bütçe çalışmalarımız var.

Yönetim kurulumuzda yeni Türkiye programı hazırladık. Bir yıl sonra da Kasım ayında da seçimler var. Baktım ki, İsmail Cem Yeni Türkiye hareketi başlatıyor. İsmail Cem ile geçmişe dayalı bir dostluğumuz var. Kendisi bu harekete destek vermemi isteyince hiç tereddüt etmeden "evet" dedim. Ama daha sonra işin şekli çok değişti ve evetten de geri dönüş olmadı. Onun için bir deneyim yaşadım. Ama o orda kaldı.

Bundan sonra düşünüyor musunuz?

DEMİRTAŞ: Hayır düşünmüyorum. Ben bugün onurla ve gururla yaptığım görevler üstleniyorum. Bunun yoğunluğu ve sorumluluğunu taşıyorum. 2001 yılında kurduğumuz bir üniversitemiz var. Üniversitemiz üçüncü yılında ve 2.600 öğrenci sayısına ulaştı. Vakıf Üniversiteleri arasında Türkiye'nin en başarılı 5 üniversitesi arasına girdi.

Nasıl oluştu Ekonomi Üniversitesi projesi?

DEMİRTAŞ: 1982 yılından beri Vakıf bünyesinde çocuklarımızın okuyacağı, beyin göçünü engelleyecek, kaliteli bir üniversite kurulması fikri vardı. Ama yasal prosedür gereği ve bir fikrin olgunlaşması için geçen süreçten sonra 2001'de biz bunu hayata geçirebildik. Bugün İstanbul'a beyin gönderen İzmir, İstanbul'dan bu yıl 119 öğrenci aldı. Buradaki başarımız bir ekip

çalışmasının sonucudur.

Ticaret Odası'nın şu anda ne kadarlık mali gücü var?

DEMİRTAŞ: Bizim bir misyonumuz var. Biz İzmir'in sosyal, kültürel ve ekonomik yaşamında da varız. İzmir'de bir kültür sanat festivali yapılacaksa kendimizi bunu desteklemenin zorunluluğu içerisinde hissediyoruz. Futbolunda da varız. Futbol klüplerine de elimizden geldiği kadar yardım ediyoruz. Ama çok büyük paramız yok. Bugünkü paramız bizim sanayi odamızın parasının belki 2 katıdır, ama 5 katı değildir. Ticaret Odası'nın en büyük serveti, kurduğu üniversitedir. Haftada 10 bin kişinin ziyaret ettiği web portalıdır.

EBSO'nun sosyal olaylarda belli ölçülerde olduğunu görüyorsunuz. Siz bu konuda EBSO'yu nasıl yorumluyorsunuz ?

ESEN: Bizim misyonumuz bölgenin özellikle sanayi alanında kalkınmasını sağlamak ve bunun önündeki engelleri kaldırmak. Gerek yurtiçinde, gerekse yurtdışından gelecek yatırımcıların önüne, bölgemizin cazibe unsurlarını koymak, bölgemizde yatırım yapmasını sağlamak. Bugüne kadar bunun başarıyla yapıldığı düşünüyorum. Üye sayımız 6.000 civarında... Ancak geçmişte yapmış olduğumuz birtakım yönetim hataları da, ne yazık ki mali gücümüzü etken bir şekilde kullanmayı engellemiş. Tabii ki İzmir'in sosyal gelişimine de EBSO'nun katkıda bulunması gerekir. İşte bu nedenle vakfımız kuruldu. Ancak ne yazık ki mal varlığının istenilen seviyede olmaması nedeniyle kamu yararına bir dernek, vakıf statüsünü kazanamadı. İnaniyorum ki; 2004 yılında bunu sağlayacağız ve yine Tire Organize Sanayi Bölgesi'nin geliştirilmesiyle birlikte, mali yönden daha da rahatlayacağız.

EBSO'da yönetimlerin çok sık değişmesi bu durumlara gelmesine neden olmuş olabilir mi?

ESEN: Tabii ki sürekliliğin gelişime pozitif yönde katkısı vardır. Çok kısa süreli yönetim değişikliklerinin kurumların gelişmesine negatif yönde katkıda bulunduğu açık bir gerçek.



"Ben İzmir'in 1960'lı yıllarını özliyorum. Gecekondu olmayan, havası temiz, körfezinde denize girilebilen İzmir'i... Ama ne var ki, İzmir sanayide ve ticarete belli bir etkinliği olduğu için bölgelerarası gelişmişlik farkı dolayısıyla İzmir'e her yıl bir orta büyüklükte Anadolu vilayeti ilave oldu. Ve tüm varoşlar sağlıksız bir şekilde yapılaştı. Buna izin verenleri ben bugün tabii rahmetle anıyorum ama gerçekten de çok doğru şeyler yapılmadı..."



Seçimler çok yaklaştı biliyorsunuz. Geçmiş dönemde merkez sağda Burhan Bey'in belediye başkanlığını gördük. Ondan önce Sosyal Demokratların yine bu dönem de sosyal demokrat Piriştina'yı görüyoruz. İki dönemi karşılaştırır mısınız? Sizce İzmir'de ne olmalı ?

ESEN: Burhan Özfatura dönemini başarılı buluyorum. Bugünkü konumuna baktığımız zaman Sayın Piriştina döneminde de küçümsenmeyecek boyutta işlerin yapıldığını görüyoruz. Özellikle İzmir'in gizli kalmış birtakım güzelliklerinin ortaya çıkarılması hususunda büyük başarı göstermiştir. İzmir'in yerel yöneticiler açısından şanssız bir dönem geçirmedığı kanaatini taşıyorum. Dolayısıyla önümüzdeki döneme de bakarsak bu şansın devam edeceği kesin. Şuanda Piriştina'nın dışında İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığına aday olabilecek herhangi bir isim telaffuz edilmiyor. Dolayısıyla bu konuda bir yorum yapmak için biraz erken.

DEMİRTAŞ: Ben İzmir'in 1960'lı yıllarını özlüyorum. Gecekondu olmayan, havası temiz, körfezinde denize girilebilen İzmir'i... Ama ne var ki, İzmir sanayide ve ticarete belli bir etkinliği olduğu için bölgelerarası gelişmişlik farkı dolayısıyla İzmir'e her yıl bir orta büyüklükte Anadolu vilayeti ilave oldu. Ve tüm varoşlar sağlıklı bir şekilde yapılaştı. Buna izin verenleri ben bugün tabii rahmetle anıyorum ama gerçekten de çok doğru şeyler yapılmadı.. Sanayi atıkları İzmir körfezine boşaltıldı. İzmir körfezini foseptik çukuru olarak kullandık. Burhan Bey'in dönemi olsun Piriştina dönemi olsun belli temel sıkıntıları aştık. Yürüyüş yolları, bisiklet yolları,

yeşil alanlar... İtiraf etmek gerekir ki Ahmet Piriştina döneminde geldi İzmir'e. Gerçekten yapılanın en iyisi yapılmaya çalışılıyor. Burhan Bey de başarılı bir belediye başkanlığı yaptı. Ancak kendisinin şanssızlığı hep yerin altına yatırımlar yapmak mecburiyetinde kalmış olmasıdır. Sayın Piriştina projeleri sonlandırma misyonunu üstlenmiş oldu. Foseptik çukuru kalmadı, arıtma çalışmaya başladı. Kente turist gelmeye başladı. Şehir turizmi başladı. İzmir'in geleceği parlak ve İzmir seçmeni kendisini en iyi şekilde yönetebilecek başkanını seçecektir.

Sizler 5590 sayılı kanunla belirlenmiş yarı özel kurumlarsınız. Bir de sivil toplum örgütleri var... Sizlerin de üyesi olduğu ESİAD, EGİAD gibi... Bu sivil toplum örgütleri ile sinerjiniz nasıl ?



Bu sivil toplum örgütlerinde bir enflasyon fazlalığı var mı?

ESEN: İzmir'in gelişimine her tuğla koymaya çalışan sivil toplum örgütleriyle yakın ilişki içerisinde olduğumuzu söyleyebilirim. Zaten bu bağlamda tüm odalarımızla beraber, gerek ESİAD, EGİAD; gerek Esnaf ve Sanatkarlar Birliği ile son derece güzel çalışmalarımız var. Bir karar alındığı zaman ortak fikir etrafında buluşmaya çalışıyoruz. İzmir'in gelişmişliği nedeniyle sivil toplum örgütlerinde bir enflasyon yaşandığı bence de doğrudur. Ancak bunun yanında Türkiye'de değişimi yaratacak olanlar iktidarlar ve politikacılar değil, sivil toplum kuruluşlarıdır. Dolayısıyla İzmir'e baktığımız vakit, sivil toplum kuruluşlarının hem sayılarının fazla hem de güçlü olduğu bir yer olduğunu görüyoruz. Bu da, demokrasinin İzmir'de ne kadar yaygın ve köklü olduğunu gösteriyor.

DEMİRTAŞ: Bir toplumun gelişmişliği o toplumun sivil toplum örgütlerinin sayısı ile orantılıdır. Ancak bu örgütler çekişen ve çelişen değil belli amaca yönelen ve amacına uygun olarak da katkı yapmaya çalışan organizasyonlar olmalıdır. İzmirimizde İzmir'in yaşamına çok olumlu katkılar yapan sivil toplum örgütleri var. Örneğin İzmir Kültür Sanat Vakfı, EGİAD, ESİAD, İZİAD, İZMİRLİLER DERNEĞİ gibi birtakım dernekler var ki İzmir'in toplum yaşamına çok önemli katkılar yapıyorlar.

Her ikinize de bu güzel sohbet için çok teşekkür ediyoruz...

Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı Taslağı Değerlendirme



Hazırlayan: Prof. Dr.Zerrin Toprak
Dokuz Eylül Üniversitesi Kamu Yönetimi
Bölümü Kentleşme ve Çevre Sorunları
ABD Başkanı
zerrin.toprak@deu.edu.tr

GİRİŞ

Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı Taslağı, 1980'li yıllardan sonra hız kazanan kamu yönetiminde yenilik ve değişimlere yetişebilmek, mevcut düzenlemelerin gelişmenin önünü kesen bir özelliğe dönüşmesinden hareketle dünyayı yakalayabilmek istekliliğinin geldiği bir dönemdir. Son üç dönem Beş Yıllık Kalkınma Planlarından, çeşitli ihtisas komisyonu raporlarına ve profesyonel sivil örgütlerinin hazırlattıkları ve arkasında durdukları çalışmalara kadar daha ileriye gitme ihtiyacının sonucunda ortaya çıkmıştır. DPT ve TODAİE tarafından hazırlanarak 1962'li yıllarda gündeme getirilen "Merkezi Hükümet Teşkilatı Araştırma Projesi" MEHTAP raporu, 1988 yılında başlatılan ve 1991 yılında yayımlanan, "Kamu Yönetimi Araştırması (KAYA) projesi idarede reform gerekliliğinin giderek daha da acil bir konuma geldiğini gösterse de, tüm kurum ve kuruluşların bütünlüğünde toptan bir revizyon gerektiğinden, ülkemizde acil hale gelen bir "idari silkeleniş", koalisyonların yarattığı siyasi güç erozyonu nedeniyle, cesaret edilememiştir. Bu dönemde "mehtap altında bir ileri iki geri ile gün ışığında yönetim" gibi bilimsel makalelerle yeniliklere direncin yarattığı sıkıntılar ve yapılanma gereklilikleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Birçok akademisyen kariyerini "yapılanma gerekliliği ve modelleri" üzerinden yapmıştır. Ancak görülmektedir ki, bunca yıla rağmen yapılanma ilkelerinde Bilimsel ve Sektörel bir uzlaşma sağlanamamıştır.

Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı Taslağının Genel Gerekçesi bölümünde açıklanan nedenler reddedilecek olgular değildir. Verimsizlik, hizmet gecikmeleri vb olumsuzluklar ile yarattığı yoksulluk, yoksunluk ve yolsuzluk göstergeleri hiç de iç açıcı değildir. Özellikle yenilikçi ve yaratıcı olması beklenen kentler, sokakta güvenle yürünemeyen nüfusu hızla artan mekanlara dönüşmektedir. Bu durumda bir bütün olarak değişikliği gereken kamu yönetiminde yapılanma çalışmalarını toptan red mi edelim,

yoksa aslında yılların birikimi olan ve bugüne kadar bilgi havuzunda emek emek biriken görüşleri, kabul edilebilir ve uygulanabilir olmayan hususları varsa, düzeltip bizimleştirelim mi? Bütün gelişmiş ülkeler hızla yapılanma süreçlerini tanımlayıp tamamlarken, karşıdan bakmak yerine "Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı" metinde yer alan stratejinin rasyonel-bilimsel özerklik içinde değerlendirilmesi daha akılcı olacaktır.

DEĞERLENDİRME

ŞEKİL YÖNÜYLE; Madde hükümlerini açıklayıcı ve tanımlayıcı olması beklenen gerekçe, iyi hazırlanmamıştır. Açıklayıcı olması beklenen metinler, madde hükümlerinin tekrar düz cümle haline getirilerek yazıldığı izlenimini uyandırmaktadır. Tamamlayıcı ve tanımlayıcı düzenlemeler "açıkça" anlaşılabilir bir ifadeyle ve gerekirse örneklerle belirtilerek, kişilerin bulunduğu yerden bakmasını kolaylaştıracak yorumlar geliştirilmesinin önüne geçilmelidir.

İÇERİK YÖNÜYLE;

Taslağa yöneltilen bir kısım eleştiriler hangi maddelerin, Anayasa'ya aykırı olduğu üzerinde yoğunlaşmaktadır. Şüphesiz, Türkiye Cumhuriyeti bir din devleti değildir. Bu nedenle de; T.C Anayasasının temel ilkelerine, vatanın bütünlüğü, bağımsızlığı, laik cumhuriyet ve demokrasiye aykırı olmayan düzenlemelere gidilmesi, gelişen ve değişen dünya dinamiklerinin yakalanabilmesi için, mümkündür. Burada sorulacak soru yapılacak bu düzenlemelerin ana hedef olan, toplumun gelişmesi ve devletin sürdürülebilirliğini ne ölçüde sağlayacak olduğudur. Bu nedenle yer yer Anayasal değişiklikleri içerdiği de düşünülen maddelere ilişkin aşağıdaki değerlendirmeler belirtilen bakış açısı içinde ele alınmıştır. Ayrıca Taslak; diğer mevzuat düzenlemeleri ile tamamlanacağından eksik olarak düşünülen kısımlar aslında bir düzenlemeye konu ise, eleştiriler bu nedenle de bir katkı vermeyebilir. Ancak bu tür eleştirilerin yapılmaması için, bütün öngörülen düzenlemelerin aynı

anda kamu oyunun bilgisine sunulması yerinde olurdu.

Bu bölümde belirtilmesinde yarar görülen bir husus da, Madde 3 gerekçesinde tanımlama hatası bulunmasıdır. Belirtilen maddede; Hizmet Bakımından Yerinden Yönetimi kuruluşları olan ilgili kuruluşlar ve piyasalara ilişkin olarak düzenleyici ve denetleyici görev yapan ilişkili kuruluşlar bu kanunun uygulanması açısından "Merkezi İdare" deyiminde yer almaktadırlar ifadesinde, meslek odaları, ticaret ve sanayi odaları ile üniversitelerin merkezi yönetim içinde yer alması hususu ortaya çıkmaktadır. Aslında bu birimler terminolojik olarak merkezi idare içinde yer almamaktadır. Merkezi idare içinde yer alanlar, üst kurullar, il ve ilçe, bölge, DSİ ve KİT 'lerdir. Bu yanılgıya yer açacak açılım düzeltilmelidir. Oysa Tanımların yer aldığı metinde, Merkezi İdare tanımlanırken, Başbakanlık ve bakanlıklar ile bağlı, ilgili ve ilişkili kuruluşları kapsadığı (Taslak, md. 3) belirtilmektedir.

Aşağıda ana başlıkları itibariyle Taslak değerlendirilmiştir;

ANAYASAYA GÖRE İDARENİN BÜTÜNLÜĞÜ; İdarenin kuruluşu (Merkezi Yönetim AY.md 126 ve Yerel Yönetimler AY.md.127) olmak üzere parçalı bir yapıya sahiptir. Merkezi yönetim ile Yerel yönetimler(il özel idareleri, belediyeler ve köyler) ki kamu tüzel kişilikleri bulunmaktadır ve bu yapılanma içindedir. İdarenin esasları alt başlığında yer alan 123. maddenin 2.fıkrasında bu iki parçalı yapı düzenlenmiştir. "İdarenin kuruluş ve görevleri, merkezden yönetim ve yerinden yönetim esaslarına dayanmaktadır". Bu yapının idarenin örgütlenmesinde bütünlük esasına dayanarak işleyeceği, 123.maddenin 1.fıkrasında, "idare kuruluş ve görevleriyle bir bütündür..." şeklinde belirtilmiştir. Md. 126 da, Türkiye, merkezi idare kuruluşu bakımından coğrafya durumuna, ekonomik şartlara ve kamu hizmetlerinin gereklerine göre, illere, iller de diğer kademeli bölümlere ayrılır denilmektedir.

Bütün gelişmiş ülkeler hızla yapılanma süreçlerini tanımlayıp tamamlarken, karşıdan bakmak yerine "Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı" metinde yer alan stratejinin rasyonel-bilimsel özerklik içinde değerlendirilmesi daha akılcı olacaktır.

Bu tanımlamalarda, Merkezi İdarenin yerine getireceği görevlere ilişkin bir açıklık bulunmamaktadır. Burada sadece "kamu hizmetlerinin gereklerine göre" ifadesine yer verilmiştir. Bunun dışında konuya ilişkin bir sınırlama, merkezi idarenin hizmetlerine başka bir deyişle görevlerine ilişkin bir sınırlama bulunmamaktadır. Mahalli idarelerin kuruluş ve görevler ile yetkileri, yerinden yönetim ilkesine uygun olarak kanunla düzenlenir denilmektedir.

Yerinden yönetim ilkesi(subsidiyarite), Türkiye'nin de imzaladığı ve yürürlükteki Avrupa Konseyi Yerel ve Bölgesel Yönetimler Kongresi Anlaşmalarından, Yerel Yönetimler Özerklik Şartında, hizmetin yerine getirilmesi için yetkilerin halka mümkün olduğu kadar en yakın bir düzeyde uygulanması, devletten alınan yetkilerin, ancak seçilmiş temsilciler tarafından yönetilen veya denetlenen yönetimlere devredilmesi anlamında kullanılmaktadır. (Bu nedenle yasada geçen terimleri uluslar arası terminoloji ile birlikte düşünmek gerekir). Bu bağlamda, yetkilerin uygulanması için ısrarla uygun düzeyi aramak ve ancak alt düzeydeki yönetimler ilgili yetkileri kendileri uygulayamadıkları zaman bir üst düzeyin seçilmesi önem taşımaktadır. Subsidiyarite ilkesinde merkez-yerel bütünlüğü ve etkinliği içinde yerel halkın(hemşehrinin) isteklerinin önem kazanması vurgulanmaktadır (Maastrich Anlaşması ile eklenen , AT Anlaşması 3B/2 ve 3 tanım açıklanmıştır). Dolayısıyla Taslak'ta merkezi yönetimin, taşra teşkilatının ve yerel yönetimlerin görevleri belirtilmiş ve md. 5/a da "kamu yönetiminin kuruluş ve işleyişinde idarenin bütünlüğü esastır" hükmüne yer verilmiştir. Bir bütün olarak değerlendirildiğinde;

Taslak İlke Olarak İdarenin Bütünlüğü İlkesini Zedelememektedir. Anayasanın 127. maddesinde yer alan, Yerel Yönetimlerin tanımında kullanılan, mekan ölçeğinde(il, belde ve köy), kuruluş esasları kanunla belirtilen, karar organları gene kanunda gösterilen seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan, önce yerel sonra müşterek hizmetleri yerine getiren kamu tüzel kişiliği kavramına, Taslak uymaktadır. Belediye, Büyük Belediye , İl Özel İdaresi ve Köylerin kanunlarının bu

Taslağa göre uyumlu düzenlenmesi gerekmektedir.

YEREL KAMU HİZMETLERİNDE GÖREV VE YETKİLENDİRME

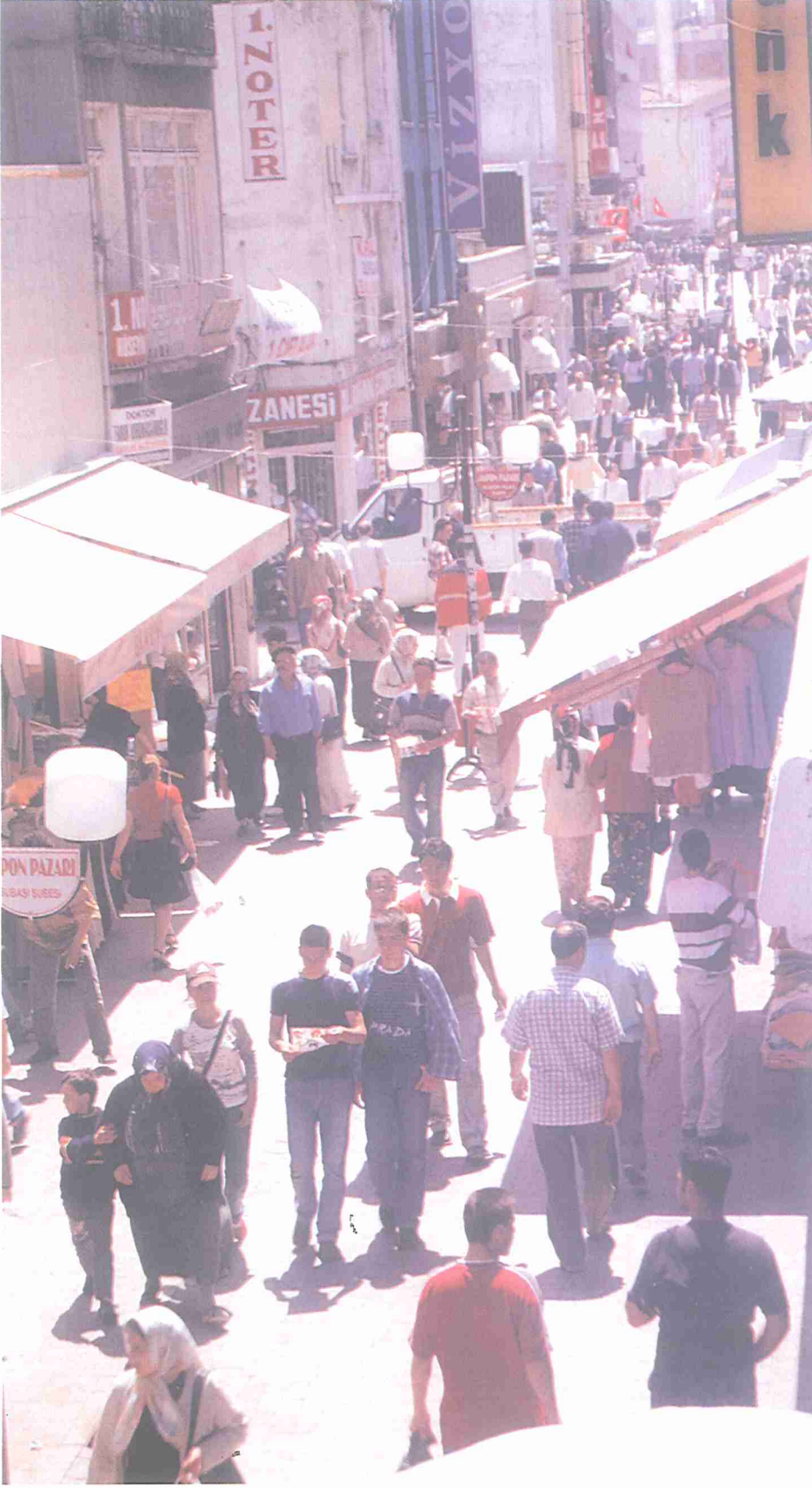
Yerel nitelikli kamu hizmetleri değerlendirilmesine alınan bir kısım hizmetler Yerel Yönetimlere devredilmiştir. Aslında bir hizmetin yerel olmasının iki temel koşulu bulunmaktadır. İlki, hizmetin niteliği gereği önce yerele hizmet etmesi ve yerel sınırları içinde kalabilmesidir. İkincisi ise müşterek ihtiyaçları karşılamasıdır. Nitekim bu konu, yukarıda belirtilen Anayasamızın 127. maddesinde tanımlanan yerel ve hizmet ilişkisinde gösterilmektedir. Uluslar arası bir diğer ölçüt ise, 1949 yılından bu yana üyesi olduğumuz ve imzaladığımız Avrupa Konseyinin, Avrupa Yerel ve Bölgesel Yönetimler Kongresi Anlaşmalarından olan, Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartıyla olan uyumun sağlanması konusudur. Bu noktalardan bakıldığında Şart ilkelerine uygun davranıldığı görülmektedir. Taslakta Yerel Yönetimlere(İl Özel İdaresi ve Belediye) devredilen hizmetler aşağıda gösterilmiştir. Merkezi birimlerin; Milli Eğitim Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı ile Tarım ve Köyişleri Genel Müdürlüğü'nün Taşra Teşkilatına ait görev ve yetkileri, il özel idarelerine devredilmiştir.

Tartışmaların çoğu, Yerelde eğitimin nasıl olacağı konusunda yoğunlaşmaktadır. Taslakta bu konu "eğitim ile ilgili olarak müfredat birliği vardır, md. 7/d" hükmüyle açıklanmıştır. Diğer bir konu, hastahanelerin belediyelere mi devredileceği konusudur. Bu konuda; hastahanelerin belediyeye devri olmadığına ilişkin olarak, " geçici md. 1/b, geçici maddel gerekçesi satır 13" tamamlayıcı bilgi verilmektedir.

Hizmetlerin yerine getirilmesinde etkililiği kısıtlayabilecek sorunlar şunlar olabilir. Kadro, bina , araç ve gereç, alacak ve borçlarıyla yerel aktarılan bu hizmetlerin gördürülmesinde Bölgelerarası Dengesizlikler dikkate alındığında uyumlaştırma nasıl sağlanacaktır. Geçici Md. 1/h de belirtildiği gibi; milli eğitim ve sağlık hizmetleri 5 yıl içinde, kültür ve turizm, çevre ve orman, tarım ve köy işleri 1 yıl içinde kademeli olarak

devredilecektir. 5 yıllık süre içinde devredilemeyen kadrolara ait atamalar için süre eklenmesi söz konusudur. ANCAK bu öngörülerin; Gelişmiş Batı Bölgelerinden başlayarak düzenleme içine alınması uygundur. Diğer yönüyle de; Adalet Bakanlığının bütçesi 800 trilyon TL iken, Köy işlerinin 1 katrilyon 300 trilyon TL olması ve bu bütçenin %75'inin 53.000 çalışanı ile personel ödemelerine gitmesi bu işlemlerin yerindeliğini göstermektedir. Temsil Yönüyle Bakıldığında; Merkezi yönetimle paylaşılarak yerine getirilen bu hizmetlerin Taşra olarak ilin genel idaresine değil, il özel idaresine verilmesi ve Bu nedenle de başına Devlet ve hükümetin temsilcisi olarak Valinin getirilmesi, gelecek senaryosunda "il özel idarelerinde" seçilme ve atanma ikilemi konusunu karşılamaya getirmektedir.

İlk olarak; il özel idaresinin başında profesyonel yönetici olacağı düşünülen(ilkokul mezunu olmak vali ataması için yeterlidir ancak hiçbir zaman uygulanmamıştır, ayrıca valilik statüsü, istisnai memurluktur ve toplumdaki kapasiteli ve başarılı vatandaşlara açıktır. Bu model, profesyonel yönetici olarak yetişen vali yardımcılarını ile desteklenmiştir. Uygulamadaki bir yerel yönetim birimi durumundaki, il özel idaresi örgütsel modeli, seçilmiş yürütme organı esasına dayanmayıp, yürütme organı(vali) atandığından, bu durum il özel idarelerinin öteden beri gerçek yerel yönetim birimi sayılmasını engellemektedir. Vali meclisin kararlarını yürüten bir yürütme organı değil, aynı zamanda meclisin önüne geçen bir karar organı veya il yönetimine, "tek hakim" unsur durumuna dönüşmektedir. Böyle bir durumda Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartında ortaya konulan ve yerel yönetimlerde genel karar organlarının(başkan, meclis ve encümen) seçilme gelmesi ilkesi bir yana, Anayasal bir kabul olan, karar organlarının (meclis ve encümen) seçilme gelmesi bile sağlanamamaktadır. Taslakta görülen Hizmetlerin yerele aktarılması ve ağırlaşması durumunda, Valinin bu ikili fonksiyonu güçlenerek devam edecek görünmektedir. Halbuki bilimsel araştırmalarda öne çıkarılan konu, Valinin, ilin genel idaresinin başında kalmasıdır.



İkinci olarak, Valinin seçimle gelmesi halinde veya il özel idaresinde yürütme organının, meclis içinden seçilerek gelmesi halinde bir federal yapı ortaya çıkacağı endişesidir. Her iki halde de endişe yersizdir. Merkezi idarenin vesayet denetimi altında, yerel hizmetler yürütülecektir. İhtilaflarda Yargı yolu açıktır. Aslında yeri gelmiş iken, Mahallin en büyük mülki amiri olarak valinin siyasi - idari yetki görev ve sorumlulukları ile halkla ilişkilerinin gözden geçirilmesi gerekmektedir. 1935'li yıllarda tek parti döneminde-CHP iktidarında Parti İl Başkanı ve Cumhuriyet Muhafızı konumundaki

Vali uygulaması politize olmanın ilk sıkıntılarını yaratmış, parti il lideri olma statüsü ve beklentisinden hızla vazgeçilmiş ise de, sonraki yıllarda da, mahallin en büyük mülki amirinin, hükümetin ve devletin görevlisi olmasından kaynaklanan siyasi etkilere maruz kalması yada bırakılması ortadan kalkmış değildir. Aslında ilçe yönetimlerinin ve Kaymakamların durumlarının hizmet boyutunun öne çıkarılması daha uygun bir strateji olarak literatürde öteden beri işlenmekte olan bir konudur. Ancak üzerinde çalışılmamıştır.

Merkezi Hizmetlerden

Çevre ve Orman Bakanlığı
Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü
Kültür ve Turizm Bakanlığı(geçici mad.1/c, ulusal nitelik taşımayanlar)
Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu Genel Müdürlüğünün Taşra Teşkilatının görev ve yetkileri belediye sınırları içinde

Belediye yönetimlerine verilmiştir. Başlıklarından da anlaşılacağı üzere, çevre, orman, spor, kültür ve sosyal hizmetler vb belirtilen bu hizmetler Belediyelerin ilk defa 2003 yılında karşılaşacağı hizmetlerden olmayıp, 1930 Tarihli ve 1580 sayılı Belediye Kanununda md. 15 içinde 82 fıkra olarak detaylı sayılmıştır. Hizmetler niteliği itibariyle çevre koruma kullanma dengesinin sağlanmasına yönelik ve sosyal ve kültürel nitelikli hizmetlerdir. Hizmet paylaşımı açısından yeterli personeli olmama gibi bir argümana karşılık, taşınır taşınmaz malları, alacak ve borçları, bütçe ödenekleri ve kadroları ile birlikte olmak üzere 1 yıl içinde devredilmektedir. Bu hizmetler, belediye sınırları içinde belediyelere, belediye sınırları dışında il özel idarelerine verilmektedir. Belediyeler, ören yerlerinin il özel idarelerine devrine, gelir kaybı nedeniyle itiraz etmektedir.

Özetle;Görevler konusundaki ayırım, başka bir ifadeyle merkezi yönetim ve yerel yönetimlerin görevlerinin belirlenmesi (temel kanun tasarısı md.7-8) "idare kuruluş ve görevleri ile bir bütündür ve kanunla düzenlenir(1982 Any, md.123/1) hükmüne aykırılık taşımamaktadır. Çünkü temel kanun tasarısı burada görev alanlarını belirlerken yerel yönetimleri egemenlik kullanan birimler haline getirmemektedir. Aksine, yerel yönetimler bu görevleri idarenin bütünlüğü ilkesine ve merkezi yönetim tarafından belirlenen kalkınma planları ilke ve hedeflerine uygun ve kanunlarla belirlenen çerçeve içinde yerine getireceklerdir(md.6 ve 8). Merkezi yönetimin, yerel yönetimlerin kendilerine bırakılan hizmetleri yerine getirmediği durumlarda, Taslak md.8 son satırda, "... aksakların bu süre içinde de giderilmemesi halinde merkezi idare durumun gerektirdiği tedbirleri alabilir" hükmü ile yerel yönetimlerde hizmet etkinliğinin sağlanmasına müdahale edeceği açıkça belirtilmektedir. Neticede yapılan görev dağılımı "idarenin bütünlüğünü ortadan kaldırıcı ve yerel yönetimleri egemenlik kullanan, "ASLİ BİRİMLER" haline getirici" bir özellik taşımamaktadır. Ayrıca, yerel yönetimlerin görevlerini aksatma, yapamama ve yapmama hali de incelenmesi gereken bir konudur. Yapmama halinde, hizmetlerin

Uzun ömürlü sütte
hiç katkı maddesi yok mu?

Yok!

Çünkü UHT* yöntemiyle
üretiliyor.

Bu yöntemle uzun ömürlü süt,
hiçbir koruyucu katkı maddesi
eklenmeden, hızla çok yüksek ısılarla
kadar ısıtılıp ardından da aynı hızla
soğutuluyor. Böylece doğal besin
değerini yitirmeden, ürüne ve sağlığa
zararlı mikroorganizmalardan
arındırılıyor. Özel Tetra Pak
ambalajları, açılmadan ve normal
şartlarda saklandığında içindeki
katkısız sütün besin değerini ve
tazeliğini aylar boyunca koruyor.

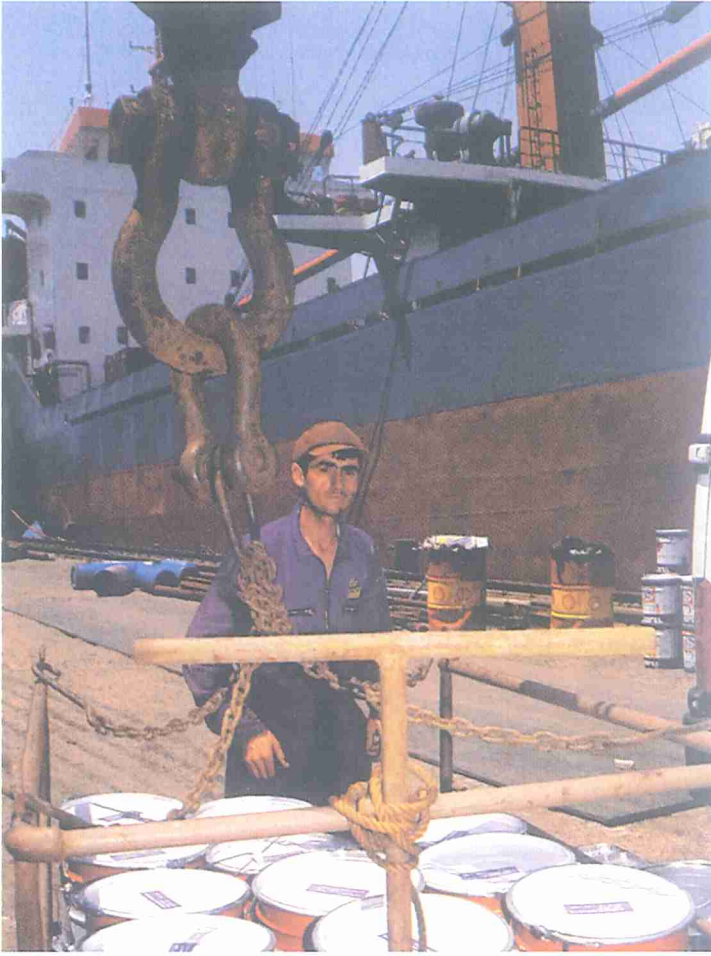


Uzun ömürlü süt,
altında bu amblemi taşıyan
tüm kutularda!

Tetra Pak
iyi olanı korur™

*UHT (Ultra High Temperature): Sütün, steril ortamlarda akış halindeyken, 2-6 saniye süreyle 135-150 derece sıcaklığa tabi tutulup, hemen ardından hızla 20 dereceye soğutulur, besin değerlerinin korunması, ürüne ve sağlığa zararlı mikroorganizmalardan arındırılması işlemi. Ayrıntılı bilgi için: (0212) 212 35 82

UZUN ÖMÜRLÜ SÜT
UHT



sürekliliğinin sağlanması ve hemşehrinin mağduriyetinin önlenmesi amacıyla, merkezi yönetimin acil müdahalesi gereklidir. Bu müdahalenin amacının sınırlarını aşmaması için veya özerkliği zedelememesi için, yerel yönetim standartlarının geliştirilmesi önem taşımaktadır. Yapamama halinde ise, gerekli yardımların nasıl sağlanacağı hususu açıklanmalıdır.

Merkezi idare tarafından yürütülecek görev ve hizmetler 7/h)- Acil durum yönetimi ve sivil savunma ile ilgili ulusal düzeyde yapılması gereken görev ve hizmetler, merkezi yönetime verilmiştir. Kriz yönetimlerinin, yönetim ilkeleri içinde geliştirilmesinin önemi bilinmektedir.

17 Ağustos 1999 ve 12 Kasım 1999 Marmara depremleri ile bir kez daha ortaya çıkmıştır ki, doğal afetlere ilişkin acil durumlarda yerinden müdahale edilmesi yeni yönetim stratejileri içerisinde yer almaktadır. Doğal afetlere ilişkin yapılacak çalışmalarda yerele ilişkin tüm kapasitelerin geliştirilmesi ve "altın saatler" olarak ifade edilen sürede müdahale edilmesi öncelik taşımaktadır.

Bu düzenlemede yerel yönetimler , kriz yönetimin dışında tutulmaktadır. Ancak planlama , kadro, araç ve gereç ile bağlantılı destek hizmetlerinin yerel mevzuatta unutulmaması gereklidir.

BAKANLIK MERKEZ TEŞKİLATI

Madde. 18- İçişleri, Maliye, Milli Eğitim, Sağlık ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlıklarında, temel görev ve hizmetlerin bir gereği olarak, kurum dışı müşteri, mükellef veya üçüncü kişi ve kuruluşlara yönelik olmak üzere, kuruluş kanunlarında belirtilmek şartıyla ana hizmet birimi şeklinde rehberlik ve denetim birimi oluşturulabilir. Hakim ve savcılarının denetimi için öngörülen hükümler saklıdır. Bu düzenlemede,

Maddede yer alan "müşteri" sözcüğü yukarıda sayılan ve niteliği gereği doğrudan vatandaş(ulusal) ve hemşehri(yerel) odaklıdır. Bu nedenle , "müşteri" kavramı ticari bir bakış açısını öne çıkarmaktadır. Vatandaşın ve hemşehrinin hak ve borçları ile sorumlulukları daha üst bir kavramdır. Kamu hizmetleri yönüyle bu ifade anlam kayması yaratmaktadır.

Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısı'nın 40.maddesi gereğince "Sayıştay hem merkezi yönetimi hem de yerel yönetim olarak Özel İdare ve Belediyeleri denetlemek ile görevlendirilmiş bulunmaktadır". Anayasanın 160.maddesinde ise, genel ve katma bütçeli dairelerin mali denetimi öngörüldüğü için, yerel yönetimlerin "özel bütçeli" idareler olması nedeniyle bu idarelerin mali denetimi Sayıştay'ın görev alanına girmemektedirler.

Kamu Hizmetlerinin Gördürülmesi;

Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısının 11.maddesi, İdarenin sorumluluğuna ilişkin hükümler saklı olmak kaydıyla, kendilerine ait hizmetlerden yetkili organlarının kararı ile uygun görülenleri ilgileri itibarıyla, üniversitelere, noterlere, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarına, hizmet birliklerine, özel sektöre ve alanında uzmanlaşmış sivil toplum örgütlerine gördürülebilir. Bu durumda idarenin sorumluluğuna ilişkin hükümler saklıdır". düzenlemesine yer vermiştir.

Gerek merkezi yönetime ait işlerde gerekse yerel yönetim hizmetlerinde yapmak, yaptırmak, işletmek, işletirmek gibi hükümlere yer verilerek hizmetlerin verimliliği ve etkililiği sağlanmak istenmektedir. Burada dikkati çeken husus, topluma sorumluluk yüklemek ve kendisine ait konuların içinde yer alma fırsatı yaratmaktır. Ayrıca idarenin sorumluluğuna ilişkin hükümlerden anlaşılın, denetimi veya kontrolünün ilgili kamu biriminde kalmasıdır. Ancak gerekçede bu hususun altı çizilmemiştir. Çünkü bilindiği gibi kontrolün kamu görevlileri eliyle yapılmamasına ilişkin örneklerde, "yeminli teknik bürolar" gibi Anayasa Mahkemesinin iptaline konu olmuştur.

Diğer bir husus, kamu hizmetlerinin sürekli ve devamlı olması özelliği nedeniyle, kamunun hizmetin yerine getirilmesinde elindeki tüm imkanları kullanmasının asıl olmasıdır. Hizmetlerde verimlilik sağlanması ve kamu personeli açısından cazibe yaratması için düşünülen "sözleşmeli personel" uygulaması zaman içinde amacı dışına çıkmış ve ayrımcılığa neden olmuştur. Hizmetin gereklerine uygun personel politikası takip etmek kamu hizmetlerinde verimliliğin sağlanmasında daha doğru bir yaklaşımdır. Aksi takdirde sürekli olmayan sözleşmeye dayandırılan hizmetlerde personelin geleceğini görmemesi, hizmette beklenen verimi düşürecektir. Bu husus, yerelde yerel yönetimlerin yetmediği yerde yerel insiyatiflerin desteği , yetmediği yerde ulusal ve uluslar arası destek sağlanması uluslar arası yaklaşım ile benzerdir. Yerel ve ulusal imkanlar araştırılmadan uluslar arası piyasalara açılmak, gelişmeyi ortadan kaldırdığı için, hizmetlerin yaptırılmasında dikkate alınacak ilkeler açıklığa

kavuşturulmalıdır. Bu hususa dikkat edilmediği koşullarda, “yerelin yetkileri özel sektöre kayabileceği ve beklenmedik pahalı hizmet sunuşları” ile karşılaşılabilir. Bu husus aynı zamanda yerel insiyatiflerin gelişmesi, belediyelerin kapasitelerinin artırılması için bürokratik bariyerlerin kaldırılması konusuyula da yakından ilişkilidir. Belediyelerden beklenen, yeni yönetim stratejilerinden en önemlisi kaynak yaratma kabiliyetinin geliştirilmesidir. Bunun için strateji planlaması öne çıkarılmalıdır ve Taslakta bu konuya açılım sağlayacak stratejik çalışmalar yapacak kurullar öngörülmüştür. Ancak açıklamalar tatmin edici değildir.

MAHALLİ İDARELER HALK DENETÇİSİ

Her ilde, mahalli idareler ve bunlara bağlı kuruluşlar ile bu idareler tarafından kurulan birlik ve işletmelerin, gerçek ve tüzel kişilerle ilgili işlem ve eylemlerin hukuka uygunluğunu değerlendirmek, aralarındaki anlaşmazlıkların çözümüne yardımcı olmak üzere bir halk denetçisi seçilir(Md.42). Bu maddede de görüldüğü gibi , Yargının işlerini hafifletmek ve hukuka uygunluğu değerlendirmek esprisi içinde “hakemlik müessesesi benzeri” bir uygulama düzenlenmiştir. Esasen mahkemelerin en önemli konusu olan gecikmelerin nedeni, bilgi ve belgelerin toplanmasıdır. İlgili kurum ve kuruluşlar halk denetçisi tarafından istenen bilgi ve belgeleri ile soruların cevaplarını en geç bir hafta içinde vermek zorundadır. Bu da mahkemelere kolaylık sağlayacak bir gelişmedir. Öte yandan, halk denetçisinin raporlarının kamuoyuna açık olması da, idarenin sürekli denetimini sağlayacak bir mekanizma yaratacağından, İdareyi işlem ve eylemlerde de dikkatli davranmaya yöneltceği gibi olumlu bir değişiklik içinde düşünülebilir. Burada Yargının önünü kesmek veya müdahale gibi bir husus olmayıp, zaten menfaati ihlal edilen gerçek veya tüzel kişiler, işlem ve eylemden haberdar olduktan sonra veya başvuruya süresi içinde cevap verilmemesi halinde otuz gün içinde Halk Denetçisine başvururlar. Halk denetçisine başvuru, idari yargıya başvurunun ön şartı değildir. Yani isterse başvurmaz. Yine başvuruda bulunan tatmin olmaz ise, dava açma süresi yeniden işlemeye başlar. Burada süreç itibarıyla Yargı ile Halk Denetçisi karar uyumsuzluğu gibi bir durum bulunmamaktadır. İdare ile Halk Denetçisi arasında uyumsuzluk olabilir, bu durumda Yargı yolu zaten açıktır. Burada dikkati çekecek bir konu, her ilde bir ombudsman , il büyüklükleri ve nüfus yapısı içinde yeterli olacak mı hususudur.

SAYIŞTAY DENETİMİ

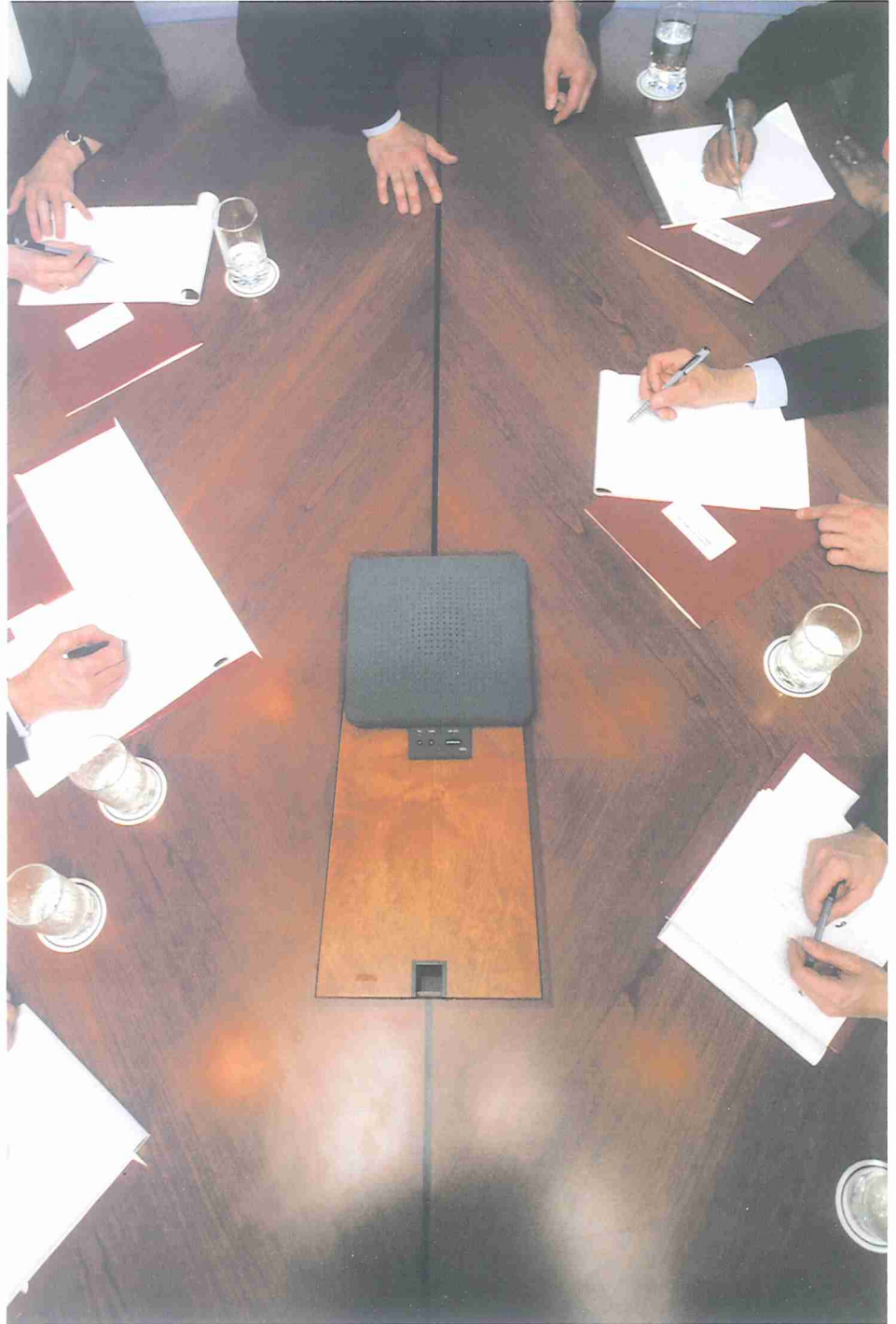
1982 Anayasasının 160.maddesinde düzenlenen Sayıştay organı “genel ve katma bütçeli dairelerin bütün gelir ve giderleri ile mallarını TBMM adına denetlemek, sorumluların hesap ve işlemlerini kesin hükme bağlamak ve kanunlarla verilen inceleme, denetleme ve hükme bağlama işlerini yapmakla görevli” kılınmıştır.

Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısı'nın 40.maddesi gereğince “Sayıştay hem merkezi yönetimi hem de yerel yönetim olarak Özel İdare ve Belediyeleri denetlemek ile görevlendirilmiş bulunmaktadır”. Anayasasının 160.maddesinde ise, genel ve katma bütçeli dairelerin mali denetimi öngörüldüğü için, yerel yönetimlerin “özel bütçeli” idareler olması nedeniyle bu idarelerin mali denetimi Sayıştay'ın görev alanına girmemektedirler. Dolayısıyla bu hükmün geçerli hale gelebilmesi için Anayasal bir değişikliğin yapılması

gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Aksi takdirde 40. Madde. Anayasal bir aykırılığı bünyesinde taşımaktadır. Ayrıca kanunlarla verilen inceleme, denetlemeve hükme bağlama, görevinin olması genel ve katma bütçe ile ilgili olup, yeni durum için de geçerli düşünülmemelidir. Bu durumda Sayıştay'ın yeni görevleriyle ilgili olarak örgüt yapısının gözden geçirilmesi gerekmektedir. Ancak bu yapılanma yeni bir hantal yapı ortaya çıkarmayacak mıdır? Ayrıca anayasaya aykırı maddeler olduğuna göre, önce düzenlemeler yapıp, anayasaya aykırılıklar varsa anayasa mahkemesine gidilmesini önlemek için, anayasa değişikliği mi yapılacaktır? Bu husus toplumsal uzlaşma gerekliliğini öne çıkarmaktadır.

DENETİM VE TEFTİŞ KURULLARI

Yüksek Denetleme Kurulu(Taslak, md. 49)kaldırılmıştır. Geçici Mad. 3'e göre,



1982 Anayasasının 160.maddesinde düzenlenen Sayıştay organı "genel ve katma bütçeli dairelerin bütün gelir ve giderleri ile mallarını TBMM adına denetlemek, sorumluların hesap ve işlemlerini kesin hükme bağlamak ve kanunlarla verilen inceleme, denetleme ve hükme bağlama işlerini yapmakla görevli" kılınmıştır.

Yüksek Denetleme Kurulunun Personeli, araç; gereç; her türlü taşınır ve taşınmaz malları ve bütçesi Sayıştay'a devredilmiştir. Personelin özlük hakları korunmuştur. Bilindiği gibi İçişleri Bakanlığına bağlı Teftiş Kurulları, kurulduğundan beri Bakanlık içinde sadece 57. Hükümette görev alan İçişleri Bakanlığını yürüten Sn. Saadettin Tantan döneminde denetleme yapmıştır. Teftişler yerelde yapılmıştır. Uygulamada teftiş kurullarının raporlarının siyasi erk tarafından müdahaleye konu olduğu ve işleme konmadığı eleştirilerine karşılık böyle bir uygulamaya gidilmiştir. Sayıştay başkanının TBMM tarafından atanması işlemleri açısından bağımsız hale getireceğinden , bu uygulama yukarıda belirtilen Anayasal değişiklik bağlamında uygun görülmektedir. Ayrıca Sayıştay hukuka uygunluk ve performans denetimini de üstlenmekte ve ihtisas birimleri kurulabilmektedir. Yine Taşrada Yerel Sayıştaylar diyebileceğimiz uygulamalara da ağıttır.

Taslakta yukarıda belirtilen tespitlere rağmen, kamuda bir işletmede olduğu gibi performans denetiminin yapılmasının çok zor olduğu, denetleme konusunun bir ahlaki sorun boyutu taşınmasından hareketle cezai tedbirlerin ağırlaştırılması konusu ile çalışmaların detaylanması gerekliliği görülmektedir.

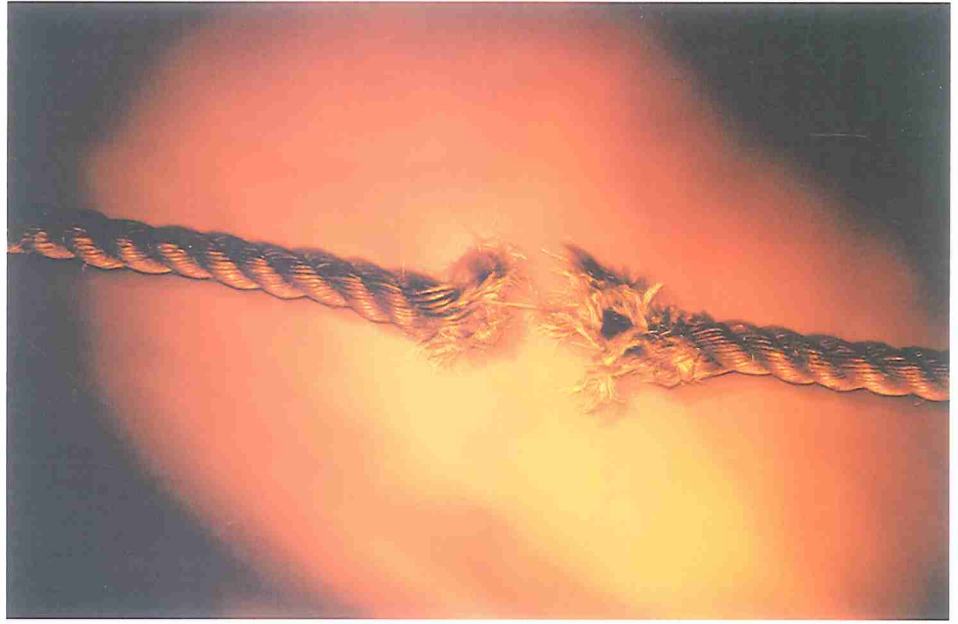
İNSAN KAYNAKLARI

İnsan kaynakları başlığı altında; "Hükümetin görevi sona erdiğinde, müsteşarlar ile başkanlık ve genel müdürlük şeklinde kurulan bağlı ve ilgili kuruluşlarda kendi genel kurullarının seçimiyle gelenler dışındaki başkan veya genel müdürlerin görevi kendiliğinden sona ermiş sayılır. Ancak bu görevlere yeni bir atama ya da görevlendirme yapılmıyaya kadar bu kişiler görevlerine devam ederler. Bu şekilde görevi sona erenlerden başka bir göreve atanmayanlar, özlük hakları saklı kalmak üzere, kadro şartı aranmaksızın bakanlık müşaviri olarak atanırlar."(madde.46) hükmüne yer verilmiştir.

Bu uygulama , merkez-valileri benzeri, merkez müşavirliği uygulaması getirerek, personel yığılması yaratacaktır. Bu gibi durumlarda, kullanılmayan işgücünün atıl bırakılmayarak, insan kaynakları içinde değerlendirilmesi gerekir.

KATILIM

Katılımdan çok bahsedilmekle birlikte



örgütsel yapının belirsizliği gibi eleştiriler bulunmaktadır. Katılımcı programları yok sayan eleştirilerin ortadan kalkması için, bir yerde kent konseyleri adının geçmesi gerekmektedir.

Bu ifade yerel mevzuat taslaklarında yer almaktadır. Bilindiği gibi, 1992 Rio ile başlayan İdare Merkezli Yönetim yani siyasi iktidarın kendi başına karar alıp bürokratik mekanizmalarla yürütmesine dayanan ancak bu şekilde kamu hizmetlerinin etkinlikle yerine getirilmemesi ve halkın sahip de çıkarmaması fikrinden başlayıp, Toplum Merkezli Yönetime geçilmesinin hedeflendiği Yerel Gündem 21, 1996 Habitat İstanbul toplantısında da gelişmelerin değerlendirildiği Kamu, Özel ve Sivil ortaklıklara dayanan bir Eylem Programıdır. Bu çizgide, sahip çıkılması ve yürütülmesinin kolaylaştırılması açısından, kentsel sorunlar irdelenmekte ve birlikte çözüm aranmaktadır. Türkiye'de 50 yerleşimde Yerel Gündem 21 programları uygulanmaktadır. Cumhurbaşkanımız Sn. Ahmet Necdet Sezer 2002 Johannesburg Zirvesinde Türkiye adına katılım-demokrasi ödülü almıştır. Bu programın devamına ilişkin Projelere de Türkiye Katkısını koyarak katılmaktadır. 12 Kasım 2003 tarihli Resmi Gazetede yeni proje ekinin imzalandığı görülmektedir. Özetle katılımcı demokrasinin çeşitli yönlerinin mevzuat çalışması gerekçesinde de örneklerle izahı gerekmektedir.

SONUÇ

Kamu Yönetimi Kanun Tasarısı; Devlet Yönetiminde, iyi yönetim ihtiyacının giderilmesine yönelik olup, birçok

yönleriyle mal ve hizmet akışında yaşanan sıkıntıları giderecek bir görünüm vermektedir. Bununla beraber, bir bütün olarak bakıldığında eksik, konuları itibariyle tamamlayıcı özelliği bulunmayan yada birbirinden bağımsız ve yeniden düzenlenmesi gereken kısımları bulunmaktadır. Bağlantılı hukuki düzenlemeler ile birlikte bir bütün olarak kamu oyununun incelemesine açılması ve tartışılması için zaman verilmesi sağlanamamıştır.

Bu haliyle kurumsal yapılanma bağlantıları görülmediği için veya varsa da bilinmediğinden yerinde ve/veya değil eleştirilere açık hale gelmiştir. Tasarı hala üzerinde çalışılması ve sektörlerarası uzlaşılmasına ihtiyaç duyulan bir belge özelliğini taşımaktadır. Siyaset Biliminde iyi bilinen bir kural da, hangi konu olursa olsun, yönetim ve katılım süreçleri dışında kalma ve/veya bırakılmanın, sonradan gecikmelere ve zaman kaybına yol açacak, uygulamaya karşıdan bakma ve destek vermeme süreci başlattığıdır. Bu bakımdan hızlı karar vermek, her zaman işlerin planlandığı gibi çabuk ve beklenenlere uygun gitmesi sonucunu doğurmayabilir...

Kamu yönetimi yapılanmasına ilişkin çalışmalar, yukarıda belirtilen koşullarda, tüm yönleriyle tamamlanmadan, Kamu Yönetimi Kanununun yürürlüğe girmemesi, yürürlük maddesine bu hususun yazılması ve önceki kısımlarda da değinildiği gibi, gelişmiş bölgelerden başlamak üzere pilot bölge veya pilot bölgeler uygulamasına gitmek gerekmektedir.

Think Flexible



Flexible Solutions For Flexible Packaging



bak ambalaj
Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10002 Sk. No.45 35620 Çiğli / İzmir / TURKEY
Tel. +90(232) 376 74 50 • Faks. +90(232) 376 74 58
e-mail: bakambalaj@bakambalaj.com.tr • web: <http://www.bakambalaj.com.tr>

Kamu reformu siyasetten başlamalı...

Prof. Dr. Mustafa Yaşar TINAR
Dokuz Eylül Üniversitesi-İİBF Öğretim Üyesi
Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği
(ESİAD) Genel Sekreteri

Türkiye’de siyaset, yıllardan beri, ekonomiyi, medyayı ve kamuoyunu en çok meşgul eden konulardan biri olmasına rağmen, kendinden bekleneni vermemenin sonucu olarak toplumda büyük bir güven erozyonu ile karşı karşıya kaldı. Bunun nedenleri üzerinde gazetelerde, dergilerde, çeşitli toplantı ve panellerde, sivil toplum örgütlerinde çok şey yazılıp tartışıldı; ama, ilginçtir, siyasetin içinde, kendi kendini sorgulamayı göze alanların sayısı hep sınırlı ölçülerde kaldı. Dokunulmazlıkların kaldırılması ya da sınırlandırılmasıyla ilgili olarak defalarca yaşanan hayal kırıklıkları, bu güven bunalımını maalesef artırıyor.

Geçmişten bu yana toplumumuzda siyaset yapma anlayışına ve siyasetçilere yönelik eleştiriler arttığında, şaşırtıcı bir şekilde, bu durum siyasetçilerimiz tarafından bir özelleştirme ve kendini yenileme fırsatı olarak algılanmadı; tam tersine, karşı saldırıya geçip “siyasetçilerimize güvenmeliyiz”, “onlar uzaydan gelmediler ki...”, “eleştiriler demokrasimizi zedeliyor” şeklinde karşı görüşler öne sürüldü. Görüşlerin çoğu elbette doğru. Ama bu sözler, ülkemizde toplum ve siyasetçi arasında büyük bir kopukluk olduğu ya da mevcut ilişkinin kişisel çıkarlar ve partililik kaygılarının gölgesinde, sağlıklı bir demokrasi kültürü oluşturmaktan çok, yozlaşmaya neden olduğu gerçeğini değiştirmiyor. En önemlisi de, bu tür beyanların içinde, siyasette de yeniden yapılanma ihtiyacını vurgulayan ifadelerin cılız kalması...

Toplum ve siyasetçi arasında birbirinden böylesine kopuk bir ilişkinin yaşandığı yerde, çok, ama çok düşünmeye ihtiyacımız olduğu inancından hareketle, “Türkiye’de Siyaset” denince kafamı kurcalayan, doğrusu bazılarına açık ve net cevaplar bulamadığım, bundan 5-6 yıl önce kaleme aldığım, İzmir Ticaret Borsası Dergisi ve Gazete Ege’de yayınlanan bazı soruları, güncelliğinden hiçbir şey kaybetmemiş olması nedeniyle, bazı küçük değişikliklerle YARIN okuyucularıyla da paylaşmak istiyorum:



- Gizlenecek bir şey yok ise, toplum-siyasetçi ilişkisinin yeniden sağlıklı bir yapıya kavuşturulması için son derece gerekli olduğu bir zamanda dokunulmazlıkların büyük ölçüde kaldırılması fikrine karşı çıkmamanın anlamı nedir?
- Dokunulmazlık zırhı, toplumun gerçeklerinden kaçmayı sağlayan bir sığınak mıdır? Yoksa, seçmenle vekili arasında örülmüş ses geçirmez bir duvar mı?
- İnsan hiçbir çıkar gözetmeden, vatana, millete, insanlığa hizmet etmek, bu ihtiyacın (görevin, sorumluluğun) manevi tatmini için mi siyasete atılır? Yoksa kendine, yakınlarına, yandaşlarına ya da seçmenlerine maddi çıkar, mevki, iş vb. sağlamak için mi?
- Demokrasi, seçmenlerin kamu kaynakları üzerinde hangi çıkar grubunun hakimiyet kuracağına karar vermesi midir?
- Siyasetçilik bir meslek olarak mı görülmelidir?
- Demokrasi, halkın (seçmenin) egemenliği demek ise, seçmen her türlü özel işini kendi milletvekili aracılığıyla yaptırdığında demokrasinin gereği yerine mi getirilmiş oluyor? Ülkesi ya da bölgesi için icraat programları geliştirmekten çok, seçmenin özel istekleriyle uğraşan, iş takipçiliği yapan bir milletvekilinin seçim bölgesinde çok sevilmesi ve

hangi partiden olursa olsun, adaylığını koyduğunda kazanmasını gelişmiş bir demokrasi örneği olarak mı algılamalıyız?

• Ülkede az-çok bir gelişme var ise, ulaşılan nokta daha çok ülkenin doğal gelişmesinin, kendi iç dinamiklerinin bir sonucu mudur? Yoksa, ülkeyi yönetenlerin gösterdiği performansın sonucu mu? Diğer bir deyişle, Türkiye, daha iyi siyasetçilerin elinde bugünkü ulaştığından çok daha ileri bir konumda olabilir miydi?

• Koalisyon hükümetlerinde pazarlıkların en can alıcı noktası, her defasında neden hangi kamu bankasının hangi partiye ait bakanlığın denetimine verileceği konusu olmuştur? Ya da çıkan anlaşmazlıklar, daha çok neden hangi arpalıklara hangi parti yandaşları ya da emektarlarının atandığı üzerinde odaklaşıyor?

• Kendisinden sorumlu olduğu alanda çözümler getirmesi gereken bakanların çoğu, neden sanki dışarıdan biriyim gibi, “şu sorunlar vardır; şunlar yapılmalıdır, bunlar yapılmalıdır” şeklinde konuşurlar? Örneğin, insan haklarından sorumlu bakan, neden Türkiye’de insan haklarının ihlal edildiğinden şikayet eder; özelleştirmeden sorumlu bakan, halk somut icraat beklerken, hep özelleştirmenin gereğini vurgular?

• Siyasete atılmadan önce ümit veren, parlak bir profil çizen, toplumda saygın

bir yer edinen kişilerin çoğu, milletvekili seçildikten sonra neden silikleşiyorlar?

- “Sürekli Aydınlık İçin Bir Dakika Karanlık” gibi son derece barışçı ve demokrasinin gelişimi için umut veren bir pasif direniş eylemine katılanlarla, Türkiye Cumhuriyeti’nin bir bakanı “bunu çocuklar yapar, çünkü onlar başka bir şey yapamazlar” (yani “güç bende”) diyerek dalga geçerse, bu oyunun adı “demokrasi” olabilir mi?
- Muhalefet, her ne pahasına olursa olsun iktidardakini kötülemek, iktidarın her yaptığını eleştirmek; iktidar ise, muhalefette söylenenlerin tersini yapmak mıdır?
- Milletvekili sayısını 450’den 550’ye çıkarmanın Türkiye’ye hangi ek yararı olmuştur?
- KİT zamları vatandaşa kaçınılmaz bir zorunlulukmuş gibi sunulurken, iktidar veya muhalefetten neden bir milletvekili çıkıp “bu kurumlardaki kaynak israfı giderilse, verimlilik sürekli artırılsa, siyasilerin müdahalesi kaldırılrsa, bu zamlara gerek olmazdı” demiyor?
- Ara rejimleri “Günah Keçisi” olarak kullanmayı seven, her fırsatta eleştirmekten büyük zevk alan siyasetçilerden kaç tanesi, parlamentonun feshedilmediği ara rejimlerde, beğenmediği bir uygulamayı protesto etmek için istifa vb. olanaklardan yararlanmıştı?
- Memur maaşları üzerinde mecliste uzun müzakereler yapılması normal karşılanırken, milletvekili maaşları söz konusu olduğunda, neden genellikle tartışmaya gerek duyulmaz?
- Bir bakan, yapılan zamları nedenlendirmek için halka “IMF istedi, biz değil!” diyebilir mi?
- “Enkaz devraldık” demek, başlayan yeni icraat döneminde de kayda değer bir şey yapılamıyacağına önceden bilinmesi için mi söylenir?
- Türkiye’de siyasi partilerden kaç parti programını değişen çağa uydurmak, yeni politikalar oluşturmak amacıyla hararetli fikir tartışmalarına sahne olmuş toplantılar düzenlemiştir?
- Toplumda bileğinin hakkıyla dahi olsa, bir yerlere gelmiş her insanın arkasında siyasi güç aranmasının ya da her kişisel işin hallinde bir siyasetçi bulma tavsiyesinin nedeni nedir?
- Acaba bu topraklar üzerinde doğru bildiğini yapma uğruna, bir daha seçilmemeyi göze alan kaç siyasetçi vardır?

- Toplanan vergilerin popülist uygulamalarla pervasızca harcanması ile toplum üzerinde mutlak hakimiyet kurma gibi demokrasiden uzak bir düşüncenin ilişkisi var mıdır?
- Büyük paralar harçayarak siyasete atılan ve seçimlerde başarı sağlayan birisi, paranın geçerli olmadığı bir siyasi düzende de aynı başarıyı gösterebilir miydi?
- Çoğu alanda hakim olan politikasızlık, siyasette popülizmin varlık nedeni midir? Yoksa, bunun tersi mi daha doğrudur?
- Sonuçta, liderlere bakarak oy kullanmak, parti programlarına bakarak oy kullanmaktan daha mı etkilidir?
- Seçmenini istediği gibi yönlendirdiğini düşünen bir milletvekilinin, bir sonraki seçime kadar kendinden beklenen



performansı göstermesi mümkün müdür?

- Her iktidar değişiminde bürokraside odacılara kadar inen bir kadro değişiminin başlaması ve bürokrasinin tepeden tırnağa siyasileştirilmesi hangi demokratik ideal ve gelenekle açıklanabilir?
- Siyasilerin taleplerine “Hayır” diyecek bir KİT Genel Müdürü’nin bu makama atanması neden mümkün değildir?
- Kabineye atanacak bakanlardan atama öncesinde tarihsiz istifa mektupları alarak cebine koyan bir başbakan, demokrasiyi hiçe mi saymaktadır? Yoksa onu korumakta mıdır?
- Gelir dağılımı bozukluğunun toplumda yaralar açtığını, bunu düzeltmeye kararlı olduklarını, bu nedenle memur maaşlarına beklenenden

daha yüksek oranda zam yapıldığını söyledikten iki-üç gün sonra petrol ürünleriyle başlayan bir zam paketi açılmasının nedeni, toplumsal hafıza zayıflığı mıdır?

- Demokrasilerde seçim, en iyileri mi, yoksa kötülerin ehvenini mi seçmeyi sağlayan bir araçtır?
- Futbol takımlarında bir-iki başarısızlık bile bir çalıştırıcının işine derhal son vermeye yeterken, siyasette vizyonsuzluğa ceza kesilmemesi, tam tersine başarısızlığın ödüllendirilmesi nasıl mümkün olabilmektedir?
- Seçimler sonuçlandığında, neden yenilgiye uğrayan hiçbir lider yenilgiyi kabul edip bundan sonra seçmenin güvenine layık olmak için daha çok çalışacaklarını söylemekte zorlanır?
- Genel ya da yerel seçimlerde vatandaşın oylarıyla görevinden uzaklaştırılan siyasetçilerin yeniden aday olmak için çırpınmaları ve bazen yeniden seçilmeleri demokrasinin hangi ideali ile açıklanabilir?
- Hükümetlerde her kafadan bir başka ses çıkması, iktidara hazırlıksız olmanın kanıtı mı olarak görülmeli, yoksa toplumu ciddiye almama alışkanlığının mı?
- Ailede, okulda, mahallede, iş hayatında, hatta sivil toplum örgütünde yeterince demokrasi yok ise, parlamentodaki demokrasi uygulamasını eleştirmenin anlamı var mıdır?
- Devletin artan kaynak ihtiyacını karşılamamanın tek yolu, mal ve hizmetlere zam yapmak ya da insanı psikik olarak baskı altına alan bir ifade ile “mükellef” adı verilmiş, vergi ödeyen kısıtlı sayıdaki kitlenin vergi yükünü artırmak mıdır?
- Seçildikten sonra seçim öncesinde seçmenine kendini tanıttığı şekilde davranmayan milletvekilinin meclis üyeliği ne derece geçerlidir?
- Devletin asli görevlerine ağırlık verme amacıyla küçülmesi, siyasetçinin de küçülmesi mi demektir?
- Meclis üyelerinin ülke sorunlarına yeterince sahip çıkmamalarının nedeni, meclisteki kalabalıktan kaynaklanan “sorumluluğun yayılması” (1/550) midir?
- Liderler arasındaki kişisel çekişme ve zıtlasmalar demokratik parlamenter rejimin doğal sonucu mudur? Yoksa, liderlerin toplumu arkalarından sürükleyecek yetenek ve programlarının olmamasından mı kaynaklanmaktadır?
- Siyasette dini bütün bir izlenim



vermek, dürüstlüğün garantisi midir?

• Bir bakanlığa atanmak, atanacak siyasetçinin konudan anlamasa bile en azından yöneticilik eğitimi almış olmasını gerektirmez mi?

• Ekonomik kriz yaşandığında IMF'ye muhtaç olmayı Güney Kore'liler neden "Ulusal Utanç" olarak görürler de, bizim siyasetçilerimiz borç koparabilmeyi yıllardır topluma bir "Ulusal Başarı" gibi sunmaya çalışır?

• Söylendiği gibi, demokrasi gerçekten toplumların layık olduğu yöneticilerle yönetilmesini mi sağlar?

Bu soruların sayısı yüzlere, hatta binlere çıkartılabilir. Ortada duran bir gerçek, Türkiye'de siyasetin geçmişten bugüne cevaptan çok soru ürettiği'dir. Demokrasilerde siyasetçilerin temsil ettikleri kitlenin güvenini kaybetmeleri kadar kötü bir gelişme olamaz. Oysa, gelişmekte olan ülkemizde siyasetçi, herhangi gelişmiş bir ülkede olduğundan çok daha büyük bir sorumluluğun altındadır. Çünkü kaynakları kıt, eğitim düzeyi düşük, demokrasisi yeterince olgunlaşmamış, tüyü bitmedik yetimin hakkını arayamadığı, devletin ekonomik ve sosyal yaşamdaki belirleyiciliğinin yüksek olduğu, kısır çekişmelerde zaman yitirmeye tahammülü olmayan, iddialı hedeflere ve hızlı gelişmeye susamış bir toplumda, sorunlara çözümler üreterek ülkeyi kısa sürede ileri götürmekle görevlidirler. En azından toplumun beklentisi budur.

Toplum olarak her şeyi siyasetçiye havale etmenin rahatlığını

yaşadığımız da madalyonun öteki yüzü... Beğenmediğimiz siyasetçi davranışlarının aslında günlük yaşamımızda oldukça yaygın gerçeklere ne kadar benzediğinin farkında mıyız? Birbirimize ne kadar güven duyuyoruz ki, siyasetçimize duyalım?

Kamu reformu siyasette reformu içine almadan eksik kalacaktır. Şu anda başta ekonomi olmak üzere, birçok şeyin olumlu bir hava estirmesi, gelecekte de aynı havanın hakim olacağı anlamına gelmez. Siyasette kaliteyi artırmak, siyasi partiler düzenini çağa uydurmak, "topluma hizmet"e dayalı ve "etik değerlere saygılı" bir siyaset anlayışını yaygınlaştırmak, toplumun her kesimine temsil olanağı verecek, istikrar ve uzlaşma kültürünü geliştirecek bir seçim sistemi yaratmak, siyasette reformun ana unsurları olmalı. Bu görev kuşkusuz yine siyasetçilerimizin. Ama, toplumun katılmadığı, baskı yapmadığı, gerektiğinde ulusal bir sorun için vekillerin telefon ve faks yağmuruna tutulmadığı bir yerde, demokrasinin kalp damarlarında tıkanıklık olduğunu unutmamak gerekiyor.

Son bir soru: Kaç milletvekillimizin halka açık e-posta adresi var? Hiç aşağıdaki web adresine girip öğrendik mi? En azından il ya da bölge milletvekillerimize bir görüş, bir tepki, bir takdir mesajı yazdık mı?

http://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/mv_e_posta.uye_e_posta



Kaçan balık büyük olur

Yazan: Deniz SİPAHİ

Son yıllarda bazı ülkeleri çok yakından takip ediyorum. Bunlar Çin, Hindistan ve İrlanda... Tabii İsveç ve İsrail de benim özel listem içerisinde yer alıyor. Kabul edelim ki; 83'ten 90'a kadar Türkiye müthiş bir büyüme trendi yakaladı. Ekonomi otoritelerinin örnek olarak gösterdiği, birçok ülkenin 20 yılda yapabildiklerini iki üç yıla sığdırabilen bir Türkiye fotoğrafı karşımızda bulunuyordu.

Ancak 90'lı yıllar hepimiz için zor ve dalgalı yıllardı. Her iki yılda bir krizle karşı karşıya kalan Türk halkı, geçim derdinden geleceğe yatırım yapmayı düşünemedi. Bence 90'lı yıllar dünyadaki yeni trendlerin şekillenmesi adına son derece önemli bir süreçti.

Maalesef Türkiye bu trene binemedi. Çin, Hindistan, İrlanda, İsveç, İsrail bu boşlukları doldurmayı başardı. Oysa Türkiye'nin zenginliği bu saydığım ülkelerden hiç de geride değildi. Örneğin Türkiye'nin gen potansiyeli Avrupa Birliği ülkelerinin gen toplamının iki katına eşit olmasına rağmen bugün çok az insan bu konuda çalışıyor ve kafa yoruyor.

Bakin son beş altı yılda bu ülkelerde neler oldu. Önce Hindistan'dan başlayalım. Yazılım sektöründe Hindistan, finans sektöründe geliştirilen yeni ürünlerin merkezi durumunda. Aynı zamanda dijital cihazlar ve endüstriyel tesislere yazılım üretiliyor.

IT danışmanlığında Wipro, Infosys ve Tata gibi firmalar, ABD'deki IT networkunun yönetimi ve yeniden yapılandırılması işlemlerini Hindistan'da yürütüyor. Call Center'larda binlerce Hindistanlı ABD'deki müşteri hizmetleri, sigortacılık, kredi kartları, yer ayırma işlerini ülkelerinden idare ediyor.

Çip dizaynında Intel, Texas Instruments ve birçok ABD'li firma Hindistan'ı mikroişlemci ve multimedya çipleri konusunda Ar - Ge merkezi olarak kullanıyor.

Finansal analizlerde Wall Street'in büyük yatırım bankalarının analizleri ve muhasebe ve sigorta firmalarının büyük ofisleri Hindistan'a taşınmış durumda. Endüstri mühendisliğinde Hindistan GE Medikal için önem taşıyan Ar - Ge çalışmaları yapıyor. GM, motor üreticileri

Cummins ve Ford gibi firmalarda büyük üretim tesisleri kurma yolunda.

Analitik çalışmalarda ABD firmaları Hindistanlı matematik uzmanlarını işe alarak risk analizlerini, müşteri davranışlarını ve üretim süreçlerini hesaplatıyor. İlaç araştırmasında ABD'deki araştırma yatırımları maliyetinin sürekli artması Hindistan'ı biyoteknoloji ve klinik testlerde bir merkez yapma yolunda zorluyor.

Yabancı yatırımlar, 1991 - 1995 arasında her yıl yaklaşık yüzde 100 artarak sıfırdan yılda 2 milyar dolara yükseldi. Hindistan'da BT sektörü 1991 - 2000 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 50 büyüdü.

2008 yılında bu sektörde çalışan sayısının 1.1 milyona ulaşması bekleniyor.

Cisco, IBM, Microsoft, General Electric, Fujitsu gibi uluslararası bilgi teknolojileri şirketleri yazılım geliştirme merkezleri kurdular.

Hindistan'ın farklı yerlerinde Yazılım Teknoparkları kuruldu.

Bütün bunlar için de şunlar yapılmış. Deregülasyon çalışmaları, ülkeyi yabancı yatırımcılar için cazip hale getirilmiş. Hükümet serbest ekonomiyi desteklemiş. Yatırıma gelen firmalara şirket kurma kolaylıkları, vergi muafiyeti ve gümrük gibi imkânlar sağlanmış.

Peki İrlanda'da neler olmuş?

Avrupa'da satılan PC'lerin üçte biri İrlanda'da üretilmeye başlandı.

1980'den beri Avrupa'da yapılan Amerikan yatırımlarının yüzde 40'ı İrlanda'ya yapıldı, bu sayede yatırım rakamları kişi başına yaklaşık 3 bin doları buluyor. İrlanda'da yabancı sermayeli firmaların ciroları, toplam ekonominin yüzde 30'unu oluşturuyor ve ihracatın yaklaşık yüzde 40'ı yine bu firmalar tarafından yapılıyor. İrlanda birçok ülke arasında üretkenliğin en hızlı arttığı ülke haline geldi. Bütün bunları başarmak için İrlanda; genç nüfusunu eğitti, telekomünikasyon altyapısını değiştirdi, yabancı yatırımcılara cazip şartlar sundu, bilişim konusuna stratejik önem verdi.

Gelelim İsveç'e...

Geçtiğimiz altı yıl içinde İngiltere, Finlandiya, Almanya ve ABD, İsveç'e önemli büyüklüklerde yatırım yaptılar. İşgücünün yüzde 20'si yabancı şirketlerde çalışıyor. Yüksek internet ve mobil internet penetrasyonu sayesinde birçok teknoloji firması İsveç'i üçüncü kuşak telekom ürünleri için uygulama merkezi

olarak seçti. Bunun için İsveç'te şunlar yapıldı... Ar - Ge yatırımları için özel koşullar getirilmiş. Ar - Ge harcamalarının üçte birini kamu sektörü, üçte ikisini ise özel sektör üstlenmiş. Teknoloji kullanımının artırılması için özel şirketlerin çalışanlarını bilgisayar sahibi yapmaları için vergi avantajları sağlanmış. Yabancı firmalara düşük vergiler, iyi yetişmiş işgücü ve gelişmiş altyapı avantajları sunulmuş.

Ya İsrail...

Bulunduğu bölgedeki istikrarsızlığa rağmen İsrail, başta ABD ve Japonya'dan olmak üzere yabancı yatırımcıları çekmeyi başarıyor.

İsrail'de 2 binden fazla yüksek teknoloji firması bulunuyor.

Amerikan borsalarında işlem gören 80 yüksek teknoloji şirketiyle Amerika ve Kanada'dan sonra üçüncü sırada.

İsrail'de de bu gelişmeler için şu alt yapı çalışmalarına önem verilmiş.

Teknolojiye odaklanılarak liberalizasyon, özelleştirme ve düzenleme çalışmaları gerçekleştirilmiş.

Öncelik telekomünikasyon alt yapısının iyileştirilmesine ve Ar - Ge'nin desteklenmesine verilmiş.

Girişimcilerin yüksek teknoloji içeren yeni ürünleri geliştirmeleri desteklenerek ilgili projelere iki yıl boyunca, yılda 350 bin dolar ve kuluçka (inkübasyon) hizmetleri sunulmuş.

Özel sektörün Ar - Ge'ye yatırımlarına vergi avantajları sağlanmış. Yabancı yatırımcılara özel avantajlar getirilmiş.

Çin'i ise bütün bu ülkelerden çok daha fazlasını son beş yılda yapmış durumda. Yabancı sermaye adeta bu dev ülkeye akıyor.

Dünyanın bütün bilinen markaları Çin'de olmak için büyük çaba sarfediyor.

Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) yaptığı bir çalışma çarpıcı sonuçları ortaya koyuyor.

Sektörlerin yatırım - katma değer karşılaştırmasında, yıllık ortalama kişi başına yaratılan katma değer, tarımda 6 bin dolar, sanayide 13 bin dolar, hizmetlerde 18 bin dolar olarak gerçekleşirken, bilişimde 32 bin dolara kadar ulaşabiliyor.

Bu ülkeler önemli mesafeler aldılar ama bilişim sektöründeki fırsatlar henüz bitmiş değil. O yüzden ısrarla diyorum ki...

Türkiye genç nüfusunun potansiyelini bilişim sektörüne yönlendirerek çok şey kazanabilir.

Kutsal emanet

Söyleşi: Cemalettin ÖZDOĞAN

Sayıları az da olsa tanışıp sohbet etmek istediğim insanlar olmuştur hep... Bu kişilerden kimilerini tanıdım. Umduğumu bulamadığım, sohbetinden keyif alamadığım da az oldu doğrusu. Yani hayal kırıklığına uğramadım.

Bir de tanışıp sohbetine doyamadıklarım var... Ya göçüp gittiler zamansız; ya da yollarımız ayrıldı istemeden. Geç tanıyıp çabuk kaybettiğim biri var ki izi kaldı. O bir İzmir beyefendisiydi... Hani o "adam gibi adam" dediklerinden... Sohbeti güzel, hem güzel hem dolu; ufku geniş... Hoşgörülü, kendisi gibi düşünmeyenlere saygılı... Alçak gönüllü... Nüfus cüzdanına inat, genç; çok genç... "Altın"dan öte "elmas" kalpli... Onun adı; Necdet Elmasoğlu... "Necdet Amcam"...

Nasip Elmasoğlu çocuklarını anlattı...

Sohbetimizin ilk dakikalarında “Amca” diyecek kadar yakınlık duyduğum, yakınlık bulduğum Necdet Elmasoğlu’nu bir Çeşme gecesinde tanıdım... Balıklı, otlı, rakıli bir Çeşme gecesini... Masayı paylaştıklarımızın gözkapakları günün yorgunluğuna yenik düşmüştü. Kimileri esniyordu, gizlice... Takvim yapraklarından bir sayfa daha düşerken, “Che”yi konuşuyorduk Necdet Amcam’la; Bolivya dağlarında noktalanmış bir yaşamı...

Sıkça buluşma, paylaşma isteğiyle noktalamıştık o uzun geceyi; tadı damağımda...

Necdet Amcam, “sevdim o çocuğu” demiş arkamdan... Belli ki “sesli düşünme”, dilimize geleni esirgememe özelliğiyle bizi buluşturan... Frensiz dillerimiz...

İkinci buluşma bizim evdeydi, hayli kalabalık bir masada...

Bu son buluşmamız oldu Necdet Amcam’la,

Olmadı, olamadı... Duramadık sözümüzde... Oysa sıkça buluşmaktı arzumuz.

Sözünde durmayan oydu aslında, göçüp gitti zamansız...

Uğurlamaya gitmedim, bile bile...

İyi ki gitmemişim; gönlümdeki, hafızamdaki Necdet Amca dimdik ayakta, hayatta...

FORMAT YIKAN ANA

EGİAD Yarn’ı izleyenler bilir; derginin bu bölümündeki formatına göre babalar oğullarını anlatıyor... Ama bir “ana” formatı yıktırdı... “Yayın Kurulu”nda, bu sayının “baba”sının kim olacağı tartışılırken, bir “ana” da karar kılındı, hem de oybirliğiyle: Nasip Elmasoğlu... Çünkü Nasip Abla, eşi Necdet Elmasoğlu’ndan kalan “emanet”e başarıyla sahip çıkabilmiş, üç evladına hem ana hem de baba olabiliyordu. Bu arada; bu kararın alındığı toplantıda Yönetim Kurulu Üyesi Betül Elmasoğlu Esen’in bulunmadığını anımsatmakta yarar var.

Necdet Elmasoğlu’nun eşi ve üç evladına bıraktığı “emanet”in “maddi boyutu”nu bilmiyorum; doğrusu ilgi alanıma da girmiyor. Beni ilgilendiren manevi yanı... İşte bu “ilgi” nedeniyle, söyleyişi genç meslektaşlarımdan rica etmek yerine kendim yaptım. “Gönül işi”nde bir gönül sohbetiydi bu; nitekim kayıt cihazı da götürmedim Nasip Abla’nın Balçova’daki evine...

Nasip Elmasoğlu, randevuya büyük bir gösteriye çıkacak star titizliğiyle hazırlanmıştı. Her gerçek star gibi, o da yıl sonu gösterisine çıkacak öğrenci kadar heyecanlıydı. Hani yıllarını



gösterilerde geçirdiği halde, her sahne alışında ilk günkü heyecanı yaşayan starlar var ya.

Nasip Abla, hem titiz, hem heyecanlıydı. Çünkü o, izleyene, dinleyene, okuyana saygılıydı. Bu duruşu, “sanatçı kimliği”yle kazanmıştı. Her ne kadar hemşire okulu mezunu da olsa, sanatçı ruhu ağır basmış, “kadın sanatçı”nın parmakla gösterildiği yıllarda TRT İstanbul Radyosu’nun kadrolu sanatçıları arasına girip, dönemin ustalarıyla çalışmıştı. “Sanatçı kimliği”nde stilistik de bulunan Nasip Hanım’ın heyecan ve titizliğinin önemli bir nedeni de; gurur duyduğu üç evladını anlatacak olmasıydı.

BABAMIZ CEMAL

Randevumuzda Nasip Hanım’ın evlatları Betül Elmasoğlu Esen, Aytül Elmasoğlu Büyüksaraç ve Cemal Elmasoğlu da hazır bulundu. “Artık hem anne hem babasınız” diye başladım

sohbete. Nasip Hanım benimle aynı fikirde değilmiş, “babamız Cemal” dedi, tevazuyla.

Nasip Hanım, eşinin sağlığında çağrılarına olumsuz yanıt verip birlikte çalışmamış. Kızı Betül’le birlikte butik işletmiş, stilistik yapmış. İşyerini kapatınca da kendini resme vermiş. Ama eşini yitirince oğlunun isteğine direnmeyip aile şirketinde yerini almış. “Elmasoğlu’nda görev almak ayrıcalık” diyor Nasip Hanım, sevgi ve dostluk ortamında çalışmanın başarıyı da beraberinde getirdiğini hatırlatıp, “sevgisiz hiçbir şey olmaz” diye ekliyor. Söze Cemal Elmasoğlu girip annesinin manevi desteğinin büyük olduğunu söylüyor, “Biz emanete sahip çıkıyoruz. Babamdan görüp öğrendiklerimizi daha ileriye götürmeye çalışıyoruz. Ve yapacağım çok şey var” diyor. Evlatlarından söz ederken gözleri parlayan Nasip Hanım, onlara hiç müdahalede bulunmadığını belirtiyor,

NECDET ELMASOĞLU

1933’de İzmir’de dünyaya geldi. İlk, Orta ve Lise eğitimi sürecinde çeşitli işlerde çalışan ve aynı zamanda İzmirspor altyapısından yetişip futbol yaşantısını sürdüren ELMASOĞLU, 1958’e kadar İzmirspor futbol takımında, sırası ile Genç,Ordu ve A milli takım formasını başarı ile temsil etti.

Daha orta okul yıllarından beri sürdürdüğü çalışma hayatını, Gümrük Müşavirlik karnesinide yüksek başarı ile kazanması sonucunda 1953’de kendi Gümrükleme şirketini kurarak geliştirdi. 1973’de Selçuk YAŞAR’la ortaklık kurarak, Elmas Nakliye Komisyonculuk Sigorta Acenteliği A.Ş’ni kurdu ve şirketin Yönetim kurulu üyeliği, Genel Müdürlük ve Yönetim Kurulu Başkanlık görevlerini yürüttü. Çok başarılı geçen çalışma hayatında, Arev, Mütaş, Almanya’da MET GMBH şirketlerinin kuruluşunda, Yaşar Dış Ticaret başta olmak üzere Yaşar Holding şirketlerinin yönetimlerinde görev alan Elmasoğlu, Ticaret Odası, Gümrük Müşavirler Derneği Yönetim,Danışma ve Disiplin Kurullarında görev yaptı. Elmas Grup Lojistik Taşıma,Depolama ve Dağıtım A.Ş’nin kurucusu, Nasip Elmasoğlunun sevgili eşi,Betül Esen, Aytül Büyüksaraç ve Cemal ELMASOĞLU’nun Babası, Kaan Büyüksaraç,Fulya Perçin,Necdet ve Cem Elmasoğlunun dedesi olan Elmasoğlu 17 Ocak 2001’de aramızdan geçici olarak ayrıldı.



“çünkü buna gerek kalmıyor. İşlerini başarıyla yapıyorlar. Babalarının izlerinde gidiyorlar” diyor. Ama bir şikayetini söylemekten de geri kalmıyor; “Çok çalışıyorlar. Kendilerine zaman ayırmıyorlar... Eşiime ‘çocukları da kendin gibi yapacaksın’ diyordum. Oldular...Bir yandan gurur duyuyorum, diğer yandan çocuklarıyla yeterince ilgilenmedikleri için üzülüyorum”. Nasip Hanım, çocuklarının sosyal faaliyetlerinden de gurur duyduğunu belirtirken, iki evladının EĞİAD’lı olmasından da büyük memnuniyet duyduğunu ifade etmeden geçmiyor. Peki Elmasoğlu çifti, istedikleri gibi



evlat yetiştirebilmişlerdi? Necdet Bey, “Benim eksik tarafım lisan” dermiş. İşte bu nedenle de üç evladının yurtdışında eğitim almalarını sağlamış. “Betül kitap kurduydu, Cemal babası gibi futbolcu, Aytül de annesi gibi sanatçı” diyen Nasip Hanım, “sanatçı kimliği”yle çocuklarını sanata yönlendirmek için piyano dersi aldirtmiş. Doğrusu bu konuda da başarıya ulaşmış; Aytül Elmasoğlu Büyüksaraç, bugün dünyaca ünlü bir sanatçı.

“Sizce Necdet Amcam, yattığı yerde mutlu mudur” diye soruyorum, hüzünleniyor Nasip Hanım: “Işikkent’ten aile mezarlığı almış, ‘buradan evlatlarımı gözetleyeceğim’ demişti. Gözetliyordur ve mutludur. Evlatlarım babalarına layık oldular, emanetini daha da yükseklere çıkarıyorlar...”Söze yine Cemal Elmasoğlu giriyor: “Yoktan var edilen bir imparatorluk devraldık. Bunu 260 çalışanımızla yaptık. Bunların hepsi annemle babamın bizi yönlendirmedeki başarılarıyla oldu. Babam sanatçı olmak isteyen Aytül’ün de önünü açtı. Çünkü bize güveniyordu. Annemle babam, hep kendilerinden verdiler. Kendilerinde olmayanı bize verdiler. Biz yıkılmaz bir aileyiz...” “Biz emanetçiyiz” diyen Cemal Elmasoğlu, aldıkları her kararda babasının masasında gülen fotoğrafına baktıklarını da ekleyerek, “Bizim



çocuklarımız da ‘elmas’ı daha da ileriye götürecektir. Arkamızdan 4 canavar geliyor... Onlar da dedelerinin izinde” diyor. Sohbetimiz sürürken Nasip Hanım’ın önündeki notlara ilişti gözüm. Görüşme öncesi notlar almış. İnceledim, sadece ilk dört satırı kendisiyle ilgiliydi, kalan sayfalar üç evladına, gurur duyduğu evlatlarına... Sonra duvardaki fotoğrafa bakıyorum; Nasip Hanım iki kızıyla. “Fotoğrafta Cemal Bey yok” diyorum. Gültüyor Nasip Hanım, “Onu gören mi var, hep iş peşinde” diyor. Cemal Elmasoğlu da açıklama gereği duyuyor: “Biz birbirimizi içimizde hissediyoruz. Hep birlikteyiz...”

E. CEMAL ELMASOĞLU

Kendisini, “iş Mükemmeliği için Önce İnsan sloganı ile 1987 yılından bugüne, entegre lojistik sektörünün içinde 2. kuşak işadamı olarak, girişimci, istihdam yaratan, sanat, spor ve doğa tutkunu, yaratıcı, 16 yıllık deneyimini dokusuna sindirmiş, Elmas Group Logistics’ i dünya markası yapma hedefi ile geniş bir vizyona sahip iyi bir takım lideridir” diye tanımlayan iki çocuk babası Cemal Elmasoğlu, 39 yaşında. Elmasoğlu’nun “meslek hanesi”nde ise “İşadamı, Gümrük Müşaviri, Bilgisayar Bilimcisi, Elmas Grup Lojistik Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı” yazıyor. İngilizce bilen Elmasoğlu’nin eğitim yaşamı da; “İzmir Özel Yusuf Rıza Koleji (Primary), İzmir Özel Türk Koleji (High School) Yatılı Bölümü, Wayne State University Detroit/Michigan- Computer Science” şeklinde.



Evladlarından söz ederken gözleri parlayan

Nasip Hanım, onlara hiç müdahalede

bulunmadığını belirtiyor, “çünkü buna gerek

kalmıyor. İşlerini başarıyla yapıyorlar.

Babalarının izlerinde gidiyorlar” diyor.



BETÜL ELMASOĞLU ESEN

İzmir Özel Türk Koleji’nin bitirdi, Ege Üniversitesi İşletme Fakültesi Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü’nden mezun oldu. İşletme yüksek lisansı yapmak üzere Amerika’nın Michigan eyaletinde bulunup Wayne-State University’ sine devam etti. 1985 yılında Yaşar Holding’te Halkla İlişkiler Müdüresi olarak bir sene görev yaptı. Bir süre hazır giyim imalatı ve satışı konusunda çalıştı.

Son 7 yıldır Elmas Group Uluslararası Nakliye Departmanı’nda Koordinatör ve Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapıyor. Çakabey Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Önder Esen’le evli. 17 yaşında Fulya adında kızı var. EĞİAD Yönetim Kurulu üyesi.

AYTÜL ELMASOĞLU BÜYÜKSARAC

İzmir’de doğdu. İzmir Özel Türk Koleji’ni bitirdikten sonra 1980’de 9 Eylül Üniversitesi Devlet Konservatuvarı’na girdi. Opera Yüksek Bölümü’nü 5 yılda tamamlayarak mezun oldu. Aynı yıl Kültür Bakanlığı İzmir Devlet Opera ve Balesi Müdürlüğüne Solist Sanatçı olarak atandı. 1995 Eylül ayında İzmir Devlet Opera ve Balesi Müdür ve Sanat Yönetmenliği görevine atanan Büyüksaraç sanatsal çalışmalarıyla yoğunlaşabilmek adına 2001 yılı Haziran ayında bu görevi bıraktı. 14 yıldır Şan çalışmalarını Şan Pedagogu Sabahat Tekebaş ile sürdüren sanatçı sanat hayatını bir yıldır İstanbul Devlet Opera ve Balesinde “Solist Sanatçı” olarak sürdürmektedir.





Yeni Asır

"109 yıldır evinizde"





Doğru seçimler ve destekle 1. Lig'deyiz!

Geçen seneyi ikinci ligde tamamladıktan sonra birinci lige yükselir yükselmez üst üste galibiyetler kazanması beklenemezdi Tuborg Pilsener Basketbol Takımı'ndan. Ama oldu!

Şimdi hedef daha da büyüdü; Türkiye'de ilk dört, Avrupa'da kupa! Tuborg Pilsener Spor Kulübü Şube Sorumlusu Önder Bingöl ve Antrenör Mete Babaoğlu ile sohbet ettik...

Kendinizden bahseder misiniz?

Ben Önder Bingöl, Tuborg Pilsener Spor Kulübü Şube Sorumlusuyum. 1958 Ankara doğumluyum. Yaklaşık otuz yıllık bir basketbol geçmişim var. Daha önce oyuncu, kendi kulübümde yönetici olarak görev yaptım ve 7 Nisan 2003'e kadar Türkiye Basketbol Federasyonu Merkez Hakem Kurulu Üyeliği yaptım. Dört yıllık görevimin son iki senesinde Hakem Atama Sorumlusu olarak görev yaptım. Ağustos'tan beri de Tuborg Ailesi içinde Yönetim Kurulu Üyeliği ve Şube Sorumluluğu görevlerini üstlendim.

Neden Tuborg?

Düzenli adres, doğru adres... Yatırımların ya da yapmak istediklerinizin önü açık kalabildiği için Tuborg.. Kulüpte alt yapıya verilen önemi bildiğim için ve uzun senelerdir Tuborg'u bir basketbol sever olarak takdirle izlediğim için Tuborg ...

"Alt yapıya verilen önem çok büyük" dedik. Bunu biraz daha açar mısınız? Sporla ilginiz varsa alt yapı gerçeğini göz ardı edemezsiniz. Bugün Türkiye'de basketbol kulüpleri A takıma yaptıkları yatırımda bir A takım oyuncusu için ayırdığı bütçe kadarını alt yapı oyuncusuna da ayırıyorsa o kulüpte başarı kaçınılmazdır.

Yönetimde aktif olarak yer alıyorsunuz? Peki yönetimdeki diğer isimlerin beklentileri neler?

Tuborg Pilsener Spor Kulübü Yönetim Kurulu'nun diğer tüm üyeleri birer Tuborg çalışanı. Zaten bu insanları uzun zamandır tanıyorum ve spor özellikle de basketbola karşı inanılmaz bir ilginin ve desteğin olduğunu biliyorum. Başkan Sayın Tanaycan ve İkinci Başkan Sayın Ahmet Şükrü Yılmaz bu isimlerin başında geliyorlar. Basketbola bakış açılarını tüm Türkiye'nin kabul ettiği iki üst düzey yönetici. Dolayısıyla, böyle düşünce yapısına sahip insanlarla spor adına bir hizmet yapmak benim

için de bir zevk. Tuborg'la yola çıkış nedenlerimin başında bu faktör gelir. Beklentiler tabii ki sportif başarı ama elbette buna ek olarak ismini taşıdığımız şirketin gerektiği kadar medyada yer bulması.

Tuborg'un liglerdeki inanılmaz başarıları konuşuluyor. Bildiğimiz kadarıyla bu başarı çok büyük bütçeler sayesinde elde edilen bir başarı değil. O halde Tuborg nasıl oldu da bu kadar başarılı olabildi?

Öncelikle Tuborg bu sene ikinci ligden yükselmiş olmasına ve kadrosunun ortalama %70'ini değiştirmiş olmasına rağmen çok akıllıca bir transfer politikası izledi. Yaz dönemini çok verimli çalışmalarla geçirdi. Hırvatistan'dan getirdiğimiz bir kondisyoner ile bir aylık çok sıkı bir kondisyon çalışması yaptık. Top çalışmalarına çok seri bir şekilde girdik ve çok uzun bir yaz çalışması süreci

Tuborg Pilsener Spor Kulübü için çok önemli bir galibiyetti. Tarihimizde bir ilk oldu. Bu sene ilklerin sezonu; ilk kez Efes Pilsen'i yendik, beş haftadır liderliğimiz sürüyor, çok ilki bu sene başardık ve bunun sezon sonuna kadar da süreceğini düşünüyorum.



geçirdik. Transfer politikamızdaki doğruların neticesini de almaya başladık. Doğru, özellikle Türkiye ve Avrupa deneyimi olan iki yabancı oyuncu ile anlaştık. Macera aramadık. "Acaba"larla yola çıkmadan, net sebep sonuç ilişkileri ile oyuncu transferlerimizi tamamladık.

Başarımızın sebebi belirttiğim gibi; akılcı ve iyi bir transfere ek olarak verimli ve planlı çalışmalarımızdır. Çoğu insanın beklemediği ama bizim beklentisinde olduğumuz başarıları elde ediyoruz. Genel olarak bütçelere bakıldığında bütçemiz çok mütevazı kalıyor. Fakat "çoğu insanın beklemediği başarı"dan kastım, ikinci ligden yeni birinci lige çıkmış bir takımdan bu başarılar beklenemezdi, Tuborg Spor Kulübü ile ilgili bir durum değil yani bu.

Takımınızın hedefleri nelerdir?

Sezon başlangıcında da, yaz dönemi çalışmalarında da basına hep "ilk dört" amacımızı aktardım. Hedefimizde hiçbir şaşama yok, çok emin adımlarla bu hedefimize doğru ilerliyoruz. Birkaç hafta içinde sonuçlanacak maçlar sonucunda da bunun tescilini hep birlikte göreceğiz.

Şuan ki başarı tablosuna bakıldığında yeni transfere bakışınız nasıl?

Bir ay önce, teknik heyetten aldığımız raporlar doğrultusunda eksik olduğumuz beş numarada takıma ilavemizi yaptık. Teknik kadrodan yine böyle bir istek gelirse elbette değerlendirilir. 31 Aralık'a kadar da kiralık dönemi uygun olduğundan yabancı transferinde hiçbir problem yok. Son maça kadar istediğimiz an yabancı oyuncu transferi yapabiliriz. Ancak şu anda buna çok sıcak bakılmıyor çünkü takımımız bu haliyle zaten hedeflenen başarıyı elde etmiştir. Takımda çok fazla değişikliğe sıcak bakmıyoruz.

İlk dokuz maçta en çok hangi maçta heyecanlandınız?

Hepsinde hemen hemen aynı stresi yaşadım ama mutluluk en çok Efes Pilsen galibiyetinde yaşandı. Bunu bir ömür boyu unutamam. Tuborg Pilsener Spor Kulübü için çok önemli bir galibiyetti. Tarihimizde bir ilk oldu. Bu sene ilklerin sezonu; ilk kez Efes Pilsen'i yendik, beş haftadır liderliğimiz sürüyor, çok ilki bu sene başardık ve bunun sezon sonuna kadar da süreceğini düşünüyorum.

Kendinizden bahseder misiniz?

Ben Mete Babaoğlu. 1954 Adana doğumluyum. 1969'da basketbola Konya'da başladım ve 1974'te Gazi Eğitim Enstitüsü Beden Eğitimi bölümünü kazanarak Ankara'ya gittim. Karadenizreğlisi Türk Eğitim Derneği Koleji'nde beden eğitimi öğretmeni olarak göreve başladım. O dönemde hayata atılıp para kazanmam gerektiği için basketbola ara verdim. Yaklaşık 5 sene bu okulda çalıştıktan sonra profesyonel hayata geçiş yaptım. Teklifler almaya başladım ve bu tekliflerden biri de Karşıyaka Spor Kulübü'ndendi. Karşıyaka'da Genç Takım Alt Yapı Antrenörü oldum yani 1982'de profesyonel olarak antrenörlüğe başladım

Tuborg'la nasıl tanıştınız?

Yıllar içinde A Takım antrenörlüğü yaptım, TAPAŞ'a transfer oldum ve yönetimdeki sıkıntılardan dolayı Karşıyaka Spor Kulübü'nden ayrılmam gerekti. Tam İstanbul'a gitmeyi düşünürken teklif aldım ve bu teklifi değerlendirmem sonucunda da Tuborg'lu günlerim başlamış oldu.

Üst üste yedi galibiyet kazandınız. Bu nasıl gerçekleşti, Tuborg'ta neler değişti?

Tuborg geçen sene ikinci ligdeydi, bu sene birinci lige yükseldi. Bu bir takım oyunu .Kulüp başkanı,yönetim kurulu,teknik yönetim, asistanları ve oyuncularıyla bir takım oyunu... Demek ki bu takım oyununu profesyonel anlamda Tuborg iyi oynuyor.

Peki bu başarı bekleniyor muydu?

Bu benim birinci ligde on dördüncü sezonum. 1989 senesinde TOFAŞ'ı ikinci ligden aldığımızda da böyle bir başarı kazanmıştık. O zamanki ateşi ben burada da görüyorum. Elbette deneyimin de başarımızda payı var. "O yıllarda bu başarıyı elde edebildiysek,

şimdi Tuborg'la daha iyisini neden yapamayalım" diye düşünüyorum. Seçilen oyuncularla en iyilerine ulaşıldığında, özellikle takım ruhuna uygun oyuncularla çalışılınca başarılar artıyor, süreler kısalıyor. Bu bir rastlantı değildir kesinlikle. Rastlantı olsa sekiz maçın sekizinde de üst üste galibiyet kazanılmazdı. Sezonun başında amaç; ilk altı idi.

Ama artık hedefimiz daha büyük; ilk dördün dışında kalırsak kendimiz başarısız bulacağız. Tuborg olarak bizim de hedefimizin en az bu olması gerekir. Tuborg, kurum olarak Avrupa'da ve Türkiye'de büyük bir pazara sahip. Tuborg'a ait bir basketbol takımının da bu başarının altında ezilmemesi gerekir, başarısızlıklar bize yakışmaz. Mutlaka ilk dörtteyiz.

Yönetim ile iyi ilişkiler ve başarılı motivasyonla Tuborg Basketbol Takımı, beklenenin üzerinde bir başarı gösterdi ve ilk dört içinde yer almayı kafasına koydu. Tuborg ilk dörde girdiğinde Avrupa kapıları açılmış olacak. Avrupa'da hedef neresi?

Avrupa'nın en üst noktası Euro League'dir. Bizim de, Euro League takımı olmamız gerekir. Avrupa kupalarına katılmamızdaki nedenlerimizden biri de budur. Yani kendimizi Avrupa liglerindeki en üst noktaya hazırlayabilmek için çalışmalara bir yerden başlamak gerekiyordu. Bence önümüzdeki sene eğer şartları yerine getirirsek, Tuborg'un bir Euro League takımı olması ve diğer takımları İzmir'e taşıması, hem bizim için, hem İzmir hem de Türkiye için çok önemlidir. Tuborg buna aracı olabilirse, çok önemli bir başarı kazanılmış olur.

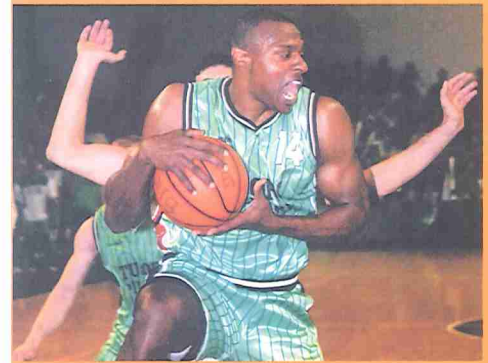
Galibiyetle sonuçlanan ilk yedi maçtan sizi en çok heyecanlandıran hangisi oldu?

Efes Pilsen. Çünkü ligin dokuzuncu haftasına kadar tek mağlubiyet olarak



ne kadar güçlü olduğunu kanıtlamış bir takımdır Efes Pilsen ve aldığı tek mağlubiyeti de bizden almıştır. Bu anlamda, Tuborg'un en büyük rakiplerinden biridir.

Yöneticilerimizin bu maçı kazanmamızı çok istediklerini biliyorduk. Mali durma bağlı olarak kadroları bizden daha iyi. Dolayısıyla bu bizde bir tedirginlik yaratmıştı. Tuborg tarihinde hiçbir Efes Pilsen galibiyetinin olmayışı da bizi endişelendiren diğer bir faktördü. Bu maçta hep birlikte heyecanlandık.



Bu bir takım oyunu .Kulüp

başkanı ,yönetim

kurulu,teknik yönetimi,

asistanları ve oyuncularıyla

bir takım oyunu...





70'li yılların işadamları

Yazan: Erdal BİLALLER

Toplumun geniş kesimi, ekonomi yazılarını sıkıcı bulur ve okumaz!... Türkiye’de gazetelerin genelde rakamlara boğulan ekonomi sayfaları hala atlanır... Dostum Cemalettin Özdoğan, İzmir’in ekonomisi ile ilgili “soft” bir yazı istediğinde düşündüm; ne yazmalıyım ki, İzmir’in genç işadamları okurken keyif alabilsinler... Sonunda karar verdim; tanıdığım ve çoğu ile dostluk kurduğum dünün işadamlarını, sanayicilerini onlara anlatıp tanıtmalıydım...

Dünün dediysem; 1970’li yılların işadamlarını... Yani, Türkiye ekonomisine İzmirli işadamlarının yön verdiği, İzmir Ticaret Odası, İzmir Ticaret Borsası, Ege Bölgesi Sanayi Odası başkanlarının açıklamalarının İstanbul gazetelerine manşet olduğu yılları... Aklıma gelenleri sıralayım; Şinasi Ertan, Dündar Soyer, Hasan Güven, Mücahit Büktaş, Şerif Remzi Reyent, Şevket Filibeli, Sabri Tanık, Nevzat Ortabaş, Haydar Aryal, Esin Özgener, Necati Kavadarlı, Ömer Beşe, Raşit Özsaruhan, Burhan Maner... Bu isimler içinden ikisini ayrı yere koymak gerekir diye düşünüyorum... Bunlardan biri Şinasi Ertan, diğeri Dündar Soyer...

Neden mi?

Şinasi Ertan, Taşçılar içindeki küçük bir bürodan bileğinin ve beyninin hakkı ile Ege Bölgesi Sanayi Odası Başkanlığı’na gelen bir isimdi... Şinasi Ertan uzun yıllar Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinde bulundu... Daha sonra Meclis Başkanlığına seçildi... Ertan, yalnız İzmir’in değil, Türk iş dünyasının saygın bir ismi haline geldi... Odalar Birliği ile TUSİAD’da aktif görevler üstlendi... Şinasi Ertan sayesinde İzmir 1970’li yıllarda Türk ekonomisinin gözdesiydi, Türkiye ekonomisine yön veren kentti... Ertan’ın her açıklaması, tüm gazetelerin manşetlerine girerdi... Şinasi Ertan, “Dostum” demekten her zaman onur duyduğum bir kişiydi... Ve nikah şahitliğimi yapacak kadar da kendime yakın gördüğüm bir isimdi... Dündar Soyer, gerçek anlamda bir aristokrattı... İzmir’in ilk valilerinden Şefik Soyer’in oğlu olan Soyer, Atatürk’ü tanımış bir kişiydi... 1960 ve 12 Eylül 1980’den sonra kurulan meclislerde İzmir milletvekli olarak görev yapmıştı... Dündar Soyer’le tanışmam, İzmir iş dünyasının güçlü isimlerinden Sabri Tanık’a karşı aday olup İzmir Ticaret Odası Başkanlığı’nı kazandığı günlere rastlar... Genç bir gazeteci olarak uzun yıllar dostluk kurduğum Soyer’in en büyük özelliği beyefendiliği idi... İzmir

sevdalısı olan Soyer, bu kent için bir çok projeye imza attı... Bunlardan en önemlisi hiç şüphesiz; İkinci İzmir İktisat Kongresi’ydi... Türk ekonomisinin masaya yatırıldığı bu kongrenin açılışını dönemin Devlet Başkanı Kenan Evren yapmış, tartışılan konular günlerce medyada yer almıştı... Soyer’in bilinmeyen bir özelliği ise tüketici haklarının ilk savunucusu olmasıydı... 1980’li yıllarda kurduğu Tüketiciyi Koruma Vakfı için benden hazırlamamı rica ettiği tanıtım broşürünün ilk sayfasına “Unutmayın; her üretici, neticede bir tüketicidir” cümlesini koyduracak kadar tüketici hakları savaşçısıydı...

Dündar Soyer’le en son ölmeden 15 gün önce telefonla görüştüm... “Seni çok göreceğim geldi” demiş ve sonra da sitem etmişti: “Artık mazeret uydurma... Ben de zaman zaman İstanbul’dayım... Üstelik Erenköy’de senin bir üst sokağında oturuyorum... Bir akşam eşini al Büyük Kulüp’te beraber olalım...” Olamadık!.. Nur içinde yatsın!.. EBSO Başkanı Ertan ile İTO Başkanı Soyer arasında hep çekişme vardı... Özellikle Şinasi Ertan, katıldığı İTO Meclis toplantılarında Soyer’i sert bir dille eleştirirdi... Tabii ki ardından söz alıp kürsüye çıkan Soyer de eleştiriye konu olan kendi doğrularını bir bir dile getirirdi... Ama asıl ipelerin kopmasına, İzmir Ticaret Odası Genel Sekreteri merhum Dr. Aydemir Aşkın’ın, Şinasi Ertan tarafından Ege Bölgesi Sanayi Odası’na transfer edilmesi yol açmıştı... Bu olaydan sonra köprüler iyice atılmıştı... Hasan Güven, yıllarca İzmir Ticaret Borsası ile Çekirdeksiz Kuru Üzüm İhracatçıları Birliği’nin Başkanlığını yürütmüştü...

1968 yılında Ege Ekonomi Gazetesi’ni kurmuş ve 1980’lere kadar yayınlamıştı... Bu gazetede ben de muhabir ve Yazı İşleri Müdürü olarak çalışmışım... Mücahit Büktaş: Kısa boyuna karşılık kilolu bur kişi olan Mücahit Büktaş, yanılmıyorsam bir dönem İzmir Ticaret Odası Başkanlığı görevinde bulunmuştu... Ama yıllarca görev yaptığı kuruluş Palamut İhracatçıları Birliği Başkanlığı’ydı... Şerif Remzi Reyent: İzmir’in en çok gayrimenkulü bulunan bir işadamydı... Bir iddiaya göre kasasında ikiyüz tane anahtar bulunurdu... Ama bu zenginliğine rağmen tevazu içinde davranırdı... Papyonu ve elinden düşürmediği bastonu ile tanınırdı...

Özellikle kuru incir ihracatı yapan Reyent’in işletmesi, Atatürk başkanlığında toplanan 1’inci İktisat Kongresi’nin

Dostum Cemalettin Özdoğan, İzmir'in ekonomisi ile ilgili "soft" bir yazı istediğinde düşündüm; ne yazmalıyım ki, İzmir'in genç işadamları okurken keyif alabilsinler...

Sonunda karar verdim; tanıdığım ve çoğu ile dostluk kurduğum dünün işadamlarını, sanayicilerini onlara anlatıp tanıtmalıyım...

yapıldığı Sulu Mezar semtindeki tarihi yapıydı...
Şevket Filibeli: İzmir'in en saygın işadamlarındandı...
Kalederde, alçak gönüllüydü... Bir dönem İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanlığı görevinde bulunmuştu...
Sabri Tanık: İzmir'in köklü ailesine mensup olan Sabri Tanık, uzun yıllar İzmir Ticaret Odası Başkanlığı görevinde bulundu. Un ticareti yapardı. İşyeri Kestanepazarı civarındaydı... O denli sıkılgandı ki; konuşurken yüzü kızarırdı... Başkanlığı Dünder Soyer'in kazanmasından sonra meslek örgütlerinde görev almadı...
Nevzat Ortabaş: Dünder Soyer'inen yakın arkadaşı idi...
Ve Ticaret Odası'nda da başkan vekiliydi... Gazi Bulvarı'nda yedek parçacılık yapardı... En büyük özelliği iyi bir hatip olmasıydı...
Haydar Aryal: Gazetelerin hamisiydi... Türkiye Tütüncüler Federasyonu Başkanı olan Haydar Aryal, Birinci Kordon'daki işyerinde İzmirli gazetecilerin haftada en az 2-3 kez ziyaret ettiği bir kişiydi...
Bizleri karşısına oturtur, yazacağımız haberi baştan sona dikte ettirirdi... Tütün ihracatçıları arasında saygı görürdü...
Esin Özgener: Tütün ihracatçısı olan Esin Bey, Osman Kibar'ın damadıydı... Uzun yıllar Ege Tütün İhracatçıları

Birliği Başkanlığı görevini yürüten Özgener, yaşamayı, eğlenmeyi seven biriydi... Tütün ihracatçıların, tütün üreticilerinin çıkarı için hükümetle kavga etmekten çekinmezdi...

Necati Kavadarlı: 3 ay önce telefonla aradığında, "Artık işi oğluma devrettim. Ben yazın Çeşme'de, kışın İzmir'de emekliliğin tadını çıkarıyorum" demişti... Kavadarlı, Tececik SSK Doğum Hastanesi'nin yanındaki işletmesinden tütün ihraç ederdi... Esin Özgener'le kardeş gibiydi... Yıllarca Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu'nda görev üstlenmişti...

Ömer Beşe, Hasan Güven'in elinden Borsa Başkanlığı'nı alması ile ünlenmişti... Helva sanayicisiydi...

Dükkanlarından biri Havra Sokağı'nın girişindeydi... Ömer Bey mazbut bir aile yaşamı olan, hitabeti yüksek, konuşmasında Arapça, Farsça kelimelere yer veren bir kişiydi... Haftada en az 2-3 gün Borsa'ya uğrar ve susam salonundan bizzat alım yapardı...

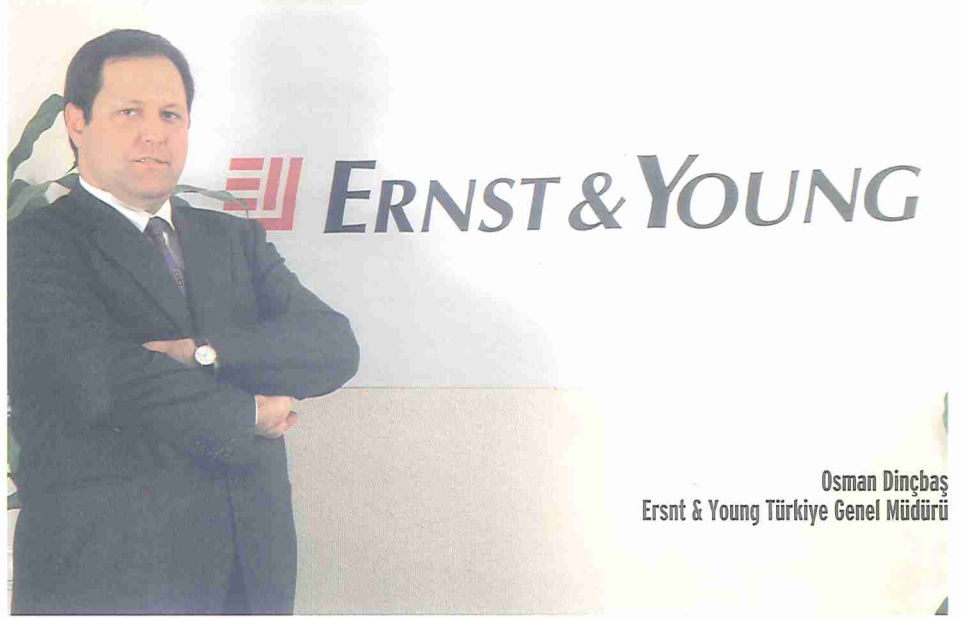
Son söz: Bugün İzmir'in ekonomisine yukarıda tanıtmaya çalıştığım isimlerin oğulları egemen!.. Onları tanımıyorum, ama babalarını iyi tanırdım!...

Dilerim; bir zamanlar İzmir için babalarının taşıdığı bayrağı bugün onlar dalgalandırıyorlardır...



Güvenilir iş danışmanı olmak...

Ersnt & Young Türkiye Genel Müdürü Osman Dinçbaş ile Ernst & Young'un global bazda yeniden yapılanma süreci, yaşama geçirecekleri yenilikler ve şirket olarak Ege Bölgesi'ne yönelik hedeflerini konuştuk.



Osman Dinçbaş
Ernst & Young Türkiye Genel Müdürü

Ernst & Young'ı global bazda yeniden yapılanma sürecine taşıyan nedenleri öğrenebilir miyiz?

Ernst & Young son birkaç yıldır global bazda bir yeniden yapılanma içerisindeydi. Bu sürece, hem Ernst & Young'ın global kalite anlayışının eksiksiz olarak yerine getirilmesi hem de global standartları ödünsüz uygulayabilmek amacıyla girilmişti. Bundan bağımsız olarak son birkaç yıldır dünya çapında muhasebecilik ve denetim mesleğinde yaşanan şanssız olaylardan dolayı da özellikle Amerika'da hazırlanan yeni kanunların çerçevesinde de yapılanmaya gerek görüldü.

Ersnt & Young Türkiye geçen yıl entegrasyon süreci yaşadı. Bu süreci takip edecek adımları ve yaşama geçireceğiniz yeniliklerle ilgili bilgi alabilir miyiz?

Öncelikle entegrasyon sürecini sorunsuz ve sinerji içerisinde başarıyla tamamladığımızı belirtmek isterim. Süreç boyunca yaşadıklarımız kaçınılmaz olarak prosedürel sorunlar, taşınma ve altyapının birleştirilmesi gibi konulardan oluşuyordu. Ernst & Young Türkiye'de gerek vizyonları gerekse eğitim alt yapısı itibarıyla insanların birbirine çok yakın ekollerden geliyor olması bu başarılı sonuca ulaşmamızda önemli bir rol oynadı. Global planlarımızın bundan sonraki adımı Ernst & Young Türkiye'nin bu yeni yapılanma içerisinde Ernst & Young Global'a daha entegre olmuş bir yapıya kavuşmasıdır. Şimdi bu adımları hızla atmaya başlıyoruz. Bunlar kesinlikle önceden planlanmış ve takvime bağlanmış adımlardı. Bu planları ülke içerisindeki değişikliklere bağlı olarak daha öne

çekme fırsatı karşımıza çıktı. Bu süreç çeşitli eğitimleri, idari yapılanmaları, yurtdışındaki kaynaklarımızın Türkiye'de ve bizim kaynaklarımızın yurtdışında daha sık kullanılmasını içeriyor. Bu noktadan başlayarak Ernst & Young dediğimizde sadece Türkiye değil, ilk aşamada Balkanları ve Doğu Avrupa'yı ikinci aşamada ise bütün Batı Avrupa'yı kapsayan bir bölgeyi düşünmeye başlıyoruz. Hızla entegre olmaya başladığımız ilk aşamada Ernst & Young bünyesinde "Southeast Europe Region" olarak adlandırılan ve bizim yakın komşularımız olan; Yunanistan, Romanya, Bulgaristan, Moldova, Yugoslavya, Arnavutluk, Kıbrıs ve Makedonya ile birlikte toplam dokuz ülkeden oluşan bölge var. "Southeast Europe Region" demekle biz artık sadece İstanbul, Ankara İzmir ve Bursa'dan oluşan 4 şehirde kurulmuş 650 kişilik bir şirketten değil; 2000-2500 kişilik, İstanbul, Ankara, Atina, Bükreş, Sofya'nın da bulunduğu toplam 15-16 şehirden oluşan çok büyük bir yapıdan bahsediyoruz. Bu yapının tek bir merkezi yok. Bu, hangi ülkede hangi yetkinlik ve yetenek varsa o yetkinlik ve yeteneklerin tüm bölgede kullanılması anlamına gelen kompleks matriks bir yapıya dönüşmeye başladı. Bir örnek vermem gerekirse özellikle entegrasyondan sonra, İnsan Kaynakları alanında Ernst & Young Türkiye çok yetkin hale geldiği için ilk aşamada tüm bölgedeki insan kaynakları işlerinin bizim ekiplerimiz tarafından yönetilmesine karar verildi. Benzer durumları diğer alanlarda da yaşıyoruz. Örneğin; Bağımsız Denetim Departmanlarımızın Bölgesel yapılanmasının başında bir Avustralyalı partner'imiz var. Yani sadece bir Türk,

bir Yunanlı, bir Romen değil, Amerikalı'lar, Avustralyalı'lar, Yeni Zellandalı'lar, Almanlar var. Şu anda Bulgaristan ofisimizde biri Alman, diğeri İngiliz olan iki Partner'imiz görevli. Tam anlamıyla uluslararası bir çalışma ortamı yaratmış oluyoruz. Bu çok kültürlü çalışma ortamının özellikle genç arkadaşlarımızın kariyerleri için çok çekici olduğunu düşünüyorum. Bölgemizde uluslararası boyut kazanan ülkeler sadece Türkiye, Yunanistan ve Romanya ile sınırlı kalmayacak. Şu anda Türkiye ofisinden değişik uzmanlıklara sahip arkadaşlarımız Ernst & Young Global'ın bünyesinde görev yapıyorlar. Bir arkadaşımız Ernst & Young Global'ın eğitim ekibinde tüm dünyayı geziyor. Sahip olduğumuz tüm yetkinlikleri ihtiyaç oldukça global bazda kullanacağız. Ben bunun Türkiye ofisimizdeki arkadaşlarımızın kariyer gelişimleri ve planlamalarında önemli bir etkisi olacağına inanıyorum.

Ernst & Young'ın Türkiye'de sunmuş olduğu servislerinde bir değişim sözkonusu olacak mı?

Değişim bir bayrak yarışı. Yalnız şu bir gerçek; biz değişimi vizyoner anlamda daha iyi bir gelecek için kullanıyoruz. Bizim şu an da Türkiye de varolan 5 tane temel servisimiz var: Bağımsız Denetim, Vergi, Kurumsal Finans, İnsan Kaynakları Danışmanlığı ve BPO (Business Process Outsourcing). Bütün bu servislerimiz aynı hızla, aynı inançla büyümeye devam edecek. Şirketimizin vizyonu ile ilgili hem global hem yerel anlamda üç önemli kelimedenden oluşan "Güvenilir iş danışmanı" (Trusted business advisor) bizi çok net biçimde ifade ediyor.

Biz ne tek başına bir bağımsız denetçi, ne tek başına bir vergici, ne tek başına bir insan kaynakları danışmanıyız. Müşterimizin istediği hizmeti en üst kalitede verebilecek yelpazeye sahip, uzman bir kuruluşuz.

Denetim kökenli bir şirket olmamıza karşılık diğer servislerimiz de hızla gelişmiş durumdadır. Denetim mesleğinin getirdiği belli prestij ve kısıtlar daha da güçlü olarak vurgulanıyor. Bunun nedeni yaşanan bir takım olaylar. Burada işi iyi ilişkilendirmek gerekiyor. Biz hem danışmanız diyoruz hem de denetimden bahsediyoruz. Temel olan nokta; denetim şirketleri denetim müşterilerine diğer servisleri verirken dikkatli olmalı. Her servisi her denetim müşterisine veremezler. Çok açık ve net olan birtakım kısıtlar var. Çok temel iki örnek vermek isterim: Denetlediğimiz müşterinin defterlerini tutamayız ki bu çok mantıklı bir şey. Veya denetlediğiniz şirketin, eğer şirket halka açıksa, hissesini alamazsınız, o şirkete yatırım yapamazsınız.

Bu tür bağımsızlığı korumaya yönelik önlem ve kısıtlar, denetim mesleğinin doğuşundan beri var olan profesyonel standartlardır ve hep uygulanmaktadır. Günümüzdeki bizim gibi şirketlerin vermekte olduğu hizmetler çeşitlendikçe ve giderek daha sofistike hale geldikçe söz konusu kısıtlar daha da geliştirildi, detaylandırıldı.

Bu yeni kısıtlamalar, yeni kurallar, yeni ihtiyaçlar şirket yöneticilerine yönelik ne gibi yaptırımlar getirdi ?

Son birkaç yıldır özellikle ABD'deki halka açık şirketlerde yaşanmış olan dev mali skandallar sonucunda halkın ve yöneticilerin, bu tür halka açık şirketlerin ne derece dürüst yönetildiği, bu yönetimlerin ne derece şeffaf ve denetime açık olduğu konusunda ciddi kaygılar duymasına yol açtı ve bir dizi önlemler alınması yoluna gidilmesine neden oldu.

İki ABD'li senatör'ün adından oluşan "Sarbanes-Oxley" yasası, bu tür kaygıların baskısı sonucu çıkarılmış olup, gerek halka açık şirketlere, gerek bağımsız denetçilere ve gerekse bu tür şirketleri izlemekle sorumlu muhtelif devlet birimlerine çok ciddi sorumluluklar getirdi.

Bir örnek vermek gerekirse, bu yeni yasa gereği, Amerika'da halka açık şirketlerin CEO'larının her yıl sonunda şirketlerinin

tüm dahili kontrol fonksiyonlarının tamamıyla hatasız işlemekte olduğu ve herhangi bir olağandışılık yaşanmadığını yazılı olarak beyan etmeleri gerekiyor ve beyanlarının aksine bir durum tespitinde ise tüm kişisel mal varlıkları ile sorumlulular. Yasanın 404 numaralı altbendinin emrettiği (ve bu nedenle "404 yükümlülüğü" diye adlandırılan) bu yükümlülüğün yürürlüğe konulduğu ilk yıl büyük sıkıntılar yaşandı.

Pek çok CEO ya imzalamak istemedi ya da geç imzaladı. Bu derece detaylı bir konuda böylesine sorumluluk yüklü bir beyanı imzalamak çok kolay bir iş değil doğal olarak. Çok uluslu dev şirketler, kendi CEO'larının böyle bir beyanda bulunabilmesini sağlamak için global anlamda tüm ülkelerdeki yatırımlarının, şubelerinin dahili kontrollerinin detaylı olarak gözden geçirilmesini sağlamak ve CEO'lara güven verebilmek amacıyla bizim gibi uluslararası mali danışmanlık şirketlerinden danışmanlık almaya başladılar. Böylece, bir anlamda "404 danışmanlığı" pazarı diyebileceğimiz yepyeni bir pazar doğmuş oldu.

Şu an da bütün dünyadaki bizim gibi şirketler 404 hizmetini veriyorlar. Doğal olarak Bağımsız Denetim müşterilerimize bu hizmeti veremiyoruz. Şu an da Türkiye'de birkaç tane bu hizmeti alabilecek düzeye gelmiş şirkete 404 hizmeti vermeye başladık.

"Independence" kavramının dünyada iş süreçlerine etkisi görülmeye başlandı. Türkiye'de bu kavram konusunda danışmanlık firmaları ve şirketler cephesinde bir bilinçlenme sözkonusu mu? Ernst & Young Türkiye, çalışanlarını ve müşterilerini bu konuda ne şekilde bilinçlendirmeyi planlıyor?

Bizim sektörümüzde Türkiye'de bu konunun üzerinde önemle duran firma olarak Ernst & Young'ı gösterebiliriz.

Yukarıda anlattığım gelişmeler ışığında değişen ve gelişen yeni kurallar üzerinde önce kendimizi eğittik şimdi de iş dünyasını bu konuda aydınlatmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda meslek odaları, meslek dernekleri, tarafsız ve bağımsız platformları ve medyayı bilinçlendireceğiz.



Suanda Türkiye’de “ Corporate Governance – Kurumsal Yönetim ” konusu rüzgarları şu anda güçlü bir şekilde esiyor. Nasıl şeffaflık herkesin bildiği ve anladığı bir konu ise bağımsızlık ta herkesin bildiği ve anladığı bir konu olmak durumunda.. Bu olmazsa şeffaflık, “Corporate Governance – Kurumsal Yönetim ” ve kurumsal iletişim eksik kalacaktır. Bunu vurgulamalıyız. Çok kolay bir süreç olmayacağını bilincinde hareket ederek Türkiye’de öncülüğünü Ernst & Young olarak biz yapacağız.

Türkiye ekonomisindeki canlanmaya dair bir danışman olarak öngörülerinizi alabilir miyiz?

Türkiye’de çok uzun süredir tek parti iktidarı olmadığı için yaşadığımız bazı yapısal sıkıntılar vardı. Onların zaman içerisinde artık giderek çözülmeye başladığını ve ekonomide bir güven ortamının geldiğini görmek sevindirici. Benzer güven ortamlarının yabancılar için de yaratılması gerekiyor. Türkiye’de çok ince bir yerli sermaye yapısı var.

Ekonomimizin toparlanmasında en önemli ayaklardan birinin yabancı yatırımcı olduğunun altını çizmek gerekir. Paramız olmadığı için ya borç alıyoruz ya da yurt dışından sermaye gelmesi gerekiyor. Sermaye gelmediğinde borç alıyoruz.

Ülkeyi kendi başına bir işletme gibi düşünersek, her işletmenin kendi iç kaynakları ve dış kaynakları vardır. Ama burada bir optimum oran olması gerekir. Türkiye’de iç kaynaklar yetersiz olduğu için ağırlıklı olarak dış kaynaklara yüklenmiş durumdayız. Bu felaket durumu kırmak gerekiyor. Bunu kırmamanın en önemli yolu da Türkiye’ye sermaye taşıyacak kişilerin gelmesidir. Yabancılar Türkiye’nin ne kadar canlı, dinamik ve satın alım gücü yüksek bir pazar olduğunun farkındalar. Türkiye’nin burada çok ciddi ev ödevleri var. Bunlar; politik istikrar sağlanması, bürokratik yapının sağlanması ve anlaşılabilir vergi sisteminin getirilmesidir. Maalesef vergi mevzuatı çok karmaşık bir halde. Anlaşılabilir vergi düzeninin gelmesini sağlayabilirsek yatırımcının işi çok kolaylaşacaktır. Şu anda Türkiye’de 6 ay sonrasına bile uzun vade diye bakıyoruz.

Yakın geçmişte, kendi şirketim Ernst & Young’ta merkeze yaptığımız uluslararası raporlamalarda bana 6 ay sonra dolar kurunun ne olacağı sorulduğunda tatminkar cevap veremediğimiz anlar olmuştur. Çokuluslu şirketlerin Türkiye ofislerinin başındaki yöneticiler bunu çok iyi anlarlar.

Tüm bunları ortadan kaldırdığımız zaman eminim yabancı sermaye akmasında engel olan pek çok konuyu

aşmış olacağız .

Geleceğe ve dışa çok açık bir yapımız var. Bizim insanımız içine kapalı değil. Aslında toplum olarak dış dünyaya entegre olmaya hazırız. Yeter ki uygun adımları atabilecek koşullar sağlansın.

Ege Bölgesi’ne yönelik neler söyleyebilirsiniz?

Ege bölgesi her bakımdan Türkiye’nin batıya açılan penceresidir. Hem kültürel anlamda Türkiye’nin batıya en yakın bölgesi, hem de fiziksel olarak Türkiye’nin batıya açık limanı.

Çok avantajı var. Yeter ki bu avantajı yerinde ve zamanında kullanabilsin. Sadece İzmir’i değil tüm Ege Bölgesi’ni çok büyük bir potansiyel olarak görüyorum. Özellikle Avrupa Topluluğu ile ilgili adımları daha sık ve ciddi atmaya başladığımızda, Türkiye’nin Avrupa Topluluğu’yla ilk direkt teması Ege Bölgesi ile olacak. Ege Bölgesi’nin önemi giderek artacak. Ege Bölgesi’nin bence çok büyük bir görevi var. Bunları Ege’li’lerin de bilmesi gerekiyor. Ben birçok yatırımın önce Ege’de başlayacağını düşünüyorum.

Bunlar ilk aşamada Yunanistan’dan gelen yatırımlar olabilir. Ege’de halihazırda bazı yatırımların da olduğunu biliyorum.

Küçük ve orta ölçekli yabancı yatırımların Türk Ekonomisi’ne çok büyük katkılar sağlayacağını belirtmek istiyorum. Ayakkabı, zeytinyağı imalatçısı gibi küçük ve orta ölçekli, yabancı KOBİ’lerin ülkemize gelmesi onların Türkiye’ye olan güvenlerinin bir göstergesi olacaktır.

Ege Bölgesi’ne yönelik Ernst & Young’ın hedefleri ?

Ege Bölgesi’nde 30 kişilik bir ofisimiz var. Ben bu ofisi Ege Bölgesi’nin

kalkınmasında çok önemli rol oynayabilecek bir konumda görüyorum. İzmir ofisimizdeki arkadaşlarımız Ege’li ve kariyerlerini kendi bölgelerinde yapmayı tercih etmişler. Biz de arkadaşlarımızın bilgi ve birikimlerini Ege’li’ler için kullanmasını istiyoruz. Burada vurgulamak istediğim sadece İzmir değil, Denizli, Muğla ve Manisa gibi diğer büyük bölgesel şehirlerimiz. Biz Ernst & Young olarak bu şehirlerimize desteği her zaman verdik. Daha da aktif olmayı planlıyoruz. Özellikle ikincil nitelikteki büyük şehirleri ve oradaki ticareti, sanayiye bizim bilgi birikimimizle destekleyip Ernst & Young’ın global kaynaklarını olabildiğince bu bölgelere açacağız. İnsanımızın kafasında “yabancı şirketlerin hizmetleri çok pahalıdır” gibi genel bir yaklaşım vardır. Böyle bir şey söz konusu değil. Bence en pahalı hizmet, yanlış tanımlanmış ihtiyaçlar için satın alınan ve sonunda hiç bir sorunu çözmeyen hizmettir.

Hepimiz bu ülkenin insanıyız. Hepimizin bu ülkeye bir borcu var. Bu borç ta bizden sonra bu ülkenin daha iyi yerlere gelmesini sağlamak. Çünkü bu ülke bizi eğitmek için bu kaynakları harcadı. En azından bir teşekkür borcumuz var. Ben ve tüm yönetici arkadaşlarımızın bulunduğu konuma gelmesini sağlayan benim ülkemde aldığım eğitimidir. Bu konumun bana verdiği yetkileri ve olanakları benim ülkemde kullanmakta benim ödevimdir. Bu anlamda çok samimi olarak söylüyorum: Ege Bölgesi’nde bizden alınabilecek her türlü desteği, sanayiciye, tüccara vermeye Ernst & Young olarak her zaman açığız.

Osman Dinçbaş kimdir?

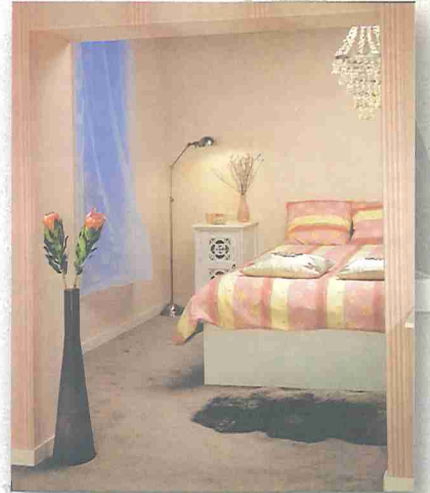
Osman Dinçbaş, 1961 yılında Izmit’te doğdu. 1984 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü’nden mezun olduktan sonra, profesyonel iş yaşamına Ernst & Young Denetim Bölümü’nde denetim asistanı ve kıdemli denetçi olarak başladı. 1988 yılında denetim müdürlüğü pozisyonuna, 1992 yılında kıdemli denetim müdürlüğüne terfi etti. 1994 yılında da sorumlu denetim ortağı oldu.

Ernst & Young’ın Türkiye’ye yönelik stratejileri çerçevesinde, 1998 yılında şirketin yönetim danışmanlığı bölümü başkanlığına atanan Osman Dinçbaş, 2002–2003 döneminde



Ernst & Young Türkiye’nin operasyonlarından sorumlu Yönetici Ortağı görevini yürüttükten sonra 1 Aralık 2003 tarihinden itibaren Ernst & Young Türkiye Genel Müdürü görevini üstlenmiştir.

Kaliteyi görmekle yetinmeyin; ona dokunun da!



Duvar Kağıtları
Türkiye Distribütörü

nis®
tic. ve san. ltd. şti.

nis®
ticaret koll. şti.

1201 sk. No: 4 P-07 Temsil Plaza
Yenişehir - İzmir/Türkiye
•Tel: +90(232) 433 25 26
•Faks: +90(232) 433 49 48

864 sokak No: 16 Konak - İzmir / Türkiye
•Tel: +90(232) 483 41 70 pbx
•Faks: +90(232) 489 04 39



"Biz birbirimizin kaderiyiz..."

"Sanırım bu kaderimiz; o İzmir'den Amerika'ya gidip sonra Tansu Hanım'ın ekibiyle Türkiye'ye gelmişti; ben de İngiltere'den kalkıp kısa süreliğine Ankara'ya gelmiştim. Ve bu dönemde tanıştık. Ben de Tansu Hanım için çalışıyordum, Alparslan da aynı konumda olduğundan sık sık karşılaşıyorduk" diyen EĞİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Sayman Sayın Alparslan Berik'in eşi Mine Berik, bu sayımızda sizler için eşini anlatan isim oldu.

Bize kendinizi tanıtır mısınız?

9 Mart 1969 Ankara doğumluyum. Uzun yıllar Ankara'da yaşadıkdan sonra evlilik sebebiyle İzmir'e geldim. Bundan bir süre önce, iki buçuk yıl kadar İngiltere'de yaşadım. Vatan hasreti ile Türkiye'ye gelmiştim, kısa bir tatil yapıp geri dönmeyi planlarken Alparslan'la tanıştık ve dönemedim İngiltere sayfası benim için kapanmış oldu.

Eşinizle nasıl tanıştınız?

Kısa bir süre için Ankara'da Başbakanlık'ta çalışırken Alparslan da Tansu Çiller ve ekibiyle Amerika'dan yeni gelmişti. Ben de Tansu Hanım için çalışıyordum, Alparslan da aynı konumda olduğundan sık sık

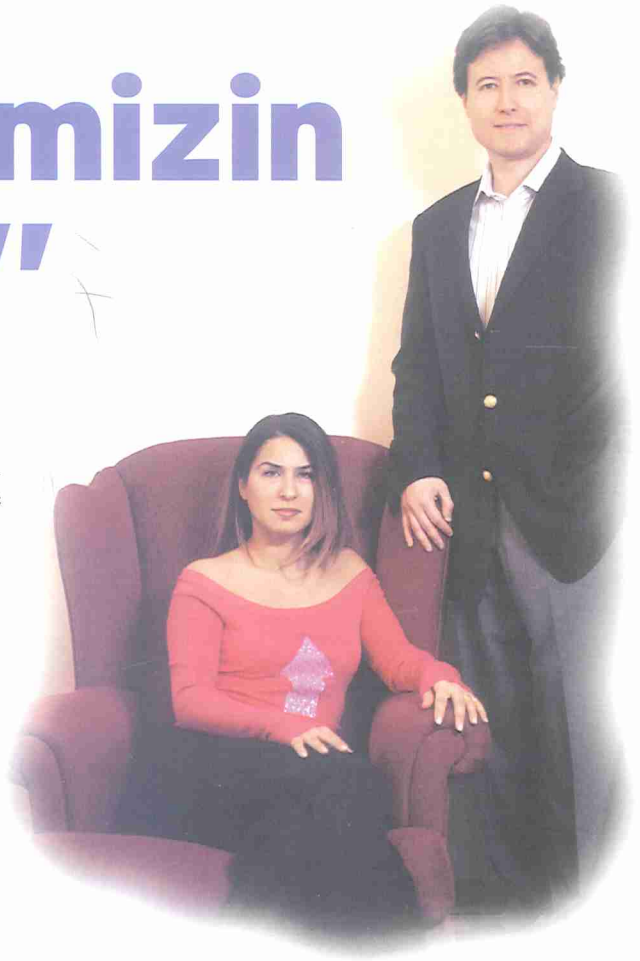
karşılaşıyorduk. Çok efendi, ağır başlı, kaliteli ve kültürlü görüntüsüyle hemen dikkat çekiyordu zaten. Tabii benim de dikkatimi çekti ve arkadaşlarım bizi birbirimize yakıştırmaya başladı ama ben sürekli "çok efendi" diyordum. Bir akşam iş yemeğine çıkılmıştı ve orada resmen flört dönemimiz başlamış oldu. Sene 1992...

İlişkiniz böyle başladı, peki nasıl devam etti?

İlişkiye ciddi, sonu evlilikle bitecek diye başlamadık. Özellikle ben evliliğe o kadar uzaktım ki! Ama her şey olacağına varıyor. Eşim çok titizdir, detaycıdır ve bir şeyi yapmadan önce defalarca düşünür. Dolayısıyla evlilik kararına da böyle uzun ve zorlu bir düşünme sürecinden sonra, dört yılın sonunda karar verdi ve bana evlenme teklif etti. O ana kadar elbette ciddi bir ilişki yaşıyorduk ama "mutlaka evlenelim" düşüncesiyle hareket etmeden bu günlere geldik. Sonuçta arada bir de aileler vardı, onlar da bastırınca 1995'te sözlendik ve aynı yıl nişanlandık.

Evlenme teklifi oldu mu?

Evet oldu. Ben aslında beklemiyorum. Eşim aşırı dikkatli adım atar ve düşünür. Her şeyi mantığıyla çözer ve hep "hayatımda bir kez duygularıyla karar verdim ve seninle evlendim" der. Bir akşam bir eğlenceden dönüyorduk, kahve içmek için eve çıktık. Ailem de Alparslan'ı çok severdi, dört yılın sonunda zaten evin bir ferdi gibi olmuştu. Teklifini ben hiç beklemiyordum ve şaka yaptığını sandım ve "hayır" dedim. Ama sonra baktım ki gayet ciddi, çok utandım. Çünkü çok romantik bir ortam yaratmıştı. Yolda bir ara durup bir şeyler almıştı, sigara falan alıyor zannederek üstünde durmamıştım hiç. Meğer şampanyaymış! Alparslan'ın tamamen kendinin yarattığı bir romantizm içinde



bir evlenme teklifi almış oldum. Ama uzun süre şüphede kaldım. "Acaba beni mi deniyor" diye bile düşündüm. O gece hemen planlar yapmaya başladı ama ben hâla inanmıyordum! Aslında mümkün değil bu tip şakalar yapması, kesinlikle bu tarz bir insan değil. Ama nikah masasında ben ona evet diyene kadar evet dememişim!

Düğünüünüz ve hazırlıklar nasıl oldu?

Ekim 1997'de düğünümüz oldu. Aynı şehirlerde yaşamaktan dolayı tabii bir miktar sıkıntı yaşadık. Çeyizlerimi ailem taşıdı, kamyonlar geldi gitti. Kırılacak değerli şeyleri ben hep otomobille taşıdım. Çok heyecanlı ve güzel bir dönemdi. Düğünümüz Hilton'da oldu, bir İzmir klasiğine uyduk yani. O dönem için çok sansasyonel bir düğün oldu, gazeteler günlerce yazdı. İzmirli olmadığım için neden bu kadar ön planda olduğumuzu anlayamadım ama çok şaşıla oldu düğünümüz.

Çok eğlenceli bir gelindim ben. Gelinliğim oynarken parçalandı! Erten Kayıtken dikmişti, çok da içime sinmişti. Gecenin sonlarına gelirken ön tarafını toplayıp düğüm attım çünkü cidden paramparça oldu gelinlik! O kadar eğlendim ki!! Dans ettim, elime mikrofonu alıp şarkı söyledim! Çok keyifli ve bir o kadar da güzel bir düğündü bana göre. Balayında da İtalya'ya gittik. İtalya zaten çok romantik bir ülke, oradan da çok hoş anılarla döndük. İzmir'e gelince günlük



koşturma içine girdik hemen. Gelenler gidenler, kutlamalar içinde İzmir'e alışmaya çalıştım..

Bildiğimiz kadarıyla bir oğlunuz var. Ondan bahsedermisiniz biraz? Sürpriz bir bebek mi oldu?

Oğlumuz Adnan çok sürpriz değildi bizim için, iki senenin sonunda bekleniyordu artık ama tabii gerçekleşmesi apayrı bir mutluluk oldu. Ailelerimizin bizden bir bebek beklentisi o kadar yoğunmuş ki! Günlük koşturmalar içinde hiç fark edememiştik. Ama çok güzel bir gündü ailemiz için Adnan'ın müjdelendiği gün. Altıncı ayın sonunda doğum için Amerika'ya gittim. Ben çok aceleci biriyimdir, bu konuda da acele ederek erken doğum yaptım ve eşim ne yazık ki yanımda olamadı! O anı benimle paylaşamadı. Ama geldiğinde çok heyecanlıydı. Hemen bebeğe kilitlendi, bana bakmadı bile. Ben de yeni doğum yapmış, bütün psikolojik dengeleri alt üst bir şekilde ondan ilgi bekliyordum, beni bırakıp bir anda bebeğe odaklanınca çok üzülmüştüm. Gerçi o andan sonra ben bebekle bir bütündüm. Annelik çok başka bir şey, ben bebeği zaten aylarca hissettim ama eşimin kucağına bir anda bir bebek verildi. Yani bebeğimiz bu şekilde dünyaya geldi. Bugün üç buçuk yaşında çok yaramaz bir oğlumuz var.

Eşinizi bizlere tek bir kelime ile anlatmanızı istesek o kelime ne olurdu?

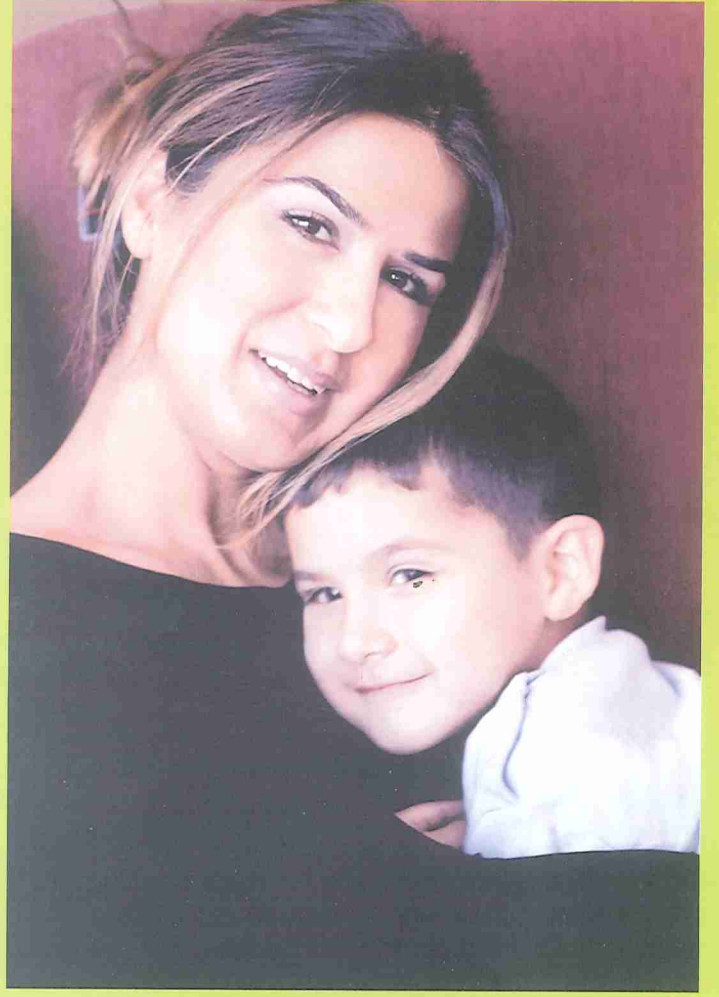
Ben O'na hep "ansiklopedim" derim. Bugüne kadar tek bir sorunun cevapsız kaldığını görmedim. Her konuda kendini eğitmek için çok meraklıdır ve zevkle çaba harcar. Eğer dürüst yaklaşırsanız O da size sonuna kadar dürüst yaklaşacaktır. Amerikan sistemiyle düşünerek hareket eder benim eşim; her şey doğruluk üzerine kuruludur yani. Hiçbir zaman işin içine yalan sokmaz, söylenen her şeyin öncelikle doğru olduğunu düşünerek hareket eder. Ama eğer yalan söyleniyorsa, buna göre de tepkisini verir. Çok sakın birisidir ama bir hata gördüğünde tepkisi çok sert olabilir. Oğlumuzla ilişkileri de bu şekilde. Ben örneğin hemen parlar kızarım. Ama O, her şeyi en küçük ayrıntısına kadar düşünür ve tek tek hiç sıkılmadan anlatır. Çok sabırlıdır.

Ev yaşantısında nasıldır? Mutfağa karışır mı mesela?

İnanılmaz derecede eve düşkündür. Bazen ben zorla bir yerlere gitmesini söylerim. Misafir ağırlamayı çok sever, oğluyla, benimle vakit geçirmekten büyük keyif duyar. Bilgisayarla çok uğraşır. Profesyonel anlamda bir fotoğrafçıdır aynı zamanda, onun için karanlık odasında sık sık vakit geçirir. Evine çok bağlı kısacası. Mutfağa çok karışır ve eli yemek yapmaya yatkındır. Çok güzel makarna sosları ve pizza yapar. Hatta pasta börek bile yaparmış, eskiden .Karışır durur bana ama evlendikten sonra hafıza kaybına uğradığını iddia ediyor! Ama içki ve çerez servisini hep kendi yapar. Bir erkeğin eşine yardımcı olmasını, genelin aksine, kendine gurur verici bulur. Evin temizliği ve düzeniyle çok ilgilenir. Temizlikçimiz evden gittikten sonra mutlaka bir yerde bir toz bulur. Ama bu durumu bana yansıtmaz, uygun bir zamanda kadına kendi söyler. Evde istediği bir düzen var ve bunu sağlamak için ben de elimden geleni yapıyorum. Bu konuda hiçbir sorun yaşamıyoruz karşılıklı diyalogla halledebiliyoruz. İsteddiği şeyi net bir şekilde ve kesinlikle kırıncı olmadan dile getirir. Ama o istek birkaç seferden sonra bile dikkate alınmıyorsa sorun yaşanabilir!

Eşinizle birlikte nasıl vakit geçirirsiniz? Birlikte yaptığınız etkinlikler var mı?

Bir evliliği uzun ömürlü kılan şey ortak hobiler yaratabilmektir diye düşünüyorum ki bu konuda biz çok şanslı bir çiftiz. Birlikte yapmaktan hoşlandığımız o kadar şey var ki



"İnanılmaz derecede eve düşkündür. Bazen ben zorla bir yerlere gitmesini söylerim. Misafir ağırlamayı çok sever, oğluyla, benimle vakit geçirmekten büyük keyif duyar. Bilgisayarla çok uğraşır. Profesyonel anlamda bir fotoğrafçıdır aynı zamanda, onun için karanlık odasında sık sık vakit geçirir. Evine çok bağlı kısacası..."

hayatımızda! Mesela ikimiz de spora çok düşkünüz. İkimizin de dalgıçlığı var, kayak ve sörf yapıyoruz. Biz çok büyük bir keyifle bunları birlikte yapıyoruz. Hiçbir zaman "aman ben yapamam. Sen git yalnız yap" gibi bir şey yaşamadık karşılıklı olarak. Arkadaşlığımız çok güzel. Bunun dışında eşim, tam bir sinemakoliktir.

EGİAD'ta bayanlar arasında nasıl bir ilişki var?

Eşim yönetim kurulunda sayman olarak yer almadan önce EGİAD'ı çok iyi tanııyordum, tabii kimseyi tanımadığımdan da aralarında fazla yer alamamıştım ama artık durum değişti. Sık sık davetlerde, toplantılarda bir araya geliyoruz. EGİAD dışında da görüşmeler oluyor. Çoluk çocuk kaynaşalım diye ilk günlerde aile gezileri yapmıştık ama zamanla özellikle gece toplantılarında ve davetlerinde birçok kişiyi yakından tanıma ve dost olma şansını yakaladım Genç kızlık döneminden beri arkadaş olan çok insan var. Ama ben de onlarla kaynaşıyorum, samimi oluyorum, arayış kapattığıma inanıyorum. Zaten hiç birisi için bir şey söylemek mümkün değil, hepsi son derece ılımlı ve iyi insanlar. Çok güzel bir dostluğumuz var. Umarım bu yönetim bittiğinde bile dostluklarımız devam eder, ki edecek gibi duruyor şimdiki haliyle. EGİAD bizleri kaynaştırdı ama biz onun dışında geliştik.

Baharın uğur getirdiği aile...



EGİAD Yönetim Kurulu Eski Üyelerinden Sayın Turgut Ayker'in eşi Arzu Hanım evininin ve hayatının kapılarını bizlere açtı.

Kendinizi tanıtır mısınız?

1962 Ankara doğumluyum. İlk okuldan sonra İzmir'e geldim. Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Bir süre iş hayatım oldu. Kendi şirketimizin ithalat işleriyle ben ilgileniyordum. Fakat bu seneyi ve gelecek seneyi iş hayatından uzakta geçirmeyi planladık. Şu sıralar daha çok çocuklarımla ilgileniyorum.

Eşinizle nasıl tanıştınız?

1984'te kayınpederimin yanında çalışmaya başlamıştım. O vesile ile de Turgut Bey'le tanıştık. Kısa süre bir flörtümüz oldu. Hemen nişanlandık ve kısa süre içinde de evlendik.

Aşk evliliği diyebilir miyiz o zaman ilişkiniz için?

Evet öyleydi. Ben henüz yirmi üç yaşındaydım. Evlenmeyi değil, iş hayatına atılmayı düşündüğüm bir dönemdi. Ama karşılıklı olarak birbirimizden çok etkilenmemiz benim planlarımı değiştirmeme sebep oldu.

Turgut Bey'in en çok neyi sizi etkiledi?

Elektriklenmemiz karşılıklı oldu. Bunun dışında Turgut'ta beni en çok çeken şey, verdiği güven duygusu oldu. Babasını çok yakından tanıyordum, birebir çalışma ortamımız vardı. Belki babasını da bu denli iyi tanıyor olmam Turgut'a da daha güvenle bakmamı sağlamıştır. Aileye duyduğum güven tartışılmazdı.

İlişkinize Turgut Bey'in babasının bakışı nasıl oldu?

O da çok memnun oldu, ilişkimize destek verdiler.

İlişkiniz nasıl ilerledi?

Ağustos sonu Eylül başı gibi ilişkimiz başladı, Mayıs'ta da evlendik. Çok uzun bir flört dönemimizin olduğunu söyleyemeyiz yani. Ama diğer ilişkilerden biraz farklıydı bizim birlikteliğimiz. Süre kısa gibi gözükse de aslında her günümüzü iş sebebiyle birlikte geçirdiğimiz için uzun zamanda tanıma imkanı bulduk birbirimizi. Çok hızlı gelişti her şey. Zaten beklememiz için de bir neden yoktu, evliliğe engelimiz yoktu.

Evlenme aşamasına nasıl gelindi? Mesela evlenme teklifi oldu mu?

Sonu baştan evlilikle biteceği belli bir ilişki oldu bizimkisi. İkimiz de ciddi başladık ilişkiye. Çok doğrudan, net bir evlenme teklifi olmadı ama sonun nikah masasında olacağını biliyorduk. Çıkmaya başladıktan hemen sonra bu ilişkiye ciddi bir gözle baktığını Turgut Bey söylemişti zaten. Bir daha teklif onun için olmadı. Ama bunun dışında bilindik tüm prosedüre uyuldu.

Kız babaları bazen biraz tutucu davranabiliyor. Sizin

babanızın tavrı nasıl oldu?

Babam damadını, oğlu gibi sever. İstemeye gelmeleri ve isteme törenimiz çok hoştu. Bu tip geleneksel törenlerimizin önemine inanıyoruz bizler. Bunlar çok hoş ve güzel anımsanacak olaylar. Bizimki de bu şekilde gelişti. Önce Turgut'un ailesi beni istemeye geldi. Kısa süre sonra söz kesildi. Oldukça kalabalık bir söz kesme töreni yapıldı. Ama ikimizin de ailesinden bir muhalefet gelmedi.

Düğün hazırlıkları nasıldı?

Ben işime o günlerde devam ediyordum ve olaylar da hızlı geliştiği için yorucuydu. Hep bir koşuşturma vardı. Mobilyalarımızı beraber seçtik, gelinliğimde problem yaşamadım. Gelinliğimi diken terzimizle de dostluğumuz devam eder.

O geceden sonra da bana bir çok şık kıyafet hazırladı. Yani, hiçbir problem yaşamadık. Bu konuda şanslı olduğumuzu söyleyebilirim. Eşimin ailesi de bana çok destek oldu. Herhangi bir problem yaşanmadı. Klasik, gösterişli törenlerden hoşlanmadığımız için sade ve şık bir nikah törenini tercih ettik. Ama nikah törenimizde deli gibi dolu yağdı. Hatta bazı akrabalarımız nikaha yetişemediler. Nikahtan hemen sonra da balayına çıktık.

Balayında nereye gittiniz?

Çok uzun ve keyifli bir balayımızın olduğunu söyleyebiliriz. Yirmi iki günlük bir balaydı ve çok keyifli geçti. İstanbul, Roma, Madrid, Kanarya Adaları ve İngiltere'de balayımızı tamamladık. Düğünümüz olmadı ama çok uzun ve keyifli bir balayı geçirdik.

Balayı bitti ve evliliğin ilk günleri başlamış oldu? Evin hanımı olmakta güçlük çektiniz mi?

Evlenmeden önce de ev işleriyle ilgiliydim. İki sene, kardeşimin okulu sebebiyle birlikte yaşadığımız bir dönem olmuştu. Oradan da hazırlıktydım. Evlenince sadece benim için ev değişikliği yaşanmış oldu.

Ve bir bebek kısa süre sonra ailenize katıldı...

Evet. 1986 Nisan'ında oğlumuz doğdu. Bahar ayları sanırım bize mutluluk getiriyor. Evliliğimizi takip eden Ağustos ayında kayınpederimi kaybettik ve onun anısına oğlumuzun Orhan adını verdik. Şu anda Özel Türk Koleji Fen Lisesi Sön sınıf öğrencisi. İkinci çocuğumuz Dilek ise 1987'de doğdu. Şimdi Amerikan Koleji lise ikinci sınıfta. İki çocuğumuz da bize sürpriz yaparak geldiler. Biz sürprizleri seviyoruz. Genç ve dinamik tutuyor insanı.

Eşinizi bir cümleyle anlatmanızı istesek..

Çok iyi ve güvenilir bir insandır eşim.

İş yaşantısında ve ev yaşantısında nasıldır?

İş hayatı çok yoğun ancak evde mümkün olduğunca huzurlu olmaya çalışıyoruz. Çok aktif ve sosyal bir insandır. Arkadaşlarımızla hareket halinde olmaktan zevk alıyoruz. Yoğun iş hayatında yoğun yaşamayı seviyor. Yelken ve deniz tutkusu var. Bunlarla ilgili uğraşılardan çok keyif alır.

Çift olarak yapmaktan zevk aldığınız uğraşlarınız var mı?

Yelken ikimizin de tutkusu mesela. Ailece çok zevk alırız. Beraber yelken dışında bir şeyler yapmaya vaktimiz olmuyor çoğu zaman ama yine ailecek kayak yapmayı çok seviyoruz. Böyle bir şehirde yaşıyor olmak bizim için büyük bir şans, çok kısa bir süre içinde dünyanın en güzel kıyılarında yelken yapabilmek gibi bir şansımız var. Sinemaya gitmekten, çocuklarımızla beraber olmaktan çok keyif alıyoruz.

Çocuklarınızla ilişkileriniz nasıl?

Biz büyük bir arkadaş grubuyuz. Mümkün olduğunca boş zamanlarımızı beraber geçiriyoruz. Ortak zevklerimiz çok fazla. En azından ben böyle düşünüyorum, umarım çocuklarımız da bizim gibi düşünüyor. Konularımızı paylaşabiliyoruz. Bu eşim için de böyle ama onun baba otoritesi elbette biraz daha belirgin.

Peki son karar sizden mi çıkar Turgut Bey'den mi?



Kararlar ortaklaşa verilir ve zaten benim neye onay vereceğimi eşim, eşimin neye onay vereceğini de ben bilirim. Önemli ve tartışılması gereken durumlarda önce eşimle bir ortak karara varırız, sonra bunları çocuklarımızla paylaşıyoruz. Evin genel konularıyla ilgili tutumumuz da bu yönde.

Eşinizin ev yaşantısındaki rolü nedir? Size yardımcı olur mu?

Pek olmaz açıkçası ben de beklemiyorum böyle bir desteği zaten. İş hayatı çok yoğun ve evle ilgili işlerden pek hoşlanmıyorum.

Eşinizin EĞİAD'taki konumu için neler söyleyebilirsiniz?

İki dönem yönetim kurulunda yer almasına rağmen şu anda aktif bir

görev almıyor. Ama tabii ki EĞİAD'ın çalışmalarına her türlü desteği seve seve veriyor. Yönetim kurulundayken çok daha aktifti.

Sizin EĞİAD'la ve üye eşleriyle aranız nasıl?

Eşimin aktif görev döneminde ilişkilerimiz daha yoğundu. Ama şimdilerde biraz daha uzak kaldım. Ama uzaktan da olsa izliyorum yeni yönetimle beraber çok daha genç bir kadro var. Çok başarılı bir takım iş adamlarımız ve hanımlarımız var. Hepsinin de bir dayanışma ve dostluk çerçevesinde bir araya gelmesi çok hoş. EĞİAD sayesinde bizim de bir çok dostluğumuz oldu. Bir çok arkadaşlık edindim. Hem devam ediyor bu birliktelik hem de her yeni toplantıda aramıza yeni yeni arkadaşların katılmasının mutluluğunu yaşıyoruz.



EĞİAD sayesinde bizim de bir çok dostluğumuz oldu. Bir çok arkadaşlık edindim. Hem devam ediyor bu birliktelik hem de her yeni toplantıda aramıza yeni yeni arkadaşların katılmasının mutluluğunu yaşıyoruz.

"Ege'nin incileri: Pamuk üzüm, incir..."

Türkiye'nin en büyük pamuk tedarikçisi konumundaki TARİŞ Pamuk Birliği, tesisleri ile sektörün yetiştiricilikten yan ürünlerin değerlendirilmesine kadar her kademesinde örgütlenmiş, piyasaya yön veren alanındaki en büyük kuruluştur.

Ege Bölgesi'ndeki 7 ilde kurulu 44 kooperatifi ile Türkiye'nin % 25'ini, Ege Bölgesi'nin % 66'sını oluşturan 55.000 pamuk üreticisine hizmet götürmekte olan TARİŞ Pamuk Birliği, yaklaşık 750.000 ton olan bölge üretimi kütlü pamuğun her yıl yaklaşık % 30-40'ını satın almakta, yaklaşık 1 milyon kişinin geçimine doğrudan ya da dolaylı katkıda bulunmaktadır. Türkiye ihracatının lokomotif sektörü tekstilin hammaddesi pamuk, Türkiye için bir çok Avrupa ve Afrika ülkesine kıyasla daha büyük bir önem taşımaktadır. Çünkü Türkiye senede 1 milyon 400 bin tondan fazla pamuğu işleyerek ekonomisinin ayakta kalmasını sağlamaktadır. Ancak, Türkiye dış sübvansiyonların yarattığı etki ile pamukta dışa bağımlı bir noktaya doğru sürükleniyor. Ülkemiz pamuk üretiminde dünyada 6. sırada yer alırken, ithal eden ülkeler arasında 1. sırada yer almaktadır. Eylül 2003 itibariyle pamuk ithalatı bir önceki yıla göre % 25 artış göstermiştir. Yetiştirilmesi ve üretimi son derece pahalı, bilgi ve emek isteyen bir ürün olan pamuk, ihracat gelirinin %40'ını pamuklu tekstil ürünlerinden sağlayan Türkiye için stratejik bir önem taşımaktadır. Bilindiği gibi pamuk dolar bazında ve dünya borsalarında işlem gören bir üründür. Dolayısı ile Türk pamuk üreticisi küreselleşen dünyada diğer pamuk üreticileri ile rekabet içindedir. Fakat, Türk pamuk üreticisinin tüm desteklerden yoksun bırakılması uluslararası alanda rekabet gücünü azaltmaktadır.

2002-2003 iş yılında ABD'de mahlıç bazında pamuğa 48.50 Cent/Kg, Yunanistan'da 202.82 Cent/Kg destekleme primi verilirken, Türkiye'de pamuk üreticisi 12.5(mahlıç) cent/kg destekleme primi almıştır. Desteklerden yoksun kalan Türk pamuk üreticisi, üretim ile ilgili ciddi sorunlar yaşamaktadır. Bir zamanlar pamuk ihracatında lider olan ülkemiz bugün 15. sıralara dek gerilemiş, pamuk ithalatına 600 milyon dolar civarında bir kaynak ayırmak zorunda kalmıştır. Yıllık yaklaşık 500 bin ton lif pamuk



üretim açığımız bulunmaktadır. Bunun ithalatla karşılanmasıyla bir taraftan tekstil ve konfeksiyon sektörü dışa bağımlı hale gelirken, diğer taraftan da önemli miktarda döviz kaybıyla karşılaşılmaktadır. TARİŞ'e göre bu açığı 'prim sistemi'yle kapatmak mümkün. Prim sistemi %85'i kayıt dışı olan pamuk sanayini kayıt içine alıp kendi kaynağını kendi yaratacağından hazineye ve bütçeye yük getirmeyecek, bölgeler arası pamuk transferini önleyecek bir uygulamadır. Geçen yıldan bu yana pamuk ekim alanlarında yüzde 8.5 daralma ortaya çıkmıştır. 2002 yılında bölgemizde 214.442 hektar olarak gerçekleşen pamuk ekili alan 2003 yılında 196.204 hektar olarak saptanmıştır. Bu çok ciddi bir gerilemedir. Bunun önüne geçilmesi için mutlaka üretim primle teşvik edilmeli ve sistem 3-5 yıllık programlar şeklinde hazırlanmalıdır. TARİŞ, prim sistemine alternatif oluşturan "telafi edici ödemeler" olarak da nitelendirilebilen 'doğrudan gelir sistemi'nin ülkemizde yanlış kullanıldığını belirtmektedir. Bugün üretici gerçekçi olarak desteklenmediği gibi üreticinin finansman sorunu da bir çıkmaza girmiştir. Üreticiyi finanse etmekle yükümlü olan bankalar yetersiz kalmaktadır. Tarımda politika yapımcılar bunu göz önünde bulundurup çözüm ortaya koymalı, Türkiye'de üretim için

tarımın finansmanında bankalar aktif hale getirilmelidir.

KURU ÜZÜM

TARİŞ Üzüm Birliği 1937'de da kurulmuş, bu gün 14 kooperatifte 23.000'i aşan ortağıyla TARİŞ camiasında yer alan dört birlikten biridir. 5 yıl önce çekirdeksiz kuru üzümde başlatılan ihracat hamlesi özel sektör mentalitesi ve bürokrasiyi uzakta tutarak ilk sezon 7000 m/t, 11.000 m/t, 12.000 m/t, 18.000 m/t olarak devam etmiş 2002/2003 sezonunu 27.000 m/t ile tamamlamıştır. Böylelikle 5 yıl içerisinde ihracatında %300'lük bir artışla TARİŞ Üzüm Birliği kuru meyve ve mamulleri ihracatında Türkiye ikincisi olmuştur. Yurdumuzda ve dünyada süregelen ekonomik zorluklar içinde yapılan ihracat faaliyetimizde eski ve yeni ürünlerimiz





piyasa fiyatları ile ihraç edilmiş ve düşük fiyatlardan kaçınılmıştır. TARİŞ'in hedefi kalitesini düşürmeden 30.000 m/t ihracata ulaşmaktır.

Türkiye'de çekirdeksiz kuru üzüm bağ alanlarında sürekli bir artış görülmektedir.

Nitekim 1987 yılında 597.704 dekar olan bağ alanı, 2003 yılında 800.000 dekara ulaşmış; üretim ise yaklaşık 250.000 tonu aşar hale gelmiştir.

Türkiye, çekirdeksiz kuru üzüm üretici ülkeler içerisinde dünyada ABD' den sonra ikinci, ihracatta ise birinci sırada yer almaktadır.

Türkiye ihracatı yıllık 200.000 ton, iç tüketimi ise 20.000 ila 25.000 ton civarındadır.

Yurt içi üretim ile tüketim kıyaslandığında genelde her yıl 20.000- 25.000 ton arz fazlası ürün realitesi ile karşılaşmaktadır.

Çekirdeksiz kuru üzüm sektöründe üretim dalgalanmalarından kaynaklanan arz fazlalığı sorununa çözüm getirmek amacıyla konu, Bakanlar Kurulu'nun 6 Ağustos 2001 tarihli gündemine alınmış ancak günümüze kadar kalıcı bir çözüm üretilmemiştir.

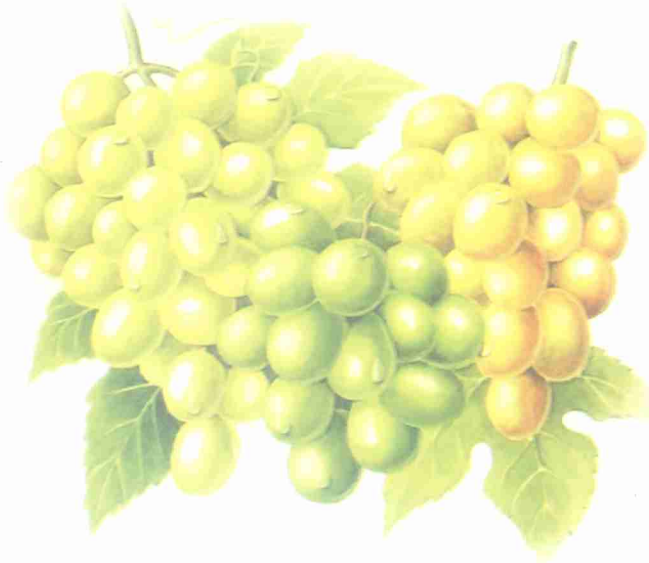
Türkiye'ye her yıl 200.000 \$ ihracat geliri sağlayan kuru üzümde, üreticiye rakip ülkelerdeki gibi herhangi bir destek sağlanmaması ve Türk üzümü adına fiyat dalgalanmalarını dengeleyecek mekanizmalar olmaması nedeniyle arz fazlalığından hem üreticiler hem de ülkemiz zarar görmektedir.

Çünkü, arz fazlalığının olduğu yıllarda meydana gelen aşırı fiyat düşüşleri hem üreticileri mağdur etmekte, hem de ülkemizin ihracat gelir kaybına uğramasına yol açmaktadır.

Türk çekirdeksiz kuru üzüm ihracatının % 80' i Avrupa Birliği ülkelerine yapılmaktadır. Kalite ve fiyatı daha düşük olan İran üzümü ise arkasındaki devlet desteği ile bu piyasadaki en büyük rakibimizdir.

2003 sezonunda üründe yaşanan rekolte düşüklüğünden dolayı çekirdeksiz kuru üzüm ihraç fiyatları sezon başında yükselme eğilimine girmiştir. Bu nedenle geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi ülkemizdeki bazı ihracatçılar tarafından ucuz İran üzümünün yurdumuzda işlenerek veya menşei değiştirilerek Avrupa'daki müşterilere Türk üzümü adı altında satıldığına ilişkin belgeler bulunmaktadır.

TARİŞ'e göre, Türk üzümü ihracatı ve üretimi için büyük tehlike oluşturan bu gelişmelerin önüne geçilmediği takdirde; Türk üzümünün Avrupa ülkelerinde edindiği kalite anlayışı zarar görmeye devam edecek, dolayısıyla ülkemiz daha da fazla pazar kaybına uğrayacaktır. Bunun yanında, Türkiye'nin



ihraç fiyatları düşecek ve dolaylı olarak İran üzüm üreticisinin desteklenmesine devam edilecektir. TARİŞ, İran üzümünün Transit Ticaret Rejimi kapsamında ithal edilip serbest bölgelerde bulunan yüksek teknolojiye İŞletmelerimizde işlenmesinin engellenerek, transit ticaretteki ithal ve ihraç fonları cazibesini yok edecek seviyelere yükselterek, İŞletmelerin denetimini artırarak İran üzümünün Türk üzümü adı altında satılmasının önüne geçilebileceğini vurgulamaktadır.

KURU İNCİR

TARİŞ İncir Birliği, 11'i Aydın, 3'ü İzmir, 1'i ise Balıkesir ili sınırlarında olan 15 kooperatifi ve 7.000'e yakın ortağı ile, başta piyasa fiyatlarının oluşturulmasında oynadığı belirleyici rol olmak üzere, üreticilere üretimleri ile ilgili girdilerin en uygun şekilde karşılanması, üretim ve işlemede verim ve kaliteyi artırıcı yeni teknolojilerin uygulamaya konması, ihracatta kuru incirle ilgili alternatif ürünlerin devreye sokulması, bünyesindeki AR-GE merkezinin koordinasyonu ile, üretim, bitki sağlığı, verimlilik, kalite ve değerlendirme alanlarında araştırmalar yürütülmesi ve üreticinin bilgisine sunulması gibi çeşitli yararlı çalışmalarda bulunmaktadır. Etkin kalite güvencesi uygulamaya yönelik olarak, üretimden satışına kadar uygunsuzlukların önlenerek, alıcı memnuniyetini sağlamak amacıyla yönelik olarak, HACCP sistemi uygulanan ve TS-EN ISO-9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi Belgesine sahip olan TARİŞ İncir

İŞletmesinin yıllık kuru incir işleme kapasitesi 10.000 Ton olup, yoğun incir sezonunun kısa süreli olması nedeniyle ile işlemede kapasitenin verimli kullanımını sağlamak amacıyla, incir lokumu üretimi de yapılmaktadır.

Dünya kuru incir üretiminde, iklim koşullarına göre değişimle birlikte % 50-60'lık payla birinci sırada yer alan ülkemizde, üretiminin % 90'lık bir kısmının ihraç edilmesi ve ülkemize yılda 70-75 milyon dolarlık döviz girdisi sağlanması nedeniyle, ekonomik önemi büyük olan incir ürününün, sosyal önemi de büyüktür.

Çünkü, bölgemizdeki 30.000 - 35.000 aile incir tarımı ile

uğraşmakta, geçimlerini tamamen bu üründen elde ettikleri gelirle karşılamaktadır. İşlenmesi esnasında yoğun işgücü gerektiğinden, incir İŞletmelerinde çalışan işçilerle birlikte büyük bir insan kitlesi geçimini incir ürününden sağlamaktadır. Kuru incir üretiminin ihracattan arta kalan kısmı da iç piyasada tüketilmektedir.

Ülkemizde artan nüfusa oranla kuru incir tüketiminin düşük olarak gerçekleşmesi, besin değeri ve sağlık açısından son derece kıymetli olan bu üründen ülkemiz halkının yeterince yararlanmadığını göstermektedir. Geleneksel beslenme tarzından uzaklaşılırken, hızla gelişen gıda sanayimiz içinde gereken yeri alamayan kuru incir tüketimi, tamamen dış pazarlara dayalı hale gelmiştir. Kuru incir, özelliği nedeniyle hasattan sonra en fazla bir yıl içinde tüketilmesi gereken bir üründür. İç tüketiminin azlığı, alıcı ülkelerin ürün spesifikasyonuna giderek daralan sınırlandırmalar getirmesi, hurda incirlerin değerlendirilme yollarının az olması, çok yıllık bir ürün olmasından dolayı, üretiminin mevsimsel olarak ayarlanması imkanının bulunmaması ve rekoltenin tamamen iklimsel faktörlerle ilişkili olması sonucunda, AB ülkelerinde olduğu gibi bir stok müessesesinin mevcut olmadığı ülkemizde, üretimin yüksek olduğu yıllarda stok sorunu yaşanmaktadır.

"Ege pamuğu, inciri ve üzümü dünya değeridir"

Tarım ürünleri ticareti denince akla ilk gelecek isim, İzmir Ticaret Borsası'dır. Ve bu köklü, yüzü yaşlarını yaşayan kurumun Meclis Başkanı Sayın Şadi Katırcıoğlu, EĞİAD Yarın için piyasaları, uygulamaları, eğrileri ve doğruları ile pamuğu, üzümü ve inciri anlattı.

Kendinizden bahsedebilir misiniz?

3 yıldan beri İzmir Ticaret Borsası Meclis Başkanıyım. Ama 45 yıldan beri pamuk ticareti ile uğraşan Borsa üyelerindenim ve özellikle pamuk konusunda sizlere bilgi vermekten mutluluk duyacağım.

Pamukla bir giriş yaptık, buradan söyleşimize başlamış olalım ve hemen soralım; Türkiye'nin pamukta durumu nedir?

Tekstil sektörü yatırım ve teşviklerle dünya çapında gelişme yaptı. Tüm bu teşvikleri pamuğun Türkiye'de rahatça yetişmesi, Avrupa'ya yakınlığımız ve sektörün istihdama olanak vermesi sebebiyle aldı. Tekstil sektöründeki olumlu gelişmeler sebebiyle 1 milyon 500 bin ton pamuk tüketimimiz var ama üretimimiz ne yazık ki bu seviyede olamadı. Depremler, krizler gelişime sekte vurdu. Türkiye özel durumlar yüzünden, pamukta yatırıma önem veremedi ve üretimimiz en fazla 900 bin ton oldu. Kalanı için ihraca mecbur kaldık çünkü kurulu bir çok sistem ve kuruluş var. Bunları sekteye uğratamayız. Ortalama 75 yıldan beri çok büyük aşamalar kat eden tekstil sektörünü yok etmenin anlamı yoktur. İstihdamı geliştirici etkisi var, Anadolu'nun pamuk ekilmeyen yerlerinde bile tekstil atölyeleri var, iş kaynağı sağlıyor. Ta ki Türkiye ekonomik olarak rahatladığında ve GAP'a hız verdiğinde pamuk ihtiyacının tamamını kendi içimizde sağlayabileceğiz.

İzmir Ticaret Borsası'nın bu aşamada üreticiye ve tüketiciye katkıları neler olmuştur?

Bu çapta büyük bir ticaretin yapılması, bu işle ilgilenenlerin piyasaları doğru ve dakik bir şekilde takip edebilmeleri ile ilgilidir. Borsacılık da bu ihtiyaçtan doğmuştur işte. Ürünle ilgili herkesin bir arada bulunduğu, açıklık ve şeffaflık içinde alışverişlerin yapıldığı bir ortamdır. Ve bizim borsamız kamu kuruluşu görünümündedir. Alanı satanı, her türlü işlemi burada resmi belgelerle saptıyoruz.

Bu işlemler ne zaman ve nasıl yapılıyor?

Konumuz pamuktan örnek verecek olursak, araya birçok etken girer ve pamuk borsada 12 ay işlem görür. Zaten borsaların ayakta kalması için tüm yıl işlem yapabilmesi gerekir. İzmir Ticaret Borsası'nda sadece Ege pamuğu satılmaz, tüm ülkeden gelen ürünler de satılır, Yunan pamuğu da, Amerikan pamuğu da satılır. Burada yapılan alışverişler birbirini tanıyan ve saygın tüccarlarla yapılır ve bunu istismar etmeye çalışan olursa farklı yaptırımlarla karşılaşır.

Bu yaptırımlar nelerdir?

Tahkim Kurulu dediğimiz, adeta mahkeme gibi işleyen bir sistemimiz var. Taraflar yasal prosedüre uyarak burada suç duyurusunda bulunabilirler. Faturalar varsa ve gerekli her türlü yasal işlem yerine getirilmiş olmasına rağmen taraflar yükümlülüklerine uymuyorsa Tahkim Heyeti toplanır, davayı inceler ve gerekirse olayı bölgedeki Ticari Mahkeme'ye iletilir. Dünya ile aktif ticaret içindeyiz ve dünyadaki gelişmeleri de yakından inceleyerek uluslar arası kurallarda

işlemlerimizi yapıyoruz. İthalat yapacaklar, artık kendinden istenen koşulların, İzmir Ticaret Borsası Tahkim Kurulu tarafından da incelenerek bir karara varılmasını isteyebilirler. Ve bundan sonra Vadeli İşlemler Borsası Yasası'nın çıkması ile artık bir anonim şirket yapısı içinde hayata geçecek çalışmalarımız gündemde. Umarız ileriki aylarda kendi binasında "Future Borsa" dediğimiz, gelişmiş ülkelerin sahne olduğu vadeli alım ve satımların yapıldığı yeni bir borsaya kavuşacağız ve İMKB'de yapılan işlemlerin benzerleri tarım ürünleri üzerinden yapılacaktır. Yatırımcının ve iş adamının önünün açılması konusunda borsaların önemi büyüktür.

Pamukta bu sene istenen seviyeye gelinebildi mi?

Ege Bölgesi bu sene 255 bin ton pamuk rekoltesi elde etti. Bu rakam geçen seneye göre 14 bin ton eksik. Bunun nedeni; geçen yılki fiyatlardan üreticinin memnun olmaması. Kimse durup dururken prim istemez. Ama pamuğu üretmek için o kadar pahalı bir hazırlık sürecine ihtiyaç duyuluyor ki!

İhracatın artışı sadece sayısal verilerin artışıyla değil kalitenin de artışıyla mümkün olacaktır. Ambalajından, ürünün kalitesine kadar, düşük seviye bir malı ihraç etmek mümkün değildir. Dış pazarlarda, sizinkinden daha iyi şartlarda üretilmiş ürünlerle yarışmak zorundasınız ve ürünümüz ne olursa olsun dünya beklentisini ve seviyesini yakalamak zorundayız. Türkiye olarak bu işi artık iyice başarmaya başladık.



Melis®



yeni ürünler



SELÇUK 

GIDA ENDÜSTRİ İHRACAT İTHALAT A.Ş.

Halit Ziya Bulvarı No:74 Kat:5 35210 İZMİR / TÜRKİYE Tel: +90 232 445 44 00 • Fax: +90 232 446 71 61

www.selcukfood.com

Türk ekonomisinin en büyük istihdam sağlayan sektörlerinin başında gelen ve ekonominin %40 gibi büyük bir bölümünü sırtlayan tekstil gibi bir sektörün yok edilmesi, üreticisinin küstürülmesi gibi bir seçenek düşünülemez bile!



Eğer pamuk dikmeye mecbursak, üreticimize gelişmiş ülkelerde olduğu gibi destek olunmalı. Prim herkese aynı oranda verilmemeli. Devlet kontrolü altındaki satışlarla üretici kar edemediğinde devlet takviyesinden bahsedilir. Prim belli bir döneme sabitlenmemeli, pazarın içinde gelişen fiyatlarla belirlenmeli ve pamuk ekimini destekler şekilde olmalı ve çiftçiyi diğer ürünlere yöneltecek şekilde olmamalı.

Şu anki prim uygulaması ile üretici tembelliğe sevk ediliyor diyebilir miyiz?

Prim her türlü ürünü üretene verilmemeli, bu aşamada kaliteye önemli verilmeli. İyi kalite mal üretene prim daha fazla olmalı, düşük kalite ve kontaminasyonu yüksek ürüne prim daha farklı oranda verilmeli. Mazotu, yedek parçayı, gübreyi ve işçiliği Türk üreticisi çok daha pahalı tüketiyor. Pahalı ürettiğini de pahalı satıyor ama dünya bunu çok daha düşük maliyetlerle elde edebiliyor. Diğer ülkelerde ki primleri de eklersek, arada büyük fark oluyor. Üretici satış yapamıyor ve her şeyini kaybetme aşamasına geliyor. Böyle bir durum içinde hiçbir pamuk üreticisine, sırf tekstil sektörünün ihtiyacı olduğu için pamuk üretimine devam etmesi zorunluluğu getirilemez. Hangi ürün daha fazla gelir sağlarsa üretici elbette onu ekmeye başlıyor. Bu durumda da pamuk açığımız giderek artıyor. Eğer bu durum artarsa ve gerekli hammaddenin %50'sini ithal etmek zorunda kalırsak, bu ithalat için gerekli dövizi nereden bulacağız? Türk ekonomisinin en büyük istihdam sağlayan sektörlerinin başında gelen ve ekonominin %40 gibi büyük bir bölümünü sırtlayan tekstil gibi bir sektörün yok edilmesi, üreticisinin küstürülmesi gibi bir seçenek düşünülemez bile! Ama gelinen yer bile bence yeterli değil, Türkiye tekstil teknolojisini de artık kendi ülkesinde üretir hale gelmeli. Bunun için yetişmiş

insan gücümüz de var önemli olan şeyi, hareketi başlatmamız gerekir.

İncirde ve üzümde durum nedir?

İzmir Ticaret Borsası'nda 170'e yakın ürün tescili yapılıyor ama günlük salon muamelesi en çok pamuk ve üzümde oluyor. İncirle ilgili işlemler çok fazla ama her gün salon muamelesi yok. Borsacılık ilk olarak incir ve üzümle başlamış. Üzüm Ege'de çok önemli, Sultani diye anılan dünyanın en kaliteli üzümü bu topraklarda yetişiyor. Bununla beraber yine dünyanın kaliteli incirleri de Ege Bölgesi'nde hatta Ege'nin belli bir bölgesinde yetişiyor. Bunda iklim özellikleri çok önemli. Buna bağlı olarak sıradan bir ürüne göre çok daha farklı bir fiyatlandırılmalar oluyor ve coğrafi işaretleme sistemimiz ile üzümün ve incirin değerine değer katılıyor, adeta markalaşiyor. Pamukta, üzümde ve incirde bölgesel farklılıktan doğan kaliteden bahsetmemek mümkün değildir.

Aynı tohum ve aynı işçilikle dünyanın hiçbir yerinde bu kadar lezzetli ve kaliteli ürünler elde etmek kesinlikle mümkünde değildir. Böyle olunca özellikle üzüm, batı pazarları tarafında kalitesiyle tanınmış ve hep talep görmüş bir ürün haline geliyor, üretimi 200 bin tonun üzerine çıkıyor, ve neredeyse tamamı ihraç ediliyor. 225 bin ton üretimimiz varsa, ortalama 200 bin tonunu ihraç ediyoruz. İhraç edilen ürünlerin de belli özelliklerde olması gerekiyor. Özellikle Avrupa, kontaminasyonu fazla, yoğun ilaç kullanılmış, hijyen kurallarına uygun olmayan malları kabul etmiyor. İstekler bu yönde olduğundan ve ticari riske girilemeyeceğinden bu gibi kurallara uymak artık bir zorunluluk. Kaldı ki, gelişen teknoloji sayesinde Türk halkı da Avrupa ve Amerika gibi gelişmiş ülkeler hakkında bilgilere sahip oldu ve hijyen, kalite gibi kavramlar Türk

üretici ve tüketicisi için de önem taşımaya başladı.

Üzüm en çok nasıl ihraç ediliyor?

Sofralık yaş üzüm ihracatımız da var ama en çok kuru üzüm ihracatı yapılıyor. Üzüm plantasyonlarının kısıtlanması gerektiğini savunanlara inat üzüm üretimi artıyor, özellikle şarapçılık için. Hangi şekilde olursa olsun, yaş ya da kuru, üzüm ihracatının artması şarttır. Hele hele dolar kurunun iyice düştüğü günümüzde, ihracatın ilerlemesi yönünde hareket edilmeli. İhracatın artışı sadece sayısal verilerin artışıyla değil kalitenin de artışıyla mümkün olacaktır. Ambalajından, ürünün kalitesine kadar, düşük seviye bir malı ihraç etmek mümkün değildir. Dış pazarlarda, sizinkinden daha iyi şartlarda üretilmiş ürünlerle yarışmak zorundasınız ve ürününüz ne olursa olsun dünya beklentisini ve seviyesini yakalamak zorundayız. Türkiye olarak bu işin üstesinden geldiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz.

EGİAD ile ilişkileriniz nasıl? Buradan onlara son olarak neler iletmek istersiniz?

Günümüzde genç, kendi dalında uzman ve başarılı kişiler iş dünyasının içindeler. Yurt dışında bir çok çalışmada Türklerin adını duyuyoruz. Türk halkı 25 yıl öncesinin insanı değil artık. Kalite, temizlik, yaşam kalitesi ile beklentileri en üst seviyelere yakın bir toplum var karşımızda. Böyle bir ortamda, zekamız, becerimiz, ruhumuz ve girişkenliğimiz ile yapamayacağımız şey, başaramayacağımız iş yok. Yurt içinde ve yurt dışında bizleri başarıyla temsil edebilecek nitelikli insan gücünü geliştirmeyi başardık. Çok takdir ettiğim EGIAD'ın yolunda gidecek gençlerle bu ülke çok daha ileri noktalara gelebilecektir. Buradan onların çalışmalarını beğenerek izlediğimi ve kendilerine başarılar dilediğimi belirtmek istiyorum.



Ege Bölgesi bu sene 255 bin ton pamuk rekoltesi elde etti. Bu rakam geçen seneye göre 14 bin ton eksik. Bunun nedeni; geçen yılki fiyatlardan üreticinin memnun olmaması. Kimse durup dururken prim istemez. Ama pamuğu üretmek için o kadar pahalı bir hazırlık sürecine ihtiyaç duyuluyor ki!

Toprak, rüzgar, güneş ve su bize üzümü ve inciri hediye etti

1987'de İzmir Ticaret Borsası Meclisi'ne giren, iki yıl meclis başkan vekilliği yapan, sonra altı yıl yönetim kurulu başkan vekili ve altı yıl meclis başkanı olan sayın Tuğrul Yemişçi, iki yıldan beri İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı. Aynı zamanda Odalar Birliği'nde Tarım Sektör Kurulu Başkanı, Tarım Satış Kooperatifleri'nin yeniden yapılandırılması için kurulan kurulun üyelerinden ve 2004 Nisan'ında İzmir'de faaliyete geçecek olan Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası Yönetim Kurulu Başkanı olan Yemişçi, Ege'nin pamuk, incir ve üzüm için cennet olduğunu vurguluyor ve devam ediyor.....



İncir ticaretinin yapıldığı bir borsanın başkanısınız ve üreticinin de tüccarın da sorunlarını yakından biliyorsunuz. İnciri sizin gözünüzden nasıl görebiliriz?

Borsamızın üyeleri üreticiler, ara ticaret yapanlar ve ihracatını yapanlardır. Her tarafın temsilcileri var bu sebeple her kesimin sorununa yakınız ve çözüm yollarını objektif olarak geliştirmeye çalışıyoruz. İncirde son yıllarda "aflatoksin" diye bir mantar türü zararlı ile savaş veriliyor. Avrupa'da, çıktığı ilk yıllarda kullanımına izin verilen dozajlar daha yüksekti ama son yıllarda bu dozaj düşürüldü ve daha iyi üretim ve kontrol şartı geldi.

Kapasite nedir?

Dünya lideri Türkiye'nin 50 bin ton kadar kuru incir üretimi var. Artık incir için de coğrafi işaret tescili de almak üzereyiz. Dünyanın en kaliteli inciri sadece, Gazimir'den başlayan ve Denizli Buharkent yakınlarına kadar gelen bölgede yetişiyor. Dünyanın başka hiçbir yerinde bu kadar kaliteli, ince kabuklu ve ballı incir yetişmiyor. Bodrum, Fethiye, Samandağ, Konya, Bursa, Karadeniz'de de incir çıkar ama hepsinin kalitesi farklı. Sebep; toprak, rüzgar, güneş ve su.

Üretimin ne kadarı ihraç ediliyor, yurt içi pazarda ne kadar tüketiliyor?

55 bin tonluk üretimin 5 bin tonunu

yurt içinde tüketiyoruz ve geri kalanın tamamı yurt dışına ihraç ediliyor. 37-38 bin tonu tane incir olarak, 7-8 bin tonu ezme olarak, belli bir miktarı kıyılmış olarak ihraç ediliyor.

İncir dünya piyasalarında fiyatını bulabiliyor mu?

Ne yazık ki hayır. İhracatın 48 milyar dolara çıktığı günümüzde, incirden kazanılan 100 milyon doların bir önemi yok gibi görünse de, kimse nankörlük etmemeli. Vaktinde Türkiye ihracatı on yıllarca topu topu 1,5-2 milyar dolarken, bu rakamın büyük bir kısmı incir, üzüm, pamuk ve tütün ihracatı ile sağlanmıştır.

İncir üreticisi emeğinin karşılığını alıyor mu?

Bu seneye kadar üretici tatmin olduğundan ve incir değerini bulduğundan, dağların en üst noktalarına kadar teraslama ve bakımla üretime devam ediliyor. Dağ bölümünde tarım yapmak çok zordur; buraları işleyen çiftçiler çok zor bir iş yapıyorlar ama karşılığında çok kaliteli ve lezzetli incirler elde ediyorlar.

Türkiye'de çiftçisinden, fabrikada işçisine ve ihracatçısına kadar incir kaç kişinin istihdamını sağlıyor?

Tahmini rakamlarla konuşacak olursak; yaklaşık 50 bin işletme var. İzmir'de ve Aydın'da ortalama 15-20 bin işçi olduğunu söyleyebiliriz. İncil'de

yazdığına göre Noel sofrasında incir bulundurmamak son derece kutsal bir görev. Dolayısıyla Avrupa'ya hızlı bir sürüm var. Ve uygulanan paketlemede el emeği şart, dökme şekilde torbaların içine konulmuyor. Avrupa pazarları ve diğer dünya pazarları bunu istemiyor ve bu istekler el emeğini zorunlu kılıyor. Bu da çok sayıda kişiye iş imkanı sağlıyor.

55 bin ton üretimi yukarı çekmek mümkün mü?

Bir çok kişi bu pazarın doyduğunu söylüyor ama bence mümkün. Ağırlıkla Türkiye'den incir alan Avrupa ülkeleri; Fransa, İngiltere, Almanya, Amerika

Dünyanın en kaliteli inciri sadece,

Gazimir'den başlayan ve Denizli

Buharkent yakınlarına kadar gelen

bölgede yetişiyor. Dünyanın başka

hiçbir yerinde bu kadar kaliteli, ince

kabuklu ve ballı incir yetişmiyor.

Sebep; toprak, rüzgar, güneş ve su.

İhracatın 48 milyar dolarlara çıktığı günümüzde, incirden kazanılan 100 milyon doların bir önemi yok gibi görünse de, kimse nankörlük etmemeli. Vaktinde Türkiye ihracatı on yıllarca topu topu 1,5-2 milyar dolarken, bu rakamın büyük bir kısmı incir, üzüm, pamuk ve tütün ihracatı ile sağlanmıştır.

da çikolata ve gofret sanayi için çok fazla incir alıyor. Rakiplerimiz Suriye, Yunanistan, Tunus diğer Akdeniz ülkeleri. Ben sanılanın aksine, bu manzara ile pazarın önün açık olduğuna inanıyorum.

Devletin bu konuya bakışı nasıl? Destek alabiliyor musunuz?

Ege İhracatçı Birlikleri'nin ve İzmir Ticaret Borsası'nın destekleri ile üreticiyi özellikle eğitmeye yönelik çalışmaları var. Bedelsiz ilaç dağıtımları var, ama yeterli değil ve bilinçlenme bu konuda çok önemli. Yıllardır bakıldığında üretim 50-55 bin ton civarında ama tabanda incir bahçesi kalmadı, tamamı dağlık bölgeye taşındı. Verimlilikte belki düşme olabilir ama dağlık bölgede elde edilen kalite incir için çok önemli. Tabanda verimi arttırmak için hatalı suni gübre kullanımı çok sık yapıldı ve üretim kalitesini ilk düşüren bu oldu. Dağ kesiminin toprak yapısı, doğru uygulama ve başarılı teraslama ile incirin kalitesine kalite katıyor. Ege Bölgesi tarımı için en az incir kadar önemli bir diğer ürünümüz de üzüm.

Üzümü değerlendirir misiniz?

Üzüm İzmir, Manisa ve Denizli'de tarımı yapılan önemli bir ürün ve onun için de coğrafi işaret alındı çünkü yine dünyanın nadir kalitede ürünlerinden biri. 1980'de 100 bin tonluk kuru üzüm rekoltesine karşılık 20 yıl içinde %100 bir gelişme göstererek 2000'de 200 bin tonun üzerinde bir rekolteye ulaştık. Bunda en büyük sebep; fiyatının devlet tarafından desteklenmesi ve teşvikle modern bağlara geçilmesi. Bu bölge artık toplam 1 milyon ton yaş ve çekirdeksiz kuru üzüm üretebiliyor.

Dünya pazarında neredeyiz?

Çekirdeksiz kuru üzüm üretiminde dünya birincisi ABD. 300 bin tona yakın kuru üzüm üretiyor, Türkiye bu anlamda ikinci ama ihracatta dünya birincisiyiz. Dünya pazarlarına 200 bin tondan daha fazla üzüm veren tek ülkeyiz. Üzümde çok hızlı bir gelişme var. Ama bir yandan bu durum tehlike oluşturuyor, fiyatları aşağıya çekiyor ve malın arz fazlası olabilmesi ihtimali artıyor.

Üzümün ihracatta fiyatı nedir?

Fiyat yıllardır incirde de, üzümde de çok değişmedi. Ortalama bir ton için, üzümde 900 ile 1100 dolar arasında, incirde ise, 1800 ile 2000 dolarlık fiyatlardan bahsediyoruz. Üzümde patlamamızın nedeni Avrupa Birliği. En büyük rakibimiz Yunanistan'dı ve üzüm sektörü yurt içinde ve dışında büyük sorunlar yaşıyordu. Yunanistan Avrupa Birliği'ne girip de Avrupa Tarım Politikasından pay almaya başlayınca bağlarımızı attı. İşçilik isteyen bu işi Yunanistan'ın bırakması ve ihracatçının çok iyi çalışması şu anki durumumuza gelmemizi sağladı. İhracatta birinci olduğumuz diğer dallarda da olduğu gibi dünya piyasalarını Türkiye belirliyor.

Çekirdekli ile çekirdeksiz üzüm arasında fiyat farkı çok mu?

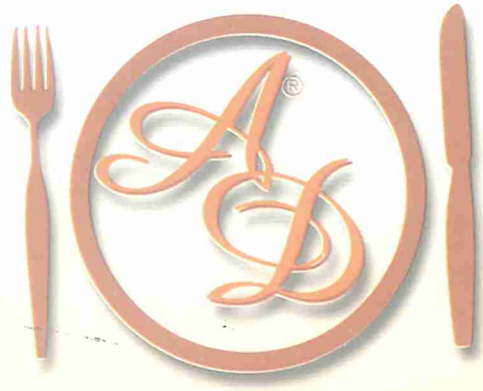
Eskiden büyük farklardan bahsedebirdik ama artık yok denecek kadar. Hatta marka olmuş bazı çekirdekli üzümler, çekirdeksize göre daha yüksek fiyatla yer buluyor. Üzüm her haliyle ve her şeyiyle para eden değerli bir ürün, çöpü bile para ediyor. Bu kadar çeşidi olan üzümler içinde İzmir üzümü ayrıca çok önemli. Üstünlüğü olan Ege üzümünün adı Sultani'dir. Tescil alırken adını "Aegean Region Sultanas" diye gösterdik, İzmir üzümü demedik. Tüm dünya artık İzmir Sultanas üzümünü tanıyor. Özelliği var; dünyanın çeşitli yerlerinde pastacılıkta kullanılıyor. Kabuğu ince, glikozu yoğun ve tüketimi çok tercih edilen bir ürün. Ama biz yine kendi kendimizi hançerliyoruz. Hormonla üzümün şeklini değiştirdik. Yaş üzümde, satıcı ve alıcı malı görerek pazarlık eder. Alıcı üzümü, dolgun dolgun görünce daha çok beğenip daha fazla para verdiğinden üretici hormona daha fazla sığınıyor. İlk zamanlarda hormon göze fazla batmıyordu ama zamanla o kadar arttı ki; artık hormon kullanımına üreticiler eskisi kadar sıcak bakmıyorlar. Son yıllarda ortalama 30 bin ton elde arz fazlası olarak kalıyor. Bence; bundan kısa bir süre sonra elde değil 30 bin ton 200 bin ton kalacak! Avrupa 2005'te ilaç kontrolünü iyice arttırdı bu kadar yoğun hormon kullanımıyla üzümlerimizin Avrupa pazarında yer bulmasına imkan yok. Biz Borsa olmamıza rağmen gerekenden çok daha

fazla seviyede çalışmalara imza atıyoruz. Hele bu dönemde her ürünle ilgili ve Türkiye çapında makro politikalara imza atıyoruz ve hükümet tarafından uygulanıyor. Tarım Sektör Kurulu Başkanı olduğum için Ankara platformuna da sorunlarımızı direkt olarak aktarma şansını buluyoruz. Küçük bütçemizle, araştırmalara ve eğitime yer veriyoruz.

Son konumuz pamuğa geldi sıra. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

250-300 bin ton üretimi olan bir bölgeyiz. Çukurova geride kaldı, birinciliği GAP bölgesi aldı. Türkiye toplamı 900 bin ton kadar. 1,5 milyon ton ise ihtiyacımız olan rakam. Pamuk ürün olarak değil ama işlenmiş, tekstil ürünü halini almış şekilde satılıyor. Türkiye ithalatçı bir ülke, ihracatçı değil. Ama çok önemli bir nokta var, hammadde mevcut olduğu için, teşviklerle ve desteklerle tekstil öne çıktı. Ama hammadde bulundurma özelliğini kaybeden bir Türkiye, tüm dünya piyasalarında önemini yitirir. Tüm dileğimiz hammadde üssü olma özelliğimizin devamının sağlanması. Ege'de bahsettiğimiz gibi, iklimin ve toprağın özellikleriyle pamuk çok kaliteli yetişiyor. Aynı tohum başka yerlerde de dikiliyor ama aynı kalite elde edilemiyor. Bu milli değer kaybedilmemeli ama bakıyoruz ekim alanlarında %10'luk bir azalma var. Üretici memnun kalmadığı için daha çok gelir sağlayan mısıra ve buğdaya kaydı. Üreticinin küstürülmemesi gerekir.





Altın Döner

“Biz dönere ruhumuzu kattık”

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

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

Tekstilde zorlu köşe kapmaca

“Ben ve ailem hep pamuktan hayatımızı kazandık. Pamuk tüccarı olmaktan ve bu sektörün içinde bulunmaktan hep gurur duydum” diyen Selim Gürkan, babadan alıp oğullarına bıraktığı işini, şimdi torunlarıyla beraber 4. kuşakta da yaşabilmeyi ümit ediyor.

Kendinizi tanıtır mısınız?

1937 doğumluyum. İş hayatına ailemin de desteğiyle, pamukçulukla başladım. Lise eğitimimin sonunda askerliği tamamladığımda, babamın bana verdiği 200,000 Lira ile Menemen’de çalışır durumda pamuk çırçır fabrikası aldım, bu sayede mesleğe girmiş oldum. Bundan üç yıl sonra, 1964’te bir mutlu bir evlilik yaptım, 1968’de oğlum Alper, 1971’de diğer oğlum Mahir doğdular. Bu tarihten sonra aile olmanın da verdiği bilinçle işlerime daha bir sarıldım ve bugünlere geldik. Babamla başlayan bu işi ben ilerlettim artık sıra oğullarımda. Dileğim torunlarımızın da bizlerin yolundan giderek pamukçuluğu meslek olarak seçmeleri.45 senelik meslek hayatımda, pamuk ziraatından, çırçırılmaya, ürünlerimizin iç ve dış pazarlara satışına kadar pamukla ilgili birçok dalda çalışmaları oldu.

Pamukçulukla iş hayatına atıldınız ama tekstile kaydınız. Bu nasıl gerçekleşti?

Çocuklarımız yaptıkları başarılı eğitimin hayatlarının sonunda profesyonel iş hayatına atılmaya karar verdikleri dönemde tekstile merak sardılar ve ben de onların isteklerini yerine getirmek için 1994’te tekstil sanayine giriş yaptım. Beş makineyle ve küçük yatırımlarla başladığımız işimizi, hızla geliştirerek 30-35 milyon dolarlık ihracat rakamlarına taşдық. Dünyanın Levi’s, Converse, Quiksilver gibi belli başlı markalarının üretimini yaptığımız gibi kendi ürünlerimizi ve markamızı yaratma çalışması içindeyiz. İhracatla beraber ihracat fazlalarını değerlendirmek için mağazalar açtık. Halka kaliteli ve ucuz mallar sunuyoruz. İnsanları memnun görmek ve kaliteli hizmet sunabilmek beni çok mutlu ediyor. Çocuklarıma da bu düyguları aşılamaya çalışıyorum. Doğruluk dürüstlük bizler için çok önemli. “Yapamayacağımız işler için kimseye söz vermemek” bizim ana düşüncemiz.



Pamukçulukla başlayan bir iş yaşantınız var, bize pamukla ve sektörle ilgili neler söyleyeceksiniz?

Ben hayatımı pamukla kazandım, yatırımlarımı da bu yolla yaptım. Pamukçu olmakla da hep gurur duydum. Oğullarımın istekleri ile tekstilcilikğe başladığımızda çok küçük bir atölyeydik şu anda ayda 350 ile 500 bin muhtelif giyim ürünü üretiyoruz. Ve bunların hemen hepsini ihraç ediyoruz.

Tekstil için kullandığınız pamuk yerli mi yoksa yabancı mı?

İthal edilen pamuk çok az ve kullandığımız pamuğun %90’u Ege’den. Kaliteli bir diğer pamuk da Mısır’dan ithal ediliyor ama bu pamuk ancak ince işlemler için kullanılıyor. Deniz kenarında yetişmesi, bol su ve güneş sayesinde Ege pamuğu çok kaliteli ve tekstil ürünlerine çok uygun bir pamuktur.

En kaliteli pamuk ve işçilikle üretilen Thera markalı tekstil ürünlerimizin başarıya kavuşacağına inancımız sonsuz. Katıldığımız uluslar arası fuarlarda ürünlerimize ilgi yoğun. Türk tüketiciler tarafından da kısa sürede gerek kendi mağazalarımız aracılığıyla, gerekse diğer satış noktalarımız ile büyük bir gelişme kaydedeceğimize eminiz.



İzmir asla gelişmede öncelikli bölge olamadı ve bu sebeple destek göremedi. İzmir de gelişmede öncelikli bölgeler arasında yer alabilseydi şimdiki tesislerin on katı kadar bir tesisleşme olurdu, Denizli de, Bursa da geri kalırdı.



Türkiye tekstilde hızlı bir gelişme gösterdi. Türk kumaşı önem kazandı, dünyaya açılmaya başladı. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Türkiye'deki konfeksiyon sektörü artık dünyaya sesini duyurur oldu. Las Vegas'ta tekstil fuarına katılarak sesimizi ve ülkemizi tanıttık. Orada bir hayli müşteri bulduk ve onlarla çalışmamız hala devam ediyor. Umudumuz; 2004'te Çin dünyaya açılmadan kendi markamızla ve kalitemizle dünyaya açılmak. Kendi markamızı yarattık ve bir dünya markası olmak en büyük hedefimiz.

Pamukla ve tekstille ilgili katıldığınız fuar ve organizasyonlarda Türkiye'nin durumunu nasıl görüyorsunuz?

Türkiye, belli başlı moda ve tekstil devi ülkelerden şu anda geri ama gerekli önem verildiğinde ve destek sağlandığında bu dünya liderleriyle yarışabilecek konumda. Tekstil üretiminde dünya devlerinden sayabileceğimiz Çin'den çok ileriyiz ama tek sorun bu ülkede uygulanan düşük işçilik bedeli. Çin'in dünyaya açılması bu sebeple bizi çok olumsuz etkileyecektir. Üretimin Türkiye'ye göre düşük işçilik giderleriyle yapılmasından ve devletleri tarafından uygulanan yüksek primlerden dolayı Çin'le yarışmakta zorluk çekebiliriz. Ama bu sorunu da kalitemizle aşacağımızdan eminim. Türkiye'de tekstilci yeterince desteklenmiyor ve bu yüzden yatırımcı Bulgaristan'a Romanya'ya kaçıyor. Tabii ki bu durum Türkiye adına büyük bir kayıptır. Umarım, hükümetimiz bu konuda teşvik ve krediler bakımından yatırımcıya destek olur.

Şu anki uygulamalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Pamuk üreticileri çok zor durumdalar. Üreticiye ucuz mal, teşvik ve prim vaatleri bazı yıllarda gerçek oldu ama devamlılık sağlanamadı. Prime ve yardıma gerçekten ihtiyaç duyanlara

bu fırsatlar sağlanmalıdır. İnce ince hesaplar yapılmalı. Şu anki uygulamalar dahilinde devletin fazla bir desteği ne yazık ki yok. Ödemelerde zorluk yaşanıyor, gerekli boyutta teşvik ve uygun fiyatlı enerji devlet tarafından sağlanmıyor. İş veren tarafından işçiler ne kadar memnun edilmeye çalışılsa da bunda başarı sağlanamıyor çünkü genel enflasyonist ortam bu uğraşları hep başarısız kılıyor.

Devlet sizce nasıl bir tutum sergilemeli? Eksikler nasıl giderilebilir?

Tekstilde istenen tek şey; ucuz elektrik, ucuz kredi ve KDV iadelerimizin zamanında bizlere verilmesidir. Bu ödemeler geciktiğinde çok ciddi sorunlar yaşıyoruz. Durumumuzla ilgili iyileştirme programlarını bakanlık ve ilgili mercilerden de sürekli istiyoruz.

Tekstil denince akla Denizli ve Bursa geliyor. Bu isimler arasından neden İzmir yok?

Oradaki yatırımlar çok büyük ve İzmir'i fersah fersah geçtiler. Geçmiş zamanlarda teşvikle bazı tesislerini kurdular. İzmir asla gelişmede öncelikli bölge olamadı ve bu sebeple destek göremedi. İzmir de gelişmede öncelikli bölgeler arasında yer alabilseydi şimdiki tesislerin on katı kadar bir tesisleşme olurdu, Denizli de, Bursa da geri kalırdı. Çünkü tekstil hammaddesi İzmir'de. Limanın var olması ticaret açısından çok büyük avantaj. Teşviksizlik, yatırıma önem verilmemesi, İzmir'i geri bıraktı. Gerekli desteği göremediğinde İzmirli iş adamı da tekstile yatırım yapmadı. Bu gibi sebeplerden tekstilde geri kaldık ve iş adamı tekstile küstü.

2004'te hedefleriniz neler?

Ucuz elektrik ve yeterli kredi isteklerimiz bu yıl da tıpkı diğer yıllarda olduğu gibi en büyük isteklerimiz. Umarım istediklerimize bu yıl

ulaşabiliriz. Bu iyileşme sadece bireysel olarak algılanmamalı, dünya piyasalarında saygın bir yer elde edebilmek için devlet desteğine ve gelişime kapı açan olanaklara ihtiyacımız var. Bunun dışında bireysel hedeflerimin başında "Thera" markamızın başarıya ulaşması geliyor. En kaliteli pamuk ve işçilikle üretilen Thera markalı tekstil ürünlerimizin başarıya kavuşacağına inancımız sonsuz. Katıldığımız uluslar arası fuarlarda ürünlerimize ilgi yoğun. Türk tüketiciler tarafından da kısa sürede gerek kendi mağazalarımız aracılığıyla, gerekse diğer satış noktalarımız ile büyük bir gelişme kaydedeceğimize eminiz.

Dünyaya bakıldığında rakiplerimiz kim?

İşçi maliyeti çok çok ucuz olan, Pakistan, Hindistan, Çin ve Tayland gibi ülkeler bizim en korkulu rakibimiz. Çünkü çok düşük maliyetlerle ürünleri mal edebilme şansına sahipler. Buna karşılık bizler yatırımcı iş adamlarımızı diğer ülkelere kaçırıyoruz. Bulgaristan'da, Romanya'da ve diğer Balkan ülkelerinde enerji ve işçilik çok ucuz olduğu için iş adamlarımız yatırımlarını ne yazık ki bu bölgelere kaydırıyorlar. Eğer bu sorunları halledebilirsek Türkiye'nin önünde kimse duramaz. Kredi faizi, işçilik ve devletin desteğinin yetersizliği bizim en önemli kayıp noktalarımız.

Eğer gerekli destek sağlanırsa, tekstil Türkiye'nin ekonomisini sırtlayabilir mi?

Kesinlikle ekonominin en önemli ayağı haline gelir. İstihdamın artmasında tekstil çok önemli bir noktadadır. Ve kesinlikle kısa sürede harekete geçmek zorundayız çünkü diğer ülkeler de bir çok hazırlık ve piyasalarını geliştirme sürecindedir. Bu ülkelerde gireceğimiz yarış sürecinde devletin bize desteği şarttır.

"En büyük eksiklerimiz pazarlama ve standardizasyon..."

Hayri Özmeriç, 1952 yılında pamukçuluğu meslek olarak seçmiş, İzmir'in tanınan pamukçularının başında geliyor. Kendisiyle beraber 60 kişi Sümerbank Pamuk Ekspertliği kursuna başladıktan ve eğitimlerine Amerika'da devam ettikten sonra, Türkiye'nin sayılı pamuk eksperlerinden biri olmuş ve 1952'den beri pamukçuluktan vazgeçmeden bu günlere gelmiş.

Kendinizden bahseder misiniz?

1952 yılında pamukçuluk serüvenim Sümerbank pamuk ekspertliği kursu ile başladı, benimle birlikte altmış kişi aldığımız kurslardan sonra pamuk eksperleri olarak göreve başladık ve 1957'ye kadar çalışmalar devam etti. 1957'de ortağım Halit Şarlak'la beraber İzmir'de kendi işimizi kurduk. 1966 yılından beri uluslararası piyasalarla çalışıyoruz.

1952'den 2004'e pamuk piyasalarının hep içinde yer almış birisi olarak bizlere eski ile yeni nasıl anlatırsınız?

Türkiye pamukçuluk tarihi çok büyük aşama kaydetti. Örneğin; 1940'larda, mamul madde üretimimiz, yani kumaş; iplik, bez üretimimiz çok kısıtlıydı ve halkın bu ihtiyaçları karne sistemiyle karşılanıyordu. "Basma hakkı, 2 makara hakkı verilmiştir" diye karneye damga vurulurdu. O zaman üretim 175 bin tonlardaydı. Bez, iplik, Sümerbank basması karneyle veriliyordu. Bu güne geldiğinde ise Türkiye üretimi 850 bin tona gelmiş, tekstil fabrikalarının tükettiği pamuk 1 milyon 400 bin tona yükselmiş durumda. O zaman pamuk ürünleri ithal edilirken, bugün ihraç ediyoruz ve ihraç gelirlerimizin %40'lık payını pamuk kendi başına kaplıyor.

Bu gelişmede en büyük etken nedir? En önemli etken; kalkınmış ülkelerin

emek yoğun sanayiden kaçmaları. Tekstil sektörü ve pamuk emek yoğun bir sanayidir. İşsizlik problemleriyle boğuşan gelişmekte olan ülkelerin bu alana önem vermeleri ve kalkınmış ülkelere kalmakta olan ülkelere kayması. Ayrıca Türkiye pamuğunun üst noktalarda yer alması, kalitesinin yüksek olması da önemli bir etkidir. Tekstil için bu büyük önem taşıyor. Bu durumu gören devletin, gerek tarım



sektörüne gerek tekstil sektörüne destek olması pamukçuluğa ve tekstile ivme kazandırmıştır.

Devletin bu konuya desteği hangi yönde ve nasıl gerçekleşti?

Gelişmeler içinde her şey toz pembe değildi. 1960-70'li yıllarda üretici desteklemelerinde büyük hatalar yapıldı. Üreticinin desteklenmesine değil, yanlışlık destekleme uygulamasına karşıyım. Popülist bir

politika izlendi ve devlet işin içine sokuldu, destekleme alımları yapılır oldu.

Dünya pazarında pamuk 6 liraysa ve bizim üreticimizin yaşamını devam ettirecek geliri elde etmesi için pamuğunu 8 liradan satması lazım. İşte bu aşamada devlet büyük bir hata ile üreticiye 2 lira farkı vermek yerine pamuğunun tamamını 8 liradan aldı. Alımı izleyen ve politikaları inşa edenler Ankara'daki bürokratlar oldu. En koyu sosyal sistemlerden tutun da en liberal uygulamalara kadar devletin iyi bir tüccar olamadığı defalarca deneyimlerle görüldü. Bu uygulamalar pazarlama konusunda büyük eksik olan devletin yok yere büyük masraflara girmesine sebep oldu.

Ancak bu yanlış gidişatın farkına 1993'te varıldı ve üretimde prim sistemine dönüldü. Prim sistemi, üreticinin kaç mal ettiği, hayatını devam ettirmek için ne kadara ihtiyaç duyduğu ile ilgili bir sistem. İki rakam arasındaki farkı devlet pirim olarak üreticiye ödüyor ve bu sayede üreticinin yaşam standardını düşürmeden hayatını idame etmesini sağlıyor.

Kilo başına vermesi gereken parayı verdikten sonra devlet tüccara karışmıyor, tüccar kaçarsa isterse o kadara satıyor. Akıllı ve hesaplı davranan üretici malını daha yüksek fiyatla satabilir ve bu sistemde üretici pazarlama açısından teşvik edilmiş oluyor. Eskiye göre artık kooperatifler de çok daha verimli çalışıyor. Bunların düzelmesi ile hem pamuk hem de tekstil sektörü ilerleme kat etti.

Bu hükümetin yeni politikaları arasında tarımın ve pamuğun yeri nedir?

Hükümetin de gönlünden pamuk işçisini ve tüccarını memnun etmek geçiyor. Hükümet politikacılar oluşturuyor ve politikacıların varlığı oy

Yıllardır
reklamverenlerin ilk tercihi olan "bir" gazete var...

Hürriyet

'İş ortağınız'

verecek olan seçmene bağlı. O zaman pamuk üreticisini hükümetin memnun etmesi bunun için de bol bol prim vermesi şarttır. O noktaya geldiğinde devlet kasasının da içinin boşalmış olduğu görülüyor.

Bu sebeple yeni hükümetin eli biraz kısık. Bu da bizim zor durumda olmamıza sebep oluyor. Üreticisini büyük ölçülerde destekleyen ve yarışmak durumunda olduğumuz ülkeler var, bunların başında Amerika ve Avrupa Birliği'nin Yunanistan ayağı geliyor.

ABD hükümeti elinde imkanı olduğundan üreticisine çok destek oluyor, AB de öyle. Türk üreticisi de Yunan üreticisi de pamuğu bir milyona mal ettiğini ve bir milyon yüz bine sattığını düşünelim. ABD üreticisine 300 binlik prim gelince bu üretici çok daha düşük fiyatla malını satabiliyor ama zaten ucu ucuna kazanabildiği için üreticimizin fiyatını aşağı çekmek gibi bir şansı yok. Amerika ve diğer gelişmiş ülkeler bu şekilde fiyat kırıyor. 40-50 cent prim alan ABD üreticisine karşılık Türk üreticisi 4 cent alabiliyor.

Tekstil sektöründe dünya devleri arasına girmeye çalışan Türkiye için, pamuğu ithal ediyor olmak bir dezavantaj mıdır?

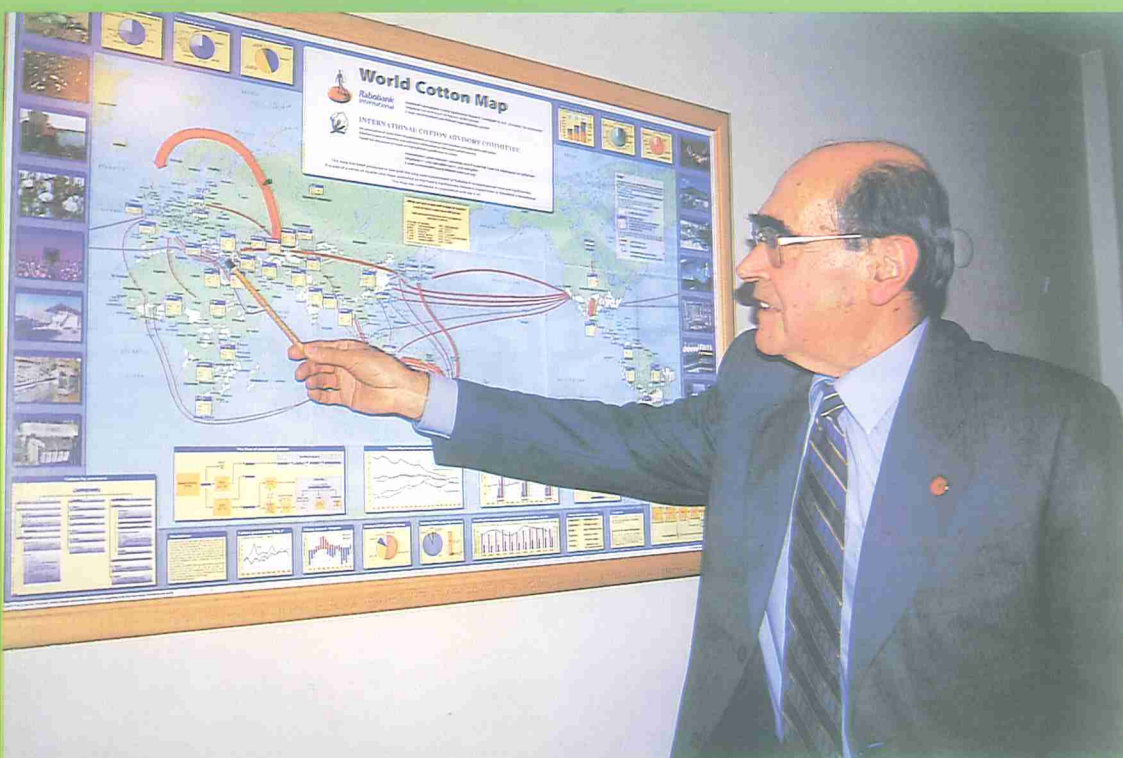
Pamuk ithalatına karşı çıkanlar var, bunu kötü bir şey gibi anlatanlar var. Ama bir nokta unutulmamalı 1 kg pamuğu 1,5 dolara alıyoruz ama 1 kg gömlek bize 10 dolar getiriyor. Gelen pamuk tekstil için kullanılıyor ve tekstil ürünü haline gelmiş pamuk çok daha fazla para ediyor. Keşke



tekstilimiz daha da gelişse de pamuk ithalatını arttırsak. Önemli olan kazanç. Eğer bir dönüm narenciye ekildiğinde pamuktan daha fazla para kazanıyorsak, o zaman hep narenciye ekelim, pamuğun tamamını ithal edelim. İthal etmek korkulacak ya da sakınılacak bir şey değildir.

Diğer röportajlarımızda Ege pamuğunun dünyanın en iyi pamuklarından olduğunu öğrendik. Ama en iyi pamuğu üretmemize rağmen dünyada hak ettiğimiz yerde değiliz. Bunu neye bağlayabiliriz? Pazarlama konusunda geri kaldık. Dünyaya açılmış olmanın beraberinde getirdiği teknik borsacılıkta ve pamuk standardizasyonunda gelişme gösteremedik. Bu da bizim eksiklerimizin başında geliyor. Doğru yerlerde doğru yarış içine girebilmek

için doğru pamuk sınıflandırılmasının yapılması gerekiyordu. Yeni yeni teknolojiler geliştirildi. Eskiden pamuk sınıflandırılmasında sadece el ve göz kullanılabiliyor, sadece iki özelliği ve yabancı madde oranı saptanılabiliyordu. Geliştirilen teknoloji ile 11 ayrı özelliğine göre pamuk sınıflandırılması yapılabiliyor. Rakiplerimiz artık bu teknolojileri kullanmadan iş yapmıyor. Türkiye'de sadece çok büyük fabrikalar ve çok büyük işletmeler bu teknolojiyi kullanıyor, kullanım yeterli ve yerleşmiş değil. Tarladan itibaren pamuğun içine sentetik elyaf karıştırılıyor. Bu elyaf ne kadar az olursa olsun, kullanılan kumaşın kalitesini ve doğal dokusunu bozuyor. Bu da pamuğun ve tekstil ürününün defolu sayılmasına sebep oluyor. Bu sebeple tekstilimiz de ithal malı tercih ediyor.



Önemli olan kazanç. Eğer bir dönüm narenciye ekildiğinde pamuktan daha fazla para kazanıyorsak, o zaman hep narenciye ekelim, pamuğun tamamını ithal edelim. İthal etmek korkulacak ya da sakınılacak bir şey değildir...

Osman Akça Üniversitesi'nden mezun olduk...

Akça Holding, tarım ve tekstil sektörlerindeki liderliğini sürdürüyor. Rahmetli babası Osman Akça'nın, "En iyi bildiğiniz işi yapın" diye öğüt verdiğini söyleyen Akça Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rıza Akça, "Bundan sonra da farklı sektörlere girmeyeceğiz" diyor.

2003 yılında Türkiye'ye 170 milyon dolar döviz kazandıran Akça Holding, tarım ve tekstil sektörlerindeki liderliğini devam ettirmekte kararlı. 8 bine yakın işçiye istihdam olanağı sağlayan Akça Holding, Özbekistan'da iplik ve dokuma tesisi kurmak için düğmeye bastı. Akça Holding kurucusu Osman Akça'nın 2000 yılında vefatının ardından, Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üstlenen Rıza Akça, "Biz Osman Akça Üniversitesi'nden mezun olduk.

Rahmetli babamızdan aldığımız bayrağı her zaman zirvede dalgalandıracacağız" diye konuştu.

Babasından çok iyi bir eğitim aldığını vurgulayan Akça, "Babam 'En iyi bildiğiniz işi yapın' derdi. Bundan sonra da farklı sektörlere girmeyeceğiz" dedi.

Ege'nin geleneksel ve güçlü tarım ürünleri üzüm, incir, kayısı ve pamuğu entegre tesislerde işleyerek Avrupa ve Amerikan pazarına ihraç eden Akça Holding, tarıma dayalı sanayi sektörünün tartışmasız lideri oldu.

Kuru meyve ve mamulleri ihracatında 7 yıldır üstüste Türkiye şampiyonu olan Akça Holding, yılda 40 bin ton üzüm işle yerek, bu alanda ulaşılması zor bir rekorun da sahibi oldu.

Üretim teknolojisini sürekli yenileyen ve ürün kalitesini artıran Akça Holding, Ege'nin tarımsal üretimdeki gücünü rekor ihracatıyla taçlandırıyor.

Akça Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rıza Akça ile yeni hedeflerini konuştuk:

Kuru meyve ve tekstil sektöründe ihracat deyince akla gelen ilk kuruluş Akça Holding oluyor. Bu başarıya nasıl ulaştınız?

Babam Osman Akça'nın şirketin temelini attığı 1957'de, pamuk, çekirdeksiz üzüm ve çeltik ticaretiyle başlayan ticari faaliyetlerimiz, tarıma dayalı sanayi ürünlerindeki tesisleşme hamlemizle yeni bir boyut kazandı.



1960'lı yıllarda Türkiye'de bağıcılığın önem kazanmasıyla bu alana ağırlık verirken; 1979 yılında çekirdeksiz kuru üzüm ihracatına başladık. 1988 yılında Türkiye'nin ilk en büyük ve Avrupa standartlarındaki kuru meyve işleme tesisini kurduk. Tekstil sektörüne 1975 yılında Uşak'ta bir iplik fabrikasına ortak olarak girdik. 1984 yılında Menderes Tekstil'in satın alıp, 6 yılda 70 milyon dolarlık yatırımla fabrikayı, ev tekstilinde Türkiye'nin en büyük entegre tesisi konumuna getirdik. Yatırıma hiç ara vermedik. Teknolojik gelişme ve kalitemiz gelişme bize Avrupa ve Amerika pazarının kapılarını açtı. İhracatımız sürekli artış gösterirken; yurtdışında Bulgaristan'a da tekstil yatırımı yaparak, Amerikan pazarındaki kota engelini aştık.

Sayın Osman Akça'nın vefatından sonra da başarılarınıza hızla yenilerini eklediniz. Bunu neye borçlusunuz?

Biz Osman Akça üniversitesinden mezun olduk. Babam bize her şeyi öğretti. Holding'te Başkanvekili Ahmet Gökşan ihracat ve pazarlamaya bakıyor. Yönetim ve finans bende. Babamızın vefatından sonra birbirimize daha sıkı sarıldık. Eğer başarı varsa, bu başarıdaki en büyük etken birlikte çalışmamızdır. Çocuklarımız da üç yıldır yaz tatillerini şirkette çalışarak geçiriyorlar. Bizim arzumuz hiç ayrılmamak. Çocuklarımızın da birlikte çalışarak, şirketleri daha iyi yerlere getireceğine

inancım tam.

Akça Holding'teki son gelişmeler hakkında bilgi verir misiniz?

Biz tarım ve tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir grubuz. 2003 yılında tarım ürünleri ihracatında 50 milyon doları yakaladık. Menderes Tekstil de 120 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Döviz kurları nedeniyle ABD pazarındaki ihracatta sıkıntılar da yaşasak, yıl sonu hedeflerimizi tutturduk.

Bünyemizde 7 bin 800 kişiye istihdam sağlıyoruz. Babam üzüm kralıydı. Üzüm krallığına bundan sonra da devam edeceğiz. Menderes Tekstil'den sonra, Menderes Pazarlama'yı da halka açacağız. Başka bir sektöre girmeyeceğiz. Yabancı ortaklıklara ise sıcak bakıyoruz.

ABD pazarına büyük oranda ihracat yapan bir grup olarak, kur zararını en aza indirmek için ne gibi önlemler aldınız?

Maliyetlerimizi düşürecek unsurlar peşindeyiz. İşçilik ve enerji maliyetlerini en aza indirmeye çalışıyoruz. Tasarrufa büyük önem veriyoruz. Dolarla ihracat yerine Euro ile ihracata yöneldik. 2003 yılında ABD ihracatımız yüzde 20 artarken; Avrupa ülkelerine yaptığımız ihracat yüzde 45 artış gösterdi. 2002 yılında 40 milyon dolar ihracat yaptığımız Avrupa'ya, 2003 yılında 68 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik.

Bütün bu çalışmalarla kurun zararını en az düzeye indirmek istiyoruz.

Siz hiç farklı sektörlere girmediniz, neden?

Biz üzümçüyüz. Alaşehirli olduğumuz için üzümçü olarak doğduk. Pamuk tüccarlığı da yaptığımız için daha sonra bu işin sanayisine yöneldik. Babam bize sürekli "en iyi bildiğiniz işi yapın" diye öğüt verirdi. Biz bildiğimiz işi yapmayı babamızdan öğrendik. Ben bir ara otomobil işine çok hevesliydim. Toyota'nın İzmir bayiliğini de almıştık. Ancak babam bana "Sen otomobilci misin, yoksa sanayici misin?" diyerek karşı çıktı. Ona hak vermemek mümkün değildi. Babamın deneyimlerine her zaman saygı duyduk. Bu nedenle kendisini dinledim. ve bu işten vazgeçtim. Grup olarak, bundan sonra da farklı bir sektöre girmeyi düşünmüyoruz.

Kısa sürede tekstil sektörünün parlayan yıldızı haline geldiniz?

Tekstil yatırımları Akça Holding'in lokomotif oldu. Avrupa ve Amerika pazarında rakipsiz hale geldik. Türkiye'nin 2002 yılında bir milyon üçyüz bin adet olan nevresim kotasının 800 binini Menderes Tekstil doldurdu. Kota, 2003 yılında bir milyon 400 bin adet olarak gerçekleşirken; biz Bulgaristan'da kurulu tesisimiz Menderes Bulgaria OOD sayesinde ABD'ye, bu kotanın iki katından fazlası olan 3 milyon 200 bin adet nevresim ihraç etmeyi başardık.

Siz sürekli yatırım yapan bir grupsunuz? Son yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Son üç yılda 35 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirdik. Yeni yatırımları da hızla devreye aldık. Daha önce kota sorunu yüzünden Bulgaristan'a 10 milyon dolarlık yatırım yapmıştık. Şimdi Özbekistan'a da iplik ve dokuma tesisi kurma projelerimiz var. Bu proje için de 10 milyon dolarlık yatırım yapacağız. Türkiye yatırım için elverişli olmadığından enerji fiyatlarının Türkiye'nin üçte biri durumundaki



Türki Cumhuriyetler'e yöneliyoruz. Ama gönlümüz, Türk girişimcisi olarak, Türkiye'ye yatırım yapmak ister. Uygun koşullar sağlandığında, ülkemizde de yatırım yaparız. 2004 yılının ilk yarısında Özbekistan'a tesis kurmayı planlıyoruz. Kendimizle hesaplaştık... Özel sektör olarak bazı eksikliklerinin olduğunu vurgulayan Rıza Akça şunları söyledi: "30 milyon seçmeni olan bir ülkede sadece 3 milyon kişi vergisini ödüyor. Vergi ve sigorta tabanını genişletilmesi gerekiyor. Enerji maliyetlerinin düşürülmesi gerekli. Kriz bize kendimizle hesaplaşma ve

eksikliklerimizi görme olanağı verdi. Rekabet kızıgınca, biz de yeni pazarlama teknikleri ve müşteri odaklı çalışmayı öğrendik" Eşim büyük destek... Ulaştıkları başarıda eşlerinin de önemli rol oynadığını belirten Rıza Akça, "Eşim Kudret Akça'nın desteğini her zaman arkamda hissettim. Huzurlu aile yaşamı, iş yaşamıma da yansıyor" diyor. Mel Gibson hayranı... İş dışında sinemayı çok seven Akça, Mel Gibson hayranı. Özellikle kış aylarında pazar günleri eşi ile birlikte sinemaya gitmekten hoşlanan işadamı, macera ve aksiyon filmlerini izlemeyi tercih ediyor. Akça, fırsat buldukça yürüyüşe çıkıyor.

Rıza Akça - Akça Holding Yönetim Kurulu Başkanı



1958 Alaşehir doğumlu. 1976 yılında İzmir Özel Türk Koleji'nden mezun oldu. 1977 yılında Alaşehir'de babası ile ticaret yaşamına atıldı. Genç yaşta, tarıma dayalı sanayi sektörüne giren Akça, pamuk ve çekirdeksiz kuru üzüm konusunda yurtdışında özel

eğitim aldı. 1984 yılında Menderes Tekstil'in, Akça Holding bünyesine katılmasıyla bu sektörde çalışmaya başladı. 1996'da Menderes Tekstil Başkanvekilliği'ne getirildi. Ekim 2000'de Kurucu Osman Akça'nın vefatının ardından, Akça Holding'in başına geçti.

Denizli Sanayi Odası, Alaşehir Ticaret Odası ve Ticaret Borsası üyeliklerini sürdüren Akça, 1998-1999 sezonunda Denizlispor'da Asbaşkanlık da yaptı. İngilizce bilen Rıza Akça, Kudret Akça ile evli; Osman, Ata ve Ayşe adlarında üç çocuk babası.

yücel
baysal

dayanıklı tüketim mamülleri
sanayi ve ticaret limited şirketi

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



5086 NF Plus
Orbital
No-Frost Buzdolabı

Orbital S950
Elektronik
Çamaşır Makinesi



6060 E
Elektronik
Bulaşık Makinesi



9612 DT
Orbital Double
Fırın



Hisarönü

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

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

Yeşilyurt

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

 **arçelik**

GAP acil olarak bitmeli!

Dedesinden aldığı ismi ve mesleği ile sağlam adımlar atan Etem Özsoy, 1948'de kurulan Etem Özsoy Tarım Ticaret Anonim Şirketi'nin geleceğe güvenle bakan genç isimlerinden. Amerika'da pazarlama ve ekonomi eğitimi aldıktan sonra İzmir'e dönen ve mesleğine sarılan Özsoy, dünya piyasalarını ve Türkiye'nin genel durumunu aktardı.

Şirketinizden bahseder misiniz?

1948'de dedem tarafından, yurt içi ve yurt dışı pazarlarda pamuk ticareti yapan bir şirket olarak kurulmuş. Babamın da şirkete katılması ile ciddi şekilde ihracatçı bir şirket haline almış. Türkiye pamukta ithalatçı bir ülke olmaya başladığında ihracatta sıkıntılar yaşamaya başladık. Bunun üzerine Amerika'dan bayilikler aldık, ihracat yapıyoruz. Ayrıca, Türkiye Cumhuriyetlerde çırçır fabrikaları kurduk, oradan pamuk işleri yapıp bunları tüm dünyaya satıyoruz. Aynı zamanda Avrupa'da bir dağıtım şirketimiz var bütün Orta Asya'da işlenen pamuğun satışını sağlıyor.

Avrupa ile ilişkileriniz ne durumda?

Sayısal verilerle konuşmak daha doğru olur sanırım. Eskiden 30-35 bin ton Türk pamuğu ihraç edebiliyorduk. Artık Türkiye'de rekolte 850-900 bin ton arası ama tüketim 1 milyon 300 bin tondan fazla. Bunu sebebi, tekstilin hızlı gelişimi. Durum böyle olunca Türk pamuğunun fiyatı dünya ortalamalarının üzerine çıktı ve ihracattan ithalata geçilmek zorunda kalındı. Özellikle Amerika'nın bunda etkisi büyük. Çünkü tekstil bu ülkede hiç yok, üretimler tamamen Uzakdoğu'da yapılıyor ve dünyanın bir numaralı ihracatçısı. Tüm bu unsurların sonucunda biz de Amerika'dan ihracat işine girdik, onların pamuğunu satıyoruz. Bunun yanında, fiyatı tuttuğu sürece Türk pamuğunun da, Avrupa ve Uzakdoğu'ya ihracatını yapıyoruz. Ve mevcut müşterilerimiz kaybetmemek adına Ege pamuğuna yakın özellikleri olan CIS pamuğu denen, Türkiye Cumhuriyetlerde yetiştirilen pamukları Avrupa'ya satıyoruz.

Pamuk bir çok sektörde kullanılan ve maddi değeri yüksek olan bir ürün, en çok da tekstilde kullanılıyor. Bu konuyla ilgili neler söyleyebiliriz?

Başlıca tekstilin ham maddesi ve pamukla ilgili tüm politikaları da tekstille ilgili beklentiler belirliyor. 900



bin ton üretimi, 1 milyon 300 bin ton tüketimi olan bir ülkeyiz. Üretim tüketimi karşılamayınca mecburen ithalata yöneldik ve başta Amerikan olmak üzere, Suriye ve Yunan pamuklarını da ülkeye aldık. Amerikan pamuğu çok ucuz ve kalitesi Ege pamuğundan çok düşük. Ege pamuğunun kalitesi çok yüksektir ve biz bu kaliteyi dünyaya tanıtmadığımızdan, orta kalite dünya pamuklarıyla eş değer görülüyor ve fiyatlandırma da böyle oluyor. Bu içerideki tekstilcilerimizin de işine geliyor, yüksek kaliteli bir Ege pamuğunu hak ettiğinin altı bir fiyata temin edebiliyorlar. Pamuk çok zahmetli bir üründür. El emeğini zorunlu kılan ve makineleşmeyi kabul etmeyen bir

ürün. Maliyetle, satış fiyatı arasında büyük bir fark varsa bunun devlet tarafından tamamlanması ve çiftçiye yardımcı olunması gerekir ama devletin bu konuda sübvansiyonları pek yeterli değil. Bazen üreticiler maliyetleri karşılamakta bile zorluk çekiyor ve pamuk ekmekten vazgeçiyor, ekili alan sayısı azalıyor. Bu içinde bulunduğumuz gün itibarıyla yaşadığımız en önemli sorunlardan biri. Geçmişte prim ödemeleri oluyordu ama diğer dallarda da olduğu gibi yeterli değildi. Çiftçinin ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılayacak yönde bir gelişme yapılmadı. Bu hükümetten de gelecek dönem için daha verimli uygulamaların işleme konmasını bekliyoruz.



İyi pamuğumuzu dünyaya tanıtamıyoruz, devlet yeterince destek olamıyor dedik. Peki hata nerede ve ne yapılmalıdır?

Her şeyden önce çiftçi bilinçlendirilmeli. Çok kaliteli tohumlara kalitesiz olanları karıştırarak pamuğun kalitesi düşürülüyor, bindiğimiz dalı kesiyoruz. Pamuğun ekspertizi devlet tarafından yapılıyor. Maalesef ki, eğer kalite eksperlerinin gönüllerini hoş tutarsanız, düşük kaliteli mallara bile "standart 1" damgası vurulabiliyor. Bu kaliteyi düşürür, fiyat politikasını değiştirir. Bir yanda çırçırıcı kendi bozuk malını standart 1'den satmaya çalışırken, dünyayı ve piyasaları takip eden iplikçi de en düşük fiyatla pamuğu mal etmeye çalışıyor, standart 1'in hakkını vermiyor. Pamuk kalitesine göre sınıflandırılrsa, çiftçi ürününü gerçek değerinden satabilecek ki bu da gelişmeyi sağlayacak.

Pamukla ilgili iş kolunda olan insanların bir araya gelerek kurdukları sivil toplum örgütleri var mı?

İzmir Ticaret Odası özellikle pamukla ilgili olarak çok uğraşılıyor. Ama dediğim gibi ekspertizliğin devlet tekelinde olmasından özel sektöre geçmesi için çalışmalar var. Tabii durum ne olacak, eğer bu durum gerçekleşirse uygulamalarda nasıl değişiklikler olacak, tam anlamıyla bilmek mümkün değil. Şu bir gerçek ki; pamuğun klasmanının saptanması için izlenen yöntemleri çok da iyi işletemiyoruz.

Dünyanın pamuk üreticisi kabul edilen ülkelerinde durum nedir?

Dünyanın en büyük altıncı üreticisiyiz ve kalitemiz çok yüksek. Dünya ne kadar ucuz fiyatlara kota etse de aslında Ege pamuğunun ne kadar kaliteli olduğunun farkında. Fiyatları tuttuğunca Türk pamuğu hep tercih edilecektir.

Çin en büyük kullanıcı ama üretimi kendine yetmediğinden o da pamuğu dışarıdan alıyor. İkinci en büyük Amerika, her ne kadar tekstil sanayinin tamamını Uzakdoğu'ya taşımış olsa da yine en fazla pamuk tüketen ülkelerin başında geliyor. Kendi üretimi çok fazla, kendine yetiyor artanı da satıyor. Diğerleri Hindistan ve Pakistan. Türkiye'nin, fiyatları uygun olduğu sürece pamuk için şansı çok büyük. Ama ürün değerinin altında gitmeye de devam ediyor.

Yurt dışındaki fuar ve organizasyonlarda, Türk pamuğuna yaklaşım nasıl oluyor?

Yılda bir kez Liverpool Cotton Exchange'in düzenlediği bir yemek var ve dünyanın en önemli üreticileri burada buluşuyor. Yabancıların Türkiye'den en büyük şikayetinin sebebi, pamukların çok kirli oluşu. Kontaminasyonda da dünya üçüncüsüyüz. Gelişmiş ülkelerde makineleşme teknoloji kullanımı son noktada. Ve tabii toplama elle yapıldığından ve mevsimlik kalifiye olmayan elemanlarla çalışıldığından pamuğun kalitesinde düşüş oluyor. Pamuğun içinden her türlü kir, hatta ayakkabı bile çıkabiliyor. Tekstilci onu aldığı anda makinesi ve ürettiği ürün zarar görüyor. Bu sebeple de tercih edilmiyor.

Okuyucularımıza son olarak neler söylemek istersiniz?

Pamuk milli bir üründür. Çiftçiler olumsuz koşullardan ötürü ekmemeyi düşünüyor ve bunu engellemek için sübvansiyonların arttırılması gerekiyor. GAP projesi acil olarak bitirilmeli. Buradan gelecek destekle Türkiye ihracatçı ülke olma konumuna tekrar kavuşabilecek. GAP'la beraber elde edilecek pamuğun kalitesi Ege pamuğuna yakındır. GAP, sübvansiyon ve ürünün hak ettiği fiyatla satışı sayesinde Türk pamuğu dünyanın en iyi pamuğu haline gelebilir.



"Sultana" her lisanda var...

"Dünyadaki en kaliteli ürünü en ucuz ürettiğimizden ihracat liginde Türkiye 1. sırada yer almaktadır. Ancak, en önemli rakibimiz olan İran, ülkemizdeki başarısız tarım ve ihracat politikaları neticesinde bizlerin son 15 yılda almış olduğumuz yolu son birkaç sene içerisinde hızla almakta ve her geçen sene Türkiye'den çalmakta olduğu pazar payını artırmaktadır" diyen, üzümçülükte yılların deneyimli ismi Hami Özer, Türkiye'deki ve Ege'deki üzümü tartıştı, önemli mesajlar verdi.

Türkiye'de üzüm üretiminde lider bir bölgeyiz. Hatta ünümüz tüm dünyaya yayılmış durumda. Siz bu konu hakkında bizlere neler söylemek istersiniz?

Alaşehir, Salihli, Çal, Turgutlu, Manisa merkez, Sarıgöl, Saruhanlı, Menemen, Kemalpaşa Ahmetli, Buldan, Akhisar, Gölçü, Torbalı ve Bayındır'da çekirdeksiz kuru üzüm üretimi yapılmaktadır. Alaşehir 175.000 dekar ile bu bölgelerin başında gelmektedir. Bu bölgelerde tüm dünyanın yakından tanıdığı ve yaklaşık 5000 yıllık bir geçmişi olan Ege'nin çekirdeksiz sultaniye üzümü üretilmektedir. Bu türün ismi sultanların sofrasına layık bir yiyecek olduğundan sultaniye olarak anılarmıştır. Bu bölgelerde her ne kadar diğer tip çekirdekli üzümler de yetiştirilmekteyse de bunların miktarı bahsedilmeyecek kadar azdır. Son yıllarda şaraplık üzüm üretimine de önem verilmeye başlanmıştır. Bunun sebebi bilinçli bir şekilde ya da olması gerektiği gibi değil, sadece uzun yıllardır arz fazlası sebebi ile mahsulün fazla değer getirmemesi sebebi ile yöre halkının en iyi bildiği işi daha katma değerli hale getirmeye çalışma çabasıdır.

Ege ve Türkiye için durum bu. Peki dünyada ne durumdayız?

Türkiye; ABD'den sonra dünyanın 2'nci büyük kuru üzüm üreticisidir ancak ihracat rakamı olarak yaklaşık 200.000 ton ile birinci sırada yer almaktadır. Dünyada muhtelif ülkelerde de kuru üzüm üretilmektedir. Son 10 senedir dünya üretimi ortalaması yaklaşık 750.000 bin ton civarındadır. Ancak fiyatların en düşük olduğu senelerde bile toplam tüketim 600.000 tonu aşmamaktadır. Yani her sene dünyada üretilen üzümün 150 ila 200.000 tonu yeni seneye aktarılmakta ve farklı yerlerde değerlendirilmeye çalışılmaktadır. Bu üretim fazlası sebebi ile her yıl birbirinden farklı gelişmekte ve fiyatlar sürekli dalgalanmaktadır.

Üzümde ihracat rakamlarımız nelerdir? Ve herhangi bir sebeple ithalat yapıyor muyuz?

Devlet desteğine tabi bir ürün olduğundan olsa gerek, ya da

üreticimizin korunması sebebi ile ülkemizde çekirdeksiz kuru üzüm ithalatı yasaklanmıştır. İhracatımız ise fiyatlarımızın makullüğü ile doğru orantılı olarak 170 ile 230 bin ton arasında gerçekleşmektedir.

Ege bölgesinde üretici potansiyeli sebebi ile yıllar boyu çekirdeksiz kuru üzüm destekleme alımları popülist amaçlı tarım politikaları neticesinde, bir çok ürünün yetersizliğine karşın bu üründe sürekli üretim fazlalığı meydana getirmiştir. Bu sebeplerdir ki dünya pazarlarında fiyatlarımız olması gereken seviyelere ulaşamamaktadır. Bununla birlikte, sürekli artan ihracat şirketleri ile de kıyasıya bir rekabet ortamı oluşmuş ve amatör ihracat politikaları zaten zorda olan bir ürünü daha iyi bir şekilde değerlendirme olasılığını ortadan kaldırmıştır. Dünyadaki en modern üretim tesisleri ülkemizde yer almaktadır ancak ne yazık ki en geri bağıcılık sistemlerinden biri de ülkemizdedir. Biz firma olarak bağıcılığın geliştirilmesi ile ilgili birçok projeye imza atıp, tanıtıcı basılı yayın ve hatta görsel medya aracılığı ile üzerimize düşenin fazlasını yapıyoruz ve yapmaya da devam edeceğiz.

Uygulamalara ve devletin tarım politikalarına baktığımızda, Türkiye bu büyük pazarın neresindedir?

Dünyada çekirdeksiz üzüm denildiğinde artık hemen her lisana girmiş olan "sultana" sözcüğü bizimle, yani Türkiye ile eşleşmektedir. Dünyadaki en kaliteli ürünü maalesef en ucuz ürettiğimizden ihracat liginde Türkiye 1. sırada yer almaktadır. Ancak, en önemli rakibimiz olan İran, ülkemizdeki başarısız tarım ve ihracat politikaları neticesinde bizlerin son 15 yılda almış olduğumuz yolu son birkaç sene içerisinde hızla almakta ve her geçen sene Türkiye'den çalmakta olduğu pazar payını artırmaktadır. Bu da ülkemizde her sene daha fazla ürünün elde kalmasına sebebiyet vermektedir. Yine son yıllarda Ege bölgesinde tütün için kota uygulaması ve pamuktaki düşük fiyatlar ve bu ürünlerin sezonlarının kısa olması sebebi ile bu ürünlerin üretildiği tarım alanları hızla bağ alanına dönüştürülmekte ve üretim maalesef hızla daha da artmaktadır. Dünyadaki ekonomik durgunluk sebebi ile özellikle en büyük alıcı durumundaki Avrupa Birliği'ndeki alım gücü azalması her geçen gün talebin düşmesine sebebiyet verirken Türkiye'deki arz fazlalığının bunun tersine hızla yükselmesi fevkalade düşündürücüdür.

Elimizde dünya değeri olan bir ürünümüz var ama hatalı uygulamalar yüzünden değerini bulamıyor, pazarda etkinliğimizi azaltıyoruz. Peki bu durumdan nasıl kurtulabiliriz?

Yukarıdaki gerçekler neticesinde,



hükümetimizden zaten yıllar önce AB'ne taahhüt etmiş olduğu üretim alanlarının sınırlandırılmasına bir an önce başlamasını ve üreticiyi alternatif ürünlere (yaş üzüm ihracatının artırılması ya da şarapçılığın desteklenmesi gibi ya da başka ürünler) sevk etmesini, popülist yaklaşımlardan vazgeçerek çiftçimize balık vermek yerine balık tutmayı öğretmesini bekliyoruz. Modern bağıcılığa geçişte kredi imkanları sağlanmalı. Kurşun kalıntısına sebebiyet veren ana karayolu üzerindeki bağ alanlarının kaldırılması yolunda çalışmalar yapmasını, dünya gerçeklerini göz önüne alarak gerçekçi tarım politikaları izlemesini beklemekteyiz.

Bu süreçte üreticilerin hataları nelerdir? Ve gelecek için neler planlanıyor?

Üreticilerimizin de bu doğrultuda düşünüp, arz ve talep dengesinde çıkar sağlayacak ürünlere daha fazla yönelmesini, bağıcılığı belki de birleşme yoluyla daha modern hale getirmede çaba göstermesini ve artık her şeyi devletten beklemek yerine kendilerinin de ülkemizdeki ihracat firmalarının yaptığı gibi üretimlerini dünya Standardlarına çıkarma yolunda çalışmalar yapmasını bekliyoruz. Artık desteklemeden bir şeyler beklemek yerine kendilerinin içinde buldukları durumu iyi değerlendirip, akılcı düşünceleri zamanı gelmiş geçmektedir.

Yıllarca Oda-Borsa-Birlikler-devlet ve ihracatçı tarafından desteklenmeye karşın bağıcılığın hala 500 yıl önceki sistemle yapılmasını ve tarımda hiçbir desteğin olmamasına karşılık dünyanın en iyi işletmelerine sahip ihracatçıların örnek almalarını diliyoruz.

DÖŞEMELİK... YENİ!...
SAVARONA SÜET...

PERSAN



HOME STUDIO

İZMİR Batu Tekstil Dekorasyon Ltd. Şti. Yeşillik Cad. 225/B Karabağlar (0232) 237 66 22 , 1379 Sk. 16/A Alsancak (0232) 463 06 52
İSTANBUL Harbiye (0212) 247 49 49 , Bakırköy (0212) 572 51 95 , Kızıltoprak (0216) 414 52 97 , Modoko (0216) 364 97 82
ANKARA Siteler (0312) 349 23 53 , Kavaklıdere (0312) 466 46 45 , G.O.P (0312) 448 09 21 • BURSA Çekirge (0224) 225 12 96

www.persan.com.tr

Türk finans sektörü, yeniden yapılanma sürecinde, para ve sermaye piyasalarında, Bankacılık Yasası, Basel Kuralları, Uluslar arası Muhasebe Standartları, Rating, Kurumsal Yönetişim, İMKB' nin Özelleştirilmesi ve Vadeli İşlemler Borsası'na işlerlik kazandırılması konularında hızlı adımlar atmaktadır. Aksi halde, uluslararası yatırımcılara, başka ülkelerin adresini vermiş olacaktır.

Türk finans sektörünün geleceği 7 konuya bağlı

TİCARET
GÜNLÜK SİYASİ TİCARİ GAZETE

Hazırlayan: Nesrin ŞİRVAN

Dünya ekonomisinde ve Türkiye'de yaşanan gelişmeler ulusal ekonomilerin ve piyasaların güçlü ve sağlıklı olmasının dünya ekonomisinin de istikrarı açısından ne kadar önemli olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Güçlü bir mali sistem güçlü mali kuruluşların varlığını gerektirir. Bu nedenle de Türk finans piyasalarının yeniden yapılandırılması zorunlu. Para ve sermaye piyasalarında, bankacılık yasası, Basel kurallarına uyum süreci, uluslar arası muhasebe standartları, rating, kurumsal yönetişim, İMKB' nin özelleştirilmesi ve vadeli işlemler borsasına işlerlik kazandırılması, hem AB sürecinde olumlu adımların atılmasına hem de Türk finans piyasalarının geleceğinin şimdiden garanti altına alınmasına da zemin hazırlayacak.

Türk mali sistemi içinde bankacılık çok önemli bir yer tutuyor. Bankacılık sektöründeki sorunlara çözüm yaklaşımı tüm ekonomi açısından ciddi tehditlerin yanı sıra fırsatlar da oluşturuyor. Bankacılık sisteminde reformun temel taşları sistemdeki tüm bankaların uluslararası kabul görmüş temel bankacılık ilkelerine göre yeniden yapılandırılması, faaliyetlerinin etkin olarak denetlenmesi, bilançolarının güçlendirilerek yatırımcılara şeffaf hale getirilmesi. Bu amaçla kamu bankalarının da halka açılması sağlanarak bu süreç bir an önce hızlandırılmalı. Bu reformlar ve denetimler banka dışı kesimler için de eşzamanlı olarak gerçekleştirilmeli. Bankacılıkta ve ekonomide yeniden yapılandırma sürecinin tanımlanması ve kolay algılanması büyük önem taşımaktadır. Bu anlamda; bankacılık sistemi açısından gösterge, yeniden yapılandırma süreci sonunda halen uygulanmakta olan mevduatta tam güvencenin kaldırılmasının sistemde hiç bir tereddüt yaratmadığı bir ortama ulaşılmasıdır. Makro ekonomik açıdan temel göstergeler ise düşük enflasyon istikrarlı büyüme ortamı, AB Kopenhag

ekonomi kriterlerine uygun işleyen bir piyasa ekonomisinin yaratılması ve bu piyasada faaliyet gösteren rekabet edebilir kurumların varlığıdır. Bu açıdan bakıldığında, son dönemde bankacılık sisteminde, sadece özel bankaları kapsayan reformların banka sisteminin tümünü, kamu kesimini ve reel sektörü de içerecek şekilde, aynı hızda yapılması büyük önem taşıyor. Bunun yapılamadığı durumda, yakın dönemde sağlanan kazanımların da kaybedileceğinden kaygı duyuluyor.

PARA PİYASALARI HANGİ YASALARI BEKLİYOR?

Basel Kuralları ile sermaye yapısı güçlenecek

2004 yılında "Basel Kuralları" devreye girdiğinde, bankacılık sisteminde sermayenin genişlemesi için 15 milyar dolarlık ek kaynağa gereksinim duyulacağı tahmin ediliyor. TSMF'deki batık bankaların milyarlarca dolar olduğu tahmin edilen maliyetinin de eklenmesiyle, bankacılık sektörünü zor günler bekliyor. Nitekim Denizbank Genel Müdür Yardımcısı Behçet Kerim, Basel'in "Türk Bankacılık sisteminin geleceği için zorlu şartları da beraberinde getirdiğini" belirterek Türk bankalarının şimdiye kadar faydalandığı Türkiye'nin OECD üyesi olma niteliği, artık bir avantaj olmaktan çıkacak. Bankalar, sermaye gereksiniminin artması dışında, riskleri daha yakından izlemeleri için bilgi işlem altyapılarında önemli iyileştirmeler yapmaları gerekecektir" diyerek konunun önemini vurguluyor.

Uluslar arası Muhasebe Standartları ile yabancılar gelecek

2002 yılında İMKB, akademisyenler ve özel sektör temsilcilerinin de görüşleri alınarak hazırlanan ve Avrupa Birliği (AB) kriterlerine uygun tebliğde, 33 uluslararası finansal raporlama standardı yer alıyor.

Tebliğle yerli şirketlerin uluslararası



Türkiye de ise SPK'nın öncülüğünde kurumsal yönetim ilkeleri oluşturuldu. SKP tarafından kurulan komiteye, İMKB ve Türkiye Kurumsal Yönetim Forumu katıldı SPK, corporate governance ratingi ile ilgili çalışmaları tamamlamış durumda. Şu anda gerek İMKB'ya kote şirketler için gerekse diğer şirketler için herhangi bir yasal uygulama sözkonusu değil.

mukayese yapılabilir bir muhasebe sistemi ve bilançoya sahip olmaları sağlanacağı gibi borsada işlem gören şirket hisse senetlerine, yerli ve yabancı bireysel / kurumsal yatırımcı ilgi ve talebinin artması hedefleniyor. Tebliğin hisse senetleri borsada işlem gören şirketleri, yatırım ortaklıklarını, hisse senetleri borsada işlem görsün veya görmesin tüm aracı kurumları, portföy yönetim şirketleriyle bu işletmelerin bağlı ortaklığını da ilgilendiriyor. Bu şirketlerin tebliğ hükümleri uyarınca şirketler, dipnotlarıyla birlikte bilanço ve gelir, nakit akım ile öz sermaye değişim tabloları hazırlamakla yükümlü. Finansal piyasaların küreselleşmesi, çokuluslu şirketlerin ortaya çıkması, uluslararası bağımsız denetim kuruluşlarının küresel piyasalardaki etkinliği ve rekabeti ile farklı ülke bloklarınca ekonomik birlik oluşturma hedeflerinin, uluslararası muhasebe standartları ihtiyacını ortaya çıkardı.

Bankacılık yasası ile AB'ye uyum süreci

Avrupa Birliği, bankacılık sistemine uyum için yeniden düzenlenen kanun taslağına göre bankalar artık grup şirketlerine öz kaynaklarının yüzde 20'sinden fazla kredi

kullandırmayacak. Bu çerçevede, hali hazırda yüzde 60'a ulaşan grup kredi riski olan bankalar da 2003 yılı sonuna kadar bu rakamı yüzde 55'e, 2004 yılı sonuna kadar yüzde 45'e, 2006 yılı sonuna kadar yüzde 35'e ve daha sonra yüzde 20'ye çekmek zorunda kalacak. Aynı şekilde, bir gerçek kişi ya da tüzel kişiye kredilendirilmede de bankalar öz kaynaklarının sadece yüzde 20'si oranında riske girebilecek. Taslak yasalaşursa, bir risk grubu ya da kişiye kullanılan kredi miktarı öz kaynaklarının yüzde 10'una eşitse, bu 'büyük kredi' olarak kabul edilecek ve bir banka bu büyük kredilerden en fazla 8 kat kullanılabilecek.

Bu anlayışla hareket edildiği zaman, Türk bankacılık sisteminde artık grup riski ve büyük ölçekli kredi riski minimuma indirilmiş olacak. Yeni taslakla, bankalarda üst düzey yöneticilerin sorumlulukları da değişiyor. Taslak yasalaşursa artık banka yönetim kurulu üyeleri, genel müdür ve yardımcıları, banka hakim sermayedarlarıyla aynı sorumluluğu paylaşacak. Usülsüz işlemlerden ötürü de bankanın uğradığı zararlar eşdeğer oranda yönetici ve hakim sermayedarlar yargılanabilecek, zararın tazmini istenebilecek. Taslakta bankalardaki mevduatın TMSF tarafından sigorta ettirilmesi kuralı getiriliyor. Sigortaya tabi olacak tasarruf mevduatının tanımı, kapsamı, tutarı, sigorta priminin tarifesi TMSF'nin görüşü alınarak BDKK tarafından belirlenecek. Banka iflas ederse tasarruf sahipleri, tasarruf mevduatlarının 'sigortaya tabi olmayan kısımları için' İcra İflas Yasası'ndaki birinci sıra anlamında imtiyazlı alacaklı sayılacak.

Yeni Bankalar Kanunu Taslağı, kontrolü altında birden fazla finansal kurum bulunan sermaye gruplarının 'finansal holding' çatısı altında yapılanmasını şart koşuyor. Finansal Holding'in; sermaye grubunun kontrolü altındaki tüm finansal kurumlar ile destek hizmeti kuruluşlarını ana ortaklık olarak belirlenecek bir bankanın veya ÖFK'nin veya münhasıran finansal kurum niteliğindeki şirketlere iştirak etmek amacıyla kurulması gerekiyor. Finansal holding kurabilmek için ödenmiş sermayenin en az 50 trilyon olması gerekiyor.

Ayrıca anonim şirket olunması, hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması ve tamamının ada yazılması şartı var. Taslağına göre, banka, ÖFK ve finansal holding şirketi kurucusu olacakların

haklarında, yine bu taslakta düzenlenen 'gözetim ve denetim sonucu alınacak önlemler'e muhatap olmuş, işlem yapılmış veya işlem yapılan kurumlarda pay sahibi olmaması gerekiyor. Ayrıca bu kişilerin mali güç ve itibara sahip olması ve müflis veya konkordato ilan etmemiş olması gerekiyor.

SERMAYE PİYASALARININ GELECEĞİ

İMKB VE VOB'da

İMKB, Dünyanın Şirketleştirilerek Özelleştirilecek 11. Borsası Olacak

Türk sermaye piyasasındaki gelişmeler, artık sadece borsanın işlem hacmi ile sınırlı olmamaya başladı. Bugünlerde üzerinde en çok tartışılan konu ise, İMKB'nin özelleştirilmesi ya da özelleştirilmemesi. Dünya Borsalar Konfederasyonu'na üye borsalar içinde bugüne kadar 10 borsa şirketleşerek özelleştirildi. Bunların arasında Atina Borsası da var. SPK Eski Başkanı Ali İhsan Karacan ve bir çok borsacı, İMKB'nin şirketleşerek özelleştirilmesi ve birkaç yıl içinde de borsaya kote bir şirket olması gerektiğini, bunun da sermaye piyasalarına yeni bir dinamizm getireceğini belirtiyorlar.

Öte yandan, Toros Menkul Kıymetler Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Cezairli, İMKB'nin özelleştirme kapsamına alınmasının kendileri için çok olumlu olduğunu, bunu yıllardır savduklarını belirtirken, özelleştirme beklentisinin yanlış olduğu düşüncesini dile getiren Bumerang Menkul Değerler Yönetim Kurulu Başkanı Müslüm Demirbilek ise gelir gider dengesini zor sağlayacak duruma gelen Borsa'da büyük bir özelleştirme gelirinün çıkacağına inanmadığını belirtiyor. Özelleştirme modeli konusunda tüm tarafların biraraya gelip en uygun modeli bulacaklarına inandığını belirten Cezairli, şunları söyledi:

"Karar verme süreci anlamında olumlu. Burası bir devlet dairesi olmamalı, siyasi etkinin tamamıyla dışında kalmalıdır. Borsa'nın hareket ve

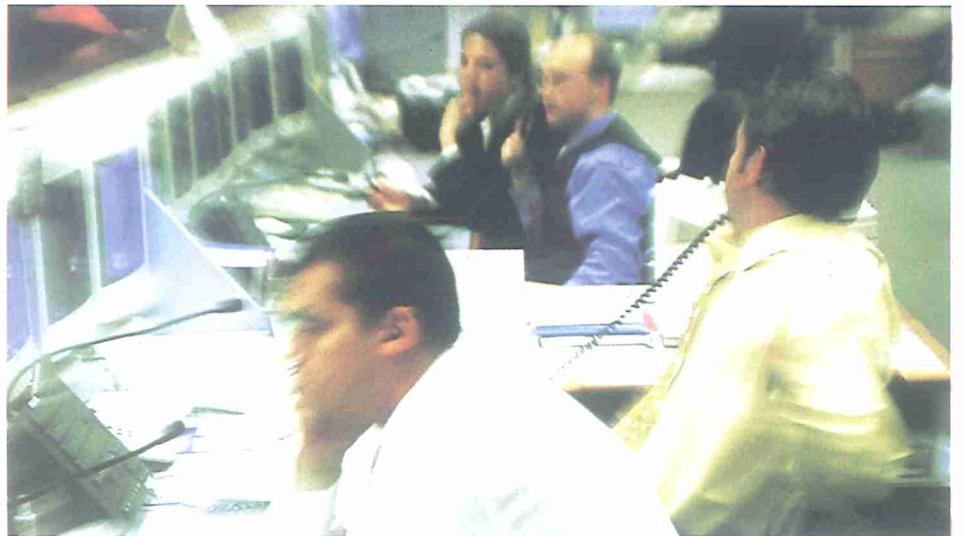


eylemleri çok daha hızlıdır. Buradaki kararlar en basitinden eleman almından ihalelerine kadar çok daha hızlı hareket eden bir şey."

Borsanın işleyişi anlamında birtakım otonomiye ihtiyacı bulunduğunu belirten Cezairli, kamuya gelir getirmesi, özel şirket olarak vergi toplaması bakımından da olumlu olduğunu söylüyor.

Rating ile şirketler dünya finans piyasalarına açılacak

Türkiye'nin ratingi 1994'te 'BBB-' olan yatırım yapılabilir seviyesinde iken bugün 'B' yani yatırım yapılamaz seviyesinde. İyileşme sinyalleri var ama bu notlara hemen yansıyamıyor. Yeniden BBB- olmamız bizi dünya piyasalarından rahatlıkla ve ucuz borçlanmamızı sağlayacak. Tüm bunlar, siyasi ve ekonomik istikrara bağlı. Fitch Ratings Türkiye Genel Müdürü Ayşe Botan Berker, "İç borç faizlerinin düşmesi, kamunun borç yükünü hafifletici gelişmelerin sağlanması, IMF ile imzalanmış olan programın sorunsuz olarak tamamlanması, kamu finansmanında bütçe hedeflerine uygun gelişmeler, ödemeler dengesi yönünden cari açığın finansmanı konusunda



bir zorluk öngörülmemesi, Avrupa Birliği normlarına yaklaşma ve 2004 yılı sonunda görüşmelere başlamak için bir tarih alınması gibi pozitif gelişmeler, ratinglerin iyiye doğru gidişini sağlayıcı gelişmeler olarak düşünülebilir. Tüm bu şartların devam etmesi halinde Türkiye'nin kredi notu elbette olumlu yönde gelişecektir" diyor. Bugün yurt dışından borçlanamayan şirketler, rating sektörünün gelişmesi ile yurt dışı fonlara rahatlıkla ulaşabilecek.

Şeffaflıkta Kurumsal Yönetişim Dönemi

ABD'deki Enron Skandalından sonra, başta denetim şirketleri olmak üzere, denetim konusunda modern yönetim tekniklerinin en iyi şekilde uygulandığını bildiğimiz ABD ve Avrupa şirketlerinin aslında A'dan Z'ye her yönüyle yeniden ele alınmasını kısacası kuralların yeniden yazılmasını zorunlu kıldı. ABD'de başlayan skandallar zincirine Avrupalı şirketler de karışınca, dünyanın önde gelen finans otoriteleri sorunu en kısa sürede çözmek için benzeri görülmemiş bir atağa geçtiler. Aslında amaç milyonlarca bireysel ve kurumsal yatırımcıyı korumaktı. Bilançolarda ve yönetimde şeffaflık ilkesinin başta olduğu 'corporate governance' kuralları bizdeki adıyla kurumsal iletişim ilkeleri, OECD, Dünya Bankası ve bu iki kuruluşun özel sektör temsilcilerinin katılımı ile birlikte oluşturduğu Global Kurumsal Yönetim Forumu tarafından belirlendi. Bunun yanında özellikle gelişmiş ülkeler mevcut sistemlerini yeniden ele almaya başladılar. ABD 2002 de ülkedeki kurumsal yönetim uygulamalarını iyileştirmek için yeni bir kanun olan "Sarbanes Oxley"i yürürlüğe koydu. Almanya bu alanda bir yasa çıkardı, Japonya bu yönde acil bir iyileşme platformu oluşturdu. Rusya

bu alandaki tüm gerekli düzenlemeleri 3 ay gibi kısa bir sürede gerçekleştirdi. Türkiye'de ise SPK'nın öncülüğünde kurumsal yönetim ilkeleri oluşturuldu. SKP tarafından kurulan komiteye, İMKB ve Türkiye Kurumsal Yönetim Forumu katıldı SPK, corporate governance ratingi ile ilgili çalışmaları tamamlamış durumda. Şu anda gerek İMKB'ya kote şirketler için gerekse diğer şirketler için herhangi bir yasal uygulama sözkonusu değil. Fakat bu konuda önümüzdeki dönemlerde konuya yönelik bir tebliğ çıkarılabilir. Kurumsal yönetim ile komite oluşturan diğer bir kurum da TÜSİAD. Amaç, TÜSİAD'a üye kuruluşların öncülüğünde kurumsal yönetim alanında kamuoyu oluşturmak. Kurumsal yönetişim, konusunda bugüne kadar halka açık olan şirketlerin daha şeffaf olduğu görüşü yaygındı. Fakat, halka açıklık oranının minimum yüzde 50'lerde seyrettiği ABD'de bile denetim şirketlerinin saygınlığı da tehlikeye girdi. Bu da akla hemen şu soruyu getiriyor. 100 yıldan bu yana denetim şirketleri hep böyle mi davranmıştı? Şirketler profesyonelleşme aşamasında isteksiz miydiler? Özellikle Avrupalı şirketler ABD'li şirketlere oranla aile şirketi yapısından henüz tam anlamıyla kurtulabilmiş değil. Dolayısıyla OECD'nin kurumsal yönetişim ilkeleri bugüne kadar sadece akademik olarak biliniyordu. Enron skandalı aslında tüm dünyada şeffaflık açısından bir milad özelliğini taşıyor.

Vadeli İşlemler Borsası ile piyasalar önünü görebilecek

Türkiye henüz Vadeli işlemler piyasaları ile tanışmadı. Oysa bu piyasalar kurulmuş ve işlerlik kazanmış olsaydı, gerek ihracatta gerekse üretimde çok farklı senaryolar yaşanacaktı. Kullanımındaki kolaylık ve sağladığı

ekonomik yararlar nedeniyle vadeli işlem piyasaları, günümüzde gelişmiş liberal ekonomilerin vazgeçilmez kurumlarından biri haline geldi. Her ne kadar Türkiye'deki firmalar forward gibi bazı işlemleri gerçekleştiriyorsa da Türkiye'de henüz organize olmamış bir piyasanın mevcut olması, ihracatçı firmaların da kur riski almasına kendi tabirleriyle önlerini görememelerine neden oluyor. Tabii vadeli işlemler sadece döviz cinsi ürünler için uygulanmıyor. Pamuktan endekse kadar ekonominin her alanıyla ilgili ve piyasaları regüle eden bir sistem oluşmasını sağlıyor.

Fakat ihracata çözüm aranılan şu günlerde bu piyasaların işlerlik kazanmamış olması, Türk ihracatçılarına dolayısıyla ekonomiye büyük kayıplar veriyor. Nitekim TİM Başkanı Oğuz Satıcı "Eğer on yıl önce vadeli işlemler piyasaları kurulmuş olsaydı fiyat istikrarı çok daha rahat sağlanırdı. Hacim olarak artan ama karlılığı son derece düşük bir ihracat sektörü ile karşı karşıya kalacağız gelecek yıl.

Bizim üzerinde ısrarla durup anlatmaya çalıştığımız nokta budur" diyor. İMKB Başkanı Osman Birsen, vadeli işlemler piyasasının belli bir derinliğe ulaştığında, objektif bir piyasa olduğu için döviz fiyatlarında daha gerçekçi piyasa fiyatlarının belirleneceği bir yapı oluşacağını belirtiyor.

Merkez Bankası Başkanı Süreyya Serdengeçti Vadeli işlemler piyasaları ve enstrümanlarının gelişeceğini belirterek "bu piyasalar geliştiğinde bu ülkede ekonomik birimler tarafından layıkıyla kullanılacaktır" diyor.

Türk sermaye piyasasındaki gelişmeler,

artık sadece borsanın işlem hacmi ile

sınırlı olmamaya başladı. Bugünlerde

üzerinde en çok tartışılan konu ise,

İMKB'nin özelleştirilmesi ya da

özelleştirilmemesi. Dünya Borsalar

Konfederasyonu'na üye borsalar içinde

bugüne kadar 10 borsa şirketleşerek

özelleştirildi.

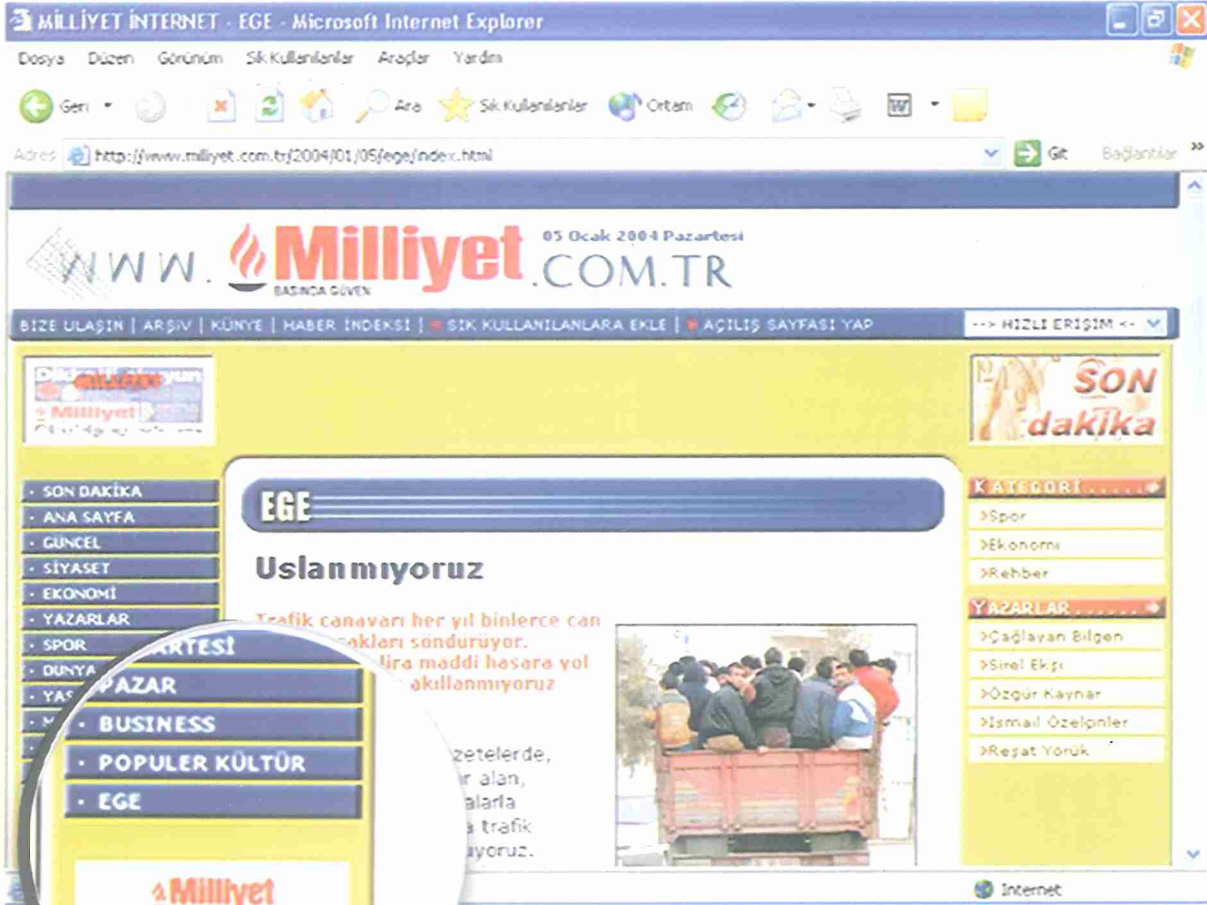


bir  yeter

Milliyet

EGE

internet'te
yerini aldı



MILLİYET İNTERNET - EGE - Microsoft Internet Explorer

Dosya Düzen Görünüm Sık Kullanılanlar Araçlar Yardım

Geni Geri Ara Sık Kullanılanlar Ortam

Adres <http://www.milliyet.com.tr/2004/01/05/ege/index.html> Götür Başlantılar

WWW.MILLIYET.COM.TR 05 Ocak 2004 Pazartesi

BİZE ULAŞIN | ARSIV | KÜNYE | HABER İNDEKSİ | SIK KULLANILANLARA EKLE | AÇILIŞ SAYFASI YAP

SON DAKİKA

EGE

Uslanmıyoruz

Trafik canavarı her yıl binlerce can...
...ları söndürüyor.
...lira maddi hasara yol
...akullanmıyoruz

zetelerde,
...alan,
...larla
...trafik
...ayoruz.

Milliyet
SERİLANLAR
halkın seri ilan gazetesidir

KATEGORİ

- Spor
- Ekonomi
- Rehber

YAZARLAR

- Çağlayan Bilgen
- Sinai Ekişi
- Özgür Kaynar
- İsmail Özelpinler
- Regat Yoruk

Internet

milliyet.com.tr'yi tıklayın
Ege 24 saat elinizin altında olsun

2003'ten geriye kalanlar...

GÖZLEM

2003 yılı ekonomimiz açısından çok farklı gelişmelere sahne olmuştur. 2000-2002 yılları arasında yaşadığımız krizlerden sonra 2003 yılında nisbi bir siyasi ve ekonomik istikrar sağlanabilmiş ve bu da ekonomik göstergelere yansımıştır. Bununla beraber yıllardır süregelen ekonomik sorunların önemli bir bölümü çözüm beklemeye devam etmektedir. Ekonomik dengeler hassasiyetini korumaktadır. 2003 yılının sonuna yaklaşırken yıl içinde gözlenen ekonomik gelişmeleri olumlu ve olumsuz yönleriyle değerlendirmenin yararlı olacağı inancındayız.

BORÇ YÜKÜ

Hazine Müsteşarlığınca yayımlanan rakamlar, 2003 yılında da hem dış hem de iç borç yükümüzün, alındığı söylenen tüm önlemlere rağmen, giderek artmakta olduğunu göstermektedir. 2000 yılı sonunda 118,6 milyar dolar olan dış borç stoku, 2002 yılı sonunda 131,4 milyar dolara yükselmiştir. Dış borçlardaki artış trendinin 2003 yılında da devam ettiği anlaşılmaktadır. Nitekim Haziran ayı sonu itibariyle dış borç stoku yaklaşık 138 milyar dolardır. 2000 yılı sonunda Türkiye'nin toplam dış borçlarının GSMH' ya oranı %58,95 iken, bu oran 2003 yılının ilk yarısı sonunda %70,82'ye yükselmiştir. Dış borçların yabancı sermaye girişlerine nazaran farklı bir niteliği bulunmaktadır. Yabancı sermaye genellikle yatırıma yönelir. Dış borçlar ise Türkiye'de daha önce alınan borçların geri ödemesinde kullanılır hale gelmiştir. Konuya iç borçlar açısından bakıldığında da durum farklı değildir. 2002 yılı sonu itibariyle iç borç stoku 150 katrilyon liradır.

Bu miktar o yılki GSMH' nin %54,8' ini oluşturmuştur. 2003 yılı sonunda iç borç stokunun 180 katrilyon lirayı geçmesi beklenmektedir. Türkiye gelirlerini artıracığı ve bir gider reformu yapacağı yerde borçlanma yolunu bir ana finansman aleti olarak seçmiş görünmektedir. İçinde bulunduğumuz yılda da dolaylı vergilerin artırılmasına devam olunmuş, ciddi sayılabilecek tasarruf tedbirleri alınmamış, kayıt dışı ekonominin kayda alınması yolunda da hiçbir şey yapılmamıştır. Bu koşullar altında zaten oldukça yüksek olan vergi oranlarını daha da arttırmak mümkün olmayacağından gelecek yılda da borçlanmaya devam edilmesi ve borç ve faiz ödemelerinin GSMH ya oranının daha da büyümesini

beklemek doğru olur.

YABANCI SERMAYE:

Yabancı sermaye Türkiye'nin yararlanamadığı başlıca ekonomik olanaklardan biridir. Bu gerçek 2003 yılında da değişmemiştir. Hatta daha kötüye gittiği bile söylenebilir. Türkiye bu yılın ilk dokuz ayında sadece 328 milyon dolarlık bir yabancı yatırım çekebilmiştir. Aynı dönem içinde yurtdışına giden sermayemiz de gözönünde tutulduğunda net giriş sadece 16 milyon dolardır. Bir başka ifadeyle Türkiye'den sermaye çıkışı neredeyse sermaye girişine eşit hale gelmiştir. Siyasi istikrarsızlığın ve buna bağlı ekonomik belirsizliğin en üst noktada bulunduğu 2002 yılının aynı döneminde bile net yabancı sermaye girişi 600 milyon doların üzerinde olmuştur. Bu durumun sebeplerini bir kez daha yinelemekte yarar vardır.

Türkiye giderek karlılığı az, riski yüksek bir ülke haline gelmektedir. En azından dış ekonomik çevrelerdeki imajı budur. Karlılığı azaltan sebepler arasında şu unsurları saymak mümkündür. İşçilik maliyeti yüksektir. Konuya sadece asgari ücretler açısından bakmamak gereklidir. İstihdam vergileri işgücünün maliyetini artırmaktadır. İşgücü verimi yüksek değildir. Azalan seyrine rağmen enflasyon oranı diğer ülkelere nazaran fazladır. Enerji maliyetleri rekabet edebilir düzeyde değildir. Ülke riskini arttıran sebepler arasında ise siyasi ve ekonomik istikrarsızlıkları, sık değişen mevzuatı, yargının hızlı çalışmamasını, uluslararası hukuk standartlarına ulaşamamış olmasını, yolsuzlukların önlenememesini ve bu durumun maliyetlerde belirsizliğe yol açmasını saymak mümkündür.

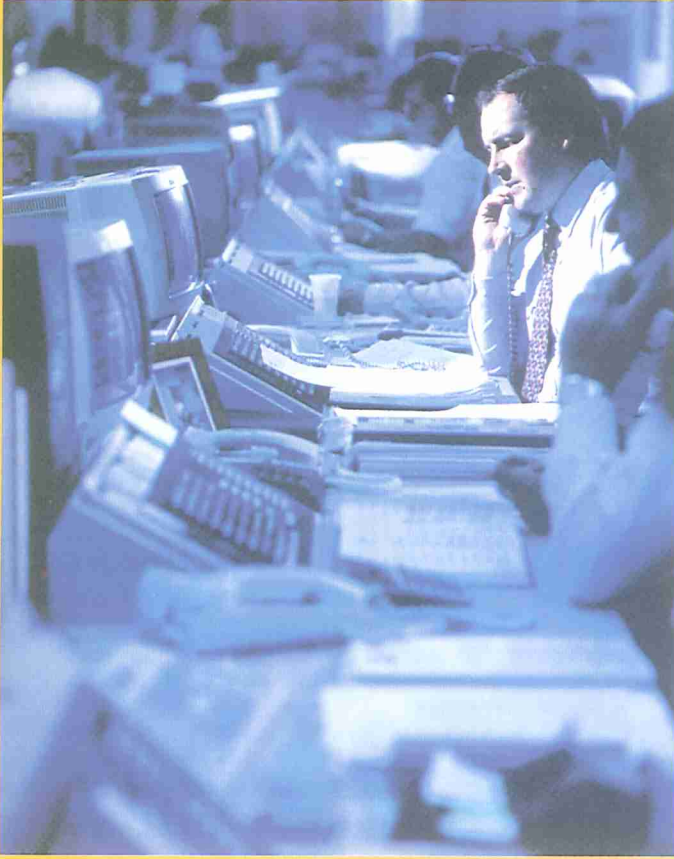
ÖZELLEŞTİRME:

Özelleştirme de Türkiye'nin başarısız olduğu ekonomik alanlardan biridir. Başarısızlığın çeşitli nedenleri vardır. Bunların başında, siyasi kararlılığın olmayışı gelmiştir. İktidarlar devlet işletmelerini kendi siyasi çıkarlarına uygun olarak kullanmayı düşünmüş, elindeki gücü yitirmek istememiştir. Piyasa şartlarına uygun stratejiler belirlenememiş, konuya sadece gelir getirici işlemler olarak bakılmış, zamanlama hataları yapılmış, bu yüzden de uygun fiyat ve koşullar bulunamamıştır.

2003 yılına da diğer yıllarda olduğu gibi iddialı hedeflerle girilmiştir. Bu yıl içinde 2,1 milyar dolarlık gelir amaçlanmış, ancak Eylül ayı sonu itibariyle 316 milyon dolarlık bir özelleştirme gerçekleştirilebilmiştir.

Bütün bu olumsuz gelişmelere rağmen 2004 yılının özelleştirme açısından geçmiş yıllara nazaran daha farklı olabileceği beklentisi vardır. Bu konuda bir siyasi kararlılık gözlenmektedir. IMF'in baskısı ve gelir ihtiyacı bu kararlılığa eklendiğinde daha iyi sonuçlar alınabilecektir. TELEKOM'un gelecek yılın ikinci çeyreğinde özelleştirileceğinin açıklanması, TÜPRAŞ ve TEKEL' in sigara bölümüyle, Milli Piyangonun da bu kapsamda değerlendirilmesi, enerji sektöründe önceliğin dağıtım tesislerine verilerek özelleştirmeler yapılması, PETKİM için yeniden ihaleye çıkılması, THY' nin özelleştirme hazırlıklarına hız verilmesi önümüzdeki yıl daha büyük tesislerin, farklı özelleştirme stratejileriyle devreye girebileceğini göstermektedir.





Hazine Müsteşarlığınca yayımlanan rakamlar, 2003 yılında da hem dış hem de iç borç yükümüzün, alındığı söylenen tüm önlemlere rağmen, giderek artmakta olduğunu göstermektedir.

ENFLASYON:

Türkiye enflasyon açısından olumlu bir yıl geçirmiştir. Belirlenen %20'lik hedefe ulaşılabileceği açıktır. Enflasyondaki düşüş trendi faiz hadlerinin de gerilemesine ve yatırım ortamının iyileşmesine katkıda bulunmuştur. Fiyatlar ve ücretler giderek enflasyon hedeflerine uygun olarak belirlenebilmekte, herkes ileriye dönük hesaplarını daha iyi yapabilmektedir. Bu sonucun alınmasında mali disipline çok sıkı şekilde uyulması, Merkez Bankasının kararlı bir politika izlemesi, iç talepteki durgunluk ve kamunun kendi ürettiği malların fiyat artışlarını ertelemesi rol oynamıştır. Döviz kurlarının düşmesi ithalatın artmasına neden olmuş ve bu durum mal arzının yükselmesi suretiyle talebin daha kolaylıkla karşılanmasına ve enflasyonun düşmesine neden olmuştur. Ancak düşük kur aynı zamanda dış ticaret dengesinde büyüyen açıklara sebep olmuştur. İç talep canlanmaya başlamıştır. Döviz kurları dengeye oturmuştur. Hükümetin ürettiği çoğu hammadde olan ürünlere yapılacak zamları daha ne kadar erteleyebileceği belli değildir. Daha alınacak çok yol vardır. Mali disiplinin sürdürülmesi şarttır. Unutulmamalıdır ki Avrupa Birliği üyesi on beş ülkede Ekim ayı sonu itibariyle aylık enflasyon ortalaması %1,9 dur.

DIŞ TİCARET VE CARİ DENGE:

Türkiye için 2003 yılında en önemli ekonomik göstergelerin başında ihracat gelmektedir. Geçen yılın ilk on bir ayında 33 milyar dolar olan ihracat, bu yılın aynı döneminde 43 milyar dolara yükselmiştir. Yılın 46-47 milyar dolar arasındaki bir performansla kapanacağı sanılmaktadır. Ancak bu olumlu gelişme, dış ticarete gözlenen bazı kaygıları ortadan kaldırmaya yetmemektedir. İthalat, ihracattan daha hızlı artmakta, dış ticaret açığı büyümekte, ihracatın ithalatı

karşılama oranı düşmektedir. Yıl sonu itibariyle dış ticaret açığının 22-23 milyar dolar civarında gerçekleşmesi şaşırtıcı olmayacaktır. Buna paralel olarak cari işlemler dengesinin de 8 milyar dolar civarında bir açık vermesi beklenmektedir. Bu açıklar bugün için bir tehlike göstergesi sayılmayabilir. Ancak dış borçları artan, çevresindeki olaylar dolayısıyla turizm geliri azalabilecek, işçi dövizleri durağan hale gelmiş bir ülkenin daha dikkatli olması gerekir. Aksi takdirde ithalatın bir şekilde sınırlandırılması gündeme gelebilir.

BÜYÜME VE İŞSİZLİK:

Türkiye geçirdiği kriz dönemlerinden sonra 2003 yılında büyümeyi yeniden yakalamış ve bu alanda %5'lik hedefi tutturmuştur. Faiz dışı fazlayı da hedeflediği gibi %6,5 olarak gerçekleştirmiştir. 2003 yılında daha önce sürekli ertelenen iç yatırımlarda az da olsa bir hareketlenme yaşanmış, sanayi üretimi ve kapasite kullanımı oranları yükselmiştir. Siyasette ve ekonomide sağlanan nisbi istikrar ve bunlara paralel olarak enflasyon ve faiz hadlerindeki gerileme, büyümede önemli bir rol oynamıştır. Bununla beraber ekonomideki büyümenin işsizliği azaltmaması ve hatta bazı artışlara yolaçması ilgi çekici sonuçlardan biri olmuştur. 2000 yılında tarım dışı sektörlerde işsizlik oranı %9,3 iken, 2003 yılında %14'e kadar yükselmiştir. Türkiye'de zaten önemli bir nüfus artışı bulunmaktadır. Nüfusun büyük bir bölümü de gençtir. Kentleşme ve eğitilmiş kadın nüfusundaki artış, iş gücü arzını da yükseltmektedir. Eğer Türkiye yakın bir gelecekte istihdam artırıcı politikaları başarıyla uygulayamazsa ciddi sosyal sorunlarla karşılaşması muhtemeldir.

DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER:

Geçtiğimiz son dört yıldır dış ekonomik ilişkilerimize doğrudan IMF damga vurmuş, Avrupa Birliği'ne üyelik yolunda aldığımız önlemler de, dolaylı da olsa, dış ekonomik ilişkilerimizi yakından etkilemiştir.

IMF ile yapılan stand-by anlaşmaları Türkiye'yi daha önce gönüllü olarak almadığı bir çok önlemi almak zorunda bırakmış, hemen her iktidar siyasi çıkarlarına ve beklentilerine ters düştüğü için bu anlaşmaları uygulamamaya veya sulandırmaya kalkışmış, ancak daha sonra böyle bir lüksünün ve alternatifinin bulunmadığının bilincine varmıştır. 2003 yılında da durum değişmemiştir. Mevcut iktidar da kısa bir tereddütten sonra IMF ile tam bir işbirliği içine girmiştir. Türkiye bu sayede içinde bulunduğu ekonomik krizleri atlatabilmiş, uygun koşullu dış krediler sağlayabilecek duruma gelmiştir. Türkiye bugün de, IMF denetimindeki ekonomik istikrar programını hedeflerden sapmaksızın uygulamak durumundadır.

2003 ve özellikle 2004 yılı Avrupa Birliği ile ilişkilerimiz açısından dönüm noktalarını oluşturmaktadır. Sn. Dışişleri Bakanının çok açık bir şekilde " müzakere tarihi verilmezse bu konu kapanır" demesi gelecek yılın ne kadar önemli olduğunun bir işaretidir. 2003 yılı Avrupa Birliğine hazırlık açısından oldukça yoğun geçmiştir. Anayasa ve yasalarda bir çok yeni düzenlemelere gidilmiştir. Kamuoyu bu uyum yasalarına tam bir destek vermiştir. İyileştirmeler sadece demokratikleşme ve insan haklarının genişletilmesi gibi Kopenhag kriterlerine yaklaşımlarla kalmamış, ekonomik alanlarda da Avrupa Birliği normlarına ulaşma yolunda adımlar atılmıştır. Henüz bu normlara ulaşıldığını söylemek oldukça güçtür ama tedbirlerin yönü olumludur ve arkasında kararlı bir siyasi destek bulunmaktadır. Burada önemli olan Türk-Yunan ilişkileri ve bu ilişkilerin ortasında duran Kıbrıs meselesidir. Bu meselenin çözümü veya çözümlenmemesi Avrupa Birliği ile ilişkilerimizin belirleyicisi olacaktır.

Yeni yıl ekonomiyeye neler getirecek?..

DÜNYA
EKONOMİ-POLİTİKA

Irak savaşının ilk dört ayda yarattığı sıkıntı ve endişeler bir kenara bırakılırsa, 2003 ekonomi için iyi bir yıl oldu. Beş yıl aradan sonra ekonomi ilk kez üstüste iki yıl büyüdü. Yaz aylarında, 30 yıldan bu yana ilk kez negatif enflasyon ile karşılaştık. İhracatta rekorlar kırıldı. Yatırımlarda henüz yeterli olmasa da gözle görülür bir artış var.

Peki 2004 neler getirecek? Aslında bu pek çok etkene bağlı. Türkiye, uzun yıllar sonra ilk kez yakaladığı tarihsel fırsatı iyi değerlendirirse, krizler artık geride kalacak. Bu, hükümetin uygulamalarına olduğu kadar, sivil toplum kuruluşlarının performanslarına, iş dünyasının küreselleşmeye uyum yeteneğine ve bireylerin bilgi toplumunun gereklerini yerine getirmelerine de bağlı olacak.

Dünya Ekonomik Araştırma Birimi (DEAB) olarak, 2004 yılı için ve sonraki iki yıla uzanan üç farklı senaryo öngörüyoruz. Bunlar atılım senaryosu, vasat senaryo ve olumsuz senaryo. Atılım senaryosu, beklentilerin büyük bölümünün olumlu seyri durumunda geçerli olacak. Vasat senaryo ise, 2002 yılındaki ortam tekrarlanır, dış dinamikler olumsuz yönde gelişir ve Türkiye bu olumsuzluklara karşı önlem almakta gecikirse ortaya çıkacak. Olumsuz senaryo ise 1991-2001 dönemindeki koşullara geri dönülmesi anlamına gelecek. Biz, atılım senaryosunun gerçekleşme ihtimalini yüzde 50 olarak görüyoruz. Vasat senaryonun gerçekleşme ihtimali ise şimdilik yüzde 35 olarak görünüyor. Bunun nedeni, atılım senaryosunun ortaya çıkarabileceği

yüksek büyüme fırsatının siyasetçiler, iş dünyası ve halk tarafından henüz

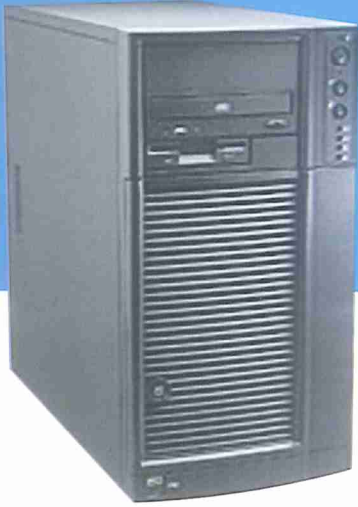
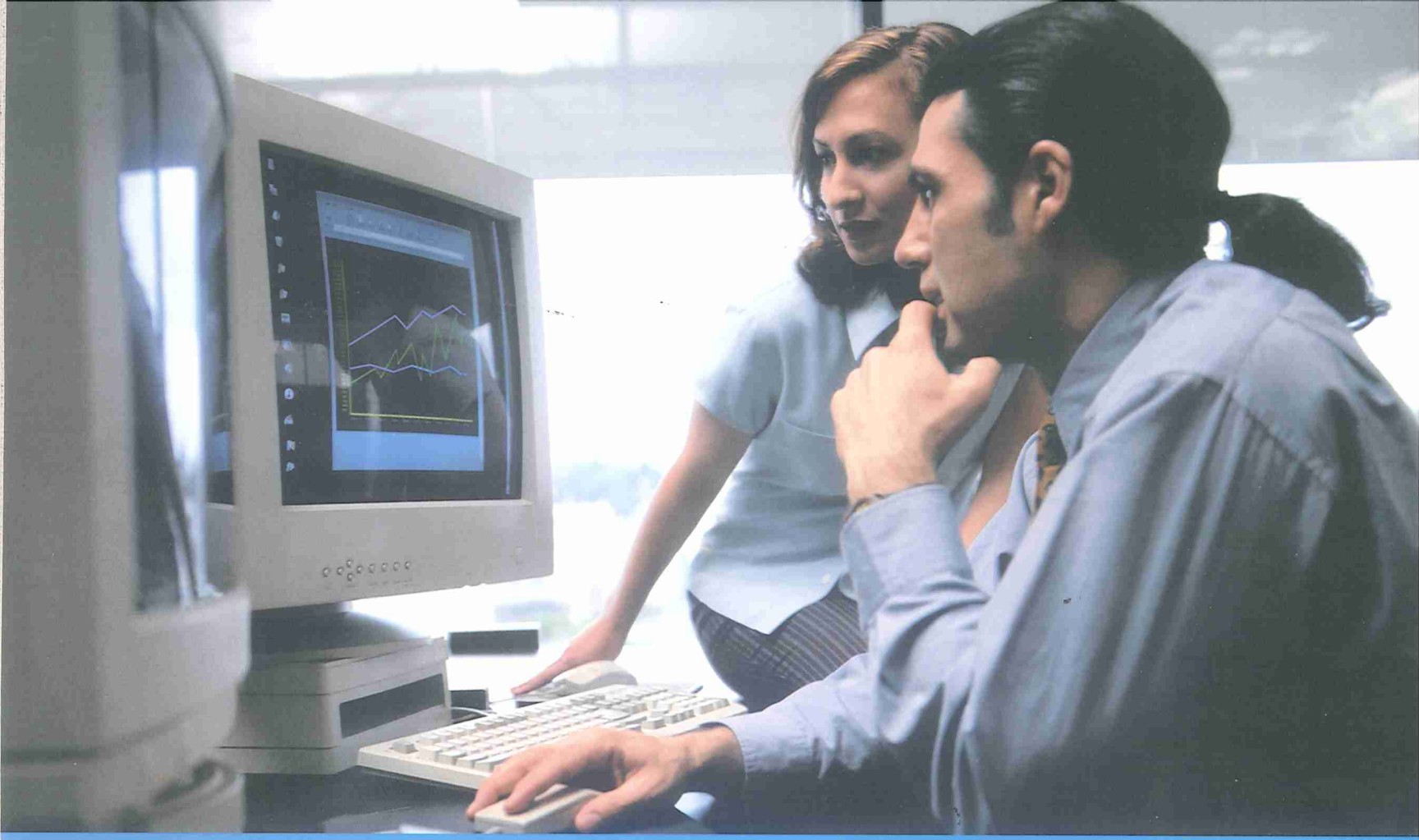
algılanmamış olması. 1991-2001 döneminin olumsuzluklarından ders alındığı için olumsuz senaryo, Türkiye'nin ufkundan giderek uzaklaşıyor. Ancak bu kara senaryonun gerçekleşme ihtimali henüz sıfıra inmiş değil. Biz, bu ihtimali yüzde 15 olarak görüyoruz. Bu üç farklı senaryoya göre 2004'te bizi neler bekliyor, şimdi ona bakalım.

Atılım senaryosu

Bu senaryoda temel varsayım, Türkiye ekonomisinin 2004-2006 döneminde yüzde 8 dolayında yıllık ortalama büyüme hızı gerçekleştirmesi. İlk bakışta bu hedef aşırı iddialı görülebilir. Ancak Çin, Güney Kore, İrlanda ve Botswana gibi ülkeler bu tür başarıları imza attılar. Bu senaryonun gerçekleşmesi için Kafkasya ve Balkanlar'da barış ortamının güçlenerek devam etmesi, Ortadoğu'nun ise bugünkünden daha kötü duruma gelmemesi gerekir. Gelişmiş ülkelerdeki resesyonun 2004'te sona ermesi, ham petrol fiyatının 24 dolar düzeyinde yatay seyir izlemesi de atılım senaryosunun ön koşulları arasında. Bu senaryo, aşağıdaki olası gelişmelerle ortaya çıkabilir:

- 2003 yılı büyüme hızının beklenenden yüksek çıkması, dünyanın ve Avrupa'nın Türkiye ekonomisine bakışını





İşinizi sizin kadar ciddiye alan bir server ister misiniz?

Hemen bugün
Intel® Xeon™ işlemcili Tekmar server alın,
bütçenizi sarsmadan güvenli,
üstün performansa ulaşın!



TEKMAR® Kurumsal çözümler sunar.

Şair Eşref Bulvarı No:6 Ragıp Şamlı İş Merkezi Çankaya - İZMİR
Tel: 0.232.446 92 46 - 446 56 00 - 01 - 02
Fax: 0.232.446 57 58

Fiyatlara KDV dahil değildir. Uygulanacak olan KDV oranı %18'dir. Kampanyamız stoklarla sınırlıdır. Sistem fiyatlarına işletim sistemi dahil değildir.
© 2003 Intel Corporation. Tüm hakları saklıdır. Intel, Intel logosu, Intel Inside®, Intel Inside® logosu, Celeron ve Pentium® Intel Corporation'ın
veya yan kuruluşlarının Amerika Birleşik Devletleri veya diğer ülkelerdeki ticari markaları ya da tescilli ticari markalarıdır.

değiştirir.

- İlkbaharda enflasyon oranlarının tek haneli rakamlara yaklaşması, yatırım ortamının daha da iyileşmesine katkıda bulunur.
- Mayıs ayına kadar Kıbrıs konusunda Türkiye için onurlu bir çözüm yolunun açılması, AB'ye tam üyelik sürecinde mesafe alınmasını sağlar.
- Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı'nın 2004 yılında uygulanmasına devam edilmesi ekonominin önünü açar.
- Yaz aylarında Türkiye'ye AB'ye tam üyelik konusunda tarih verilmesi için karar alınması ihtimali yükseldiğinde yerli sermayenin yatırımları hızla artar.

- Gümrük Birliği öncesinde 24 milyar dolara çıkan ama 2003 yılında 15 milyar dolara kadar gerileyen özel sektör sabit sermaye yatırımları yıl sonunda 25 milyar doların üstüne çıkar.
- Yabancı sermayenin ilgisi artar. 2004'ün ikinci yarısında yabancı sermaye, 2 milyar dolarlık yabancı sermaye yatırım için izin başvurusu yapabilir.
 - Bu olumlu gelişmeler, tüketim harcamalarının hükümetin hedeflediği 177 milyar dolar yerine 193 milyar dolara kadar yükselmesini sağlar.
 - Yaklaşık 800 bin kişiye iş kapısı açılır.

Vasat senaryo

- Bu senaryo, AB'ye tam üyeliği 2010 sonrasına atacak ara çözümler durumunda ortaya çıkabilir. Ortadoğu'nun sürekli bir çatışma ve gerilim odağı durumunu sürdürmesi, yüksek büyüme hızlarına ulaşılmasını önler. Ekonomi yüzde 5 dolayında büyür.
- Enflasyon yüzde 10 dolayına geriledikten sonra bir direnç ortaya çıkar ve daha düşük düzeylere ulaşmak zorlaşabilir.
 - İşsizler ordusuna her yıl 250 bin kişi daha katılır.
 - Yabancı sermaye girişi 2 milyar doları aşmaz.
 - Düşük teknoloji dallarından, orta ve ileri teknolojiye geçişte sorunlar yaşanır. 2005 sonrasında tekstilde ortaya çıkacak yeni rekabet dönemi, ihracatın artırılmasını zorlaştırır.
 - Ekonomide tam ve geniş kitlelerce hissedilebilir bir iyileşmenin gecikmesi, siyasetteki gerilimi artırır. Bu da ekonomideki iyileşme sürecini dönem dönem kesintiye uğratabilir.

Olumsuz senaryo

- Bu senaryo, AB'nin tam üyelik kapısının tamamen kapanması durumunda gerçekleşebilir. Bu kararın ardından içe kapanma ve dünyadan kopma eğilimleri güç kazandığında yıllık büyüme oranı, ortalama yüzde 3.2'ye kadar düşer.
- Tepki ve öfke ortamında önce Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı'ndan, daha sonra enflasyonla mücadelede vazgeçilmesi, büyüme hızının yükseltilmesine imkan vermez.
 - Balkanlar-Kafkasya-Ortadoğu üçgeninde yeni gerginlik ve sıcak çatışma odakları çıktığında istikrarlı büyüme zorlaşır.
 - Yerli sermayenin yatırımları düşük düzeylerde kalırken, yıllık yabancı sermaye yatırımı 1 milyar doların üstüne çıkmaz.
 - İşsizler ordusuna her yıl ortalama 550 bin kişi daha katılır.
 - Enflasyon yüzde 30 ile yüzde 60 arasında dalgalanır. İç borç faizi ve reel faiz tekrar artacağı için ekonomi kırılganlığını sürdürür.

Dünya Ekonomik Araştırma Birimi (DEAB) olarak, 2004 yılı için ve sonraki iki yıla uzanan üç farklı senaryo öngörüyoruz. Bunlar atılım senaryosu, vasat senaryo ve olumsuz senaryo. Atılım senaryosu, beklentilerin büyük bölümünün olumlu seyri durumunda geçerli olacak. Vasat senaryo ise, 2002 yılındaki ortam tekrarlanır, dış dinamikler olumsuz yönde gelişir ve Türkiye bu olumsuzluklara karşı önlem almakta gecikirse ortaya çıkacak.



2003 nasıl geçti?

- Türkiye ekonomisi, beş yıl aradan sonra ilk kez iki yıl üstüste büyüdü. Ekonomik büyümede hükümetin yüzde 5'lik hedefinin tutacağı hatta bunun aşılacağı sonbahar aylarında ortaya çıktı.
- Enflasyonda yıllar sonra ilk kez negatif oranlarla karşılaştık. Türkiye'de enflasyonsuz bir dönemin başlayabileceğine dair ümitler güçlendi.
- Sanayi üretimi, Irak Savaşı'na dair belirsizliklerin sona ermesiyle birlikte atağa geçti. Özellikle sonbahar aylarında hızla artmaya başlayan sanayi üretimi, ihracattaki ivmeye paralel olarak yıl sonuna kadar artışını sürdürdü.
- İhracatın, iç pazarın daraldığı dönemlerde gelişen bir yönelim olmaktan çıkıp sürekli bir iş yapma biçimi olarak görülmeye başlanmasına paralel olarak kurlardaki düşük seyre rağmen ihracatta rekorlar kırıldı. İthalattaki artışa rağmen, ihracatın olumlu performansı sayesinde cari açık alarm verici boyutlara ulaşmadı.
- Yatırımlarda belli bir artış gözlenmesine rağmen bir yatırım hamlesinden söz etmek mümkün olmadı.
- Faiz oranlarındaki düşüş, borçlanma üzerindeki baskıyı azaltırken iç tüketimin belli ölçülerde canlanmasını sağladı.

PAPiX®

- Pet şişe
- Pet preform
- Pet granül
- Pet flake
- Pamuklu çubuk
- PE ambalaj



PAPiKS PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10037 Sk. No:3 35620
Çiğli /İZMİR - TURKEY
Tel: +90.232.328 05 65 (pbx) Fax: +90.232.328 05 70
E-mail: info@papix.com • www.papix.com

Bir Turan Muşkara Vardı...

Ege'nin ünlü iş adamı Turan Muşkara'nın anıları ile Bayraklı Türk Alkol Fabrikası'nın kısa öyküsü.. bir zamanlar "9 Eylül" adlı bir rakımız da vardı...

Yakın tarihimizin en önemli politik örgütlerinden İttihat ve Terakki Cemiyeti Merkezi Umumi Azası Küçük Telat Muşkara'nın oğlu, İMAS A.Ş. kurucusu ve Onursal Başkanı, pek çok şirketin kurucusu, Cumhuriyetin ilk yıllarında İzmir'de Türk rakısı imalatı gerçekleştiren, Ege'de ilk Türk Özel rakısını üretecek olan Elde İçecek ve Enerji Hizmetleri San. A.Ş. yönetim kurulu üyesi ve projenin fikir babası olan, İzmir'in çok değerli sanayicilerinden, önder kişilikli Türk Tarihi sevdalısı, Ege ve İzmir aşığı, Yüksek Elektirik Mühendisi Turan Muşkara'yı 7 Haziran 2003 günü kaybettik, merhumun cenazesi 9 Haziran 2003 Pazartesi günü Alsancak Hocasade Camii'nde kılınan Öğle namazını müteakiben Karşıyaka Soğukkuyu aile kabristanına defnedildi. İş adamlığı, toplum önderliği, rotaryenlik ve kent aşkıyla tarafsız güzellikte bir güzellik sergileyen sevgili dostum Turan Muşkara'nın boşluğunu gerçek İzmirli derinden hissedeceklerdir. Turan Muşkara 1922 yılında İstanbul'da doğdu. Türk tarihinde çok önemli görevler üstlenen bir ailenin üyesi olan Turan Muşkara'nın babası İttihat ve Terakki önde gelen isimlerinden Küçük Telat



Selçuk Yaşar (kaptan şapkalı)
Turan Muşkara'yı İstanbul vapuruna yetiştirirken...
(1940'lar)

Muşkara'dır. Büyük babası ise; İttihat ve Terakki'nin 1889 yılındaki ilk kurucu üyelerinden Dr. Reşit Bey'dir. 1924 yılına kadar İstanbul'da yaşayan Turan Muşkara ve ailesi, aynı yıl İzmir Karşıyaka'ya yerleşti. 1928 yılında Karşıyaka Alaybey'deki Sour'lar Fransız Okulu'nda başladığı eğitim hayatını, 1945 yılında Robert Kolej'de Elektrik Mühendisi olarak tamamladı. 1947 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde Michigan Üniversitesi'nde master programını tamamlayan turan Muşkara, burada bulunduğu süre içinde Detroit ve Los Angeles'ta uzmanlık alanına ilişkin işlerde çalıştı.

1940 yılında Türkiye'ye dönen Muşkara, Robert Kolej'den tanıdığı arkadaşları ile beraber kurduğu EKLO şirketi ile iş hayatına atıldı. 1951- 1998 yılları arasında kurduğu şirketlerde müteahhitlik, proje mühendisi, imalatçı, ithalatçı gibi hizmetler veren İMAS Şirketi'nin de kurucu ortaklarından olan Turan Muşkara, Türkiye'de başlıca ısıtma klima ve soğutma cihazları imal eden firmaların evaporatör, kondenser, ve ısıtıcı ihtiyaçlarını temin eden bir sanayi kuruluşu olan TÜRBOTERM'in Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de yaptı.

İş ve meslek yaşamındaki bu yoğun çalışmalrının yanında Turan Muşkara, sosyal ve kültürel alanlarda da çalışmalarıyla tanındı. İzmir Borsası ve babası Küçük Telat Muşkara'nın kurucu başkanlığını yaptığı Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda meslek üyeliği üstlendi. Elektirik Mühendisleri Odası, İzmir Rotary Kulübü Üyeliği, İzmir Milli Kütüphane Yönetim Kurulu Başkanlığı gibi görevlerde de bulundu. Milli Mücadele'de Güney Cephesi'nin kurucularından Osman Tufan Paşa'nın kızı Gülen Hanım ile evlenen Turan Muşkara'nın, Tufan, Telat ve Aydın isimlerin üç çocuğu oldu. Bu değerli insanın ardında bıraktığı en anlamlı eserlerden biri de, yaşamının son yıllarında Cumhuriyet'in 75. Yılı anısına kaleme aldığı ve yayınlayıp İzmirli'lere armağan ettiği "İzmir ve Karşıyaka Anıları" isimli hatıratıdır. "Hayal olan o güzel günleri anlatmadan geçemeyeceğim" diyen ve anlatmaya başlayan Turan Muşkara, İzmir'i semt



Turan Muşkara
İzmir'in örnek bir işadamı
ve aydınıydı...

semt, sokak sokak kaleme aldı ve ünlü doktorlardan ilginç satıcılarına kadar insan manzaralarıyla da süsledi. Deniz hamamlarından, tramvaylarına kadar şehir onun anlatımıyla seçkin bir belgesele sahip oldu. Bu hatırat içinde Bayraklı'daki babası Telat Muşkara'nın eseri olan Türk Alkol Fabrikası'nı anlattığı bölümü buraya naklederek, bir zamanların Ege sanayinin nasıl filizlendiğini görelim:

"Amcam Vasfı Bey, geniş ve saygın muhitinden faydalanarak babama uygun bir iş sahası bulmak için uzun bir araştırmaya girişir. Bu arada, Bayraklı'da oturan bir Alman müteşebbisin sahibi olduğu bir alkol fabrikasının harp senelerinden beri çalıştırılmadığını öğrenmiştir. İsmi Koch olarak anımsadığım bu Alman, 1914-1916 yıllarında Bayraklı'da deniz kenarında, dört beş dönüm kadar yer kaplayan arsanın bir bölümüne kurduğu alkol fabrikası harbin ilerlemesi sebebiyle üretimini durdurmuştu. 1925 senesinde araştırmaları sonucu amcam, işte bu Alman'ı bulmuş, ön konuşmaları yapıp babamı İzmir'e çağırması ve Alman'la tanıştırmıştır. Fabrikanın sahibi Mösyö Koch "yap, işlet" sistemine uyan, kardan hisse alma şeklinde bir anlaşma ile fabrikayı babama devretmiş. Adı "İzmir Müskirat Fabrikası" olarak tescil edilen müessese



İzmir Sanayii'nin öncüsü Küçük Telat Muşkara

bu suretle 1925 senesi sonlarında kurulur ve 1926 senesinde faaliyete geçer. Kısa bir süre sonra da unvanı "Türk Alkol Fabrikası. Küçük Telat Bayraklı İzmir" olarak yeniden tescil edilir" **9 Eylül Rakısı**

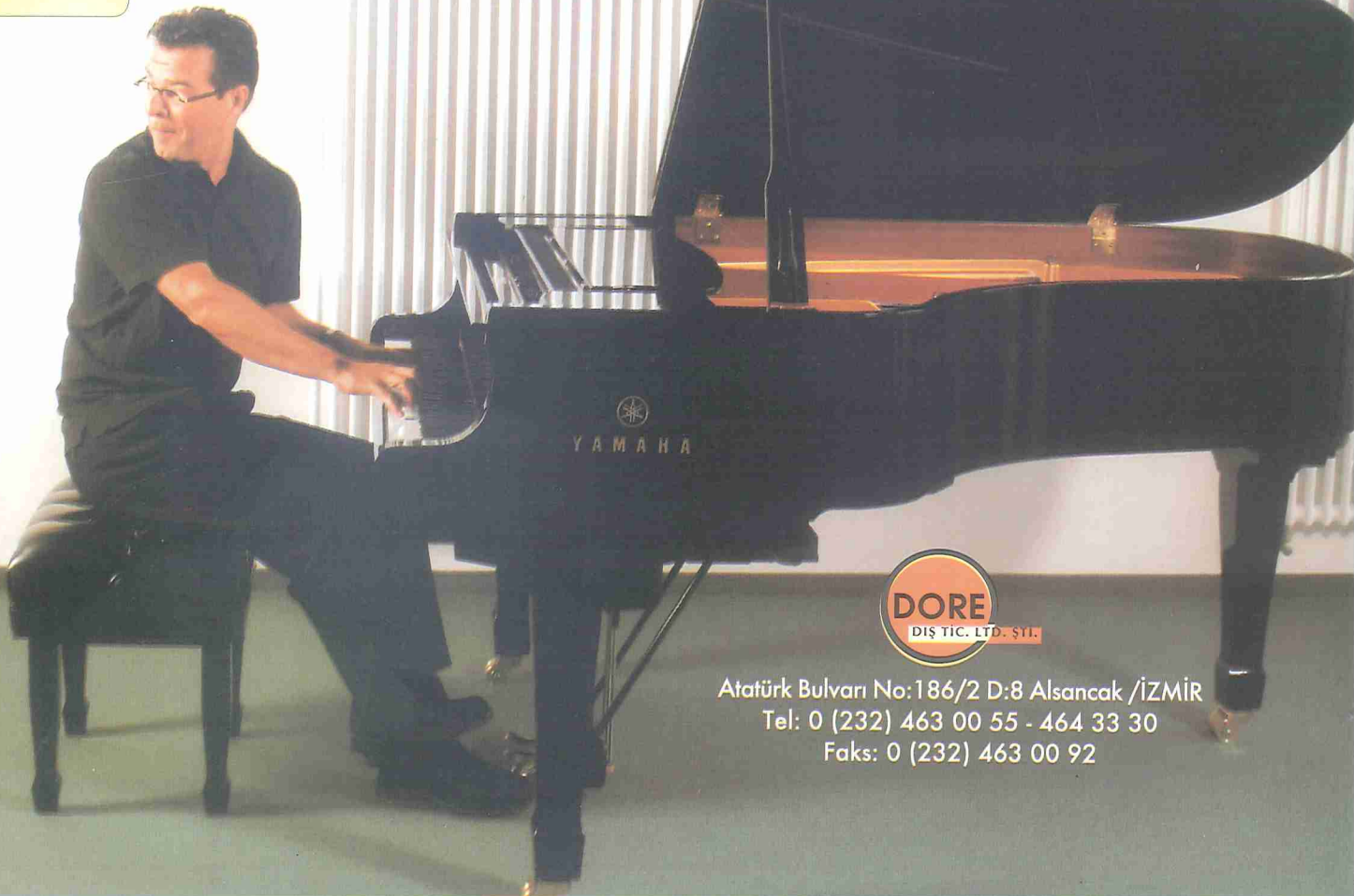
Fabrika bilahare İnhisarlar İdaresi'nin oluru ile rakı imaline de başlar. "9 Eylül" isimindeki rakının (isim bu şekilde hatırlanıyor) Reiscumhur Mustafa Kemal'in İzmir'e gelişi vesilesi ile çıkartıldığına dair bilgiler mevcuttur.

Kısa bir süre sonra İnhisarlar İdaresi (Tekel) rakı üretimin durdurdu. Bu arada Almanya'dan çağırılan bir uzman ile likör üretmek üzere anlaşma yapılır. Likörün esansları Almanya'dan gelecekti. Eşantiyon esanslarla üretilen likörler beğeni kazandığı halde, İnhisarlar İdaresi'nden ruhsat alınamadığından üretime girilemez. Bu olayları annem ne de güzel hatırlıyor. Senesi de 1933-34 olmalıymış.

Fabrikanın Sonu

Daha ileri senelerde gördüklerim, duyduklarım, okuduklarım ve haliyle doğal olarak da yaptığım tahliller ve hatta yargılamalar sonucu babamın 1926 1936 senesinde İnhisarlar İdaresi'nin alkol imalatını tam tekeline alma kararı ile Bayraklı'daki fabrika da faaliyetini durdurmuşdur.

Fabrikanın çalıştığı süre zarfında babam dürüstlüğü, becerisi, güvenilirliği ve politik geçmişi ile İzmir'in en ileri gelen eşrafından olmuştu. Bu itibarı ona Şark Sanayi ile ilişki kurmasını sağlamış ve Etas Güven Sigorta, Esnaf ve Ahali Bankası yatırım ve meşgaleleri de temiz adının karşılığı olarak gelmişti.



Atatürk Bulvarı No:186/2 D:8 Alsancak /İZMİR
Tel: 0 (232) 463 00 55 - 464 33 30
Faks: 0 (232) 463 00 92



Dernek faaliyetleri



22 Ekim 2003: 53. Ege Toplantısının konuğu T.C. Dokuzuncu Cumhurbaşkanı Sn. Süleyman Demirel idi. İzmir Hilton Otel'i'nde gerçekleşen toplantının konusu "Yeni Dünya Düzeni Çerçevesinde Uluslararası Siyasette Gelişmeler ve Türkiye'nin Dış Politikası" oldu.



25-26 Ekim 2003: EGİAD'ın Kurucu Başkanlığı'ni yaptığı Ege Genç İşadamları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Arama Konferansı kurucu üyeleri olan dokuz derneğin 95 üyesinin katılımıyla Bodrum Azka Otel'de yapıldı. EGİFED'in vizyonu ve misyonunun belirlendiği toplantı, gelecek dönemde gerçekleştirilecek projelerin sunumuyla tamamlandı.



28 Ekim 2003: Özel İzmir Amerikan Lisesi'nin, Cumhuriyetimizin 80. Yılı nedeniyle düzenlediği "80 Yılda Cumhuriyet İle Kazanılan Değerler, Geleceğin Türkiye'si İçin Nasıl Bir Yol Haritası Çiziyor ve Bu Konuda Sivil Toplum Örgütlerinin Rolü" konulu panelde EGIAD Yönetim Kurulu Komisyon Koordinatörü Sn. Nafiz Gönen konuk konuşmacı olarak katıldı.



5 Kasım 2003: EGIAD Yönetim Kurulu Üyeleri İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Sayın Necip Kalkan'ı ve Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ekrem Demirtaş'ı makamlarında ziyaret etti.

31 Ekim 2003: Geleneksel olarak Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonunun organizasyonu ile her Ramazan ayında gerçekleştirilen 'huzurevi sakinleri ile iftar yemeği' Best Western Hotel Konak'ta yapıldı. EGIAD Üyeleri, huzurevi sakinlerini ağırlamış olup, artan gelirle ihtiyaç sahiplerine ve Barbaros Çocuk Köyü'ne erzak torbaları hazırladı.



8 Kasım 2003: EGIAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komisyonu organizasyonuyla Barbaros Çocuk Köyü'ndeki miniklerimiz üyelerimizden Sayın Hayri Hasilik'in sahibi olduğu Altındöner Restoran'da öğle yemeğinde ağırlandı. Üyelerin katkılarıyla temin edilen küçük hediyeler kendilerine verildi.



16 Kasım 2003: EGIAD üye ve eşleri Cumba Restoran'da iftar yemeğinde bir araya geldi. İzmir Valisi Sn. Yusuf Ziya Gökse ve eşi başta olmak üzere İzmir Protokolü'nün önde gelen isimleri eşleriyle birlikte iftar yemeğini onurlandırdı. Ayrıca gecede geliri EGIAD İlköğretim Okulu'na başlanmak üzere bir piyango düzenlendi. Yemeğe katılan üyelerin çocukları için ise eğlenceli animasyonlar gerçekleştirildi.





17 Kasım 2003: EGIAD Üyelerinin katkılarıyla Urla İlçesi'nde yaptırılacak olan EGIAD İlköğretim Okulu'nun Temel Atma Töreni, İzmir Valisi Sayın Yusuf Ziya Göksu'nun ilgi ve desteğiyle gerçekleşti. Törene İzmir Protokolünün önde gelen isimlerinin yanısıra EGIAD geçmiş dönem Başkanları ve çok sayıda üye katıldı. Daha sonra, törene katılan tüm konuklara Balçova Belediyesi'nin iftar çadırında EGIAD tarafından iftar yemeği verildi.



1 Aralık 2003: İzmir Başkanlar Kurulu Koordinasyon Toplantısı EĞİAD ev sahipliğinde Ege Palas Oteli'nde gerçekleştirildi.



12 Kasım 2003: Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Genç Girişimciler Kulübü öğrencileri tarafından düzenlenen "Ekonomik Kriz, İstikrar ve Sürdürülebilirlik" konulu panele konuşmacı olarak EĞİAD Başkanı Sayın Fatih Dalan katıldı.



5 Aralık 2003: EĞİAD üyelerinin birbirleriyle kaynaşması ve hoşça vakit geçirmesi amacıyla düzenlenen "Bizbize Yemeği" bu ay, üyelerden Sayın Tunç Afşar'ın sahibi olduğu Beş Restoran'da gerçekleştirildi.

29 Aralık 2003: EĞİAD Geleneksel "Yeni Yıla Merhaba" kokteyli 29 Aralık 2003 Pazartesi günü Clup En-Velo'da gerçekleştirildi.



12 Ocak 2004: Çeşitli sektörlerden toplam on iki yeni üyenin EĞİAD'a katılması sebebiyle Dernek merkezinde "Yeni Üye Tanışma Töreni" düzenlendi.



İzmir Valiliğinin öncülüğünde 2000 yılında kurulan İzmir Turizm Tanıtma Vakfı (İZTAV)'na, EĞİAD "Doğal Mütevelli" olarak seçildi...



Gurmelerin mücevherleri

Yazan:Hüseyin AKTAR

Geçenlerde bir arkadaşım yurt dışından arayıp iyi yemek yenebilecek bir yerler tavsiye etmemi istedi benden. Ardından ekledi, "Gitmişken hem eğleneyim, hem de değişik insanlarla karşılaşabileyim, bir de havası olsun" dedi. Kafamda belirmeye başlayan lokal görüntüleri birbiri ardına kayboldu.

Yemeği belli çevrelerde görmek ve görülmek için araç sayanlardan değilim. Bu açıdan arkadaşımın yemek konusunda aynı frekansta düşünmediğimi fark ettim.

Ben de yalnız başıma bir şeyler atıştırmaktan hoşlanmadığım gibi, gürültülü müzik eşliğinde karanlık bir lokalde yemekten de hiç zevk almam.

Ustaca pişirilmiş, özenle tabağa yerleştirilmiş bir yemeğin öteki sanat eserlerinden farkı yoktur. Onun ruhuna varmak için tüm duyguların devreye girmesi gerekir. Yani kısacası ambiyans lezzeti gölgelememeli.

Yeni bir yılın arifesinde yılbaşı sofralarını süsleyebilecek gurmelerin ya da yemek içmeye önem verenlerin mücevher sayabileceği bazı lezzetlerden bahsetmek istiyorum. Dört dörtlük bir yılbaşı sofrasında veya özel günlerde sahneye çıkan baş aktörler **HAVYAR, ŞAMPANYA VE SOMON FÜME.**

DENİZCİLERİN SİYAH İNCİSİ

Onun için böyle diyorlar. Bir inci gibi değerli olan tek yiyecek çünkü. Dünyanın 'yükte en hafif pahada en ağır yiyeceği.' Rus çarlarının baş mezesi olduğu için 'çarların mezesi, mezelerin çarı' olarak bilinen havyar... Aslında bir zamanlar hayli ucuz bir yiyecekmiş. 19. yüzyılda Rusya'da demiryolu işçilerinin tayınında iyi beslensinler diye kara ekmeğin yanında

havyar verilirmiş.

Bugün havyarsız lüks menü ya da iddialı bir yılbaşı yemeği düşünülmez.

Havyarın romantik sofralarda da ayrı bir yeri var. Hem sunumu zarif bir yiyecek, hem de afrodisyak özellikte.. Siyah havyar, Hazar Denizi'nde yaşayan ve bazıları yüz yaşına kadar yaşayabilen üç farklı mersin balığından elde ediliyor. Yumurtlama mevsiminde yakalanan mersin balıklarının karınları sezaryenle açılıyor, yumurtaları zedelenmeden alınıyor.

Üç yıl sonraki yumurtlama dönemlerinde yakalanmak üzere denize bırakılıyor. Bu üç çeşit balığın en görkemlisi Beluga. Bir Beluga yüz yıl yaşayabiliyor, dört metrelik bir boya ve bir ton ağırlığa ulaşabiliyor. Beluganın çok zor bulunuyor olması onu en pahalı havyar kılıyor.

Oysa gastronomi dünyasının profesyonelleri için aslında en iyisi Sevruga'dır. Fiyatı daha ucuz ama denizlerin kokusunu ve lezzetini damağınıza taşır, lezzeti karakteristiktir diyorlar. Bir de Osetra var. Boyu iki metreyi bulan balığın havyarı da çok kaliteli. Zamanında çarların ve İran şahının da tercihi olduğundan bir adı da 'Imperial'

Havyarın servisine gelince eşlikçileri ekşi krema ve bir tür kalın krep blini. Biraz daha rustik bir servis biçimi de tost melba, tereyağı, ince kıyılmış soğan, yumurta akı ve sarısı eşliğinde klasik havyar servisi.

Havyarın en iyi yoldaşı şampanya bir chablis (Fransa'nın ünlü bir beyaz şarabı) ya da güçlü bir chardon nay. Tabi bazıları da buz gibi bir Rus votkasını da tercih eder.

İÇKİLERİN EN SOYLUSU

ŞAMPANYA... Bunca yıl seçkin bir imaja sahip olması boşuna değil.

Fransızların 'Bir leydinin içtikten sonra aynı zerafette kalabileceği tek içki şampanyadır.' sözleri kadınların da niye bu içkiden hoşlandıklarını güzel anlatır.

Şampanya aslında bir hata ürünü. 17. yüzyılda Paris'in kuzeyindeki Reims kenti civarının beyaz şarapları aşırı serin iklim yüzünden ilk bahara doğru şışede yeniden fermantasyon geçirir ve köpürerek çoğu kez patlarmış. Bölgelerin etkili şarap üreticilerinden Hautvillers Manastırı papazı Domperignon meraklı ve araştırmacı kişiliğiyle imal tekniklerini geliştirmiş. Bu köpüklü şarabı zapt-u rapt altına almış.

Yöre şarapçıları da aynı teknikleri uygulamışlar ve bugünkü şampanya doğmuş. Şampanya hala Papaz Pierre Perignon'un geliştirdiği metodlarla üretiliyor. Bu yüzden de en prestijli şampanyalardan biri papazın adını taşıyor. Dom Perignon, Krug, Moet et Chandon, Cristal ya da bir başkası..



Yılbaşı sofralarında veya özel günlerde masanızda mutlaka olmalı ve ince lezzetli yemeklerde eşlik etmeli. İnsanın kendini şımartmasının en iyi yollarından biri şampanya içmektir.

ROMANTİK BALIK SOMON... Eskiden Türkçe'de 'som balığı' denirmiş. Herhalde som kelimesi kullanılarak 'som altın' çağrışımı yapması istenirdi.

Türkiye'de çiftliklerin kurulup üretilmeye başlanmasının ardından bu enfes Kuzey balığı da vazgeçilmez lezzetler arasına girdi.

Somonların en lezzetlisi olan Yabani somon balığının en ünlüsü İskoç somonu. Alaska, Kanada ve Norveç'te de somon avlanıyor ama Kuzey İskoçya'nın soğuk nehirlerinde oltayla avlanan somon tüm bunların en makbulü.

Somon, doğadaki serüveni sırasında denizlerden tatlı sulara doğru uzun ve ilginç bir serüven izliyor. Binlerce millik rotasında küçük kabuklu deniz hayvanlarıyla besleniyor. Bu yüzden de etinin rengi hiçbir balıkta rastlanmayacak şekilde pembe. Usta şefler somonu pişirmekte çok titizlenirler. Zira bu değerli balık biraz fazla pişirildiğinde rengi bozulur. Lezzet nüansları da yok olur. Ne fazla ne de az, tam kararında pişirilmeli.

Somon balığının tadını çıkarmanın en iyi bir yolu da füme edilmişinden birkaç dilim yemek. Zira somon tütsülenmeye de en yakışan balık. Yıl boyu balık yemek isteyen İskoçların uzun kış aylarında somonu muhafaza edebilmek için uyguladıkları bir yöntem.

Soğuk hava depolarının olmadığı yüzyılların icadı. Balıklar irileştiğinde filetoları çıkartılıyor. Ve kuyruklarından tellere

asılıyor. Meşe ya da kayın yongaları yanan bir isleme odasında saatlerce dumanla isleniyor. Böylece balık bir tür pişiriliyor. Hoş bir füme lezzete kavuşuyor. İyi bir yabani somon fümesi bulduğunuzda onun lezzetini karmaşık lezzetlerle bozmayın. Kremalı hafif bir sos, dereotu, kapari çiçeği gibi birkaç yenilikle deneyin. Yanında ona en çok pembe şarap ya da şampanya yakışacaktır. Değerli dostlarım yeni yılda tüm güzelliklerin, sağlık, mutluluk ve başarıların sizlerle olmasını temenni ederim.



Şampanya bir hata ürünü. 17. yüzyılda Paris'in

kuzeyindeki Reims Kenti civarının beyaz şarapları aşırı

serin iklim yüzünden ilk bahara doğru şişede yeniden

termantasyon geçirir ve köpürerek çoğu kez patlarmış.

Bölgelerin etkili şarap üreticilerinden Hautvillers

Manastırı Papazı Domperignon meraklı ve araştırmacı

kişiliğiyle imal tekniklerini geliştirmiş...



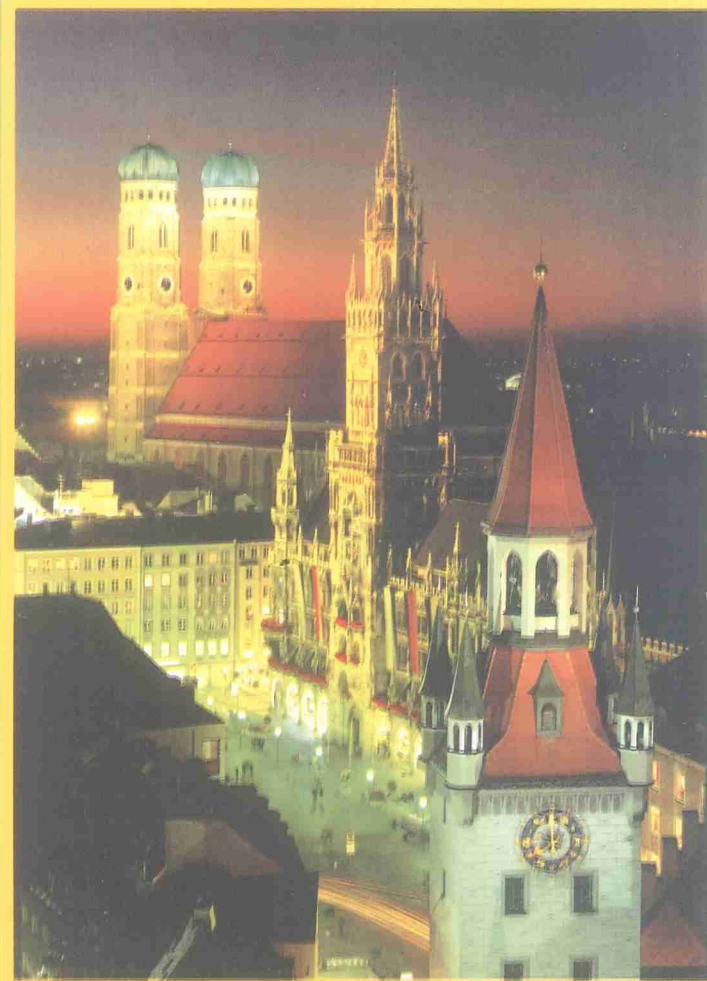
Akdeniz havalı Bavyeralı...

Lacivert, yumuşacık deri koltuklarına gömülüp, bakımlı, nazik ve kendinden emin hareketleri ile belli ki çok tecrübeli "MAITRE DE CABINE" elinden daha uçak yerde iken dilediğiniz bir içki ile, günün yorgunluğunu atıp, minimum beş uluslararası dildeki gazete veya magazinden birini seçip okumaya başlıyorsunuz.

Çok düzgün, sanki amerikan aksanlı bir kraliçe İngilizcesinin ardından Almanca, Fransızca ve hatta İtalyanca anons eşliğinde kalkan uçağınızda şöyle geriye doğru oturup gideceğiniz toplantı öncesi hazırlığına düşüncelerinizle başlıyorsunuz.

Tüm bu yukarıda yazdıklarım çok değil, bundan üç sene öncesine kadar dünyanın o zamanlar en iyi ve imajı en düzgün olan Swissair'deydi. Ülkemize ilk 1989'da gelen hava yolu milenyuma kadar haftada ortalama beş seferi vardı. Hatta 2000 Kasım- 2001 Ekim arası ise özellikle biz İzmirli işadamları için adeta şaka gibiydi!!! Sabah Avrupa'nın herhangi bir şehrinde toplantımızı yapıp, tüm işlerimizi bitirdikten sonra aynı akşam Zürih üzerinden tekrar evimize dönebiliyorduk.

Şöyle bir geriye baktığımızda, İzmir'den KLM, Air France,



Şehrin göbeğindeki eski belediye binasının ve Frauenkirche'nin bulunduğu "Marienplatz"



Yazar: Haluk ÖZYAVUZ

Austrian Airlines'ın da gelip geçtiğini hatırlayacaksınız. Bugün ise 1986 Nisan'da İzmir-Frankfurt olarak başlayan 1997-1998 arası uçuşunu İzmir-Münih olarak değiştiren Lufthansa'dan başka uluslararası havayolu kalmadı. Nerede ise 20 yıla yakın aralıksız İzmir'i dünyaya direkt bağlayan hava yolunun bugün uçtuğu nokta Münih!!! İzmir'imizin dünyaya açılan kapısı...

Özellikle son senelerde sadece uluslararası uçuş noktası olarak değil, BMW ve Audi ile işlerimin yoğunluğu nedeni ile Münih'e çok seyahat etme fırsatım oldu.

Dünyada bir bira şehri olarak tanınan Münih, bira festivalleri, tüylü bavyeralıların yanı sıra üniversiteleri, muhteşem zenginlikteki tarihi eserleri, müzeleri ve şatoları ile Almanya'nın kültür, sanat ve sanayi şehridir aynı zamanda.

Dünyanın herhangi bir ülkesine gidip, sokakta Münih denince ne aklınıza gelir diye sorulsa; gelen yanıtların çoğunluğu "bira" ve Ekim ayında yapılan dünyanın en büyük açık hava bira festivali olan "October Fest" ve kısa deri pantolon, dağ keçisi tüyü ile süslenmiş nefsi renk şapkalı erkekleri olurdu.

Bira deyince aklımıza Almanya ve Bavarya gelir. Dünya bazında 12.000 bira markasının 5.000 tanesi Almanya'dan olup, bunun 3.000 tanesi de Bavaya'dandır. Almanya dünya bira sanayiinin üçüncü büyük ülkesidir. Almanya'daki ilk resmi birayı keşişler 1326'da Münih'te yapmışlardır. Münih'in görülmeye değer en ünlü bira evi olan "Hofbraeuhaus" 1589'da kurulmuştur.

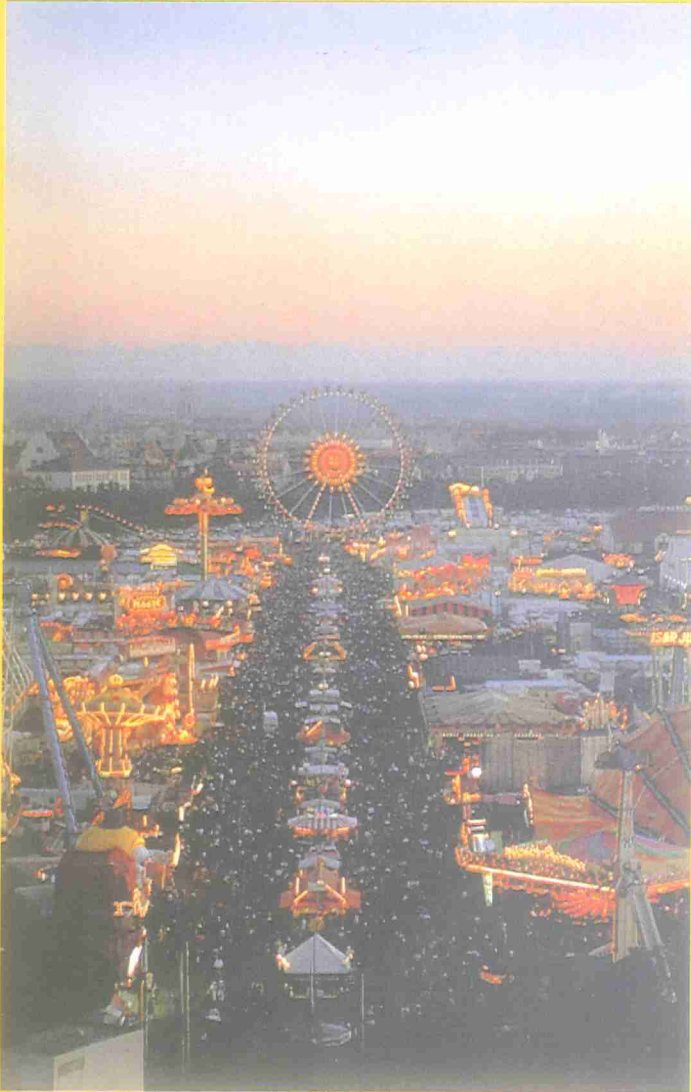
Ekim ayında olan ve sadece 15 gün süren ve sadece "October Fest"'te içilen bira miktarı 6 milyon litre olup, 6,5 milyon ziyaretçiye ev sahipliği yapar. 1158 yılında kurulan Münih'in; 1,3 milyon nüfuslu olduğunu düşünürsek "October Fest"'in turizm açısından ne denli önem taşıdığını anlamış olursunuz.

Birinin adı çıkacağına canı çıksın derler. Doğrusu belirli imaj kalıpları içinde sıkışıp kalan insanlar hatta kent yada



Munih'in ünlü bira evi "Hofbraeuhaus"

ülkelerin işi pek kolay değildir. Haklarında oluşan bu imaj doğru olmasa bile, bunu silip atmak yerine gerçek tabloyu getirmek çok zordur. Bu durumdan Türkiye ve Türkler olarak bizler de çok şikayetçi değil miyiz? İşte Almanya'nın Münih kenti de bu durumda. Münih'te son zamanlarda imaj değişikliği için çok çaba gösteriliyor. Esasında genç bir kent; üniversite ve sanat şehri. Dolayısı ile gençler için açılan lokaller, mağazalar, ünlü "İngiliz Bahçesi"ndeki parkta sere serpe güneşlenen, dünyayı umursamadan sevişen gençler ve onları tutucu da olsa kanıksayan yaşlı bavyeralılar. Münih, eyalet sisteminin getirdiği çok merkezli kültür politikalarından dolayı hala Almanya'nın kültür başkenti



"Oktoberfest"

olarak görülür.

Aslında kuzey Almanyalı "Prusyalılar" ile güneyli "Bavyeralılar" arasında geçmişten bugüne kadar gelen bir rekabet vardır. Bavyeralılar Münih'i ülkenin kültür başkenti olarak göre dursun, Prusyalılar ise bir mega-köy olarak niteliyorlar Münih'i...

Esasında bu büyük kentte kırsal kesim görüntüsü veren geniş parklar, kentin içinden geçen, kıyılarında insanların hafta sonları ızgara yaptıkları "Isar" nehrinin iki yakasında yer alan yemyeşil suluk alanlar havanın açık olduğu günlerde ufuk çizgisini sınırlayan Alp Dağları... Bu rustik görünüm Münih'in Almanya'nın ikinci büyük endüstri kenti olması gerçeğini de gizliyor. Bazılarına göre Isar Vadisi Almanya'nın silikon vadisi dünyaca ünlü Siemens'inde aralarında olduğu elektronik merkezi...

Dünyanın en yüksek imajlı otomobillerini üreten BMW'nin de Münih lokasyonlu olduğunu unutmayalım. Bugün 100.000 kişi ile senede 1.1 milyon araç üretip, 45 milyar euro'luk



"Hofbraeuhaus" un bira festivali...

satış yapmaktadır.

Münih, son zamanlarda Roma, Paris ya da Viyana gibi kentlerle aynı olanakları sunuyor. Eski ve yeni Pinakothek Müzeleri ile esaslı bir sanat ve kültür metropolü. Aynı zamanda yılda üç milyon kişinin ziyaret ettiği "Deutsches Museum" ile dünyanın en büyük teknik müzelerinden birine sahip. Münih II. Dünya Savaşında yerle bir edilen Alman kentlerinden biridir. Ancak savaş sonrası yıkılan binaları aslına uygun bir şekilde restore etmeyi tercih eden Münihliler, şehri Almanya'nın diğer şehirleri gibi kişisiz bir şehir olmaktan kurtarmışlardır.

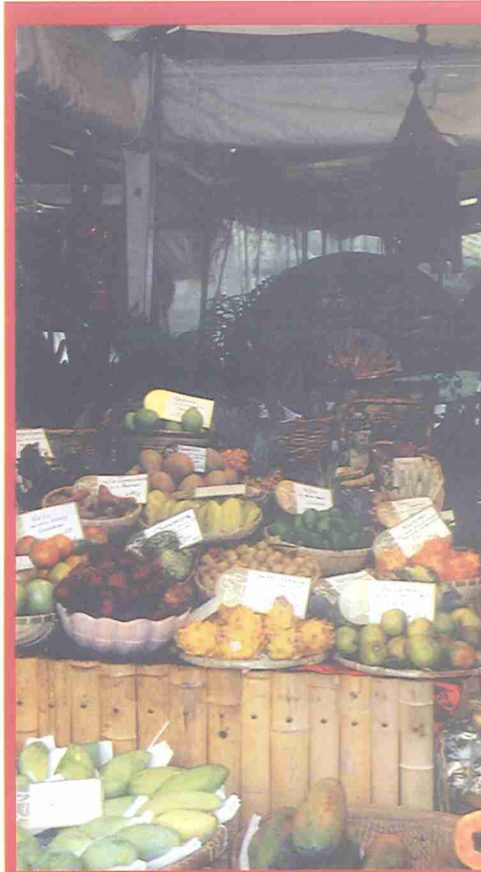
Kentin "alameti farikası" olan "Frauenkirche" 12.yüzyılda yapılmıştır. Aynı zamanda çok zengin bir şehir olan Münih'in lüks alışveriş caddesi olan "Maximilian Str."de en ünlü butikleri bulabilirsiniz.

Alışverişten bıktığınızda hava da güzelse, bana göre kentin en enteresan açık gıda maddelerinin satıldığı "Viktualienmarkt"a gitmelisiniz. İçerisinde her türlü av eti, deniz mahsulü, sebze, meyva ve peynir çeşitlerini bulabilirsiniz. Değişik ülke ve yörelerin 1800 çeşit peynirinin Fransa, İtalya, İrlanda, İngiltere, Hollanda, İsviçre, Avusturya'dan 330 çeşidi bulabilirsiniz. Bir egzotik meyve standında ise merakla getirilen meyvelerin ülkelerini yazdım. Bakın bu enteresan meyvelerin geldiği bazı ülkeler; Brezilya, Meksika, Jamaika, Kolombiya, İspanya, İtalya, Türkiye, İsrail, Afrika, Vietnam, Tayland, Bali, Sirilanka, Malezya, Japonya ve Yeni Zelanda.



Münih'in en önemli isimlerinden Kral II.Ludwing'in yaptırdığı dünyaca ünlü muhteşem şato "Schloss Neuschwanstein"

Münih her ne kadar Almanya'da bulunan bir kent olmasına rağmen, iklimi, mantalitesi ve yaşam tarzı ile sanki bir Akdenizli, sanki İtalya'nın en kuzeyinde bulunan bir şehri. İtalyan tarzının Münih'in genel görünüşüne damgasını vurduğu gibi restoranlardaki münülerde de ağırlığını hissettiriyor. Münih'in en ünlü İtalyan restoranı olan "Acquarello" 2003'ün son çeyreğinde Michelin'den yıldız almıştır. Münih ve Avrupa sosyetesinin kendi tanımları ile "Schicki-Micki"lerinin gittiği diğer restoranlar ise... Deniz mahsulleri ve kabukluları ile Fransız mutfağı "Austernkeller", av etleri ile ünlü "Hallali" ve yine iyi bir İtalyan olan "Katzlmacher", tek Michelin yıldızını 2003'te alan "Schuhbeck" ve "Bogenhauser Hof" dışında benim de özellikle tercih ettiğim üniversitenin hemen arkasında yer alan kentin en renkli semti "Schwabing"deki iki yıldızlı "Tantris" in şefi Haas modern alman mutfağının öncülerinden. Mutfağın kalitesi muhteşem olup, 1970'te kurulan restoranın o demode dekorunu unutturuyor. Münih'ten yarım saat mesafedeki Aschau'da yer alan üç yıldızlı Residenz



**Viktualienmarkt pazarından
egzotik
meyvaların görünümü...**

Heinz Winkler ise mutlaka görülmeye ve tatmaya değer...

Almanya'nın son zamanlarda en ünlü barı seçilen Charles Schumann'ın "Schumann's" adlı yeni yerindeki "Wunder" Bar'ı yemek öncesi veya sonrası uğranılacak yerlerden biri. Münih'teki tavsiye edeceğim oteller ise başta 67 odalı bir butik otel "Mandarin Oriental" olmak üzere Kempinski Gurubuna ait olan şehir içindeki "Vier Jahres Zeiten", "Bayerischer Hof", "Königshof" ve "Arabella Sheraton"dır.

Şehir sadece kendi zenginliği ile değil, çevresindeki beş gölü ile de bir Akdeniz ülkesine benzemektedir.

Münih'te kış ayları çok sert geçmesine rağmen, kış sporlarını sevenler için özellikle kayak tesislerine yakınlığı nedeni ile kent tercih sebebi olmuştur. Güzel bir tatil için en uygun aylar bahar aylarıdır. Sonbaharda ise yemyeşil bitki örtüsü sarının her çeşidine dönüşürken görülmeye değer bir manzara yaratır. Bavyera Bölgesi bu sebeplerden bugün Almanya'nın turizminin bir numaralı yeridir. Yılda 25 milyona yakın ziyaretçi gelmektedir. Huzurunuz ve keyifli seyahatleriniz bol olsun...

EKONOMİYE VE POLİTİKAYA YÖN VERENLERİN GAZETESİ



www.gozlemgazetesi.com



5 üye... 5 soru... 5 cevap...

1 Kendinizden bahseder misiniz?
24 Haziran 1964'te Ankara'da doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi İzmir'de tamamladım. Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra ilk iş hayatına 1985 yılında Saniva Bilgisayar Sistemleri A.Ş./de başladım. 1991 yılında Egebimtes Bilgi İşlem makinaları şirketini kurdum. Eşim Yeşim ile 16 yıldır evliyim. Alp ve Sarp isimlerinde iki oğlumuz var.

2 Hobileriniz nelerdir?
Seyahat etmeyi ve fotoğraf çekmeyi seviyorum. Özellikle tarihi yerler ilgimi çekiyor. Anadolu tarihi ve folkloru ilgi alanım. Paraşüt ile atlamak, dağcılık ve tenis bugüne kadar yaptığım sporlar. İşime ve aileme ayırdığım zaman dışında, görev aldığım sivil toplum örgütlerindeki çalışmalarımı sürdürüyorum.

3 Şirketiniz hakkında bilgi verir misiniz?
Egebimtes Bilgi İşlem Makinaları Teknik Servis San. ve Tic. Ltd. Şti. 1991 yılında bilişim teknolojilerini kullanan şirketlerin altyapısını kurmak, bu yapıya bağlı olan işlerin sürekliliğini sağlamak için servis hizmeti vermek amacıyla çalışmalarına başlamıştır. Günümüzde en kıymetli varlık zamandır. Zamanı iyi kullanmak ise başarı ve parayı getirmektedir. Zamanı etkin kullanmak için yeni teknolojilerin getirdiği imkanları kullanmak gerekmektedir. Kurumların başarısında verimli çalışmanın altın anahtarı, bilgi teknolojilerinden geçmektedir. Kurumlar hukuk, vergi ve yönetim danışmanlığı alma konusuna ilave, iş teknolojilerinden yararlanmak ve bilgilerin güvenliği için danışmanlık almaya istekli görünmektedirler. Teknolojik yeniliklerin süratle uygulanmaya konması, kurulan sistemlerin doğru olması, yaşamları ve geliştirilmeleri için, konusunda uzman danışmanlar

Levent ATAY
EGİAD ÜYESİ



ile çalışılması zorunlu hale gelmiştir. Egebimtes, teknolojinin doğru ve yararlı iş çözümlerine dönüştürülmesinde uzmanlaşmış bir hizmet firmasıdır. İletişim ve enformasyon teknolojilerinde kabul görmüş olan ürünler ile hizmetleri bir araya getirerek her kurumun yapısına uygun iş çözümlerini sağlamaktadır. Biz 60 kişilik bir takım ile Ege Bölgesi'ndeki birçok kuruma hizmet vermekteyiz. Bilgisayar ve çevre birimleri satışı, yakın ve uzak alan network projeleri, satış sonrası teknik servis, ticari uygulama yazılımlarının satışı ile bir sistem entegratörüyüz. Dış kaynak kullanım hizmetleri ile müşterilerimizin asıl işlerine odaklanmalarını sağlayarak, kurum kapsamındaki verimliliğin artmasına katkıda bulunuyoruz, e-servis ile müşterilerimizin teknik servis işlerini internet üzerinden takip etmelerini sağlıyoruz. Yakın zamanda hedeflediğimiz olağanüstü durumlardaki iş sürekliliği merkezi ile oluşabilecek herhangi bir kesintide, işlerin sürekliliğini sağlıyor olacağız. Artık kurumlardaki bilgisayarların kişisel bir verimlilik aracı olmaktan çıkarak, bir iş teknolojisine dönüştüğünü görüyoruz. Görevimiz şirketlerin en verimli şekilde teknolojiden faydalanmasını sağlamak, bilgilerin sürekliliğini ve güvenliğini sağlamak, teknolojiyi

aranan iş çözümlerine dönüştürmektir.

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

Ekonomik göstergeler hızla iyiye gidiyor, ancak daha rahat nefes almamız ve güven ortamının daha istikrarlı ve kalıcı olması için zamana ihtiyacımız var. Hükümetin vaadettiği gibi birçok konuda düzenlemeler yapması gerekiyor.

Özelleştirmede hızlı ve başarılı adımlar atılması, kaynakların verimli kullanılmasını önemli.

Tarım ve turizm sektörleri desteklenerek, işsizlik sorununa bir kısım çözüm üretilebilir. Vergi sisteminin düzenlenmesi ve yabancı sermayenin Türkiye'ye getirilmesi şart. Avrupa Birliği uyum sürecini hızla geçerek, AB kapılarını aralamalıyız.

Bütün olumsuz koşullara rağmen istikrarlı bir siyasi program ve oluşturulacak iyi moralin etkisiyle Türkiye'nin daha iyiye gideceğini düşünüyorum.

5 EGİAD'da aktif göreviniz var mı? Dernekten beklentileriniz nelerdir?

Bu dönem EGİAD'da aktif görevim yok. İzleyebildiğim kararıyla Yönetim Kurulu ve komisyonlar yoğun ve başarılı bir çalışma temposunda. Bu başarı, üyesi olduğum dernek adına beni çok mutlu ediyor. Başarıya ulaşmada, işbirliğinin önemini büyük olduğunu düşünürsek, EGİAD birbirini destekleyen, birbirine güvenen üyeleriyle, ticari ilişkilerde aktif olan, değişimi ve gelişimi birlikte gerçekleştirebilen bir dernek. Bugün ülkemizde sivil toplum örgütlerine düşen görev, her zamankinden daha fazla. Bu sorumlulukla yükselen hedeflere ulaşmak için çalışmalarımızı sürdürmemiz gerektiğini düşünüyorum.

1 1978 İzmir doğumluyum. İlköğrenimimi İstanbul'da, orta ve lise öğrenimimi Bornova Anadolu Lisesi'nde tamamladıktan sonra Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme bölümünde lisans eğitimimi tamamladım. Üniversite yıllarımda dünyanın en büyük öğrenci sivil toplum kuruluşu olan AIESEC'de aktif olarak görev almaya başladım. Son olarak 2001-2002 yıllarında AIESEC Türkiye Genel Başkanlığı görevini üstlendim. Temmuz 2002'den beri aile şirketimizde görev yapıyorum.



2 Boş vakitlerimde yürümeyi ve kitap okumayı çok seviyorum. Tatillerde seyahat etmekten zevk alıyorum.

3 1991 yılında babam Çetin Gürel tarafından kurulan şirketimiz, bu yıl sonu itibariyle yayın hayatına bir haftalık siyasi ve politik, bir yerel bölge gazetesi ile yurtiçinde aylık bölgesel ve sektörel dergiler, yurtdışında ihracatçılarımız için bir dergi ve bir gazete İngilizce olarak yayınlamaktayız. Ayrıca şirketimiz İzmir'in saygın sivil toplum örgütlerinden İzmir Ticaret Odası ve ESIAD'ın kurumsal dergilerini

1 1963 İzmir doğumluyum. Orta öğrenimimi İzmir Saint-Joseph Koleji, Lise öğrenimini İzmir Atatürk Lisesi'nde tamamladım. 1985'te A.B.D.'de Miami Üniversitesi İşletmecilik bölümünden mezun olduktan sonra aynı ülkede Barry Üniversitesinde İşletmecilik mastırı yaptım. Kuruluş yılı olan 1989 yılından beri ESBAŞ Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi şirketinde Koordinatör olarak çalışmaktayım. DEİK, TABA, EGIAD ve Göztepe Rotary Kulübü üyesiyim. 1995 yılından itibaren İzmir Ticaret Odasında Yönetim Kurulu ve Meclis üyeliklerinde bulunmaktayım. İzmir Ekonomi Üniversitesi Kurucu Mütevelli Üyesiyim. Ayrıca tekstil ticareti sektöründe faaliyet gösteren Gökyayla Ltd. ve takı ihracatı yapan Diplomat Ltd. şirketlerinin sahibiyim.

2 Sinemayı yakından takip ederim. Yabancı pop, klasik müzik ve operayı severim. Futbol ve basketbol oynamaya, profesyonel lig maçlarını kaçırmamaya çalışırım. Kışın kayak, yazın yüzme ve yılboyu yürüyüş severek yaptığım spordandır. Biyografi ve iş dünyası kitaplarını okumak için zaman ayırırım. Seyahat etmek, yeni yerler görüp, değişik kültürleri tanımak en büyük hobilerimdir.

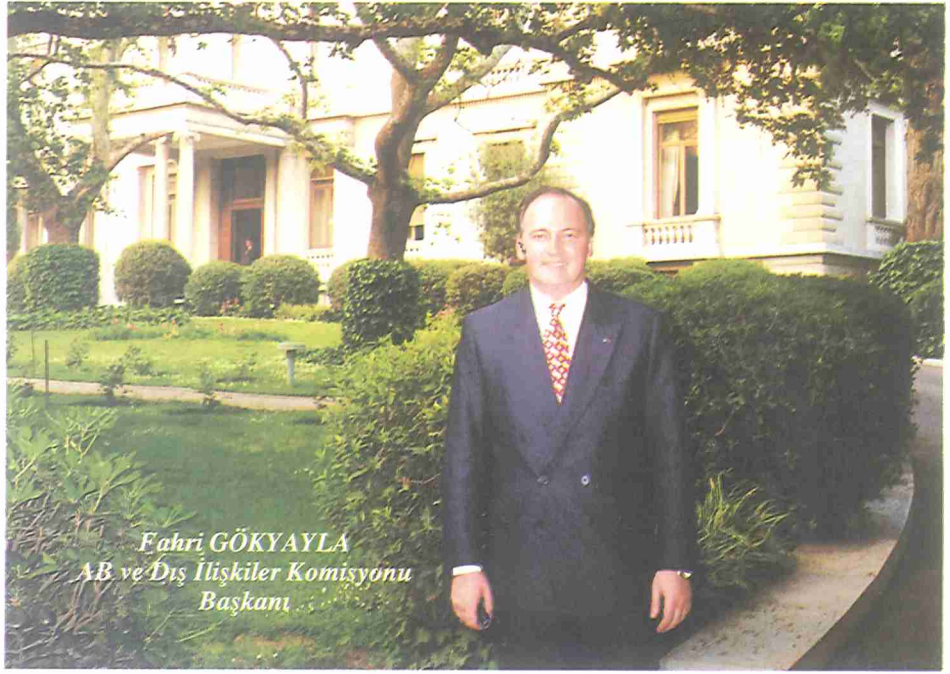
3 Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. (ESBAŞ), sermayesinin %98'i Amerikan EAC Turkey International firmasına ait bir özel sektör kuruluşudur. ESBAŞ tarafından kurulup işletilmekte olan Ege Serbest Bölgesi, Türkiye Gümrük sınırları dışında özel yatırım teşviklerinin sunulduğu modern bir Endüstri Merkezidir. 400'e yakın yerli ve yabancı firmanın üretim ve ticari faaliyet gösterdiği bölgede bugüne kadar gerçekleşen toplam ticaret

hazırlamaktadır. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde yapacağımız yeni yatırımlar ve yeni çalışmalarla başta İzmir olmak üzere tüm Türkiye'de medya sektörüne yeni bir soluk getireceğiz.

4 Hükümetin ekonomi kurmayları ilgili sivil toplum örgütleri ve kuruluşlarla bir araya gelerek ekonomik politikaları konsensüs sağlayarak belirlediklerinden dolayı ekonominin geleceğinden umutluyum. Siyasi gelişmelere baktığımızda ise dış politikalarımızda hükümetimizin zaman zaman görülen tereddütleri uluslararası alanda belirsizliklere yol

açmaktadır. İç politikada ise cumhuriyetin temel ilkeleri üzerinde muhtemel tahribatları getirebilecek tasarruflarda bulunulmak istenmesi kamuoyunda olumsuzluk ve huzursuzluk yarattığını düşünmekteyim.

5 Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Komitesi ve EGIAD Yarı Dergisi'nin Yayın Kurulu üyesiyim. Dernekten beklentilerim; İzmir'i dünyanın en büyük ticaret merkezlerinden biri olmasında ve Türkiye'nin siyasi politikalarında İzmirli'nin de söz sahibi olmasında kilit rolü üstlenmesidir.



hacmi 12,5 milyar ABD Doları, istihdam ise 10.500 kişi olmuştur. Yerli ve yabancı sermayeli üretim ve ihracat yapan firmaları yatırıma yönlendirmeyi amaçlayan ESBAŞ özellikle elektronik, savunma sanayi, otomotiv parçaları, gıda işleme, makine ve tıbbi malzeme sektörlerinde faaliyet gösteren firmalara vergi muafiyetleri sunarak depo, fabrika ve altyapısı hazır araziler kiralamaktadır. Amaç Türkiye'ye yabancı sermaye çekmek, teknoloji transferini hızlandırmak, istihdamı arttırmak ve yan sanayiye geliştirmektir.

4 Tek partili iktidar giderek tecrübe kazanıyor. Enflasyonun ve faizin düşmesi, dolar fiyatının ucuzluğu ekonomi bakımından önemli. Bu iyiye gidişin temelinde uygulanan istikrar programı var. Programın meyveleri alınıyor. Ama esas amaç krize neden olan ağır borcu önce çevrilebilir hale getirmek sonra hafifletmek. Geçen zaman içinde borç yükü çevrilebildi ve ileriye itelendi. Esen olumlu hava rekabet koşullarının geliştirilememesi nedeniyle henüz yatırıma, üretime ve

istihdama yansımadı. Güven ortamının sürekliliği sağlarsa 2004 yeni yatırım yılı olabilir. Yabancı sermaye bu nedenle çok önemli. Yatırım ve üretim gelir yaratıp ekonominin ve vatandaşların güçlenmesini sağlayacak.

5 EGIAD'ın en kıdemli üyelerinden biriyim. Eski ve yeni üyelerle çalışma şansına sahip oldum. Halen "AB ve Dış İlişkiler" Komisyonu Başkanım. Üyeleri AB ile ilgili gelişmeler ve önemli dış seyahatler hakkında bilgilendiriyoruz, İzmir'deki yabancı misyon ile yaptığımız yemekli yıl sonu toplantısını geleneksel hale getirdik. Şehrimizdeki yabancı konsoloslara ile üyelerimizin elele İzmir'i tanıtmalarına, yabancı heyetlerin derneğimizi ziyaret etmelerine çalışıyoruz. EGIAD her geçen yıl daha etkin ve başarılı hale geliyor, İzmir ve Türkiye'de ses getiriyoruz. Artık hedef gelişmiş ülkelerdeki genç işadamları dernekleriyle ortak faaliyetler düzenlemek ve üyelerimizi daha fazla ihracata yöneltmek olmalı.



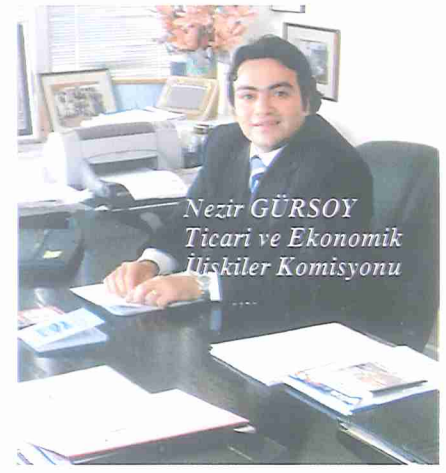
1 1967 Silifke doğumluyum. Uzun yıllardır İzmir’de yaşıyorum. Gazi İlkokulu, Saint Joseph Ortaokulu ve Tevfik Fikret Lisesi sonrası üniversite eğitimimi, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Doğu Akdeniz Üniversitesi, İngilizce İşletme bölümünü tamamladım. Yüksek Lisans programı için 2 yıllığına ABD’ye gittim ve New York Üniversitesi Uluslararası İşletme Bölümü mezunuyum. ABD eğitimim süresince aynı zamanda ilk çalışma deneyimimi de New York’ta 14 ay bir seyahat acentesinde part-time çalışarak yaşadım. 1993’de ABD’den dönüşümde ilk ciddi profesyonel çalışma ortamını o sıralar kurulma aşamasında olan KİPA’da buldum ve 3 yıl KİPA Bornova Mağazası Dayanıklı Tüketim Ürünleri Grup Sorumlusu olarak yürüttüm. Askerlik görevimden sonra önce Office 1 Superstore Bayraklı Genel Md. Yrd., sonra da Aksan Hipermarket Genel Müdürlüğü görevlerinde bulundum. Halen SDV Horoz Taşımacılık Deniz Operasyon Müdürü olarak görev yapmaktayım.

2 Hobilerimin başında spor yapmak geliyor. İlkokul’da lisanslı olarak Altay Kulübü’nde yüzdüm. Ortaokul ve lise yıllarında masa tenisi okul takımı ile başlayan ve Tuborg Kulübü’nde devam eden masa tenisi tutkum hala amatörce de olsa devam ediyor. Bunun yanısıra kışları kayak, düzenli aletli jimnastik ve yazları tenis oynuyor. Çeşme Alaçatı’da Wind Surf yapıyorum. Vakit buldukça,

uzun doğa tırmanışları yapmaktan, yazları olta balıkçılığı yapmaktan ve pazarları eşimle sinemaya gitmekten çok zevk alıyorum.

3 Horoz Şirketler Grubu’nun kuruluşu 1934’e dayanıyor. En genç şirketi SDV HOROZ Taşımacılık ise Grubun en genç yabancı ortaklı üyesi. Fransız Bolloré Grubu ile Horoz Şirketler Topluluğu’nun ortak yatırımı. Ana iştiğal konumuz uluslararası lojistik hizmet sağlayıcılığı ve beraberinde oluşan her türlü nakliye, gümrükleme ve danışmanlık hizmetlerini vermek. Yurtiçinde SDV Horoz olarak 4, dünya genelinde 45 ülkede yaklaşık 520 ofisimizle faaliyet gösteriyoruz.

4 Ülkemiz sürekli problemlerin içine çekilen, büyük sosyo – ekonomik ve beraberindeki politik engellerle karşılaşmasına rağmen, güçlü ve ayakta durabilen laik reformist tek örnek müslüman ülkedir. Son ekonomik gelişmeler ve hükümetin aldığı ekonomik kararlılığı hayranlıkla izliyorum. Ancak aynı kararlılığın sosyal atılımlarla, laik bağımsız, eğitim seviyesi yüksek bir gençlik oluşturmak için de gösterilmesini bekliyorum. Önümüzdeki AB süreci için alınan reformlar ve zoraki hazırlanmış aceleye gelen yasal altyapı değişiklikleri yanında; kültür seviyemizin geriden takip etmesi, tamamlanmamış bir ayağı boşta reformlar yaratacaktır. Bu nedenle insan gücüne ve eğitime



Nezir GÜRSOY
Ticari ve Ekonomik
İlişkiler Komisyonu

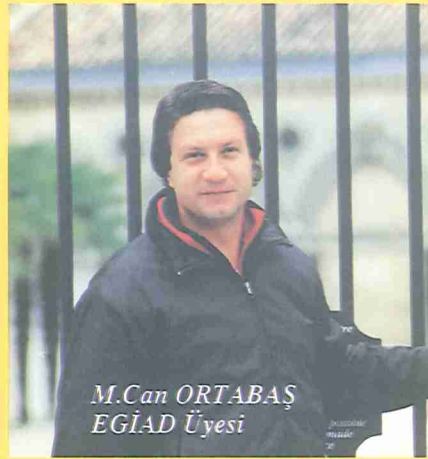
yatırım en az sanayideki yatırım ve büyümeler kadar hayattır. Eğitim ve sağlık öncelikle yatırım yapılması gereken konulardır. Ayrıca hükümetin yolsuzlukla mücadele ve aldığı genel tasarruf tedbirleri de dikkat çekici boyutlara ulaşmıştır ki bunlar olumlu gelişmelerdir.

5 EĞİAD’ın yeni üyesi sayılıyorum ve ilk günden bu yana Ticari ve Ekonomik İlişkiler Komisyonu üyesiyim. EĞİAD olarak diğer sivil toplum örgütlerine göre daha aktif bir rol üstlendiğimize ve geleceğin politikalarını yetiştirdiğimize inanıyorum. Ancak dernek içi yardımlaşma ve dayanışmanın daha belirgin boyutlarda olması, eski üyelerin derneklerine biraz daha fazla sahip çıkmaları, aktivitelere genel anlamda katılımın daha yüksek olmasını diliyorum.

1 1960 İzmir doğumluyum. Türk Koleji ve Ege Üniversitesi Y.S.O mezunuyum. Cem ve Kaan adında iki oğlum var. 1982’de askerliğimi bitirince aile şirketinde bir süre çalıştıktan sonra ayrılıp kendi şirketimi kurdum. Oğün bugündür de hepimiz gibi durmadan çalışmaktayım. Vebaş Akaryakıt - Cumba Restoran, Alfa Menkul Değerler kurduğum ve çok sevdiğim ortaklarımla yürüttüğüm işlerim. Urla’da 6-7 senedir zevkle geliştirmeye çalıştığım palmye çiftliği bir dış mekan bitkileri çiftliği var. İki senedir bu çiftliğe bir de şarap ve zeytin projesi ilave oldu; şimdilik bağları kuruluyor. Seneye butik şarap üretecek bir fabrika ve bir otel inşaatı da başlayacak. Yani kısmet olursa şarapları içmeye hazır olun!

2 Hayattan zevk alacak hemen her şeyi seviyorum; seyahat, kitap okumak, dalmak, kayak v.s. gibi. Galatasaray Spor Kulübü Kongre üyesiyim, mümkün olduğunca yurtdışı ve yurt içi maçlarına gitmeye çalışıyorum, (inşallah 2004 bize biraz şans getirir, ihtiyaç var!) Şarap ve antika koleksiyonum var. 2003 yılından beri Senegal İzmir Fahri Konsolosluğu görevini sürdürüyorum.

3 İlk bölümde bahsettiğim gibi Vebaş adı altında 2 adet Shell istasyonumuz ve bunların bünyesinde Cumba



M.Can ORTABAŞ
EĞİAD Üyesi

Restoran var. Ayrıca Alfa Menkul Değerler, Pınar Deniz Ürünleri, Gema Plastbau gibi şirketlerde ortaklıklarım var Urla’daki Uzbaş çiftliğinde ise 7 senedir devam eden yatırımla 400 dönüm üzerinde bir palmye çiftliği kuruldu; ayrıca 300 dönüm şaraplık bağlar ve 1100 dönüm zeytin ormanı kuruluyor. 2 yıl içinde bunları işleyecek fabrika ve turizmi için de otel kurulacak. Bu projenin Urla’ya çok katkı sağlayacağına, yarımadanın binlerce yıllık geçmişini tekrar canlandıracağına inandığım için ben de çok zevk alarak çalışıyorum.

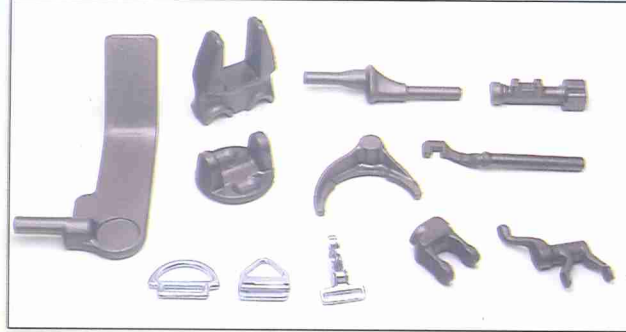
4 80 li yıllarda iş hayatına atılan her kişi gibi ben de, planlanan beklentilerde gecikme sonuçlarını getiren

alışılmamış siyasi ve ekonomik çalkantı ve sıkıntıları kabullenerek yaşıyorum. Uzun yıllardır atıldığım her işte değişebilir kriterlerin dışındaki kuralların geçerli olduğu bağlantılar yapmaya özen gösteriyorum. "Siyasi ve ekonomik durum ne olursa olsun" yürüyecek işler ve ürünler yaratmaya çalışıyorum. Bence doğru konuya yatırım yaptıysanız ve ciddiyetle işinizin başındaysanız, bu memlekette başarılı olmamak söz konusu değildir. "Kriz var" bahanesi geçerliliğini yitirmiştir; şu anda içinde bulunulan durum artık bizim yaşam tarzımızdır ve ne kadar çabuk kabullenirsek o kadar az etkileniriz.

5 EĞİAD’ın 57 no.lu eski üyelerindenim. 4 dönem Yüksek Danışma Kurulu, 1 dönem de Yönetim Kurulu Üyeliği ve Başkan Vekilliği yaptım. EĞİAD kuruluşundan bugüne kadar her yönetim döneminde yeni misyonlar edinerek ilerlemeyi başarmış gurur duyduğumuz bir kuruluşur. Benzeri heyecan ve deneyimlerle büyümüş bir neslin gençleri olan üyeler arasındaki bağlılık ve koordinasyon çok az organizasyonda mevcuttur. İlk kuşak EĞİAD’lı olarak dernekten beklentilerim dışında bulunan ‘gençlik’ unsurunun içerdiği dinamizmi sürdürmesi ve temsil ettiği dürüst, yapıcı ve tarafsız çizgiden sapmamasıdır.

El Aletleri ve Sıcak dövmede 35 Yıllık Tecrübe

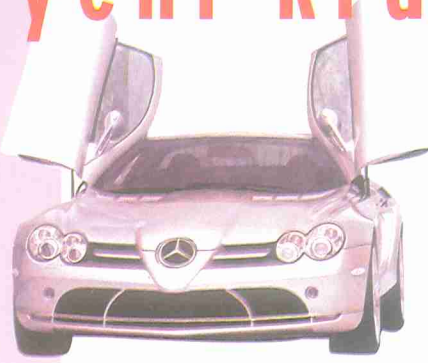
1968'den günümüze İzeltaş, sıcak dövme parça ve el aletleri üretimi ile, otomotiv ve savunma sanayine, tarım aletleri sektörüne, elektronik sanayine, havacılık ve denizcilik sektörüne, ağır iş makineleri endüstrisine, barajlar ve oto yollar gibi altyapı yatırımlarına, inşaat sektörüne, cerrahi alet üretimi ile tıp sektörüne, 35 yıllık tecrübe ve modern teknolojisi ile hizmet vermektedir.



İZELTAS
İZMİR EL ALETLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

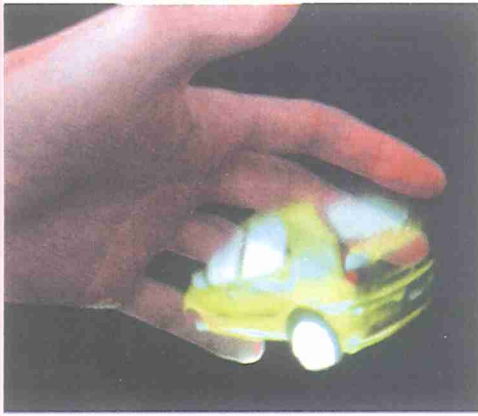
Hazırlayan: Reha ATAKAN

SLR: Süper arabaların yeni kralı



Önümüzdeki sene sadece 500 adet üretilecek Mercedes - Benz SLR karbon - fiber bir gövdeye sahip. 5.4 litrelik V-8 motoru 600 beygirlik güç üretiyor. Sıfırdan 100 km'lik hıza 3.8 saniyede çıkabilen SLR 350 km sürat yapabiliyor.

Özel olarak geliştirilmiş fren sistemi ile beraber arkaya monte edilmiş bir fren kanadı ile hava direncini de kullanarak aracı yavaşlatırken dengesini ve yol tutuşunu da koruyor. Fiyatı ÖTV hariç 400 bin doların üzerinde.



Heliodyplay

MIT Üniversitesinde bilim adamları televizyonun geleceğini şekillendiriyorlar. Heliodyplay adı verilen projede özel bir tip projektör ile sınırlı bir çevre içindeki havanın özelliklerini değiştirerek iki boyutlu renkli görüntü elde ediliyor. Holograf olmayan ve seyredilmesi için bir gözlük gerektirmeyen sistem görüntünün havada yüzüyor gibi

yansıtılmasını sağlıyor. Bu yeni teknoloji ile ekran ve perdeye gerek olmadan görüntü seyredilebiliyor. 2 yıla kadar 38,68 ve 107 cm olarak piyasaya sunulması planlanıyor. Yakın gelecekte 'televizyon' kavramı bilim-kurgu filimlerindeki gibi farklı bir şekil alacak.

www.io2technology.com

Bushnell North Star

Gökyüzünü seyretmeyi sevenler ve astroloji ile ilgilenenler için Bushnell North Star'ın yeni 78-8846 modelini öneriyoruz. 675x4.5 otomatik reflektörlü bu teleskopun odak uzunluğu 900 mm.



LCD Tablolar

Visart LCD ekranları şık bir çerçeve ile duvara asıyor ve uzaktan kumandasıyla istediğiniz resmi seçip ekrana getiriyorsunuz. 38 cm ve 48 cm ekran seçenekleri olan ekranlar 4 cm kalınlığında. JPG, MP3, WMA, MPEG1, MPEG2, MPEG4 vb. format desteğine de sahip ekranların 48 cm olanı DVD sistemi de içeriyor. www.visart.com.cn



Forerunner 2001

Spor yaparken performansınızı takip etmek için tasarlanmış bu koşu bilgisayarı ile süreyi, mesafeyi, ortalama hızı, yakılan kaloriyi hesaplayarak 2 yıla dek hafızasında saklayabiliyorsunuz. Önceden girmiş olduğunuz performans değerlerine göre sizi yönlendiren bir antrenör gibi çalışan Forerunner bu değerlerin dışına çıktığınızda sizi uyarıyor. Forerunner'da bulunan GPS alıcısı enlem, boylam ve yükseklik bilgisi ile özel yerleri işaretliyor ve elektronik bir harita kullanarak bu noktalara tekrar gitmenizi sağlıyor. www.garmin.com



Peter F. DRUCKER, GELECEĞİN TOPLUMUNDA YÖNETİM

Hayat Yayınları, 2002

Gelecek Öngörülebilir mi?

“Geleceğin Toplumunda Yönetim“ kitabı, 94 yaşında, hala dünyanın geleceği ve dünyadaki gelişmelerle ilgili fikir yürüten, gelecek öngörülerinde bulunan, 30'dan fazla eseriyle dünyanın pek çok ülkesinde yönetim alanında tartışmasız otorite kabul edilen bir yönetim “guru”su Peter Drucker’a ait. Geleceğin Toplumunda Yönetim, Peter Drucker’in son beş yıldaki gelecek öngörülerine ilgili en çarpıcı makalelerinin bir derlemesidir. Çarpıcı ve açık bir şekilde, Drucker proaktif bir yönetim için bugünün toplumunun ve iş dünyasının karşılaşacağı en kritik konuları tavsiyeler, uyarılar ve talimatlar da sunarak sıralıyor. Dört bölüme ayrılan eser, bilgi devriminin ve onun oluşturduğu bilgi toplumunu analiz ederek başlıyor. Son zamanların tahmin edilmesi güç, demografik, ekonomik ve sosyal dönüşümlerini irdeleyerek geleceğin toplumunun bir alt yapısını çizmeye çalışıyor.

İçindekiler

I. Kısım : Bilgi Toplumu

- Bilgi Devriminden Ötesi
- Patlayan İnternet Dünyası
- Bilgisayar Bilgisinden Enformasyon Bilgisine
- E-Ticaret: Asıl Zor İş
- Yeni Ekonomi Daha Gelmedi
- Yeni Bin Yılın CEO’su

II. Kısım : İş Fırsatları

- Girişimcilik ve yenilik
- Onlar Çalışanlar Değil, Onlar Halk
- Finansal Hizmetler : Ya Yenilen Ya Öl !
- Kapitalizmin Ötesine mi Geçiyoruz ?

III. Kısım : Değişen Dünya Ekonomisi

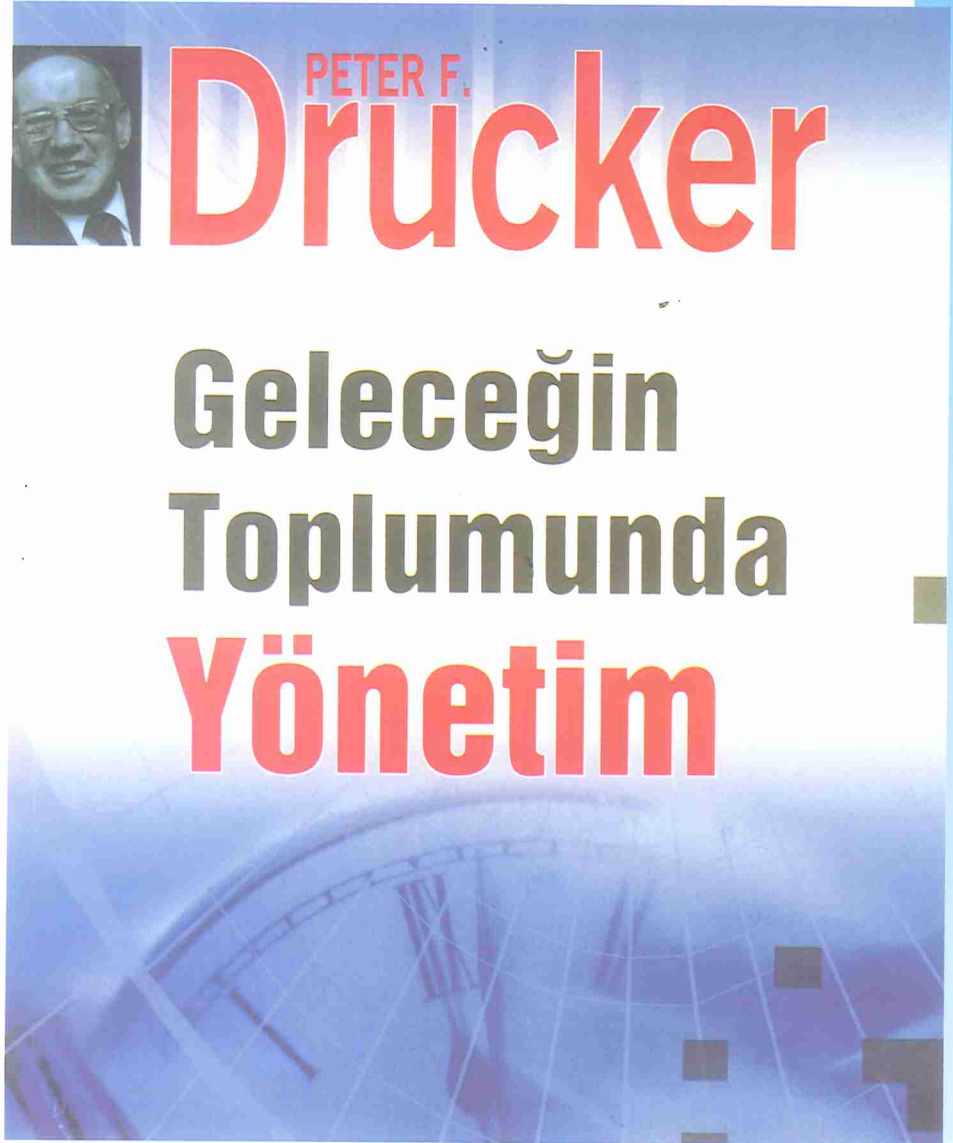
- Büyük Kuruluşların Doğuşu
- Küresel Ekonomi ve Ulus-Devlet
- Bu O Aptal Toplumdur
- Kenti Sivilleştirmek Üzerine

IV. Kısım : Gelecek Toplum

- Gelecek Toplum

Peter Drucker’ın kitabın önsözünde yaptığı açıklamalar, içeriğinde verilmek istenenin ne olduğunun altını çok net olarak çiziyor:

“ Bu kitaptaki bölümlerin kimileri geleneksel ‘yönetim’ kavramını ele alırken, kimileri de almaz. Hiçbiri de



‘her derde deva’ çözümleri, 1980’lerde ve 1990’lı yıllarda yönetim konusundaki en çok satan birçok kitabın konusunun büyük kısmını teşkil eden çok iddialı bir şekilde ‘şaşmaz ve yanılmaz’ araç ve gereçleri ele almamaktadır. Yine de, pekala üst düzey yöneticiler için ve yönetimle ilgili bir kitaptır. Kitabın tüm bölümlerindeki ileri sürülen tez şudur: Gelecek Toplumu yaratan büyük sosyal değişimler, önümüzdeki 10 ya da 15 yıl, belki de daha uzun süre, yöneticilerin görevlerinde hakim konumda olacak. Bunlar, büyük ya da küçük, kar amaçlı ya da değil, Amerikalı –Kuzey ve Güney-, Avrupalı, Asyalı, Avustralyalı her organizasyon için ana tehditler ve ana fırsatlar oluşturacaklar. Gerçekten kitabın her bölümünün arka planındaki tez; bu sosyal değişimlerin, bir organizasyonun ve yöneticilerinin başarı ya da başarısızlığı açısından ekonomik olaylardan daha önemli

olduğudur.

Bu kitabın amacı; bu konuda onlara yardımcı olmak ve Gelecek Toplumu, başarılı bir şekilde yönetmelerine yardım etmektir.”

Geleceğin Toplumunda Yönetim, Peter Drucker’ın son beş yıldaki gelecek öngörülerine ilgili en çarpıcı makalelerinin bir derlemesidir. Çarpıcı ve açık bir şekilde, Drucker, proaktif bir yönetim için bugünün toplumunun ve iş dünyasının karşılaşacağı en kritik konuları tavsiyeler, uyarılar ve talimatlar da sunarak sıralıyor.

Drucker’ın çalışması, dünyanın en ünlü yayınlarından bazılarında – The Economist, Harvard Business Review ve Wall Street Journal’da – baş sayfalarda yer almıştır. Bu kitap, bugünün değişimlerinin geleceğin ekonomik ortamını nasıl etkileyeceğini bilmek isteyenler için önemli bir kaynaktır.

Hazırlayanlar: Fatih DALAN
Alparslan Berik
Doç.Dr. Mustafa TANYERİ
Fotoğraflar: Doç.Dr. Mustafa TANYERİ



Aktörlerin kenti: TEOS

Ege'nin Yollarından merhaba, Bu kez biraz daha batısına uzanıyoruz Ege'nin ve Seferihisar Teos'a gidiyoruz soğuk mu soğuk bir Ocak günü. İzmir'den çıkıp Kuşadası-Gümlüdür yoluna sapıyoruz. 45 kilometrelik bir yolculuk bizi Seferihisar'a getiriyor. Seferihisar, zeytini ve mandalinası ile meşhur. Etrüskler tarafından kurulduğu sanılan kent sırasıyla Lidya, Atina, Isparta, Bergama, Makedonya, Yunan, Roma, Bizans, Selçuklu, Moğol ve Osmanlı medeniyetlerine ev sahipliği yapmış. İsmi Kartaca savaşlarının Romalı generali Tysafarinos'dan geliyor. Seferihisar'da Carignan üzümleri de yetişiyor. Ünlü Susuz Yaz filminin öyküsünü, yazarı Necati Cumalı Seferihisar'da avukatlık yaptığı yıllarda yaşadıklarından esinlenerek kaleme almış. Seferihisar ayrımından Teos tabelasını izleyerek portakal ve mandalina bahçelerinin arasından ilerleyip 10 dakika sonra güzel balıkçı köyü Sığacık'a ulaşıyoruz. Yılın bu mevsiminde kamyonlara narenciye yükleniyor Türkiye'nin dört bir yanına ve Dünya'ya. Bugünlerde artık son ürünler toplanıyor. Ağaçlarda kalan tek tük meyveler sezonun bittiğini söylüyor. İlk bahara kadar ağaçlar önce derin bir uykuya dalacaklar. Sonra yeniden o mis kokulu portakal, limon ve mandalina çiçekleri gelin gibi süsleyecek yine ağaçları. Sığacık çok eski bir balıkçı köyü..

15.yy sonu 16. yy başlarında Piri Reis'in önerisiyle yapıldığı söylenen Osmanlı Kalesi bir bölümüyle günümüze kadar ayakta kalmayı başarmış. Kale içinde yer alan evler koruma altında. Sığacık isminin nereden geldiği konusuna gelince. Belki çok sığ bir koy olmasından belki de eski çağlarda azgın Ege dalgalarından kurtulmak isteyen denizciler için bir sığınacak güvenli bir liman olmasındandır. Kim bilir? Küçük sevimli koyda demirlemiş yatlar ve rengarenk balıkçı tekneleri yüzyıllar önce bu gözlerden uzak Ege kentini kendilerine yurt yapan uygarlıkların mirasçısı gibi. Ama o



dönemin büyük deniz ticaret kenti bugün şirin bir balıkçı köyü olarak yaşıyor. Kanlı Ada, Eşek Adası ve Küçük Ada olarak bilinen üç adacık var ortasında koyun. Kıyıdaki balık lokantalarında ucuz, taze ve leziz balıkları, çeşitli mezeleri bulmanız



Surların kucakladığı Sığacık evleri...



mümkün.Dileyenler Papaz Boğazı, Azmak, Aktaşlı, Çamcağız ve Taşada gibi çevre koylara kısa bir motor turu yapabilirler.Minik bir ada olan Myonessos (Sıçan Adası) antik çağda sanatçıların yaşadığı bir adaymış.

Sığacıktan 5-6 dakika uzaklıkta yer alan Teos Antik kenti karşılar sizi.Teos İ.Ö. 1000 yılında kurulmuş deniz ticareti ile geçinen İon Konferderasyonununun 12 kentinden biriymiş. Kurucusu Dionysos'un oğlu Athamas olarak biliniyor.Kentin kuzey ve güney limanları olarak iki limanı bulunmaktaydı.Antik çağların en büyük Dionysos Tapınağı burada Mimar Hermogenes tarafından inşa edilmiştir. Roma İmparatorluğu döneminde sık sık onarılan tapınak aradı ardına meydana gelen depremlerden büyük zarar görmüş ve günümüzde ancak çok az bir bölümü ayakta.

Bir sanat kentidir aynı zamanda Teos eski çağlarda.. O dönemlerde İonyalı Aktörler Birliği Teos'da kurulmuştur ve bu kenti merkez olarak kullanarak çeşitli yerlerde temsiller vermişlerdir.Aktörler daha sonra Teos'u terk ederek Efes'e göçetmişlerdir.Tiyatronun sahne bölümü bugün oldukça iyi durumda.

Teos antik kenti yakınında Sığacıkta önemli kültür değerlerinden biri de ülkemizdeki çok nadir Anıt Ağaçlar arasında yer alan ve korumaya alınmış olan "Teos Menengiçi" dir.

Sokrates'den önce doğa felsefesinde atomcu okulu Leukippos 'la birlikte kuran ünlü filozof Demokritos Sığacık'da yaşamıştır.Varolan her şeyi sonsuz sayıda atoma ayırmış olan Demokritos'a göre atomlar sıra ile birleşerek ve ayrılarak bireysel varlıkları meydana getirir veya yok olmasına neden olurlar.Sonsuz sayıdaki bu atomlar maddenin bölünemez parçacıklarına karşılık gelmektedir.



Tapınak, zeytin ağaçlarının ortasında zamana meydan okuyor...



Siğacık yalnızca balıkçı teknelerinin değil huzur arayan herkesin sığınağıydı...

Teos'daki Ekmeksiz Plajı ve Orman İçi Dinlenme Yeri ve Akkum plajı gününbirlik ziyaretçilerin çok sevdiği yerler arasındadır.Çam ve zeytin ağaçlarının çevrelediği kıvrıla kıvrıla uzayan bir yol sizi sessiz ve rüzgarlara kapalı güzelim koylara taşır.

Zeytin ağaçlarının gizlediği nice küçük kalıntılar eşlik eder bu yolculukta size.Tapınak ve tiyatrodan arta kalanlara ilişkin ne bir bilgilendirici tabela ne de bir koruma göremezsiniz.Zeytin ağaçlarının arasında huzurla yatan dev sütunlar antik çağlarda yaşananların canlı tanıklığına devam etmektedir.

Balıkçıların her gün sabırla toplayıp, onardıkları ve ertesi gün yeniden rastgele dilekleri ile açılıp denize serdikleri ağlar, denizin sakladığı eski devirlere ait sırları bilir de söylemez. İster soğuk bir kış günü isterseniz ilkbaharda gidin Teos sıcacık karşılayacaktır sizi tüm Ege kasabaları,köyleri gibi. Hem toprağının, denizinin bereketini sunacak hem de buram buram tarih kokan sokaklarını, evlerini açacaktır size.Teos'un buz gibi denizi surf meraklılarına da en güzel rüzgarları sunmaktadır her mevsim.Sessizliği, huzuru arayanların uğrak yeridir bu güzel Ege köşesi.

Ege'nin Yollarında Teos'a düşen yolumuz bizi hem tarih, hem henüz bozulmamış doğa ve hem de bereketli toprakların ve denizin nimetleri ile buluşturdu bu kez. Yeniden görüşünceye kadar elveda Teos. Elveda gururlu İon kenti.



Yorgun ağaçlar tekrar denizle buluşacağı gece karanlığına kadar dinlenmede...



Mandalina, portakal, limon çiçeklerinin kokusu denizin kokusuna karışır Seferihisar'da Siğacıkta...

Ekonomi gazeteciliğinde öncü

TİCARET 'te

hergün yeni bir başlangıçtır



- İhaleler
- Ekonomi haberleri
- Piyasalarda fiyat hareketleri

Ticaret Gazetesi - Ekonomi Gazeteciliğinde Öncü

Back Forward Stop Refresh Home AutoFill Print Mail

Address: http://www.ticaretgazetesi.com/ go

Tükelmat
Ticaret Gazetesi
Tükeller Matbaacılık

TİCARET
Ekonomi gazeteciliğinde öncü
Günlük Siyasal Ticari Gazete

Reklam Vermek İçin Tıklayınız

04-12-2003

ANA SAYFA
HABERLER
KOŞE YAZILARI
PIYASALAR
MUNAKASA
İHAB
FİNANS
FİYATLAR
BORSA
ÜYELİK
MEVZUAT
İLETİŞİM
ARŞİV

Enflasyon muhasebesi kaos yaratacak
- Ekonomistler, Türkiye'nin enflasyon muhasebesi konusunda çok geç kaldığına dikkat çektiler...

NESRİN ŞİRYAN

Kamuyunda "enflasyon muhasebesi" olarak adlandırılan ve gelir üzerinden elde edilen vergilerin mülkellefleri olan gelir ve kurumlar vergisi mülkelleflerinden bilanço esasına göre defter tutan mülkelleflere, gerekli koşulların oluşması halinde, enflasyon düzeltmesi imkanı getiren tasarı, yasalaştığı takdirde 1 Ocak 2004 yılında yürürlüğe girecek. 12 maddeden oluşan tasarıya göre, enflasyon düzeltmesi yapılmaya başlanması için son üç hesap döneminde fiyat endeksi meydana gelen kümülatif artışın yüzde 100'ü aşması ve içinde bulunulan hesap dönemindeli fiyat endeksi artışının yüzde 10'dan fazla olması koşulu birlikte aranacak.

"Serbest piyasa ekonomi politikalarını desteklemekte kararlıyız"

İSTANBUL-Ticaret Bürosu

Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun, hükümetin sürdürülebilir kalkınmanın itici gücü olan sanayinin gelişmesi, yatırım-üretim-ihracat seferberliğinin başarı ile devamı için özel sektör öncülüğünde rekabete açık serbest piyasa ekonomisi...

+ Tüzmen: 100 milyar \$'lık ihracat sorunlarımızı çözer

+ İşçan: Firmaların ihracata olan ilgisi arttı

+ AKTOB, Antalya'ya internette tanıtacak

+ Ambalaj sanayimiz modern ve dinamik

+ Türkiye, IMO'nun C Grubu Konsey üyeliğine seçildi

+ AYLARA GÖRE ENFLASYON

+ YURTDIŞI DİS İHABERİ TALEPLERİ

+ AB'de lobi yapılmazsa reformlar yetersiz kalır

+ "3 milyon TL fındık üreticisinin aklındaki psikolojik fiyat"

+ Kredi ve kredi kağıdı borcu

Haber arama:

Link: http://www.ticaretgazetesi.com/main.php?istem=haberoku&id=20837

www.ticaretgazetesi.com
0.232. 461 96 42

Televizyonda teknoloji savaşları başlıyor...

Hazırlayan: Orkan SÖZER

DVD merakı ve gelişen teknoloji ile fiyatların inmesi, tüketicilerin yüksek çözünürlükte, mükemmel görüntü veren televizyonlara yönelmesine yol açtı. Ancak bir televizyonun sadece iyi görüntü vermesi yetmiyor, kendisinin de iyi görünmesi gerekiyor. Ağır ve kalın emektar televizyonlar tarihe karışırken, incecik plazma ekranlar evlerimizin duvarlarını süslemeye başladı bile.

Bütün dünyada DVD'nin önlenemeyen yükselişi devam ediyor. Mükemmel ses ve görüntü sağlayan DVD'leri seyretmek için tüketiciler; müzik ve televizyon sistemlerine yüklü miktarlarda yatırım yapmaya devam ediyorlar.

Bunun yanı sıra başta Amerika ve Japonya olmak üzere bir çok ülkede DVD kalitesinde ses ve görüntü taşıyan uydu yayınları başladı. Bunun doğal sonucu olarak da; bundan 7 - 8 sene önce salonlarımızın en değerli elektroniği olan büyük ekran back-projection (arkadan projeksiyon) televizyonlar; yerlerini çok daha yüksek çözünürlükte ve en üst kalitede görüntü sağlayan ve genel olarak High Definition TV (HDTV) olarak adlandırılan televizyonlara bıraktılar. Eski televizyonlarımızda 480 yatay çizgi üzerinde 720 pixel (görüntü noktası) varken HDTV'lerde bu rakamlar 1080*1920 lere çıkabiliyor. Böylece ekran 6 kat daha yoğun olarak kullanılabilir, bu da çok daha kaliteli bir görüntü sağlıyor. Ancak bir televizyonun sadece iyi görüntü vermesi yetmiyor, kendisinin de iyi görünmesi gerekiyor. Bu noktada karşımıza Flat-TV (ince düz ekran) televizyonlar çıkıyor.

Alıştığımız tüplü veya projeksiyonlu televizyonlar yarım metreden fazla derinliğe sahip, ağır cihazlarken, Flat-TV olarak adlandırılan bu televizyonlar ortalama 10 - 12 cm derinliğinde, hafif ve çok estetik görünümlüdür. Zaten bu televizyonların genel kullanımı da onları bir tablo gibi duvara asmak şeklinde.

Flat - TV dendiği zaman karşımıza 2 tane teknoloji çıkıyor. Bir tanesi, depolanmış az oksijenli doğal gazların (argon, neon, xenon), elektrikle hareketlendirilmesiyle çalışan plazma teknolojisi. İkincisi ise uzun yıllardır ince panel bilgisayar ekranlarında ve diz üstü bilgisayarlarda kullanılan LCD (Liquid Crystal Display) teknolojisi. LCD, plazmadan farklı olarak, küçük

likit kristallerden akım geçmesiyle çalışır. Her ne kadar "likit kristal" desek de aslında bu teknoloji, katı haldeki kristal molekülleri ve polarize bir tabakanın, alttan aldığı flüoresan ışığını kullanarak ışık ve renge biçim vermesidir.

Günümüze kadar plazma ve LCD gerçek anlamda bir kıyaslama konusu olmamıştır. Çünkü plazma 102cm ve daha büyük ekranların kullanıldığı bir teknoloji iken, LCD ancak 72 ekrana kadar olan monitörlerin kullanıldığı bir teknolojiydi. (Ekran büyüklüklerini anlatan rakamlar aslında ekranın köşegen uzunluğudur.)

Ancak yakın zamanda LCD teknolojisindeki gelişmeler sayesinde 100 ekranın üzerindeki LCD'ler de yavaş yavaş sahneye çıkmaya başladı. Böylece talebin en yoğun olduğu 100 - 110 ekran HDTV segmentinde iki teknolojinin rekabeti yaşanmaya başladı.

Bu iki teknolojinin birbirlerine avantaj sağladıkları noktaları incelemek gerekirse;

1. Ekran Yansımaları: Hareketsiz görüntülerin uzun süre ekranda kaldığı hava alanı, borsa merkezleri gibi yerlerde genellikle LCD kullanılır. Çünkü plazma teknolojisinde hareketsiz görüntülerin yaklaşık 15 dakika gibi bir süre içerisinde solgunlaşması söz konusudur. Ancak LCD'de böyle bir sorun yoktur.

2. Kontrast: Plazma teknolojisi üreticilerinden Panasonic; plazma ekranlarının 4.000:1 kontrast oranını yakaladığını duyurmuştur. Halbuki LCD'de bu oran 500:1 ve 700:1 arasındadır. Bu da plazma teknolojisine bir avantaj sağlamaktadır. DVD filmlerinde ya da çok fazla siyah



Mümkün olan en büyük ev sineması alternatifi hala projeksiyon cihazları

görüntü içeren oyunlarda plazma bir adım öne çıkmaktadır.

3. Uzun Ömür: LCD üreticilerinden Sharp, monitörleri için 50.000 - 70.000 ortalama saat ömrü verirken bu rakam plazmada 25.000 - 30.000 civarındadır. Bu yüzden sürekli açık kalan televizyonlarda veya vitrin önü gibi endüstriyel / ticari kullanım gerektiren uygulamalarda LCD daha uygundur.

4. Renk Doymunluğu: Özellikle aksiyon yüklü DVD filmlerde plazma teknolojisi gerek renk kalitesi, gerekse hızlı hareketten doğan renk değiştirmeleri itibarıyla LCD'den daha uygundur.

5. Coğrafi Kısıtlamalar: Plazma teknolojisinde kullanılan gazların özelliğinden dolayı uçaklarda veya yüksek rakımlı yerleşimlerde, plazma teknolojisi sorun yaşamaktadır. Örneğin, denizden çok yüksek bir noktada kurulu olan Amerika'nın Denver şehrinde hiç plazma satılmamaktadır. Çünkü yükseklik itibarıyla kullanılamamaktadır. Ancak LCD ekranlarda böyle bir kısıtlama söz konusu değildir



En ideal uygulama: Salonda plazma, odada LCD...



LCD ekranlar büyüdükçe, plazmaya ciddi rakip oluyorlar...

6. İzleme Açısı: Plazma ekranlar hem karşıdan hem çaprazdan izlenirken mükemmel görüntü kalitesi sağlarken; LCD ekranlar çaprazdan seyredilirken yer yer kararmalar olmakta ve görüntü kalitesi düşmektedir.

7. Bilgisayar Kullanımı: Bilgisayardan görüntü alırken LCD, plazmaya nazaran çok daha avantajlıdır. Plazmada renk solmaları veya karışmaları söz konusu olabilir.

8. Elektrik Tüketimi: Plazma ekranlar, LCD ekranlara nazaran iki kat veya daha fazla elektrik tüketirler. Bu yüzden çok sayıda ekranın kullanılacağı uygulamalarda, LCD ciddi tasarruf sağlar.

9. Maliyet: Günümüzde LCD ve plazmanın keşiştiği tek ekran boyutu 100 ekran civarındadır. LCD'de ekran boyutundaki her büyüme ciddi fiyat artışı olarak karşımıza gelirken; plazma teknolojisinde üreticilerin de artmasıyla fiyatlarda ciddi düşüş yaşanmaya başlamıştır. Bu yüzden ekran büyüklüğüne düşen maliyet oranında plazma daha avantajlıdır.

10. Estetik ve Hafiflik: Plazma televizyonlar genel olarak 10 – 12cm kalınlığında gelirken LCD ekranlar daha ince ve daha hafif olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu yüzden LCD'nin plazmadan daha estetik görüldüğü genel bir kanıdır.

Sonuç olarak amacınız; evinizin salonunda DVD ve uydu yayınlarını en kaliteli şekilde ve büyük bir ekranda seyretmekse, günümüz için doğru tercih plazma ekran olacaktır. Herhangi bir



Flat - TV'nizi kullanmadığınız zaman dijital görüntü yükleyerek tablo gibi de kullanabilirsiniz.

odanıza fazla yer kaplamayacak hafif ve estetik bir monitör ile mükemmel görüntüyü bir araya getirmek istiyorsanız, LCD kesinlikle doğru adres.

Ancak, özellikle ülkemizdeki uydu yayınlarının bile çok üst düzey bir görüntü kalitesine sahip olmadığı düşünülürse; belki de çok geniş ekranları düşük maliyetle üreten, gerçek anlamda Flat-TV olmayan Back Projection ve LCD teknolojilerinin beraber kullanıldığı LCD Back Projection televizyonlar da iyi bir alternatif olabilir. Bunlar arasında 750:1 kontrasta ulaşabilen 1280 x 720 çözünürlükte görüntü verebilen, Flat-TV olmadığı halde görüntü kalitesinden ötürü HDTV olarak adlandırabileceğimiz modeller de var. Özellikle bazı Uzakdoğu markaları bu tip televizyon sistemleri üzerinde yoğun olarak çalışmakta ve televizyonlarına; gelen yayın kalitesini yükselterek, başka bir deyişle görüntüyü zenginleştirerek ekrana yansıtan teknolojiler eklenmektedir.

Böylece zananının büyük çoğunluğunu normal televizyon yayınlarını izlemekle geçiren bir tüketici, bu yayınları Plazma veya LCD ekran ile seyredebileceğinden bile daha kaliteli olarak almaktadır. Bu setler, Flat-TV'ler gibi 10 – 12cm gibi bir incelikte gelmesi bile sahip oldukları 30 – 40 cm civarı kalınlıklar 120 ekran üzeri monitörler için hiçte göze batan kalınlıklar değil. Bu tipte 159 ekran bir televizyonu 102cm plazma ile aynı fiyata tedarik edebilirsiniz.

Bir de "Benim asıl amacım evimde sinema keyfi yaşamak" diyen okuyucularımız için ayrı bir tavsiyemiz olacak. İş prezantasyonlarında da kullanılan projeksiyon cihazları boyut olarak küçüldü, hafifledi ve artık çok yüksek kalitede görüntü sağlayabiliyorlar. Son teknoloji bir projeksiyon cihazını tavanınıza asıp, karşı duvara motorlu ve germeli bir perde koyarak 240 ekranda film

seyretmenin maliyeti en ucuz plazmanın yarısı kadar. Buradaki yegane ön şart karanlık bir ortam sağlamak. Eğer evinizde bu iş için ayırabileceğiniz karanlık bir odanız veya daha iyisi, bodrumunuz varsa "evde sinema" keyfini yaşamak için yukarıdaki konfigürasyona 5.1 surround bir müzik sistemi ve bir popcorn makinesi eklemeniz yeterli.

Televizyon seçiminde başka bir önemli kriter ise kullanılan ekranın formatıdır. Birinci alternatif 4:3 olarak adlandırılan ve geleneksel televizyon setlerinin çoğunun kullandığı dörtgenimsi ekrandır. İkincisi 16:9 olarak adlandırılan ve sinema perdesini simüle eden geniş ekranlardır (wide screen). Plazma televizyon setlerinin büyük çoğunluğu bu formattadır. LCD'ler ise karışıktır; küçük boyutlar her iki formatta da gelirken, büyük boyutlar plazma gibi geniş ekran formatındadır. Bir çok televizyon programı geleneksel 4:3 ekranına göre hazırlandığı için bunlar geniş ekranda seyredilmek istendiğinde kenarlarda siyah bantlar oluşmaktadır. Bütün DVD filmler ve bazı yeni programlar ise 16:9 formatında hazırlanmıştır. Bunlar, geleneksel ekranda seyredilirken ekranın altında ve üstünde siyah bantlar oluşur.

Özet olarak; bir televizyon seçerken en önemli kriter kullanıcı ihtiyaçları ve alt yapısıdır. Eğer Türkiye gibi henüz yüksek kalitede dijital yayın yapmayan bir ülkede yaşıyorsanız; yüksek kalitede televizyonların tadına varabileceğiniz tek uygulamanız DVD filmler ve bazı bilgisayar oyunlarıdır. Hiç şüphesiz amaç evinize estetik de kazandırmaksa bir Flat-TV en iyi alternatif olacaktır. Ancak unutulmamalıdır ki ekran incelidikçe onu almak için gerekli olan cüzdanın kalınlığı artmaktadır.



“Madame Z”: Zuhal Yorgancıoğlu....

Bu sayımızdaki moda bölümümüzün konuğu, Türk kültür ve sanat hayatının yurtdışındaki başarılı temsilcisi Zuhal Yorgancıoğlu...

“Madame Z” olarak da tanınan Zuhal Yorgancıoğlu, uzun yıllar süren çalışmalarıyla Türk sanatının rönesansını yaratarak doğu ve batının büyük ilgisine mazhar olmuştur. Kreasyonlarında görülen sihirli motifler, Türklerin zevkini ve eşsiz sanat gücünü yansıtmaktadır. Buram buram Anadolu kokan eserleri, geçmişin derinliklerinden kopup gelen en güzel örneklerin temsilcisidir. Yorgancıoğlu, yüzyıllara dayanan geleneklerin, tarihin, yaşam biçiminin süzgecinden geçmiş doğal ve saf güzellikleri bugünün çizgisi ile bağdaştırarak kendi stilini yaratmıştır. Bu başarılı çalışmalarıyla Türk modasında Türk zarafetinin köklerine uzanan kişisel bir ekol olmuştur.

Zuhal Yorgancıoğlu, 1926 yılında İzmir’in şirin bir banliyösü olan Bayraklı’da doğdu. Dört kardeşiler; Celal, Cemal, Nihal, Zühal... Babası küçük bir devlet memuru idi. Zuhal henüz 4 yaşındayken, Anadolu’ya göç ettiler. Konya, Iğın , Ermenek, Çumra gibi Anadolu’nun pek çok yerinde yaşadılar. Anadolu halkıyla beraber yaşamının ve oraların havasını koklamanın bugünkü başarısında büyük katkıları oldu. Anadolu’nun en güzel, bozulmamış yörelerinde 8 yıl dolaştıktan sonra, İzmir’e döndüler.

Enstitüsünü bitirdikten sonra Ankara Teknik Yüksek Okulu’ndan üstün bir başarı ile mezun oldu. Aynı yıl,



sanat tarafı kuvvetli olan eşi, Mehmet Yorgancıoğlu ile evlendi. İzmir’de 3 yıl moda-resim öğretmenliği yaptı. Bir süre serbest çalıştıktan sonra mesleğini geliştirmek için Amerika’ya gitti. Gündüzleri Baltimore News –Post gazetesinin moda desinatörlüğünü yaparken, geceleri de Maryland Academy of Fine Art’a devam etti. Bu azimli çalışmalarıyla, doğu ve batının sentezini yaparak Türkiye’ye döndü ve moda çalışmalarına başladı. İzmir’de yaptığı ilk defile, Ankara’nın dikkatini çekti ve zamanın turizm bakanı Nihat Kürşat tarafından, tanıtma davamıza moda elçisi olarak görevlendirildi. İlk yurtdışı defilesini, Ankara gemisiyle çıkılan turistik gezide, Akdeniz memleketlerine yapan Yorgancıoğlu, Türk Tanıtma Vakfı’nın en büyük ödülüne layık görülen ilk Türk modacıdır. Modamız bugüne kadar dünyanın en büyük ülkelerinde yaptığı 100’ü aşkın defileyle, adeta kültür ve sanat elçimiz oldu. Türk modasını olduğu kadar Türk işleme sanatını da gözler önüne seren ve tüm dünyada büyük beğeni kazanan defileleriyle tanıtıma yaptığı katkılar için birçok önemli ödülün de sahibi oldu.

“MERİTT AWARD Üstün Hizmet Madalyası”na, Hava Kuvvetleri’nden “İstikbal Göklerdedir Altın Madalya ve Beratı”na ve “Altın Kartal Ödülü”ne, 8 Mart 2002 Dünya Kadınlar Günü’nde “Memleketimizin En Başarılı Kadınları Ödülü”ne, İtalyan basınının her yıl en başarılı sanatçıya

verdiği Avrupa'nın oscarı olan 1976-1977 yılının "Maschera D'argento Ödülü"ne layık görüldü. Daha sonra Bulgaristan'dan "Desislava Ödülü", İzmir- İstanbul valiliklerinden ve 9 Eylül ile Ege Üniversiteleri'nden başarı ödülleri, İzmir'e yaptığı hizmetlerden dolayı "Dr. Behçet Uz Ödülü", Yugoslavya- Trogir şehrinin "Altın Anahtarı", Florida- Fort Lauder şehrinin mühürü kendisine verildi... 1997'de Oriflame tarafından "Türkiye'nin En Başarılı Modacı Ödülü", 1997 yılı Yardım Sevenler Derneği "Memleketimizin En Başarılı Sanatçısı", 1998 senesinde Cumhuriyetimizin 75. yılında Türkiye Kadınlar Birliği tarafından seçilen ve ödüllendirilen, Cumhuriyet tarihimizin en başarılı kadınları arasında yer aldı. Yıllardan beri memleketimizin fahri bir elçisi olarak kültür ve sanatımızı, gelenek ve göreneklerimizi moda ile dünyaya tanıtan Yorgancıoğlu'nun bu başarılı çalışmaları yabancı basın ve televizyon organlarında da geniş yer buldu. Bir Belçika Sanat ve Kültür Dergisi olan Escal; "Bu defileler, gelecekte tüm dünyada Türkiye'nin pasaportu olacaktır" derken, bir Paris defilesinin ardından ise

Yorgancıoğlu, kreasyonlarında görülen sihirli motifler, Türklerin zevkini ve eşsiz sanat gücünü yansıtmaktadır. Buram buram Anadolu kokan eserleri, geçmişin derinliklerinden kopup gelen en güzel örneklerin temsilcisidir.



Paris Soir Gazetesi; "Türk modası Fransız modasını fethetti" manşetini atmıştır.

1974'de yapılan Yugoslav Uluslararası Moda Festivali'nde ülkemizi temsil eden modacılarımız için ünlü gazeteci Zdenko Hirschler "Bir büyük Türk zaferine daha şahit oldum. Türklerin romantik Yugoslav Akdeniz tatil kasabası Trogir'e yaptıkları çıkartmayı gördüm" diyerek Yorgancıoğlu'nun zaferine dikkat çekmiştir. En son Yorgancıoğlu'nun Pakistan çıkartması hakkında yapılan yayınlardan "Pakistan Observer"ın 16 Ekim 2003 tarihli sayısında Orta Doğu'nun saygı değer sanat eleştirmeni Jassim Taquie'nin 'Zaman Sınırı Olmayan Miras' başlıklı yazısında, Zuhale Yorgancıoğlu ile ilgili görüşleri şöyleydi.: "Popüler ortamda "Madame Z" diye de tanınan Türk moda tasarımcısı Zuhale Yorgancıoğlu, hazırlamış olduğu göz kamaştırıcı ve nefes kesici moda gösterisinde, eski ve modern Türkiye'nin zengin kültürünü nefis ve kusursuz bir şekilde gözler önüne serdi. İslamabat ve Ravalpindi ikiz şehirlerinin elit tabakası geleneksel ve modern kostümlerin harika bir karışımından meydana gelmiş koleksiyonun çok özel ve eşi olmayan desen ve tasarımları karşısında donup kaldılar. Moda dünyasının değişken yönelimleri içinde, Madame Z geçmiş ve modern kültürleri teşvik ederek Türk modasının tarih içindeki düşünce ve ekollerini yansıtırken, bunları Anadolu kadınının sevgisinin ve acılarının zıtlıklarını kurarak tasvir ederken, Türkiye'nin bir kültür temsilcisi olmayı emel edinmiştir. Bugünkü Türk insanının kökünün Anadolu olduğunu çok iyi bildiği içindir ki, Madame Z'nin kendisini tam bir Anadolu olarak gördüğünü çok kuvvetle hissedersiniz"

Yazmak üzerine...

Yazan: Sevi ÇETİNER
Ernst & Young Eğitim Danışmanı

'İletitim', kabul edelim ki bu yüzyılın en sihirli sözcüğü olmaya aday... Sınır ve coğrafya farkı tanımayan, meslek ve işkolu ayırt etmeyen bir gereksinim.

Bilgi edinim için, güç kazanmak ve kar etmek için, reklam ve tanıtım için artık bu sözcük kutsal bir konuma kavuştu. Mesleki ve sosyal yaşamda başarının ön şartı oldu. 'Sözel İletitim' deki hüner, sıradan ekonomik gerçekleri sunan konuşma ustalarını 'Guru' yapıyor iş aleminde.

'Görsel İletitim' de yakalanan karizmatik kıvılcıklar insanların beyinlerini bir anda avuçlarına alıp yönlendirebiliyor, hayran kitleleri yaratıyor.

Ya 'Yazılı İletitim'? Ya 'Yazı'? Görüş ve düşünceleri, araştırma ve incelemeleri, bilgi ve yeni gelişmeleri okuyanların önüne sunan yazılar, raporlar, anılar, görüşler vb...

Yazılı iletişimin, varsa, sırrı ne? Sorun şu: Potansiyel okuyucuya ya da muhabata anlatmak ve aktarmak istediklerimizi yazıya en iyi nasıl dökeriz?

Bir yazıyla okuyana, onun anlayabileceği kadarını değil de anlatmak istediğimizin tamamını net bir biçimde nasıl aktarırız? Nasıl kavratırız?

Kimi yazı vardır, usta elden de çıkışa okurken sizi sıkar. Sözcükler, gözden beyne akarken kavrama zorluğu çıkarır, mantık zinciri kopar, konu bütünlüğü kaybolur, kasılırsınız.

Kimi yazılar ise su içer gibi sözcüklerin gözümüz tarafından yutulduğu mükemmelliktedir. Ne bir sözcük ilavesi gerekir ne de bir virgülün çıkarılması. 'Bir başladım elimden bırakamadım..' veya 'Bir gecede bitirdim..' övgüsünü hakeden kitaplar da böyle yazılmışlardır. Okurken yaşarsınız..

Güzel bir yazıda size aktarılmak isteneni apaçık görürsünüz. Sözcükler, sessiz okurken bile kulağınızda tını olur. Yazı size 'Ne kadar da kolay yazılmış' duygusu verir. Böylesi bir keyifle size sunulan bilgileri bir daha zor unutursunuz.

Güzel bir yazı emek, çaba ve disiplin ister. Yüzyıllardır var olan sözcükleri alıp onlara en iyi yerde en etkin görevi vermeyi bilmektir başarılı yazının ilk şartı. Bu biraz da sağlıklı bir vahşi at sürüsünü manej terbiyesiyle 'Equestrian' revüsüne dönüştürmektir.

Sözcükleri rahvan, tırıs ve dört nal temposunda koşturabilmektir. Bu, uğraş sabir ve bıkmadan yinleme ister. İyi yazı, ilham da gerektirir ama temel şart, egzersizdir.

Önce yazı dilinizi iyi öğreneceksiniz. Buna sıkı bir gramer bilgisi, zengin bir sözcük dağarcığı ve güncel tanımlar eklenecek.

Her konuda yazacak, gözden geçirip yeniden yazacak, kısaltacak, redakte edecek, yeniden yazacaksınız. Yazı mükemmel hale geldiğinde zaten kendini size tanıttacaktır. Artık ondan tek sözcük bile atamayacak veya ona tek bir ilave sözcük sıkıştırarak bir yerini bulamayacaksınız. Okuyan, hedefinizi anlayacak; anlatmak istediğiniz zorlanmadan okuyanın belleğine, yargısına, bilgi dağarcığına ulaşacaktır.

Sürekli yazma ve sıkı çalışma sonucunda artık en uygun sözcüğü seçme arayışı, bir çaba gerektirmeden otomatik hale gelecektir.

Düşüncelerinizin kağıda dökülüşündeki kolaylık ve rahatlık sizi de şaşırtacaktır. Zaman içinde yazıdaki benzetmeler daha renkli hale gelecek, gelişen sözcük hazinenizle kendinize göre bir 'Yazılı İletitim' üslubuna kavuşacaksınız. Artık sizin yazınızı, kitabınızı, mektubunuzu, raporunuzu okuyanlar imzanızı görmeden de yazılanların sizin kaleminizden (şimdilerde klavyenizden..) çıktığını bilecekler. Hatta zaman içinde şayet başarılı olursanız yazılarınızı özleyecekler. Onların hissedip dile getiremediklerini bir ayna berraklığında önlerine koyduğunuz için size gıpta edecekler.

Etkin iletişim, iş hayatında başarının temel öğeleri arasında sayılmaktadır. Bu kapsamda, etkili konuşma ve beden dili kullanımının yanında yazılı iletişimde ustalık da çok önemlidir. Müşteriye karşı düzgün kaleme alınmış bir mektup, teklif, sözleşme taslağı, eğitim notu, talep vb. sizi onun yanında siz yokken de temsil eden vekilinizdir. Verilecek hüküm sizi doğrudan bağlayacaktır. Yazdıklarınız firmanızı da kapsayarak sizsinizdir. Ayrıca yazı, çok da özen ve dikkat ister. Yapacağınız hatalar kalıcı olacağı için yazıda, sözel iletişimde olduğu gibi 'Pardon dilim sürçtü' deme şansınız da olmayacaktır. İşin özü: Başarılı yazabilmek için iyi bir okuyuculuk, titiz bir dil çalışması ve sürekli deneme egzersizleri şart ama yeterli değildir. Özgüven, taklitten kaçınmak, ekstrem süslemelerden sakınmak, aktarmak istenen asıl konuyu dağıtmamak ve okuyucuyu etkilemek adına zoraki sözcük kullanımlarında bulunmamak, mükemmellik yolundaki diğer kilometre taşlarıdır.

İş hayatında, örneğin, özenle hazırlanmış, abartısız ama berrak ifadelerle sunulan bir özgeçmişin işvereni etkilemesini bekleyebiliriz. Ya da bir iş seyahati dönüşü, bölüm yöneticisine veya yönetim kuruluna sunulmak için hazırlanan durum raporunun özlü bütünlüğü, üstlenilen görevin başarı tacı olmaz mı? İçeriğinde her türlü sorunun cevaplandığı, gereken analiz ve değerlendirmenin yapıldığı, hatta var olduğu gözlenen veya çıkabileceği öngörülen sorunlara çözüm





önerilerinin yer aldığı güzel bir rapor, şirket için büyük değer taşıyacaktır.

Uzun vadeli stratejik yatırım planlarının temelinde bu tür rapor, araştırma, anket ve istatistiklerin yattığı bilinen bir gerçektir. Keza şirket politikalarının, vizyon ve misyonunun, çalışanların yetki ve sorumluluklarının, net ve belirgin biçimde yazılı metinlere, iş tanımlarına dönüştürüldüğü şirketler, kurumsallaşma yolunda önemli adımlar atmaya başlamışlar demektir. Zaman içinde bu konularda oluşacak değişiklikler yine yazılı biçimde güncellenmelidir..

Şirket bazında ulaşılan yeni bilgilerin üst yönetimden aşağıya anlaşılır açıklıkta yazılarla ve zamanında iletilmesiyle bilgilendirilen çalışanlar, kendilerini oyunun içinde, şirketin bir parçası olarak hissederek motivasyon kazanacak ve ayrıca bilgi birikimleri zenginleşecektir.

Rapor, bilgi notu, memorandum, broşür, bülten, el kitabı, duyuru, sözleşme, istek veya şikayet; konusu ne olursa olsun yazılı olarak iletilecek belgede önce iki noktaya çok dikkat edilmelidir:

İletilmesi gerekli her türlü bilgi, okuyanın yeniden sorular sormasına, açıklama istemesine en az sebep verecek şekilde belgede yer almalıdır.

Yazılı belge, gereksiz her türlü sözcük kalabalığından titizlikle korunmalıdır.

Yoğun çalışma ortamında muhatabımızın da zamanının çok değerli olduğu kabul edilerek konuya uygun optimum bir yazı uzunluğu tespit edilmelidir ki adreslenen kişiye belgenin tamamını 'can kulağıyla' dinletebileyim. Özenle hazırladığımız yazı, özünü ve amacını aşan sözcük yükleriyle ağırlaşır ve uzarsa muhatap, yazımızı atlaya atlaya okur ve belki de vurgu yapmak istediğimiz ana fikri de kaçıtır.

Yazımız bittiğinde objektif ve dürüst biçimde empati kurmak yararlı olacaktır. Kendimize şunu sormalıyız: Bu yazı bana gönderilseydi yazanın amaçladığı başarılmış olur muydu? Etkilenir miydim? Bilgilenmiş, aydınlanmış olur muydum? Maksat anlatılabilmiş midir?

Bu süzgeçten geçen yazılı metin, görülen eksiklerin giderilmesiyle sunuma/gönderime hazır olacaktır.

Özellikle iş toplantıları sonrası kaleme alınan toplantı tutanakları, öz ve sade hazırlanmaları gereken ama önemli mutabakat veya görüş ayrılıklarını da mutlaka kayda geçirmeleri beklenen, ustalık isteyen yazılı belgelerdir. Toplantı sonrası bir kopyası da karşı tarafa, onay ve arşiv için gönderileceğinden bu konudaki iyi bir yazım, ileride karşı taraftan gelebilecek ve bizi müşkül durumda bırakabilecek yanlış anlamaları veya itirazları da önleyecektir. Yazılı iletişimde ustalaşmak, kariyer yolculuğunda önemli

bir artıdır. Güzel bir yazılı ifade, karşımızdakine sadece işle ilgili bir bilgiyi aktarmaya yaramaz, aynı zamanda kendimizle ve çalıştığımız kurumla ilgili olarak da referans bağlamında ne derece yetkin, rafine ve sofistike olduğumuz hakkında ipuçları verir.

Bu ustalağa ulaşmak için ise sürekli yazma egzersizleri yapmalıdır. Bıkıp usanmadan değişik konular bulup yazmalıdır. Sözlükleri tanıyarak, bildiğimiz ama her an aklımıza gelmeyen ancak maksadımızı anlatmada çok uygun şekilde kullanılacak sözcükleri bulup yazılarımızda kullanmalıyız.

Başlangıç olarak, çocukluğunuzda yaşadığınız ilk evi hatırlamaya ne dersiniz. O evde şu anda aklınızda beliren bir odayı hayal edin, mümkün olduğunca detaylı yazmaya gayret edin (hala aynı evde yaşıyorsanız betimlemelerinizin hepimizinkinden daha ayrıcalıklı olacağına eminim...)

Sadece düşünmekle yetinmeyin, ve lütfen yazın!

Şimdi de sizde çok kuvvetli bir duygu (örneğin; kızgınlık, nefret, aşk, sevgi, acıma vs...) uyaandıran 10 maddelik bir liste yapalım mı? Listemizde insanlar da olabilir, nesnelere de, mekanlar da, olaylar da... aklınıza gelenleri yazmakta serbestsiniz.

Peki hayatınız boyunca sizi en çok inciten şey neydi? Bunu yazmak pek kolay değil tabii... Ama şimdi zorluklarla baş edebilme zamanı. Haydi klavye başına..

Uzun süredir görüşüp konuşmak istediğiniz, ama bunu yapmadığınız birini düşünün... Ona neler anlatmak isterdiniz? Veya ondan neler dinlemek? Önce düzyazı şeklinde başlayıp, daha sonra biraz değişiklik yaparak bir diyalog oluşturmaya ne dersiniz?

Sizi en çok utandıran an? Bunu yavaş çekimde yaşar gibi yazmayı deneyin, bakalım nelerle karşılaşacaksınız?

Şu anda, evet evet tam şu anda, dünyanın neresinde olmak isterdiniz? Neden? İşin kolayına kaçarak tek kelimeyle sadece destinasyon adı veya kısa bir mekan tarifi vermeyin, detaylıca yazmayı deneyin lütfen...Örneğin, neden oraya gitmek istediğinizi, yolculuğunuzu, vardığınızda karşılaşacağınızı tahmin ettiklerinizi yazmaya ne dersiniz?

Bazı kaynaklarda düzyazı becerilerini geliştirmek için yukarıdaki tarzda çalışmalar önerilirken bu çalışmaların aşağıdaki egzersizle de pekiştirilmesi de tavsiye edilebilir. 15 dakikalık bir çalışma vakti ayırarak aşağıdaki cümle başlangıçlarını geliştirerek yazıya dönüştürmeyi deneyin ve yaratıcılık sınırlarınızı zorlayın:

- Hatırlıyorum da...
- Eğer...
- Düşünüyorum da...
- Nasıl da...
- Neden bilmiyorum ama...
- Kim derdi ki...
- İsterdim ki...

Eşe dosta sıkça yazılacak mektuplar, e-postalar, mesajlar bile kişiye iş hayatında rahat yazı yazma alışkanlığı kazandıracaktır. Bu nedenle yazın yazın yazın...her konuda yazın...her zaman yazın...

Hiç olmadı günlük tutun. Hem yazılı anlatım beceriniz gelişsin hem de tarihe günü gününe tanıklık eden satırlarınız ileride size nostaljik anlar kazandırsın...

Eh, dileyen de 'Yazılı İletişim' yelpazesindeki 'Aşk Mektupları' dalında egzersiz yapsın. Şimdilerde cep telefonu mesajı furiasıyla modası geçmiş görünse de unutulmasın ki yazıya dökülerek sunulan duyguların belki de hala çiçek/pırlanta, kravat iğnesi/ kol düğmesi kadar etkili olma ihtimali mevcuttur... Hip hop müziğin şimdilerde zirve yapması sizi yanıltmamalı. Modadır, geçer..

Oysa tango ve romantizmin modasının hiç geçmeyeceği söylene gelir...

Öyleyse durmayın...yazın...

Nasıl olsa hobi olarak başlayacağınız yazma işi sonunda sizin için bir 'Yaşam Biçimi' olma keyfine dönüşecektir...

Ek kazanç olarak bireysel emeklilik planları

Şengül Arslan
Ernst & Young İnsan Kaynakları Müdürü

4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun devreye girmesiyle birlikte Bireysel Emeklilik sistemi, hem hukuki açıdan hem de vergi avantajları ve yükümlülükleri açısından tartışılmaktadır. İlgili yasal ve kurumsal düzenlemelerin ve bu alanda faaliyet gösterecek şirketlerin hazırlıkları tamamlanmış ve ilk emeklilik sözleşmeleri düzenlenmeye başlamıştır.

Bireysel emeklilik şirketleri, konu ile ilgili ürünlerini, bireysel ve kurumsal müşteriler olmak üzere iki temel müşteri kitlesini hedefleyerek geliştirmekte ve pazarın önemli bir bölümünü kurumsal müşterilerin oluşturacağını öngörmektedirler. Yurtdışındaki örneklerinde olduğu gibi, toplu olarak emeklilik sözleşmesi yapılması yolu ile kurumsal uygulamaların devreye alınması, bireysel emeklilik planlarının bir ek kazanç olarak ücret sistemleri bünyesinde değerlendirilmesi ihtiyacını gündeme getirecektir.

Ek Kazançlar ve Ücret Sistemi

Herhangi bir ücret sisteminde yer alan bileşenleri temel olarak üç ana başlıkta sınıflandırabiliriz:

- Direkt olarak yapılan nakdi ödemeler: Temel ücret (aylık/saatlik ücret), kısa vadeli değişken ücret (satış primi vb.), uzun vadeli değişken ücret (ortaklık planları, menkul kıymet opsiyon planları vb.)
- En-direkt olarak yapılan nakdi ödemeler: Ek kazançlar (sağlık sigortası, hayat sigortası, emeklilik planı, sosyal yardımlar), Ek menfaatler (araba, cep telefonu, klüp üyeliği vb.)
- Nakdi olmayan menfaatler: Eğitim ve gelişim fırsatları, iş hayatı kalitesi vb.

Söz konusu bileşenler, organizasyonun yaşam eğrisi ile de uyumlu olarak çalışanların elde tutulmasında ve motive edilmesinde, farklı çalışan grupları için farklı etkiler yaratırlar. Ücret stratejisinin belirlenmesinde temel konu, tüm bu etkiler öngörülerek, ilgili çalışan grupları için ücret paketlerinin direkt ve en-direkt bileşenlerinin ve bu bileşenlerin toplam paket içindeki oranlarının doğru bir biçimde belirlenmesidir. Çalışanlara sağlanan ek kazançların ve miktarlarının belirlenmesinde çoğu zaman bilinçli bir yaklaşımla hareket edilmediği görülmektedir. Organizasyonların çalışanlarına sundukları ek kazançlar, ek kazanç türü, miktarı ve sağlandığı çalışan grupları açısından sorgulandığında çoğu kez alınan yanıtlar tatmin edici olmamakta; ya 'genel bir uygulama olduğu için', ya da 'eskiden beri verildiği için böyle bir ek kazancı sağlamaktayız' gibi yanıtlar alınmaktadır.

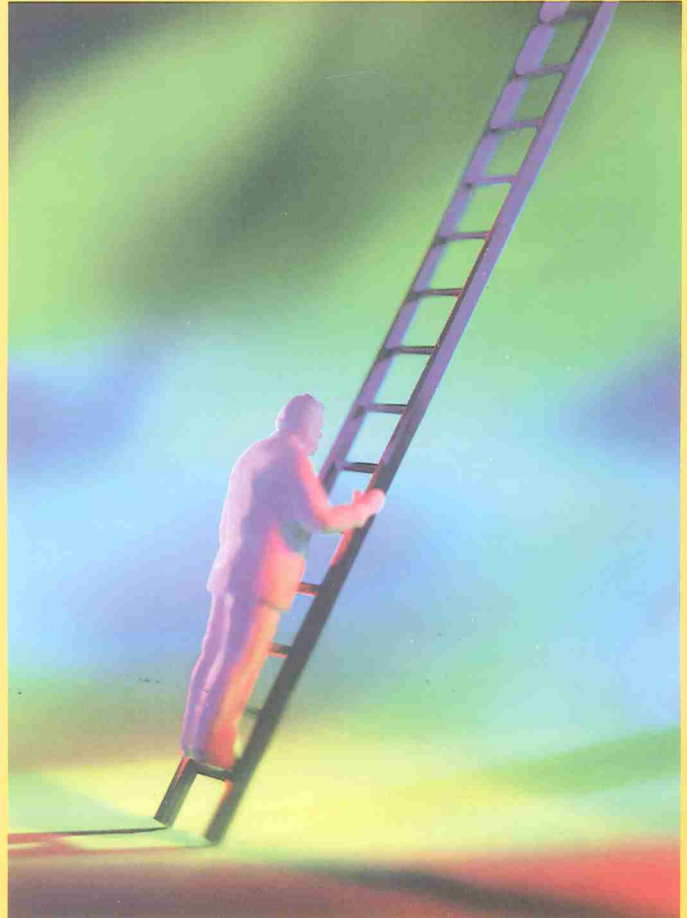
Emeklilik planları devreye alınmadan, organizasyonun ek kazanç stratejisinin doğru belirlenip belirlenmediğinin aşağıdaki adımlar çerçevesinde gözden geçirilmesi ve emeklilik planlarının bu çerçevede toplam ücret sistemine entegre edilmesi faydalı olacaktır:

- **Mevcut Problemlerin Değerlendirilmesi:** Ek kazanç sisteminde olası problemlerin teşhis edilmesinde şu sorular yöneltilebilir: Kanuni yükümlülüklerimizi tam olarak yerine getiriyor muyuz?, Çalışanlara sağladığımız ek kazançların maliyeti ne kadar?, Sunduğumuz ek kazançlar maliyetleri oranında değer/etki yaratıyor mu?, Ek kazançlar çalışanlar tarafından ne şekilde algılanıyorlar?, Ek kazançların toplam ücret sistemindeki ve bütçesindeki yeri ne?, Rakiplerimiz hangi ek kazançları sunuyor, hangileri rekabet avantajı sağlıyor?
- Geleceğin Değerlendirilmesi: Gelecekte insan kaynaklarımız

açısından, maliyetlerimiz açısından, yasal düzenlemeler açısından, sosyal güvenlik sistemi açısından ne tür gelişmeler bekliyoruz? sorusunun yöneltilmesi ile, ek kazanç sistemlerinin özellikle desteklemesi gereken konuların belirlenmesi ve önceliklendirilmesi mümkün olacaktır.

- Mevcut ve Olası Ek kazançların Değerlendirilmesi:
- **Organizasyonun insan kaynakları stratejileri çerçevesinde ek kazançların değerlendirilmesinde kullanılacak parametrelerin belirlenmesi (vergi avantajı, uygulama kolaylığı, çalışanların elde tutulmasına olan etkisi vb.)**
- **Belirlenen parametreler doğrultusunda ücret sisteminde kullanılan/kullanılması olası tüm ek kazançların değerlendirilmesi,**
- **Uygun görülen ek kazançların ne şekilde finanse edileceğinin, çalışanlara iletişiminin nasıl yapılacağına ve ne şekilde yönetileceğinin belirlenmesi**
- Tasarım ve Uygulama: Maliyet ve yürütülebilirlik açısından en uygun ek kazanç bileşenleri kullanılarak ücret paketlerinin düzenlenmesi ve uygulamaya alınması

Yurtdışındaki örneklerinde olduğu gibi, toplu olarak emeklilik sözleşmesi yapılması yolu ile kurumsal uygulamaların devreye alınması, bireysel emeklilik planlarının bir ek kazanç olarak ücret sistemleri bünyesinde değerlendirilmesi ihtiyacını gündeme getirecektir.



Bireysel emeklilik şirketleri, konu ile ilgili ürünlerini, bireysel ve kurumsal müşteriler olmak üzere iki temel müşteri kitlesini hedefleyerek geliştirmekte ve pazarın önemli bir bölümünü kurumsal müşterilerin oluşturacağını öngörmektedirler.

Yukarıdaki adımlar çerçevesinde, mevcut ek kazançlar değerlendirildiğinde, emeklilik planlarının devreye alınması için gerekli kaynağın organizasyonun mevcut ücret bütçesinde herhangi bir artışa gitmeden de yaratılması mümkün olabilecektir. Örneğin maliyeti ile karşılaştırıldığında etkisinin oldukça düşük olduğu görülen bir ek kazancın bütçesi grup emeklilik planı katkı payları için kullanılabilir ya da ücret artış bütçesinin belli bir bölümü (temel ücret-değişken ücret kompozisyonu değiştirilmeye karar verildiği takdirde) katkı payları için kullanılmak üzere ayrılacaktır.

Grup Emeklilik Sözleşmeleri ve Uygulama

4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ve ilgili yönetmelikler incelendiğinde, Grup Emeklilik Sözleşmesi yapılabilmesi için tüm organizasyonun ya da en az 10 kişinin plan kapsamında yer almasının yeterli olduğu görülmektedir. Bu durum, şirketlere belli bir çalışan grubunu (örneğin yöneticiler ya da uzun vadede elde tutulmak istenen spesifik bir çalışan grubu) kapsayan toplu emeklilik sözleşmeleri yapma fırsatını tanımaktadır.

İlgili mevzuatta, işverenin, çalışanı adına katkı payının belirli bir bölümünü veya tamamını ödemesi halinde, aralarındaki sözleşme türüne göre belirleyeceği makul, objektif ve süreklilik gösteren koşullar koyabileceği belirtilmektedir. Bu tür koşulların neler olabileceği konusunda henüz uygulama örnekleri olmadığından kesin bir şey söylemek mümkün görünmemektedir. Ancak, emeklilik planlarının şirketler tarafından bir ek kazanç olarak gündeme getirilmesinin nedenlerinden hareketle, söz konusu koşulların, ilgili çalışanların orta ve uzun vadede elde tutulmasına yönelik koşullar olması muhtemeldir.

Emeklilik planları, Türkiye’de sınırlı uygulama olanağı bulunan uzun vadeli ek kazanç sistemlerine bir alternatif olarak gündeme gelecektir. Örneğin, belli bir süre çalışma ya da belli düzeyde performans koşullarına bağlı olarak işveren tarafından ödenecek katkı payı miktarlarının değişmesi gibi yaklaşımlar devreye alınarak, sistem, hem çalışanın elde tutulması, hem de yüksek performansın özendirilmesi amacıyla yönelik olarak kullanılabilir.

Mevzuatta, grup emeklilik sözleşmesine dahil olan her bir katılımcının bireysel olarak birikimlerini başka bir şirkete aktarım hakkına sahip olduğu ve aynı işverenin birden fazla şirketle çalışanları adına sözleşme yapabileceği belirtilmektedir. Bu durumda, işverenler, birden fazla şirketle

ve farklı koşullarda emeklilik sözleşmesi yaparak çalışanlara alternatifler sunmayı tercih edeceklerdir. Ancak alternatif sayısının çok fazla artırılmaması gerekmektedir. Yapılan bir araştırmanın sonuçları, alternatif sayısının sınırlı tutulması gerektiğini göstermekte, çok fazla yatırım alternatifinin sunulması durumunda (10-11’den fazla alternatif) çalışanların karar vermekte zorlandıklarına dikkat çekmektedir.

Hem şirketler arasında hem de fonlar arasında esnek hareket edebilme imkanının çalışanlara tanınacak olması, bir yandan bireysel emeklilik şirketlerini bir yandan da işverenleri belli iletişim, kontrol ve raporlama altyapılarını kullanmaya zorlayacaktır. Özellikle çalışanların kendi hesaplarını kontrol edebilecek ve yönlendirebilecek düzeyde, yatırım enstrümanları konusunda bilgilendirilmesi gerekmektedir. Emeklilik planları konusunda en iyi uygulamalara sahip organizasyonların, çalışanların konu hakkındaki bilgilendirilme ihtiyaçlarını belirledikleri, gerekli eğitimleri ve hukuki ve mali danışmanlık desteğini çalışanlarına sağladıkları görülmektedir. Örneğin Mc Donald’s Corp.’da çalışanların emeklilik sistemine bilgisayar üzerinden otomatik kaydı yapılabilen; çalışanlar, internet üzerinden gönderilen mektuplarla düzenli olarak fonlarının durumu hakkında bilgilendirilmekte ve 3 ayda bir doldurdukları formlar aracılığı ile de emeklilik planlarında bir değişiklik isteyip istemediklerini iletmektedirler.

Bireysel Emeklilik Sistemi’nin çalışana ve işverene vergi açısından avantajlar sağladığı görülmektedir. İşverenlerin, çalışanları adına emeklilik şirketlerine ödedikleri katkı payları, işverenin vergi matrahının hesaplanması sırasında gider olarak indirilebilecektir. Ancak indirim tutarı, katkı payı tutarının toplamının çalışanın, o ay ki ücretinin % 10’unu ve yıllık tutarı, brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçemeyecektir. İşveren tarafından yapılan katkı, söz konusu tavanların altında kaldığı takdirde, aradaki fark, çalışanın gelir vergisi matrahının hesaplanmasında indirim konusu yapılabilecektir.

Buradan hareketle, bireysel emeklilik planlarının ücret sistemine entegre edilmesi sırasında, sadece sistemin maliyeti değil, sağladığı vergisel avantajlar da değerlendirilmelidir. Başka bir ek kazanç kaleminin maliyeti ile grup emeklilik planına ödenecek katkı paylarının maliyeti, vergi avantajları düşüldükten sonra karşılaştırılmalı, bu doğrultuda plan alternatifleri oluşturulmalıdır.

Grup Emeklilik Sözleşmelerini Devreye Alırken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Şirketlerin, çalışanlarına bir ek kazanç olarak emeklilik planı önerisini götürmeden önce pek çok faktörü göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Öncelikle her şirket kendi emeklilik planını kendi içinde bulunduğu olanaklar çerçevesinde, mevcut iş planları ve çalışanları elde tutmaya yönelik hedefleri ve stratejileri çerçevesinde değerlendirmelidir.

Emeklilik planından elde edilecek fayda (çalışan bağlılığı, motivasyonu, kalifiye elemanlar tarafından tercih edilirlilik ve düşük personel dönüşüm oranı vb.) ve plana yapılacak finansal katkı arasındaki denge iyi bir biçimde kurulmalıdır. Ayrıca plana dahil edilmesi düşünülen çalışanların yaşları ve tercihleri de emeklilik planı alternatiflerinin önerilmesinde dikkate alınmalıdır. Şirketler, maliyet değişkenlerini, sistemin idaresi için harcanması gereken zamanı ve riskleri de göz önünde bulundurmalı, gerekiyorsa bu konuda dışarıdan destek almalıdır.





Rekabetin giderek daha kırıncı boyutlara ulaştığı günümüzde pazar çevresinde firmaların ve ülkelerin başarılı olabilmesi bazı faktörlere bağlıdır. Bir anlamda yöneticiler için doğruları ve yanlışları da gösteren bu faktörlere ilişkin değerlendirmelerinin dikkate alınması gerekmektedir. Bu faktörler;

1. Toplam Kalite Yönetimi

Ege'de bireyler ve kuruluşlar geleceğe nasıl hazırlanmalı? Ne yaparsak daha farklı ve daha başarılı olabiliriz? Her Egeli kendisi için, yakın çevresi için ve ülkesi için kalite adına neler yapabileceğini düşünmek zorunda. Ülkemizde yabancı ürünler daha çok satılır hale geldi. Yabancı ürünler bizim pazarlarımızda giderek daha çok alıcı buluyor.

Ege'de azalan yatırımlar ve artan işsizlik gelecek için önemli bir uyarı olarak kabul edilmeli.

Toplam kalite yönetimi uluslararası pazarlara ihracat yapmak isteyen ve yurtiçi pazarlarda yabancı ürünlerle rekabet etmek isteyen kuruluşlar için zorunlu bir yönetim sistemi. Yabancı ülkelerdeki kuruluşlar Türkiye'deki üreticilerden ürün ve hizmet almak için uluslararası kalite yönetim sistemlerinin uygulanmasını şart koşuyorlar.

Toplam kalite yönetimi bir yaşam felsefesi ve yaşam şekli. Toplam kalite yönetim sistemini uygulamamız ve ilişkimiz olan tüm birey ve kuruluşlara iyi örnek olmamız gerekiyor. Toplam kalite yönetimi felsefesinin özünde "sürekli gelişme" kavramı var. Tüm çalışanların "sürekli gelişim" e ilgi duymalarını sağlamalıyız. Sürekli gelişimi günlük yaşamın bir parçası haline getirmeliyiz.

2. Stratejik Planlama

Stratejik planlama kuruluşların orta ve uzun vadeli amaçlarının saptanmasını, müşteri istek ve gereksinimlerinin üzerinde bir performans düzeyinin hedef

Toplam kalite yönetimi ile Ege'de geleceğe hazırlık

Yazan: Şener Muter

alınmasını zorunlu kılıyor. Stratejik planlama yöneticinin dikkatini günlük sorunların ötesine çekerek kuruluşun orta ve uzun dönemli önceliklerinin ve değişim odaklarının akılcı bir şekilde formüle edilmesine yarıyor. Amaç geleceğin sistemli bir şekilde planlanması.

Kuruluştaki tüm çalışanların yapılan planlara katkıda bulunması bekleniyor. Planlara katkıda bulunanlar bu hedeflere ulaşmak için yapılan çalışmalarda daha yararlı oluyor. Tüm çalışanlar iş süreçlerindeki yerlerini açık ve net olarak görebilmeli. Kendisinden bir önceki ve bir sonraki süreçlerle iletişim içinde olmalı. Kalitenin sürekliliği açısından bu güvenli bir araç. Ayrıca kuruluşlara rekabet gücü kazandıran farklı özellikler nelerse bu özelliklerin sürekli izlenmesi gerekiyor. Müşteri beklentilerinin daha üstünde bir ürün ve hizmet sunumu hedef alınmalı. Farklı bir kuruluş olma hedefi her zaman canlı tutulmalı.

3. Yaratıcılık ve Yenilik

İhracat yapabilmek ya da ülkemize gelen yabancı ürünlerle rekabet edebilmek için artık eski yöntemlerle çalışmak yeterli değil. Sadece daha çok çalışma da yeterli değil. Küresel pazarlara ürün ve hizmet sunan rakiplerimizden daha iyi olmak zorundayız ki bizim ürünlerimiz alıcı bulsun. Serbest piyasa ekonomisine ve küreselleşmeye yönelik uygulamalar

yeni bir dünya düzeni yaratıyor. Yapılan işler ve üretim yöntemleri bir insanın bilgi ve yeteneği ile gerçekleştirilemeyecek kadar karmaşık hale geldi. O nedenle takım çalışması önem kazanıyor.

Tekrara dayalı işleri yapan insanların çalışırken işin nasıl geliştirilebileceğini düşünmeleri gerekiyor. Toplam kalite yönetimi ilkeleri işin daha verimli yapılması amacıyla çalışanların yeni yöntemler geliştirmelerini zorunlu kılıyor.

Eğer işçiler eğitiliyor ve yapılan işin daha iyi olması konusunda teşvik ediliyorsa iş çıktıları artıyor, yüksek kalite ucuz mal oluyor. Kalite üretim maliyetini artırmıyor. Tasarımda ve üretimde yapılan hatalar üretim maliyetini artırıyor. Yeni düşünceler ve yeni bakış açıları çalışanları daha yaratıcı yapıyor.

4. Otoriter Yönetim

Otoriter yönetim çalışanların gelişimi üzerinde olumsuz etki yapıyor. Otoriter yönetim çalışanların yaratıcılığını engelliyor ve kuruluşların çıkarlarına zarar veriyor. Çalışanları makina gibi gören anlayış kuruluş içindeki iletişimi yok ediyor. Kuruluşlarda tüm çalışanların iş geliştirme ile ilgili görüş ve önerilerini rahatça iletebilecekleri bir ortamın yaratılması büyük yararlar sağlıyor. Çalışanlar işin ve çalışma yöntemlerinin geliştirilmesi konusunda teşvik edilmeli.





İhracat yapabilmek ya da ülkemize gelen yabancı ürünlerle rekabet edebilmek için artık eski yöntemlerle çalışmak yeterli değil. Sadece daha çok çalışma da yeterli değil. Küresel pazarlara ürün ve hizmet sunan rakiplerimizden daha iyi olmak zorundayız ki bizim ürünlerimiz alıcı bulsun.

Çalışanların yaptıkları işin iyileştirilmesi konusunda söyleyecekleri olmalı. Yönetim korku, baskı, şüphecilik duyguları yaratmamalı. Saygı ve güvene dayalı çalışma ortamı sağlanmalı. İşle ilgili tüm veriler ölçülebilmeli. İyileştirilmesi gereken noktalar saptanmalı. İş geliştirme grupları kurulmalı. Ölçülebilen çıktılar sürekli gelişme açısından izlenmeli. Çalışanların performansı eğitim ve ödüllendirme yolu ile artırılmalı. Çalışanlar yaptıkları işten mutluluk ve onur duymalı.

5. Takım Çalışması

Günümüzün küresel rekabet koşulları takım çalışmasını zorunlu kılıyor. Kalite her çalışana ilgilendiren bir kavram. Toplam kalitenin gerçekleştirilmesi için güçlü bir işbirliğine ve takım çalışmasına gerek var. Çalışanlar kendilerini ve yaptıkları işleri grup çalışmaları ile daha iyi geliştirebiliyor. Onun için grup çalışmaları teşvik edilmeli ve ödüllendirilmeli.

Toplam kalite yönetimi kalitenin geliştirilmesi ve iş başarısının artırılması açısından sadece üretim birimlerini değil, pazar araştırmalarından üretim girdilerinin tedarikine, tasarımdan satış sonrası hizmetlere kadar tüm fonksiyonları sorumlu tutuyor. Böyle kapsamlı bir yaklaşım ancak takım çalışması ile başarılabilir. Günümüzde küresel rekabetle

başadedebilmenin tek yolu bu. Takım çalışmasının bir amacı da iş geliştirme çabalarına çalışanların tümünü katabilmek. Takım çalışması, eğitim, veri toplama ve değerlendirme toplam kalite yönetiminde önem taşıyan eylemler içinde yer alıyor. Çalışanları daha fazla öğrenme, araştırma ve iş geliştirme konularında düşünmeye yönlendirmeliyiz.

6. Üst Yönetim

İş yaşamı devam eden bir yolculuğa benziyor. Çalışanların yüreğinde sevgi, öğrenme isteği ve sürekli gelişme tutkusu varsa küresel rekabette başarı sağlanabiliyor. Toplam kalite yönetimine geçiş sürecinde üst yönetim sadece yargılayan değil, destekleyen ve yol gösteren bir görev de üstlenmeli. İşyeri yeni düşüncelerin ve yaratıcılığın rahatlıkla konuşulabileceği bir yer olmalı. Çalışanlara bir makina gibi bakılmamalı. Onların bilgi ve deneyimlerinden yararlanılmalı. Bu nedenle şirketin gelişiminin gerçekleştirilmesi için çalışanların da gelişimine yardımcı olmak gerekiyor.

Toplam kalite yönetiminin kapsamlı olarak uygulamaya sokulması iki üç yıl ya da daha uzun bir zaman alabilir. Böyle bir çalışmanın başarıya ulaşabilmesi için her düzeydeki elemanların eğitimi, sabırlı çalışma, karşılıklı güven ve yetkilendirme gerekiyor.

Toplam kalite yönetimi sürecinde

yöneticileri yol gösterme ve destek olma gibi önemli bir görev bekliyor. Sadece kontrol etme ve yargılamaya dayalı liderlik çalışanlarda takım çalışmasına katılım isteğini yok ediyor. Üst yönetim toplam kalite yönetimi prensip ve uygulama esasları konusunda yeterli eğitim görmeli. Tüm çalışanlar da takım çalışması yapabilecek yetenek ve kapasiteye ulaşacak şekilde eğitilmeli. Takım çalışmalarında elde edilen başarılar ödüllendirilmeli.

7. Toplam Kalite Yönetimi Araç ve Teknikleri

Toplam kalite yönetimi uygulamalarında işçi-işveren ve tüm çalışanların ortak bilgilendirme sürecine girmesi gerekiyor. Toplam kalite yönetimi sürekli bir uğraş. Amaç küresel rakiplerden geride kalmamak.

Toplam kalite sürecinde çok yönlü iletişimin sağlanması zorunlu. İç pazar ve küresel pazarların sürekli izlenmesi önemli bir ön koşul.

Kuruluşların çalışma planları şu ayrıntıları içermeli. Şirketin süreçleri küresel müşteri beklentilerini karşılıyor mu? Kritik başarı faktörleri belirlenmiş mi? İş sonuçlarını ve ürünün başarısını ölçmek için yeterli kontrol mekanizmaları var mı?

Özdeğerlendirmeyi sağlayacak yeterli geri besleme olanakları var mı?

Toplam kalite yönetimi uygulamalarında kullanılan araç ve teknikler iş akış şemaları, balık kılıcı, diyagramları, Pareto diyagramları, dağılım diyagramları, PDCA döngüsü, histogramlar, kontrol çizelgeleri şeklinde sıralanabilir. Her kuruluş kendi üretim ve hizmet özelliklerini göz önüne alarak ilave toplam kalite araçları geliştirebilir.

8. Sonuç

Toplam kalite yönetimi sistemi bir kuruluşun kafasını meşgul etmeye başlamışsa o kuruluşun küresel bir kuruluş olma yolu açılıyor demektir. Değişimi, farklılığı ve yeniliği insan gerçekleştirecek.

Çalışanlara yeteneklerini sergileyeceği ve geliştireceği bir ortam sağlamak önem kazanıyor. Üst yönetim sürekli gelişme yollarını araştıran ve bunu teşvik eden bir görev üstlenmeli. Toplam kalite hareketi küresel pazarlarda başarılı olmak isteyen ve gelecekle ilgili beklentisi olan her kuruluş için çok önem taşıyor. Toplam kalite yönetimi üretim, sağlık, eğitim, emniyet, bankacılık konularında çalışan her kuruluşa uygulanabiliyor. Ege'de toplam kalite yönetim sisteminin farkına varılmasını ve daha yaygınlaştırılmasını sağlamak zorundayız.

Magazin dünyasının diva'sı...



Her Cuma bayilerde.



hayatınızdaki cevherler!

Tasarım, estetik ve kalite.

Dünya otomotiv devlerinin tercihi,

Alüminyum Döküm Sektörü'nün lideri CEVHER'den!



CEVHER
DÖKÜM SANAYİİ

CEVHER
JANT SANAYİİ



Cevher Döküm Sanayii ve Cevher Jant Sanayii **CEVHER GRUBU** kuruluşlarıdır.



ERNST & YOUNG
WORLD ENTREPRENEUR
OF THE YEAR®

TÜRKİYE'DE KİM DÜNYAYLA YARIŞMAYA HAZIR?

MİLLİYET BUSINESS VE
ERNST & YOUNG DÜNYANIN
EN BAŞARILI GİRİŞİMCİ ADAYINI
TÜRKİYE'DE ARIYOR.



'Türkiye'nin en iyi girişimcisi kim? Peki, Türk girişimcisi dünya ile yarışmaya hazır mı? 'Ernst & Young International'ın 30 yıldır, 40'a yakın ülkede gerçekleştirdiği ve Türkiye'de ilk kez düzenlenen 'World Entrepreneur Of The Year' yarışmasında bu soruların yanıtlarını arıyoruz. Milliyet Business ve Ernst & Young Türkiye tarafından organize edilen 'Türkiye'de Yılın Girişimcisi Ödülü'nü kazanacak girişimci, Mayıs 2004'te yapılacak 'World Entrepreneur Of The Year' yarışmasında ülkemizi temsil edecek.

En iyi girişimci adayları arasında yapılacak değerlendirmede kriterler; finansal performans, girişimcilik ruhu, stratejik bakış, yenilikçi anlayış ve küresel ekonomiye etki olacak. Girişimcileri bu saygın organizasyona katılmaya davet ediyoruz.
Yarışmanın jürisi: Vural Akışık, Prof. Dr. Gülay Barbarosoğlu, Prof. Dr. Eser Borak, Hanzade Doğan, Bülent Eczacıbaşı, Prof. Dr. Özer Ertuna, Rifat Hisarcıklıoğlu, Emine Kamlı, Prof. Dr. Erol Katırcıoğlu ve Güngör Uras.

Katılım koşullarıyla ilgili ayrıntılı bilgi için www.yilingirisimcisi.com adresine ya da (0212) 231 46 80 no'lu telefona başvurabilirsiniz.