



EGİAD Yarın

ISSN 1304-3269



Ağustos 2005 Sayı: 12

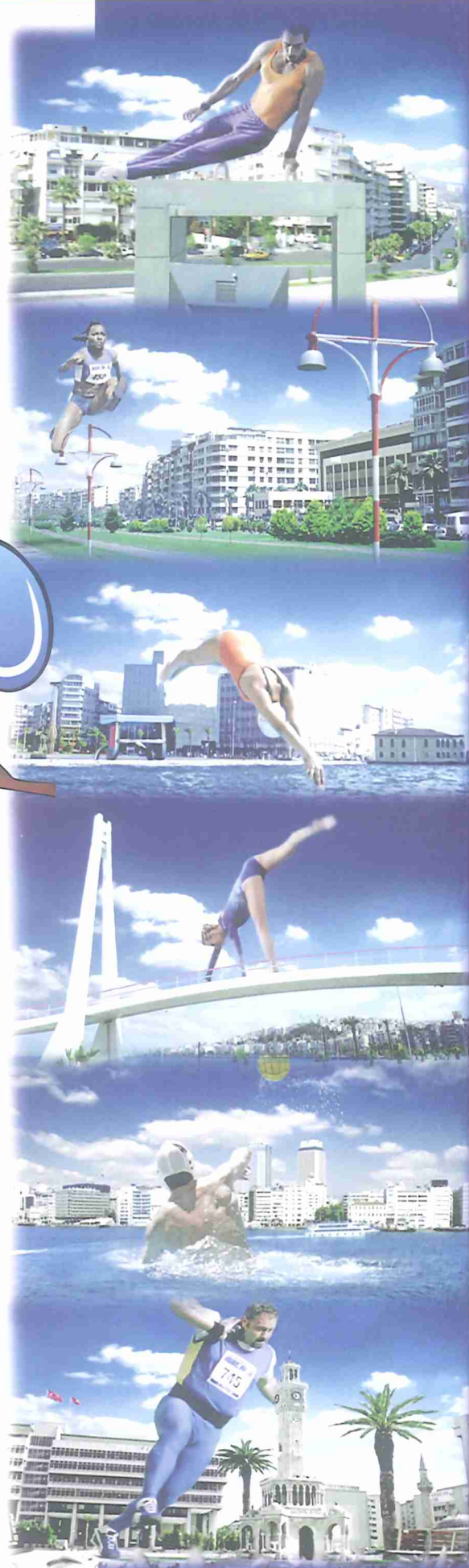
EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

4 YTL / 4.000.000.- TL
TÜGİK
Yayın Üyemiz

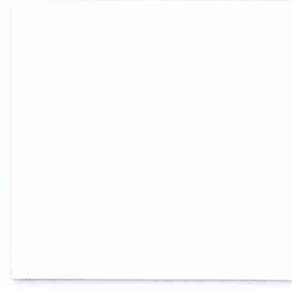
DÜNYA EGE MAVİSİNDE BULUŞUYOR



UNIVERSIADE 2005 İZMİR

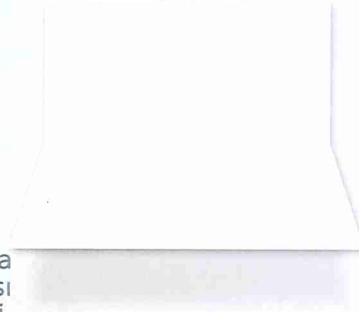


Tüm Türk ve dünya limanları arasında konteyner taşımacılığı.



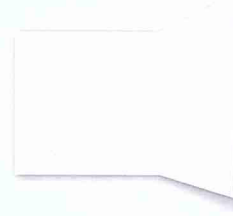
Dünyanın önde gelen armatörleriyle daha hızlı ve daha güvenli direkt servisler.

Denizlerin yanı sıra hava, kara ve demiryoluyla uluslararası taşımacılık çözümleri.

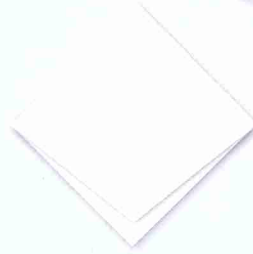


Kabotaj ve dahili tren taşımaları.

Türk bayraklı 15 gemiyle, Türkiye'nin en büyük ve en modern konteyner gemisi filosu.



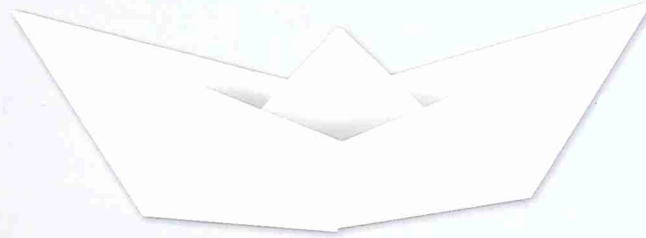
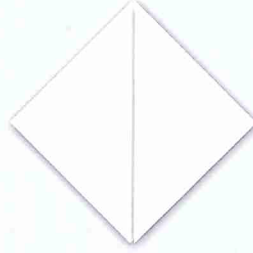
Türkiye'nin ilk derin su limanı.



Gümrüklü, gümrüksüz antrepolarda depolama.



Arkas 31 şirketi ve 3200 çalışanıyla ticaret dünyasındaki 103. yılında.



Arkas, Türk ticaretine katkıda bulunmaktan gurur duyuyor.



ARKAS
HOLDİNG A.Ş.

İZMİR: Liman Caddesi Arkas Binası No: 38 Alsancak 35230 İzmir

Tel: (0232) 477 77 77 - 464 44 44 Faks: (0232) 411 00 00 - 411 00 11 e-posta: arkasizm@arkas.com.tr

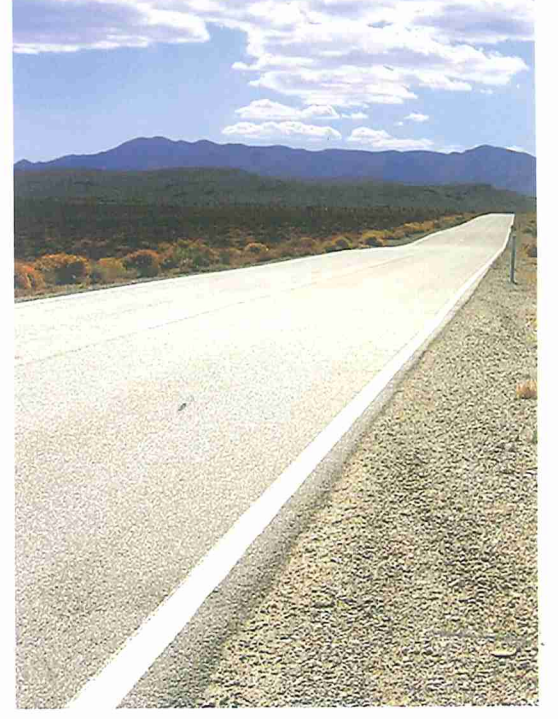
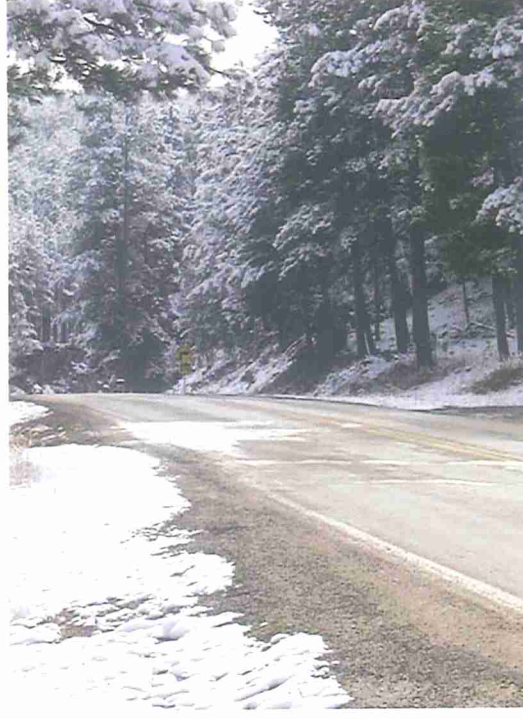
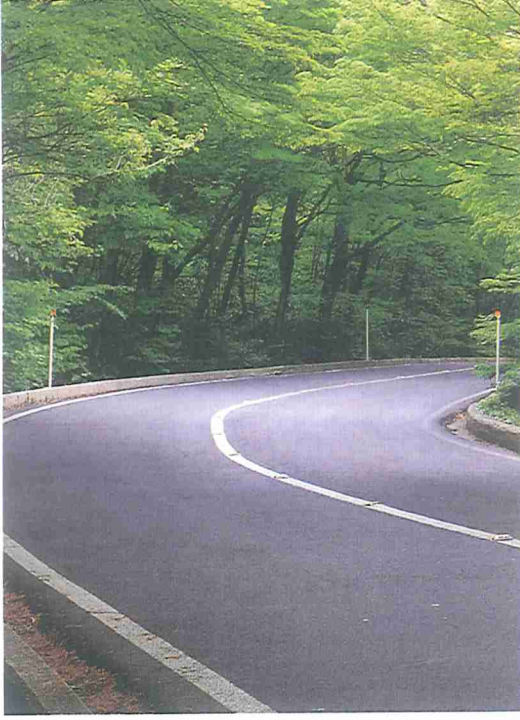
İSTANBUL: Kasap Sokak Arkas Binası No: 2 Esentepe 34394 İstanbul

Tel: (0212) 318 00 00 - 274 75 85 Faks: (0212) 272 69 10 - 211 66 33 e-posta: arkasist@arkas.com.tr

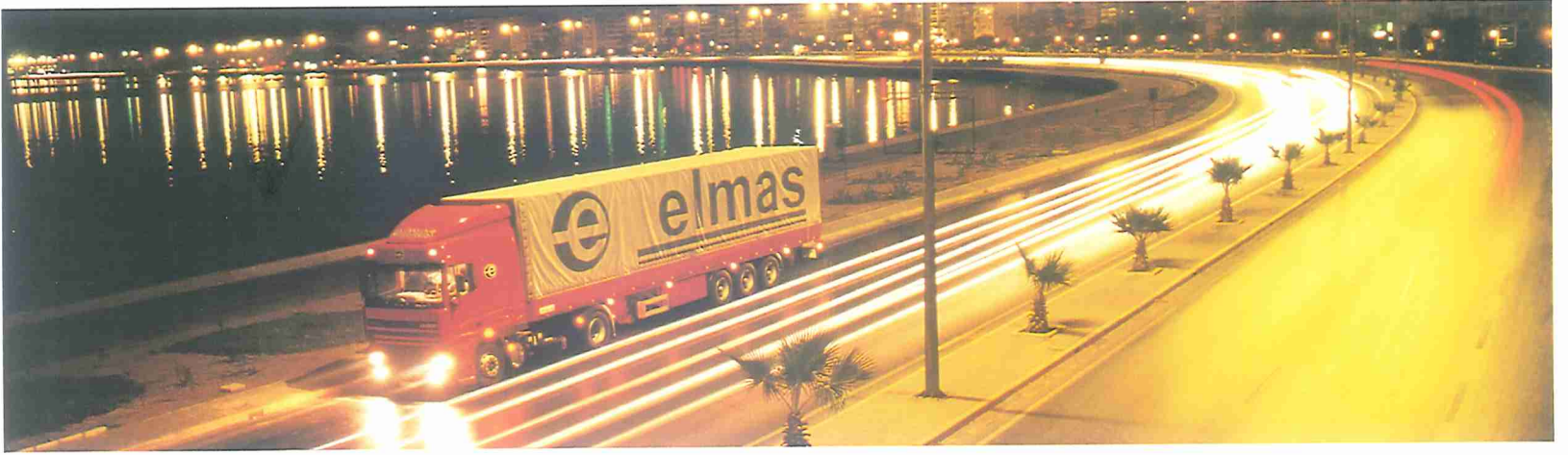
DİĞER ŞUBELER: Mersin, Bursa, Denizli, Kayseri, Trabzon, Antalya, Eskişehir, Ankara

www.arkas.com.tr

her koşulda



bir yol vardır...



dünyanın yükünü
dünyanın mutluluğuna dönüştüren
güç burada!



 elmas
group
LOGISTICS
service beyond expectation...

Genel Müdürlük

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

İZMİR PENCERESİNDEN



"Zamanı gelince bırakıp gitmeyi de bilmek lazım"

10

Füsun Önal yazıyor



18

Evren Altıntaş yazıyor

Fransa ile Türkiye'nin benzerliği

22



Dünya, Ege mavisinde buluşuyor



26

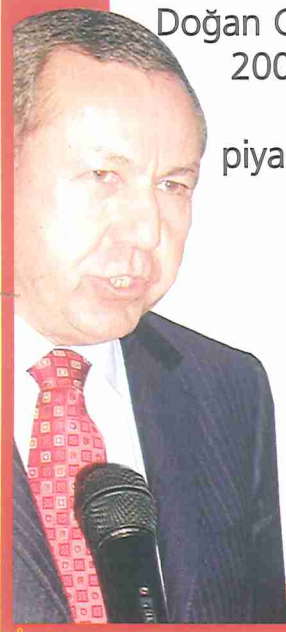
BAŞARI ÖYKÜSÜ

44



Doğan Cansızlar: 2006 yılında sermaye piyasalarında yeni bir dönem başlıyor.

48



BABALAR VE OĞULLARI



52

ARÇELİK

SEKTÖR



PETKİM



KİPLAS



EGE PROFİL



DYO



AKDENİZ KİMYA



58

**DÜNYA EGE
MAVİSİNDE
BULUŞUYOR**



UNIVERSIADE 2005 İZMİR

Yıl: 3 Sayı: 12 / 5 Ağustos 2005



Kerim Taner
(Alara Tarım Genel Müdürü)

PORTRE

**Bugün gelecekte
yaşar, dün planladığım
şeyleri yaparım**

82

**Gıda güvenliği ile
kalite aynı şeyler değil**



84

EŞLERİ ANLATIYOR



SUNAY GENÇ
SUN



BAŞAR SERRA
MANİSALI

88



KÜÇÜK HABER

50



TEKNOLOJİ

Gönen Bilgi
Teknolojileri (GBT)
Genel Müdürü
Turgay Gülay

98

GURME



100



FALİYETLERİMİZ

108



OTİZM

112



SAĞLIK

116

İmtiyaz Sahibi:

EGİAD adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Fatih DALAN

Yayın Kurulu Başkanı:

Nafiz GÖNEN

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
ve Yayın Koordinatörü:**

Doç. Dr. Mustafa TANYERİ

Yayın Kurulu:

Betül ESEN, Cemal TÜKEL
Figen TAHİROĞLU,
İlhan BİLGEHAN, Murat GÜREL
Reha ATAKAN, Sunay AKÇA
Temel Aycan ŞEN,
Emine KANTARCI

Yayın Danışma Kurulu:

Ali Ekber YILDIRIM
Atilla KÖPRÜLÜOĞLU,
Berkant KİPÖZ, Bülent ZARIF
Cemalettin ÖZDOĞAN,
Deniz SİPAHİ, Dilek GAPPI
Hakan TARTAN,
Hasan ÇÖMLEKÇİ,
İlyas ÖZGÜVEN,
Mehmet KARABEL,
Melih ÜSTKANAT, Merih AK,
Münir KOÇARSLAN,
Necati BAHÇECİ,
Nedim ATILLA, Nedim BUBİK,
Osman GENCER
Pervin MİSİRLİOĞLU,
Rıza Serdar ÇINAR,
Serap ZEYBEK, Uğur İŞVEN
Uğur ORAL, Üzeyir SEVER
Yunus KARAKAYA,
Zafer POLAT

Görsel Yönetmen:

Nuri İMRE

Teknik Koordinatör:

Kerem AKSOY

Yönetim Yeri:

Mustafa Kemal Sahil Bulvarı
Levent Marina Tesisleri Çakal
Burnu Üçkuyular / İZMİR
Tel-Fax: (232) 278 30 30 Pbx
egiad@superonline.com
egiad@egiad.org.tr
www.egiad.org.tr

Yayına Hazırlık:

ORTAM YAYINCILIK
Cumhuriyet Bul. No:140/2 İZMİR

Baskı Tesisleri:

Tükelmat A.Ş.
1571 sok. No:16 Çınarlı / İZMİR
Tel: (232) 461 96 42

Dağıtım: YAYSAT AŞ.

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yayın
organıdır. Dergide yayınlanan
görüşler ilgili yazarlara ait olup
EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz.
İzinsiz alıntı yapılamaz.

ISSN 1304 - 3269

Baskı Tarihi: 12.08.2005



İZMİR Karabağlar Yeşillik Cad. 225/13 İzmir (0232) 237 66 22 İZMİR Alsancak 1379 Sk. 16/A İzmir (0232) 463 06 52
İSTANBUL Harbiye (0212) 247 49 49, Bakırköy (0212) 572 51 95, Kızıltoprak (0216) 414 52 97, Y. Dudullu (0216) 364 97 82
ANKARA Siteler (0312) 349 23 53 , Ümitköy (0312) 236 36 11 , G.O.P (0312) 448 09 21 • BURSA Çekirge (0224) 225 12 96
ADANA Seyhan (0322) 459 96 69 • BULGARİSTAN Sofya 00359 2 963 05 25 • MACERİSTAN Budapeşte 00361 1240 89 21
www.persan.com.tr



EGİAD Yarın Dergisi'nin değerli okurları,

Akdeniz'in incisi İzmir 23. Üniversite Olimpiyat Oyunlarına ev sahipliği yapmanın gururunu yaşıyor. Olimpiyatlardan sonra dünyanın en büyük spor olayı kabul edilen Üniversite Oyunları beş kıtadan on binlerce genç öğrencinin, sporun insanları birleştiren ruhu ve felsefesi altında kendi bayraklarını en yükseğe dikmek adına yarıştıkları gerçek bir şölen.

Spor her dönemde barışın çimentosu gibi olmuştur. İnsanların birbirlerini daha iyi anlamalarını sağlayan, kazanmak ve kaybetmekten çok yarışmanın onurunu paylaşmanın öne çıktığı bir olgudur spor. İnaniyorum ki İzmir sıcakkanlı insanları ile sporcu gençleri en iyi şekilde ağırlayacak ve burada geçirdikleri spor, kardeşlik, dostluk ve hoşgörü dolu günler ülkelerine döndüklerinde hayatları boyunca unutamayacakları bir anı olarak belleklerinde yaşayacaktır.

İzmir'in kazanımı sadece Universiade 2005'i yapmanın onuru değil aynı zamanda bundan böyle dünyanın dört bir köşesinde Türkiye'nin iyi niyet elçisi olarak görev yapacak binlerce genç olacaktır. Ege'nin güneşi barışın ve kardeşliğin yolunu da aydınlatacaktır.

Bir barış şöleni niteliğindeki 23. Universiade'ın İzmir'de yapılması için önderlik eden, bu konudaki heyecanını her vesile ile çevresine dile getiren sevgili merhum Başkanımız Ahmet Piriştina'yı minnetle anıyoruz. Universiade'a başından beri büyük destek veren, İzmir'de görev yaptığı süre içinde büyük hizmetleri ile herkesin takdirini, sevgisini kazanan ve kısa süre önce emekli olan Sayın Valimiz Yusuf Ziya Göksu'ya da teşekkürlerimizi sunuyoruz. Universiade 2005'in başarısında İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Aziz Kocaoğlu ve

Organizasyon Komitesi Başkanı Sayın Taha Aksoy'un emekleri unutulmayacaktır.

Türkiye'nin AB ile müzakere sürecinin başlangıcı olan 3 Ekim tarihi yaklaşırken ülkemizin dış dünyaya ve özellikle Avrupa'ya tanıtımı için her fırsatı değerlendirmeliyiz. Universiade da bunlardan biri. Ulusların birbirlerine karşı önyargılarının beslediği olumsuz izlenimlerin silinmesi için spor, sanat, müzik vb. toplumları birbirine yaklaştıran değerlerin geliştirilmesi ve kültürel alışverişin artırılması şarttır. İnsanoğlu'nun gördüğü en büyük acılardan biri olan savaşlarda bile insanlar müziğe, resme, sanatın diğer dallarına ve spora sarılarak yaşama tutunmaya çalışmışlardır.

Değerli EGİAD Yarın Dostları,

Yarın Dergisi 12. sayısında dopdolu bir içerikle ve keyifle okuyacağınız ilginç bölümlerle size ulaşıyor. Sektörel analizler, teknoloji ve insan kaynakları ile ilgili yazıların yanı sıra konuk yazarların değişik yorumları da sayfalarımızda bulacağınız konuları oluşturuyor. EGİAD bu arada dünya ile bütünleşme ve kurumsallaşmayı hedefleyen üyelerine dönük olarak EGİAD Global adı altında yeni bir strateji birimini organizasyon yapısına ilave etti. Bu birim yeni çalışma döneminde farklı vizyonu ve etkinlikleri ile karşımıza gelecek. EGİAD'ın ISO Belgesi almak için başlattığı çalışma son aşamaya gelmiş bulunuyor. Üyelerimize ve topluma olan sorumluluğumuz çerçevesinde daha iyi hizmet sunabilmek amacıyla sistemimizi yeniden yapılandırmak üzere yola çıktık. Dergimizi beğeneceğinize inanıyor ve her konudaki önerilerinizi ve eleştirilerinizi bekliyoruz.

En içten sevgi ve saygılarımla,

Fatih DALAN

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı



Nafiz GÖNEN
EGİAD YARIN Yayın Kurulu Başkanı

Universiade

Geldi, gelecek derken; siz bu satırları okuduğunuzda belki de bitmiş olacak. 3 ayda bir yayınlanan, yıl boyunca masanın üzerinde kalan bir dergide günceli yakalamak zor.. Bu yüzden dilerseniz organizasyon öncesi notlarımızı kısa tutup, Universiade'nin uzun ufuklu projeksiyonunda İzmir'e, Ege'ye ne kazandırabileceğine birlikte bakalım..

Organizasyon öncesi notumuz tabii ki katılım, yani izleyici katılımı. Yıllardır emek verilen, bundan sonraki pek çok organizasyona referans niteliği taşıyan bu olaya spor adına, İzmir adına izleyici olmamız şart. Bir sözüm de organizatörlere; nasıl yaparlar, hangi yaratıcı fikirleri bulurlar bilmiyorum ama oyunları bu sıcakta, cazip, izlenir kılmak için onların da son bir çabalarına ihtiyacımız var..

Ve daha sonrası.. Şimdi, gözlerimizi kapatıp herşeyin olağanüstü iyi gittiğini düşünelim. Tesisler, izleyici, organizasyon mükemmel.. Konuksever İzmir halkı, gelen sporcu, yönetici, medya çalışanlarını bağrına basmış. Konuklarımız bayılmış İzmir'e, ilk fırsatta hemen geleceğim diyor. Hatta programını da yapıyor; ülkesine kafilesi ile birlikte dönecek, eşini, çocuklarını alıp cennete geri dönecek. Hazır buradayken bir otele de rezervasyon yaptırayım diyor. Ama ne görsün.. İzmir'de otellerde yer yok, çünkü İzmir'de artık otel yok..

Sevgili dostlarım. Hepimizin kabul etmesi gereken gerçek yazık ki bu...

Üniversite Oyunları'nın yapılacağı tam 5 yıldır belliydi. 5 yılda bırakın yatak kapasitesini artırmayı

önce elimizdekileri kapatıp, açılmamasını da elimiz kolumuz bağlı izledik. Diğerlerinin yanında 5 yılda 5 İEF, 5 Mermer Fuarı düzenledik. Gelenleri uyuma-ya Çeşme'ye gönderdik. Havaalanımız aynı şekilde. Şimdi bu bakış açısından bırakın Universiade'yi, Olimpiyatları İzmir'e verseler, Hannover gibi her yıl en az 12 uluslararası fuar düzenlese (ulusal ve küçük organizasyonları saymıyorum) bir şey değişir mi..

Ben, yapılan tüm yatırımların bir tek şartla geri döneceğine inanıyorum. O tribünleri dolduracak izleyicileri taşıyacak havalimanı, kente indirecek raylı sistem ve yatıracak konaklama tesisleri tamamlandığında.. İlk ikisi projelendirildi, umarım bir aksilik çıkmadan sonuçlarını görürüz.

Oteller için de iç ferahlatıcı haberler geliyor, şans ve sabır bu konuda yatırım yapan tüm arkadaşlarımızın yanında olsun. Yoksa, inşaatçı dostlarımız daha iyi bilir; bu büyüklükteki tesislerin yapım masrafları, boş kalmaları halinde bakım masraflarının yanında "hiç" kalır. Bu güzel tesisleri de elbette, sadece futbolda değil; sporun her alanında Milli Lig, hatta Avrupa düzeyinde İzmir, Ege takımları yaşatacaktır. Umarım en kısa sürede bu dileklerimiz gerçek olur.

Satırlarıma İzmir'de görevine başlayan yeni valimiz Sn. Oğuz Kaan Köksal'a hoşgeldiniz diyerek son vermek istiyorum. Sayın Valim, sizden önceki tüm Valilerimiz ile olduğu gibi, İzmir, Ege ve ülkemiz adına attığınız her adımda yanınızda olacağız. Yeni görevinizde başarılar dileriz.

Toyota '2006 Model Yılı'nı Sunar...



Bir Kere Toyota Hep Toyota

2006'ya avantajlı başlamak için özel bir fırsat... 2006 model yılı 1 Ağustos'tan itibaren tescil edilmeye başladı. Toyota'nın 2006 modelleri Plazamızda şimdiden yerini aldı. Ağustos ayı içinde Toyota Plaza Borovalı'ya uğrayın; 2006 model Toyotanıza , özel fiyat avantajı ile sahip olun.



BOROVALI

Toyota Plaza Borovalı, Çanakkale Cad. No:92, Pınarbaşı / İzmir
Tel: 0232 479 19 52, Faks: 0232 479 14 41



Doç. Dr. Mustafa TANYERİ
EGİAD Genel Sekreteri

Olimpiyat ruhu...

İzmir, Ünersiade 2005 Yaz Olimpiyatları'nın heyecanını yaşıyor. Dünyanın her köşesinden binlerce üniversiteli sporcu genç ülkelerini bayrağını daha yükseğe taşımak için mücadele ediyor. Onlar için kazanmak tabii ki önemli ama kazanmaktan çok yarışmak anlamlı. Çünkü, olimpiyat ruhu bu. Yıllar sonra bir gün anılara döndüğünüzde ben de oradaydım diyebilmek önemli. Ben de o pistlerdeydim, ben de o tribünlerde, o havuzda, o minderde, o sahalardaydım demek önemli. Spor, insanları dostluk, kardeşlik, barış ve centilmenlikte buluşturan çok zarif bir araç. O aracı nasıl kullandığınız çok önemli.

1936 yazında, Avrupa'nın üzerinde savaş bulutları dolaşmaya başlamıştır. Bu ortamda Berlin Olimpiyatları'nda üstün ırk idealinin propagandası için çok iyi bir fırsat yakaladığını düşünen Hitler müthiş bir düş kırıklığı yaşamıştı. 1936 olimpiyatlarına damgasını vuran kişi efsanevi bir başarının da sahibi olan Amerikalı siyahi atlet Jesse Owens'dı. 22 yaşındaki Jesse Owens, lise ve üniversite çağında rekorlara imza atmış bir yetenekti. Bir yıl kadar önce 45 dakikada dört dünya rekoru kırmış biri olarak geliyordu Berlin'e. Hitler siyahları ve Yahudileri aşağı bir ırk olarak görüyordu. Bütün bu ırkçılığa, gamalı haçlı bayrakların gölgesindeki gövde gösterisi şeklindeki açılış törenine genç Jesse Owens'in verdiği yanıt dört altın madalya oldu. Owens 100 metrede birinci gelerek ilk altını boynuna taktı.

İkinci altın madalyanın öyküsü sporun ve olimpiyat ruhunun nasıl politika ve düşmanlıklara galip geldiğini göstermesi bakımından ilginçtir. Owens, uzun atlamada dünya rekorunun sahibi olmasına rağmen az kalsın finale kalamıyordu. İlk iki hakkında hatalı atlayış yapmış, son adımı çizgiyi geçmişti. Almanların uzun atlamadaki kozu Luz Long, Owens'in kulağına eğilerek son adımını her zaman bastığı yerden biraz daha öne koymasını önerdi. Bu atlayışı başardı ve

Owens finale kaldı. Finalde 8.06'lık derecesiyle Olimpiyat rekoru kırarak birinci oldu. Onu ilk tebrik edenlerden biri de Alman rakibi Long'du. Owens, daha sonra duygularını şöyle açıklayacaktır. "Orada, Hitler'in önünde bana yakınlık göstermek büyük cesaret isteyen bir işti. Bütün madalyalarımın, kupalarımın, o an Luz'la aramızdaki 24 karatlık dostluğun yanında hiçbir değeri yok." Üçüncü altın madalya, yine bir Olimpiyat Rekoru kırdığı, 20.7 saniyeyle birinci olduğu 200 metrede geldi.

Son olarak 4x100 bayrak yarışında Yahudi kökenli Marty Glickman ve Sam Stoller koşacaktı. Ancak, bir rivayete göre Hitler ABD'li yetkililerle görüşmüş ve Yahudilerin Berlin'de altın madalya kazanmasını sağlayarak Almanya'nın Führer'ini daha da küçük düşürmelerini rica etmişti. Bu ne kadar doğrudur bilmiyoruz ama Hitler rüzgardan kaçarken fırtınaya tutulmuştur. Glickman ve Stoller'in yerine koşan Owens ve Mecalfe'li ABD takımı 39.8 saniye ile dünya rekoru kırarak birinci olmuştu. Owens dördüncü altın madalyayı alıyordu. Hitler'e de öfke içinde stadyumu terketmek kalıyordu. 1940 ve 1944 Olimpiyatları ne yazık ki yapılmadı. Çünkü, İkinci Dünya Savaşı herşey gibi barışı ve dostluğu da yok etmişti. Dünya, 1948 Londra Olimpiyatları ile yeniden sporla buluştu.

23. Ünersiade'da buluşan gençlere de dünyanın geleceği için sporun birleştirici gücünü koruma ve olimpiyat meşalesinin ateşini hiç söndürmeden gelecek çağlara taşıma sorumluluğu düşüyor. Gelin onları alkışlamak ve barış, kardeşlik ve spor adına onları yüreklendirmek için yanlarında olalım. Barışın rengi Ege mavisinde ve barışın simgesi zeytinin anavatanı Ege topraklarında yarışacak üniversitelilere başarılar diliyoruz.

EGİAD Yarın Dergisi'nin okurlarına en iyi dileklerle.

doğal değişim..

sizde değişime katılın, çatılarınızı yenileyin

Hafiftir

BTM Shingle; hafif çatı sistemidir, yapınıza ve başınıza yük olmaz.

Dekoratiftir

3 ayrı modeli, 6 renk seçeneği ile yapınıza çağdaş bir görünüm kazandırır.

Esnektir

Mahya, baca dibi, oluk, gizli dere detaylarında süreklilik ve çözüm kolaylığı sağlar.

Ekonomiktir

Eski veya yeni çatılarınıza süratle uygulanır, ekonomik çözümler getirir..

Uzun ömürlüdür

Kırlmaz, uçmaz, üzerinde gezilebilir.

30
Yıl

btm®

SHINGLE

www.btmopolpan.com info@btmopolpan.com

İSTANBUL Tel: (212) 275 74 15 / 275 74 16 • İZMİR Tel: (232) 463 86 11 / 463 86 12 • ANKARA Tel: (312) 427 24 41 / 427 24 42

ADANA Tel: (322) 458 90 73 • ANTALYA Tel: (532) 341 63 45 • TRABZON Tel: (533) 748 55 46

TSE
TS EN 544

EBSO Avrupa bitümlü shingle üreticileri birliği

EGİAD Danışma Kurulu
Başkanı Kemal Çolakoğlu;

Yeterince görevde kalan yerini gençlere bırakmalı



Başkanlık görevlerinin gelip geçici olduğunu belirten EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Kemal Çolakoğlu, "Başkanlığı hayat değil hizmet tarzı olduğuna inandım. Türkiye ilginç bir ülke genç nüfusu ve potansiyeli ile övünüyor. Ama gençlere görev vermede çok hasis davranıyor.

40 yaşında göreve gelen insana çok genç göreve geldi deniyor. Görevini belirli süre yapan insanların yetişmiş genç insanlara yerlerini devretmenin gurur ve onurunu paylaşmalı" diye konuştu. İzmir'de sivil toplum örgütlerinde özellikle de meslek örgütü ve sanayi çalışmalarında birçok başkanlık görevini yürüten Kemal Çolakoğlu, uzlaşmacı kimliği ile tanınır. Her ne kadar eşi 'Peki neden evde biz senin uzlaşmacı tavrını göremiyoruz?' dese de Şinasi Ertan'dan sonra en fazla EBSO Meclis Başkanlığı görevini yürüten kişi. İki kızı da Koç Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nden mezun olan Çolakoğlu, büyük kızından olan iki torunu ile zaman geçirmekten büyük keyif alıyor.

Sanayi Odası Demir Çelik Meslek Komitesi'ndeki 22 yıllık görevini sürdüren Çolakoğlu, 25. yılında bu görevden de ayrılmayı planlıyor. 18 yıldır sürdürdüğü EBSO meclis üyeliğinden ayrıldı. Meksika'nın İzmir Fahri Konsolosluğu görevini sağlıklı yaşlanma sürecinde devam ettirmeyi planlıyor.

Kurucu ortağı olduğu Sasalı'daki şirketlerinde görevli yönetim kurulu üyesi olarak çalışmasını sürdürüyor. Birden fazla meslek örgütünde başkanlık görevini sürdürdüğü dönemde de şehir dışında olmadığı takdirde sabah erken ya da akşam geç saatte mutlaka fab-

rikaya gelmesinin prensibi olduğunu öğreniyoruz. Uzun yıllar sonra herşeyin yerine oturduğunu vurgulayan Çolakoğlu, daha fedakar bir süreci geride bıraktığını şimdi eskiden sadece pazarları zaman ayırdığı ailesine daha çok zaman ayırdığını aktarıyor. Bu zaman artışındaki en önemli neden Çolakoğlu'nun iki torunu ile zaman geçirmek istemesi. Çalışırken dalga geçmeyenlerin eve iş götürmesine gerek olmadığını hatırlatan başarılı işadamı iş dünyasındaki sıkıntı ve gerilimin evin dışında, evin içindeki gerilim ve sıkıntının da ofisin dışında kalmasını prensip edinmiş.

- İlk başkanlık görevini nerede aldınız? Kazanımlarınız ne oldu?

EGİAD'ın Danışma Kurulu Başkanlığı'na beni önermeler gerçekten üzüldüm. Neyse ki bunu atlamadılar. Teklif ettiklerinde havalara uçtum

İzmir'in en çok üyesi olan köklü Kültürpark Tenis Kulübü'nde 4 yıllık yönetim kurulu üyeliğinden sonra 4 yıl da yönetim kurulu başkanlığı yaptım. Kültürpark Tenis Kulübü çok ilginç bir yapıya sahiptir. Üyelerinin ihtiyaçları ve beklentileri birbirinden farklıdır. Genç üyeler eğlenmek, çocuklarını coşkuyla büyütmek ister. Diğer taraftan yaşlılar orada dinlenmeyi huzur bulmayı arzu eder. Profesyonel tenis sporcuları kortlarda sürekli kendilerini geliştirip turnuvalara hazırlanmak ister. Öte yandan işyerinden çıkan çalışan üyeleri ve ev hanımları da kortlarda hoşça sportif zaman geçirmek istegindedir. Daha önce de belirtmişimdir Kültürpark Tenis Kulüp Başkanlığı yapmak bazen sanayi odası başkanlığı yapmaktan daha zordur. Her iki taraf arasında da cansiperane bir şekilde idarecilik uzlaşmacılık örneği göstermek zordur. Uzlaşmacılığın ne olduğunu o sırada öğrendim diyebilirim."

- Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın sizin yaşamınızda özel bir yeri var. Meclis Başkanlığı ve meclis üyeliği görevinden ayrılma kararını verirken, sonrasında zorlandınız mı?

İnsanın kendisine bilinçli bir hayatı kurmaya başladığı süreci 15 ile 65 yaş arasında olduğunu varsayarsak 50 yıllık aktif bir ömrünüz oluyor. Ben 50 yıllık bir ömrün yarısını Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda geçirmişim. Sanayi odasıyla kendimi çok özdeşleşmiş görüyorum. Oraya verdiğim hizmet ve özverinin önemli olduğuna inanıyorum. Bunu hep futbolcu tarifi ile söylerim. EBSO'da sahada basmadık yer bırakmadım. 8 yıl art arda meclis başkanı oldum. Selim Yaşar ve Ramazan Abay ile rakip olduk. 2 ve 3. dönemimde yüz meclis üyesinin 98'i, diğerinde 92'sinin oyunu aldım. Bunlar uzlaşmacı kimliğimin kanıtıdır diye düşünüyorum. Meclis başkanlığına yeniden aday olmadığım için meclis üyeliğine de girmedim. Onursal üye olarak toplantılara katılıyorum. Görev süremce tarafsızlığımı korumak için büyük çaba harcadım. Eğer mecliste yeniden üye olursa bunun diğer üyeler üzerinde bazı konularda yönlendirme olabileceğini düşündüm.

"Meydan gençlere bırakılmalı"

Şu anda günlerim çok da boş geçmiyor. Katılmam gereken yine birçok şirketin yönetim kurulu toplantısı ve kuruluş çalışmalarını var. En değerli görevlerimden birisi de EĞİAD Danışma Kurulu Başkanlığı. Hakikaten Türkiye'nin gençliğinde potansiyel var. Gençler çok başarılı önerileri açık. Egelilerin kendine has özelliklerini aşma çabası içindeler. Bir göreve girerken bu kadar derinliğine, bu kadar çok görev alacağını aklımdan geçirmemişim. Ama Şinasi Ertan beyi hep takdir ederek Sanayi Odası Başkanı olmak arzu etmişim. Diğer görevlerin onunla birlikte sürüklenip geleceğini düşünmemişim.

Ben yaşamımda başkanlığın hayat tarzı değil hizmet biçimi olduğuna inandım. Türkiye ilginç bir ülke genç nüfusu ve potansiyeli ile övünüyor. Ama gençlere görev vermede çok hasis davranıyor. 40 yaşında göreve gelen insana çok genç göreve geldi deniyor. Görevini belirli süre yapan insanların yetmiş genç insanlara yerlerini devretmenin gurur ve onurunu paylaşmalı."

"Evde uzlaşmacı değilim"

- Özel yaşamınızda da uzlaşmacı mısınız? Aradaki fark ne?

Önemli bir noktayı ele aldınız. Türkiye'de genelde şu adettir; herkesin fikrini alır ama kendi fikrinizi uygularsınız. Ben öyle yapmadım özellikle kurumlarla olan iletişimimde. Ancak evim benim özel alanım olduğu için orada önceliklerim konusunda daha ısrarcıyım. Eşim benim evde pek uzlaşmacı olduğuma inanmıyor. Doğrusu ben de hak verdim. EĞİAD Başkanı Sevgili Fatih Dalan 'Ağabey sen titizlikte biraz abartılısın galiba' diyor. Benim gibi düzenli, titiz bir insanla hakikaten 24 saati birlikte geçirmek zor. Evimin her şeyi ile ilgiliyim. Bu konuda da uzlaşmacı değilim itiraf edeyim. Örneğin mutfağa girdim zaman oradaki düzen beni rahatsız ederse mutfaktaki baharatların sıralanmasına da karışırım. Bu bir ev hanımı için çok zordur. Yine eve gelmiş olan bir çiçeğin hangi vazoya konulacağına evin hanımı karar verir. Ama beni rahatsız ediyorsa ben karar veririm. 33 yıllık evli olmanın verdiği avantajla artık kabul edilmiş bir durum.

Çocuklarımla olan iletişimimde inanılmaz uzlaşmacıyım. İki kızım Koç Üniversitesi Psikoloji Bölümü mezunu. Büyük kızımdan iki oğlan torunumuz var. Onlarla beraberlik terapi oluyor. Bazen bir tepkimi gördüklerinde ikisi birbirlerine bakıp okudukları konularla ilgili sonuca bakıyorlar. Damatlarım da benim çok sevdiğim iki arkadaşım. Hakikaten şanslı-

yım. Beraber zaman geçirmekten çok hoşlanıyoruz. O zaman bu hayat tarzı sizi uzlaşmacı yapıyor."

- EĞİAD hakkındaki görüşleriniz nedir?

EĞİAD Danışma Kurulu Başkanlığı'mda 2 yıl bitti. Son 2 yılını yürütüyorum. Kalpten söyleyeyim Danışma Kurulu Başkanı olmak için inşallah beni farkedeler diye düşündüm. Neyse ki atlamadılar. Geçmiş dönemde Şinasi Ertan, Uğur Yüce, Ersin Faralyalı var. O başkanların devam sıralamasına giremeseydim çok üzülürdüm. Teklif ettiklerinde havaya uçtum diyebilirim. Çok onur, gurur duyuyorum. Senede bir defa yapılan baloda bana konuşma hakkı verdikleri zaman gecenin mutluluğu 3 gün öncesi ve sonrasında devam ediyor. Gençlerle beraber olmak, bir şeyleri paylaşmaktan çok keyif alıyorum. Bir insanın kendini övmesi, pazarlaması doğru değil. Kalitenizi ve başarınızı mutlaka başkaları takdir etmeli. Çok mütevazı olma karşındaki inanır sözünü doğru bulmuyorum. Herkesin özellikle makama gelmiş kişilerin mütevazı olması gerek. Ne kadar tevazu gösterirseniz karşınızdaki sizi o kadar yükseltiyor. Bunu çok net şekilde hissediyorsunuz. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Dalan icra kurulu başkanı olarak görevini tevazu içinde yürütüyor. Ben dışarıdan onun makamını yükselttiğini görüyorum. Gidişatını, davranışlarını tutarlı buluyorum. İzmir ilerde çok iyi bir başkan görecektir."

"İzmirli risk almayı sevmez"

- İzmir'i, Ege'yi eleştiren birçok görüş var. Sizin tespitleriniz nelerdir?

İzmir için yaşadığımız sıkıntılar hep gündemde. İzmir ve Ege'yi aynı potada düşünüyorum. İzmirli risk almayı sevmez. Ama dürüstlük var dobra konuşmayı severiz. Bölgemize fanatikçe bağlıyız. Hiçbir Egelinin Ankara'da bir politikacının kapısı önünde bir gece beklediğini göremezsiniz. Atılımcı değiliz, geleneklerimiz gereği muhafazakar bir yapıyız var. Toprağımız olsun olmasın hepimizin topraktan gelme bir yapısı var. Söyler geçer giderim diye düşünülüyor. Bizde işadamları çete ilişkisi yok. Hayali ihracat yok. Bizde hep, 'İstanbul 1 numara biz ne zaman 1 numara olacağız' beklentisi var. Bu çok yanlış. İstanbul dünyanın 5 büyük dev ekonomik başkentinden biri. Biz 2'nciyiz 2'nciliğimiz garanti; hiçbir şekilde 3. olmamız mümkün değil. Türkiye'de 500 büyük sanayi kuruluşunun listesi açıklandığında İzmir'in 52 şirketi var. Ankara'nın 37 şirketi var. Aradaki farkın kapanması çok da mümkün değil. Kıyaslandığımız diğer illerden bu sıralama içinde Gaziantep'in 11, Denizli'nin 13 şirketi var."

- Kendinizi tanımlamanızı istersek? Artılarınız, eksileriniz nelerdir?

Artı ve eksiler birbirine geçmiş durumda. Aşırı titiz, zamana aşırı uyan bir insanım. 18.00'de olan bir davete 1 dakika gecikmeli gitmekten hoşlanmam. Tertipli ve düzenliyim dakikliğim de eklenince bazen bu özelliklerim insanları rahatsız ediyor. Çok insan seviyorum. Aksi halde uzlaşmacı olmam ve iletişim sağlamam mümkün olmazdı.

İzmir çukurunda dostum olmayan insan yok diye düşünüyorum. Bir insanın en büyük zenginliğinin dostları olduğunu düşünüyorum. Eğer Ankara'da bir düğün yaparken belirli kısıtlı insan katılırken İzmir'den 200 insanın gelmesi beni mutlu ediyor. Herkeste olduğu gibi nadir de olsa parlama huyum var. Sinir anım çok kısa sürer. Beni en çok bir hatanın iki defa yapılması sinir ediyor. Bir hata iki defa yapılınca kızıp üzülüyorum gerçek yanlışın o olduğunu düşünüyorum."

- İzmir'in Türkiye sıralamasındaki yerini nasıl görüyorsunuz? Denizli, Gaziantep gibi illerle kıyaslama yapar-



sanız kentimizi nasıl görüyorsunuz?

Biri yakalamak mümkün olmadığı için 2 numara olmayı kötü görmüyorum. Kalkınmada öncelikli bölgelerde sadece yatırım değil üretim aşamasında da teşvik veriliyor. Teşvik ile daha ucuza mal üreten bir firma ile İzmir'in firması mücadele ediyor. Bir örnek vereyim; İzmir'de elektrik kullanımı sırasında kayıp kaçık oranımız yüzde 8'ler ile dünya ortalamasına eşit. Ama Güneydoğu ve Doğu Anadolu illerinde ise yüzde 50-60 kaçak olan yöreler var. Onun elektrik birim tarifesi ile benim tarifem aynı. Bir takım haksızlıklar var. Buna rağmen İzmir'deki organize sanayi bölgelerinde ciddi bir gelişme olduğunu da görüyorum. İzmir'de yaşamının da söz konusu diğer bölgelerle kıyaslanınca bir takım avantajları olduğunu biliyoruz. Bunu bir yaşam tarzı olduğunu düşünüp mücadelemize de devam ediyoruz.

- İzmirli ile hakkında ileri sürülen tembel, Perşembe gününden Çeşme'ye gidip pazartesi öğleden sonra dönemler, takım oyunu oynamazlar sözleri sizce ne kadar gerçeği yansıtıyor?

Asla katılmıyorum. Birazdan da Çeşme'ye gideceğim zaten. Vali Bey de bana takılıyordu. Üniversiyede tarihlerinde İzmir çıkışlarına trafik polisi koyup sizi çıkartmıycam diye. Artık devir değişti. Rahmetli Mazhar Zorlu ağabeyimizin "İzmir'in kalkınması için Çeşme'yi yakmak lazım" sözlerinin geçerli olduğu bir dönemde değiliz. Cep telefonu, dizüstü bilgisayar, internet ve her türlü haberleşme olanağı var. İstanbullular Türkiye'yi Göcek'ten yönetiyor. Onlar 6 gün Göcek'ten Türkiye'yi yönetiyorlarsa şu İzmirli cumartesi pazarı Çeşme'de geçirmesini tembellik olarak nitelendirilmesine karşım. Takım oyunu konusunda da ciddi bir teşhisim var. Türkiye'nin belirli şehirleri var önde olan. Mesela Gaziantep'te Konukoğlu Ailesi, Eskişehir'de Zeytinoğlu Ailesi, Bursa'da Sönmez Ailesi var. Bu aileler ili sürüklüyorlar. İzmir'de böyle lider yapılı onlarca adam var. Sanayi Odası Başkanı, Ticaret Odası Başkanı, EĞİAD, ESİAD Başkanı vb... Bunların arasında görev almak için tatlı bir rekabet var. Bunu çekemezlik olarak görmeyi kabul etmiyorum. Gaziantep'te Odalar ve Borsalar Birliği için tek isim tespit edilirken İzmir'de bu kapasitede çok insan olduğu için göreve aday olan kişilerin sayısı artıyor. İzmir'e hiçbir konuda laf söyletmeyi kabul etmiyorum. Genel anlamda baktığımızda mükemmel insanların dünya görüşü Avrupa ile entegre olan insanların olduğu bir şehirde yaşıyorlar."

- Peki İzmir Türkiye'nin neresinde? Kaçınıcı sırada duruyor?

İhracatta da Türkiye'nin 2. büyük kentiyiz. 500 Büyük Şirket sıralamasında 57 şirketimiz var. Bu araların kapanması mümkün değil. Bardağın dolu tarafına bakmaktan hoşlanan bir yapım var. Yani eğer uzlaşmacı kimliğim varsa bunun içinde iyimserliğim de var mutlaka., İzmir'de 22 organize sanayi bölgesi var. 2 serbest bölge var. Bütün tartışmalara rağmen körfezimiz temizleniyor. Altyapı yatırımlarımız, hafif raylı sistemimiz tamam. Uluslararası yeni havaalanı açıyoruz. Bir 75 trilyon bulsak çevre yolumuz tamamlanacak. Yani 5 üniversitemiz yetişmiş insan kapasitemiz var. Türkiye'nin en büyük ihracat limanı burası. Çeşme, Kuşadası gibi, Türkiye'nin değil dünyanın en temiz denizlerine yarım saat mesafedeyiz. Efes gibi Bergama gibi antik kentlerimiz var. Her türlü olumsuzluğa rağmen Türkiye'nin tek uluslararası fuarı İzmir'de açılıyor. Ben onun için İzmir'i çok önemsiyorum. Bu İzmir'in ve Ege'nin gelişmesinde gençlere çok büyük ihtiyaç var. AB sürecinde de çok önemli ihtiyaç var. Onların bu konudaki çalışmalarını son derece başarılı buluyorum. Birçok kurumunu kendilerine örnek alacaklarına onların yaptıkları çalış-

MEĞER HERKES

EFE'Yİ BEKLIYORMUŞ...



Yengeç Salata Efe'lendi...

☞ Turp ve salatalığı şeritler halinde doğrayın. Roka ve maydanozu ayıklayın. İnce ince doğranmış göbek salata, kırmızı biber ve turşuyu da katın. [*Bu arada bir kadeh Efe koyun kendinize. Bir yudum alın, ordan bir parça da turşu atın ağızınıza, meze yapın...*] Tüm malzemeyi büyük bir salata kâsesinde karıştırıp, üstüne kiraz domatesleri ekleyin. Salatanın üzerine uzunlamasına doğranmış yengeç etini dizin. Sızma zeytinyağı, limon suyu, sirke, hardal, tuz ve tozşekeri karıştırarak hazırladığınız sosu salatınıza güzelce gezdirin. Yengeç salata Efe ile buluşsun... Afiyet olsun... ☞

Sadece 11 ayda MİLYONLARCA rakıseverin gözdesi olan Efe ile hadi şerefe!

BÖYLE GÜZEL RAKI HIÇ İÇMEMİŞTİK DEMEYİNİZ, KARARINDA İÇİNİZ...

ELDA PAZARLAMA TİCARİT A.Ş.

malar nedeniyle kurumlara örnek oluşturuyorlar. Bence EGİAD'ın İzmir ve Ege başta olmak üzere Türkiye'de çok özel bir yeri var. İzmir çok büyük eksikleri olan bir şehir değil. İzmir'imizi bu kadar kötülemek çok günah ve ayıp. Ülke koşullarını bilerek, İzmir'in eksiklikleri basit eksiklikler. Biraz önce söylediğim gibi 9.5 katrilyon vergi verip 75 trilyona çevre yolunu tamamlatamıyorsan bu birinci eksiklidir. İkinci eksikliğimiz ciddi bir kongre sarayının olmaması. 3. eksik ne diye sorarsanız ben saymam. Liman da özelleşiyor. Havaalanı da yapılıyor. Körfez temiz ve temizlenmeye devam ediyor. Hakari veya Bingöllünün yanında eksikim var demeyi kendime yediremiyorum. Eğer bir eksimiz varsa da kendimizden kaynaklanıyor. Bunu düzeltmek de devlete değil bize düşer diye düşünüyorum."

- EGİAD üyelerine ve genç işadamlarına, yatırımcılara öneriniz ne olurdu?

Bugün ve bugünden sonra artık globalleşme ve liberal ekonomi çok uzun süre dünyaya hükmedecek. Bunun temelinde dünyayı öğrenmek ve iyi bir eğitim kültüre sahip olmak lazım. Kendi öz lisansı dışında bir lisan daha konuşmayan insanın dışarıyla entegrasyonu mümkün değil. Bence her sabah genç işadamlarının en az 3 gazete okuması gerektiğine inanıyorum. Hiçbir iş yapmadan önce gününü değerlendirebilmek açısından bunu zorunlu görüyorum. Ben günde 8 gazete okuyorum. Onlar 8 değil 3 ile başlasınlar diyorum. Maddi imkan olduğu müddetçe çok sık yurtdışı seyahatlere, yabancı fuarlara katılmak önem kazanıyor. Türkiye AB sürecinde bunu çok iyi takip edebilmemiz lazım. AB sürecini izlerken;

AB'ne girecek standartlara sahip olmak lazım. Biz gireriz giremeyiz, onlar alır almaz, biz onlar almaya hazır olduğunda bu işten vazgeçeriz onu o gün görürüz.

Ama önemli olan AB'ne girmek değil, AB standartlarına sahip olmak. Ben buna inanıyorum. Gençlerin de kendini buna göre hazırlamaları gerektiğini düşünüyorum. EGİAD AB ile ilgili İzmir'de yapılmış en iyi paneli yaptı. Çok da başarılı oldu. Önümüzdeki dönemde de tahmin ediyorum yabancı sermaye konusunda böyle bir toplantı yapılacaktır. Bu tür bilgi alışverişini devam ettirmek gerektiğine inanıyorum.



EBSO Meclis Başkanlığı Cumhurbaşkanlığı gibi

- EBSO Meclis Başkanlığı neden bu kadar önemli?

"İcracı değil ama onursal bir görev. Kurumu protokolde siz temsil ediyorsunuz. Meclis üyesi olan 100 kişi ile o meclisin kendi arasından seçip çıkardığı yönetim kurulu arasında köprüsünüz. O kadar zor bir şey ki. Yönetim kurulu ile meclis arasındaki farklı görüşlerin tartışıldığı önerge ve oturumlarda tarafsızlığınızı korumanız gerekiyor. Zaman zaman size kızılır. Bu çok doğaldır. O oylamada kaybeden taraf meclis başkanı bize hiç destek çıkmadı der. Ben destek çıksam o oda o meclis bölünür. Bölünmemesi için tek kural meclis başkanının tarafsız olmasıdır. Partiler üstü bir konumda model olarak aslında Cumhurbaşkanlığı'na eşdeğer."

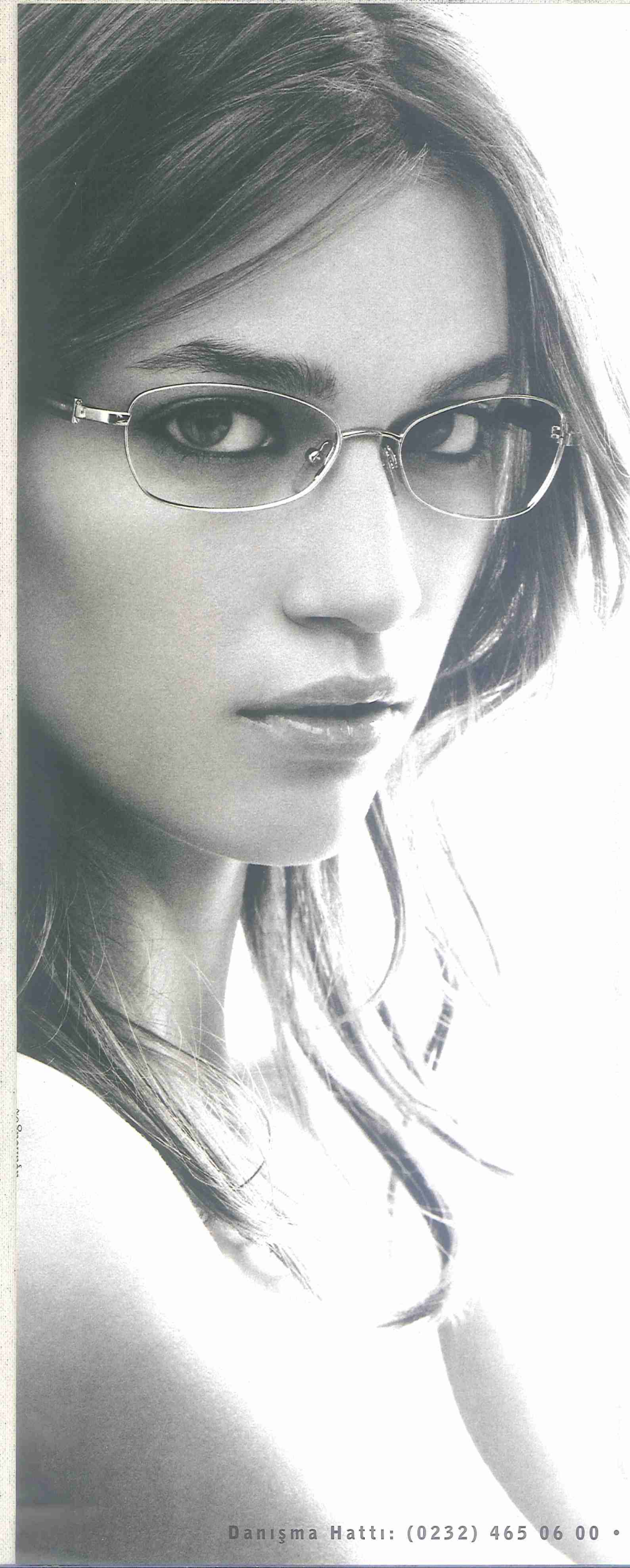
- Ankara uzun yıllardır İzmir'in istekleri ve ihtiyaçlarını bile bile mi görmüyor?

Temelinde sadece ve sadece bir takım siyasi ilişkiler olduğuna inanıyorum. Bir kere bizim 24 tane milletvekilimiz var. Bu milletvekili ile ilgili iletişimimizin kesinlikle yetersiz olduğunu düşünüyorum. Ama açık konuşayım başta EGİAD olmak üzere bu kadar başarılı kurum ve kuruluşlar herkesle gayet iyi ilişkiler içindeyken eğer milletvekilleriyle bu ilişkiler kurulamamışsa bu kabahati milletvekillerimizde aramak lazım. Hala bu kadar görevde olmama rağmen İzmir'den tanımadığım birçok milletvekili var. Ne yalan söyleyeyim bunu ayıbını da kendimde görmüyorum. Dolayısıyla İzmir'in isteklerinin yerine gelmesinde sivil toplum örgütleriyle toplumun temsilcisi TBMM'deki milletvekillerinin çok iyi bir işbirliği içinde olması gerekiyor. Ağız birliği içinde olması lazım. Hep bunu söylüyoruz örneğin Gaziantep'in bir sorununu çözmek için Gaziantep'in 7 milletvekili gidip bir bakanın ofisinde 7 gün kalıp oturuyorlar. O konuyu çözmeden çıkmıyorlar. Bakan onlardan kurtulmak için onların sorununu çözüyor. Bizim adımıza ben 9.5 katrilyon vergi ödeyen bir şehirim. 3.5 milyonluk bir Avrupa Şehri'nin 75 trilyonluk çevre yolu problemini çözmek için 1 milletvekili mücadelesi görmüyoruz. 24 milletvekili acaba Maliye Bakanımızın, Bayındırlık Bakanımızın odasında yatsa nasıl olur diye düşünüyorum? Buna kimse dayanamaz Başbakan bile dayanamaz. Ben eksikliği burada görüyorum."

"İzmir'e nazar değdi"

- Başkanlar Kurulu Toplantısı Ankara'da yapıldı. Vali Bey'in ayrılmasıyla İzmir-Ankara diyalogu nasıl etkilenir?

İzmir'e nazar değdi. 1 yıl içinde şehrin yönetimindeki çok etkili iki değerli kişiyi kaybettik. Ahmet Piriştina gibi çok önemli bir icraat adamını kaybettiğimizde İzmir'in içine düştüğü umutsuz durumdan en az yarayla çıkmamızın temel nedenlerinden birisi Yusuf Ziya Göksu idi. Sayın Valimize Allah uzun ömürler versin. Onu başka görevlerde göreceğiz diye umuyoruz. İnşallah şimdi gelecek valimizle de bu işe ısınmış olan Büyükşehir Belediye Başkanı ile birlikte takım oyununu sürdürürler diye düşünüyorum. Biz İzmir'e bundan sonra Yusuf Ziya Göksu gibi bir vali isteriz. Vali bey sivil toplum örgütleriyle inanılmaz bir ilişki kurdu. Milletvekilleriyle başaramadığımız işleri Vali Bey ile başarır hale gelmiştik. Vali Bey 24 milletvekili adına hareket eder konuma gelmişti. Nitekim hepimizi Başkanlar Kurulu ile Ankara'ya götürdü. Nitekim o



Bir çift mücevher

Gözlerinizdeki
şefkate,
umuda, aşka
iyi bakın.

Onlar bizim için
çok değerli.

BERK[®]
OPTİK

“bir bakış önde”



toplantıda Başbakanımız, Çevre Yolu'nun 2006'ya kadar biteceği sözünü verdi. İzmir Limanı'nın özelleştirileceği sözünü verdi. Limanın özelleştirileceğini görüyoruz, bu iş olacak. Ama çevre yolunun da bitmesini bekliyoruz. Yani Vali Bey ile çok önemli bir potansiyel vardı. Ankara ile İzmir arasındaki köprüyü kuruyor, bizim adımıza bizi de sürükleyerek orada İzmir'i temsil ediyordu. Bu çok önemliydi. Bundan dolayı biz Vali Bey'in ayrılmasını başta EĞİAD olmak üzere hiç arzu etmedik. Bunun mücadelesini de verdik. Devlette devamlılık esastır. Yeni gelecek valimiz de aynı yöntemlerle bunun başarılı bir yöntem olduğunu görecektir. Takım kaptanı olarak bizim elimizden tutacaktır."

- Seçim dönemlerinde genel başkanın istediği ya da ailesinde bir İzmirli olan adaylar TBMM'ne gönderiliyor. İzmirli mi tolere ediyor?

Bugünkü siyasi partiler yasası ve seçim yasası nedeniyle İzmirli olarak kastettiğimiz kitle siyasete savunmuyor. İşte sanayicileri ele alalım. Yanında 50-150 kişi çalıştıran sanayici partiye girip bir genel başkanının iki dudağının arasından çıkacak söze endekslenmek istemiyor. Çünkü 'Aadaysın' ya da 'Aday değilsin' diye niteleyen sistemi kabullenmek istemiyor. Delege popülizminin içine girip kahve kahve de dolaşamıyor. Delege peşinden de koşmıyor. Böyle olunca biz siyasete uzak duruyoruz. İçimizden giren arkadaşlarımızı destekliyoruz. Ama onlar da sistemin içinde eriyip gidiyorlar. Bu sistem değişmediği sürece biz İzmir'i İzmirli olarak temsil edebilecek düzeye gelebileceğimizi sanmıyorum. Muhalefetteyken siyasi partiler ve seçim yasasından mağdur olan kişilerin iktidara gelince sıkıntılarını unuttuğunu düşünüyorum. Belki isteseler de bunu değiştirecek bir gücü olmadıklarına inanıyorum. Bunun için çok geniş bir platforma ihtiyaç var. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İşveren Sendikaları, İşçi Sendikaları, Esnaf Birlikleri, Üniversiteler bir baskı grubu oluşturup mutlaka seçim ve siyasi partiler yasalarının değişmesini sağlamalı. Türkiye'deki özlenen siyasi tabloyu ancak böyle yakalarız diye düşünüyorum."

"Oturduğum koltuğun hakkını verdim"

"Görev yaptığım dönemde şunu hiç aklımdan çıkarmadım; Ben o koltukta oturuyorsam oradaki insanlar sayesindeydi. Meclis başkanlığında Atıl Akkan, Kani Aydoğdu, Salih Esen gibi karakter, kültür, kimlik bakımından birbirinden farklı yöneticilerle çalıştım. Ciddi bir manada sürtüşme, küslük yaşamadık. Tartıştığımız konular mutlaka olmuştur. Başka odalarda bunun olmadığını görünce üzülüyorum. Sanırım bu sanayi odasının genlerinde, gelenek ve kültüründe var. Biz böyle gördük, böyle devam ettirdik. Sanayi Odası meclisinde kırıcı, çok sert tartışmalı meclisler olmuştur. Meclis bitip de yukarıya yemek için çıkıldığında herkes kol kola girmiştir. Birkaç üye olan arkadaşımız birbiriyle mahkemelik olsa da aynı masa etrafında oturup yemek yemiştir. Bundan sonra da geleceğimiz böyle yaşayacaktır."

- İzmirli genelde birbirine memleket neresi diye sormazlar. Odalarda, bürokrasi de İzmirli ve Egeli pek bürokrat olmadığını görüyoruz. Biz biraz rahat mıyız? Bu görevlere talip olmamakta?

Dönüp baktığınızda gerçekten İzmir'den çıkmış bürokrat sayısı o kadar az ki. Hakikaten dönüp baktığımızda Ankara'da İzmir kökenli bürokrat bulmada çok zorluk çekeriz. Her halde bu bölgenin yapısından kaynaklanıyor. Taa Osmanlı döneminden itibaren bu bölge klasik tarım ürünlerini işleyerek hep ticareti katma değer sağlayan bir adres olmuş. Yönetime uzak duran onun yerine hep bir şey üretilip, satmış. 5 bin yıllık İzmir Liman Şehri'nin özelliğinde de bu var. Buralardan çok az bürokrat çıkmış. Türkiye'nin diğer bölgelerinde ise yatırım yapmak üretmek çok zorlanınca herkes genelde devlet

görevlerine soyunmuş. Bizim diğer bölgelerle aramızdaki en büyük fark bu diye düşünüyorum. Hatta İzmir'de bazen İzmirililer Derneği kurmanın zamanı geldi mi diye de düşünüyorum."

- İzmir'de yetişen üniversite eğitimi ya da sonrasında İstanbul'a giden başarılı gençlerimiz var. Beyin göçünü tersine çevirmek mümkün olabilecek mi?

Bu soruyu sorduğunuz için çok teşekkür ediyorum. Eğer siz sormasaydınız ben mutlaka son tespitim olarak sizinle paylaşmak isteyecektim. Bizim İzmir'de en büyük eksikliklerimizden birisi profesyonelleşme. Bunu mutlaka becermemiz lazım. Özellikle aileden gelen büyük şirketlerimiz olduğu için bu konu önem kazanıyor. Bu işi en iyi benim oğlum, benim kızım yapar prensibinden vazgeçerek mutlaka profesyonelleşmeliyiz. Elbette o profesyonel kadrolar içinde yer alacak kapasitede evlatlarımız varsa koymalıyız. Ama doğru kişileri koymalıyız. Aileler olarak çocuklarımızla birlikte yönetimin başında olmalıyız. Yani başka bir deyişle yönetim kurulu aileden oluşmalı ama profesyoneller o göreve gelecek kişiler olmalı. Biz bunu beceremedik. Bu yüzden krizlerde çok etkilenmişimizi düşünüyorum. Daha sağlıklı kararlar veremedik. Benim hem gençlere tavsiyem bu. Mutlaka profesyonelleşelim. O zaman beyin göçünü de tersine çevirme imkanımız olacak. Artan iş hacmimizle birlikte başka illere ülkelere insan göndermek yerine transfer edebiliriz diye düşünüyorum."

Politikacı, zamana hükmetmek ister

- Protokolde uzun yıllar göreviniz sırasında çok politikacı ile birebir görüşmeniz oldu. Politikacılar partiye göre değişiyor mu? Yoksa ortak özellikleri var mı?

Süleyman Demirel, Bülent Ecevit, Mesut Yılmaz, Tansu Çiller, Devlet Bahçeli, Tayyip Erdoğan'ı odamızda misafir ettim zaman geçirdim. Önce zamana kendileri hükmetmek istiyor. Sizin zamanınızı değil kendi zamanlarını yönetmek istiyorlar. Demirel'in hafızası ve Türkiye hakkındaki bilgi dağarcığı çok önemli. Bülent Bey'in bir politikacıda görülmeyen nezaket ve kibarlığını gördüm. Tansu Hanım'ın garip bir cesaretini gördüm. Tayyip Bey ile ciddi bir ağırbaşlılığın yanısıra iyi de bir espri gücü olduğunu tespit ettim. Deniz Bey için fazla bir şey söyleyebileyeceğim detay yok. Çok karşılaşmadık. Mesut Bey'in dünya görüşleri bize uyan bir insan. Petkim'in yönetim kurulu başkanlığını önerirken aşırı nezaketini gördüm. Hepsinin ortak yanı zamanı kendileri kullanmak istiyorlar."

ALBÜMDEN



K. Çolakoğlu ve Esin Özgener küçük torunlarıyla.



Çolakoğlu ailesi, kızlar ve damatlarla birarada.



TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu ve Salih Esen'le



Kemal Bey büyük torunu ile vakit geçirmekten hoşlanıyor.



ASK - SEVGI ve DİĞERLERİ...

"EGİAD" Yönetim Kurulu Başkan vekili sevgili Başar Manisalı, "YARIN Dergisi"nin son sayısında "Konuk Yazar" olarak bana yer ayrıldığını söylediğinde çok mutlu oldum.

Ve hemen "Acaba ne yazsam?" diye düşünmeye başladım. Sonuç olarak önce içimi acıtan, hatta beni sınırlendiren bir konuya biraz değinip, oradan konuyu kelimelerin bende oluşturduğu duyguların yönüne doğru çevirmeye karar verdim.

Şu sonradan Türk Dil Kurumu tarafından Türkçe'ye katılan "yeni" kelimelerden oldum olası hoşlanmam.

Belki televizyonlarda duya duya, gazetelerde okuya okuya bazı kelimeleri ben de yazılarımda, kitaplarımda, konuşmalarımda kullanıyorum. Ama aynı anlama gelen yeni ve eski kelimeler bana farklı şeyler hissettirir.

"Aşk-Sevi", "Kent-Şehir", "Yaşam-Hayat", "Düş-Rüya", "Giz-Sır", "Bakan-Vekil", "Yitik-Kayıp" gibi daha bir çok kelime beni farklı şeyler düşünmeye iter.

O zaman o kelimeleri cümlelerin içinde kullanırken de, kelimenin bana hissettirdiği anlama uyan yerde kullanmaya özen gösteririm.

Şimdi bir de Türkçe'yi katlederek uydurulan kelimeler var! "Shaka", "Kashik", "Chatal" gibi... "Ç"ler yok! "T"lar, "Ş"ler yok! Üstelik bazı kelimelerimizi giydiren "şapka" da ne yazık ki seneler önce elden gitti!...

Benim içimi acıtan, bir konuya değinip, oradan konuyu kelimelerin bende oluşturduğu duyguların yönüne çevirmeye çalışacağım

Kelimelerin teleffuzu tek düze kalıverdi. Demek istediğimiz "KAR" mı yoksa "KÂR" mı, "HALA" mı yoksa "HÂLÂ" mı belli değil!

Fransızlar "Accent egu", "Accent grave" larını kaldırıyorlar mı?

Çünkü bu işaretler kalksa biliyorlar ki kelimelerin okunuşu değişir, anlamı farklılaşır. Peki biz bunu anlamayacak kadar kafasız muyuz? Barların, restoranların ve mağazaların adı "yabancı dilde" olunca çok merak ediyorum, acaba o yerin kalitesi mi artmış oluyor?! Bu özentî niye? Anlaşılır gibi değil! Bence üzücü! Çünkü dilimiz her geçen gün daha çok yozlaşmakta.

Bana hissettirdikleri

Televizyon reklamlarında da görüyoruz bu yozlaşmayı. "Satılması istenen ürünün sloganı" bozuk aksan ile veriliyor bazı reklamlarda. Ve bu "bozulmuş" kelimeler hemen gençlerin, çocukların "konuşma lugağı"na giriveriyor. Türkçe de Türkçelikten çıkıyor.

Dönelim yeni kelimelerle, aynı anlamdaki eskilerinin bana hissettirdiklerine...

"KENT" benim için, çiçekleri, ağacı, parkı olmayan... Eski güzelim tek katlı, iki katlı evlerin, eski binaların yıkılıp, yerlerine tüm yüzeyleri koyu renk camlarla kaplı upuzun gökdelenlerin çevreyi boğduğu... Trafik keşme-keşinin insanları çileden çıkarıp delirttiği...

Bayimiz olmak için çok çeşitli nedenleriniz var!

Sandalyeden koltuğa, masadan sehpaye, tabureden çocuk ya da plaj grubuna...
Çeşit çeşit, model model Festivolar... Üstelik istenilen renkte!



4 mevsim baharı yaşayın...

www.festivobahce.com

KURT-KAR FABRİKA
Muradiye Sanayi Bölgesi MANİSA
Tel: (0236) 259 16 51 -52-53
Faks: (0236) 259 16 54

İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
Fatih Cad. No:105/3 Çamdibi-İZMİR
Tel: (0232) 458 13 44
Faks: (0232) 459 04 33

ANTALYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
Akdeniz Sanayi Sitesi Şafak Mah.
5014 Sok. No:38 ANTALYA
Tel: (0242) 221 61 59
Faks:(0242) 221 61 59

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
İstoç 10, Ada No:157-159
Mahmutbey - İSTANBUL
Tel: (0212) 659 28 62
Faks: (0212) 659 28 63

MANİSA SHOWROOM
Hükümet Cad. No:3 MANİSA
Tel: (0236) 231 17 71

İZMİR SHOWROOM
Yeşillik Cad. No:528 Karabağlar - İZMİR
Tel: (0232) 237 59 69
Faks: (0232) 264 22 99

BODRUM SHOWROOM
Turgut Reis Yolu, Metro Yanı,
Polo 13 Altı Ortakent - BODRUM
Tel: (0252) 358 67 34

Türkiye genelinde bayilikler verilecektir

artıeleme



On binlerce aracın egzoz kokularıyla havayı kirlettiği...

Hemen hemen her binaya, hatta her daireye takılarak çıkardığı kloroflorokarbon gazı ile ozon tabakasının delinmesine bol bol davetiye çıkaran soğutucuların görüntü kirliliğine yol açtığı...

Bir takım fabrikaların, imalathanelerin, tamirhanelerin artık neredeyse mahallelerin içinde kaldığı...

Kirli denizlerine girilemeyen...

Peki ya şehir?

Plajları olmayan... Sokaklarına çöpler saçılmış... Bakımsız ve sahihsiz hayvancıkların aç-bi-ilaç ortalarında dolaştığı...

Kapkaççıların, hırsızların, tinercilerin, sahip oldukları bankaları soyanların, rantiyecilerin rahatça ortalıkta aşık attığı... İnsanlara mutluluktan çok, huzursuzluk, asabiyet, mutsuzluk veren yerleşim yerleri bana göre "KENT"dir!

Ya "ŞEHİR"ler"??? Dallarını göğe doğru uzanan, ya da kaldırımlara doğru sarkan ulu ağaçların caddelerin, bulvarların sağına soluna sıralandığı... Çocukça oyunlar oynayan çocukların, sevgiyle öpüşen sevgililerin, dinlenen huzurlu yaşlıların, kitap okuyan kadınların, gazete okuyan adamların kırılmamış bankalarında oturduğu... Rengarenk çiçeklerle, tertemiz havuzların süslediği ve kuş seslerinin insana huzur verdiği parkları olan...

Sarmaşıkların sarıp sarmalandığı, ağaçların arasında gizlenmiş gibi duran, belki de yüz yıllar önce yapılmış evlerin tertemiz sokaklar boyunca dizildiği... Yaşadığı yeri seven, oraya ait her şeyi koruyan, bitkiden hayvana, heykelden insana saygı duyan insanların yaşadığı yerler, benim için "ŞEHİR"dir.

"DÜŞ" benim için gece uyurken görülüp, sabah uyanıldığında belki hatırlanıp, belki unutulmuş bir yağın saçma sapan

"Sevi" de aşk demektir ama, bu yeni kelime daha yüzeysel, daha geçici duygulara, daha çok yakışan bir kelime gibi gelir bana. Ama aşk öyle mi?

olaylar silsilesidir. "RÜYA" ise bana göre, ulaşmak isteyip, bir türlü ulaşılamayan... Özleyip ama bir türlü kavuşulamayan... Dokunmak istense de, dokunulamayan sevgiliye ancak orada kavuşulan, kişiye özel şeylerin beyin kıvrımlarında gizlendiği sanal bir âlemdir.

"GİZ" deyince, kişinin herkesten gizleyip, kendine sakladığı şeyler aklıma gelir. "SİR" ise bence, iki kişinin ağızlarını mühür yaparak, ölünceye kadar aralarında sakladıkları çok özel durumlar veya olaylardır.

"BAKAN"lar, bizi refaha ulaştırmak üzere göreve gelen kişilerdir. Ama sanki "BAKAN" deyince bizlere "uzaktan bakan", dertlerimize, ihtiyaçlarımıza uzak kalan kişiler akla geliyor. Oysa, babamın ya da daha eskilerin deyişi ile "Falanca Vekaletin VEKİL"i dendiğinde, dertlerimize deva bulan,

beklentilerimize çare arayan, haklarımızı koruyan saygın kişiler hatırlanırdı.

Maddi değeri olan (ya da olmayan) bir şeyi bir yerlerde düşürerek, o şeyden mahrum olmak bana "YITİK" kelimesini çağırır. Oysa "KAYIP" denildiğinde aklıma önce "Kaybolan Yıllar" gelir... Sonra, ebediyen kaybedilen aile fertlerini, arkadaşları hatırlarım...

Emek harçayarak kazanılmış ama yanlış yatırım yaparak kaybedilen paralarla, yanlış davranışlar sonucunda kaybedilen mevkiiler de gelir aklıma...

Aşk ve Sevi

"AŞK"... hayatın en güzel rengi... hayatın cilvesi... bizleri uçuran... gözleri kör eden... kusurları örten... durduk yerde ağlatan... olmayacak şeylere güldüren... ayakları yerden kesen... bir daha asla yaşanamaz zannedilen...

"AŞK" bunlar ve bunlara benzeyen daha pek çok şeydir benim için... "SEVİ" ise, hani sanki genç kızlığa, delikanlılığa ilk adım atanların kalplerindeki ilk heyecanları anlatan bir kelimeymiş hissi uyandırır bende.

"SEVİ"de aşk demektir ama bu yeni kelime daha yüzeysel, daha geçici duygulara, daha çok yakışan bir kelime gibi gelir bana.

Yaşam ve Hayat

"YAŞAM" kelimesi ise kısa zaman dilimlerini çağırır. Yani bana göre "YAŞAM" dün ve yarındır.

Yani bugüne göre "YAŞAM" yakın geçmişle, yakın gelecektir. Ama "HAYAT", geniş bir yaşam sürecidir bence...

"HAYAT" kelimesi bana doğumdan ölüme kadar yaşanan süreci düşündürür. Bu süreç birkaç ayı da kapsayabilir, yüz küsur yılı da... Yani alnımıza yazılmış olan süre "HAYAT"tır. "HAYATIMIZ"dır...

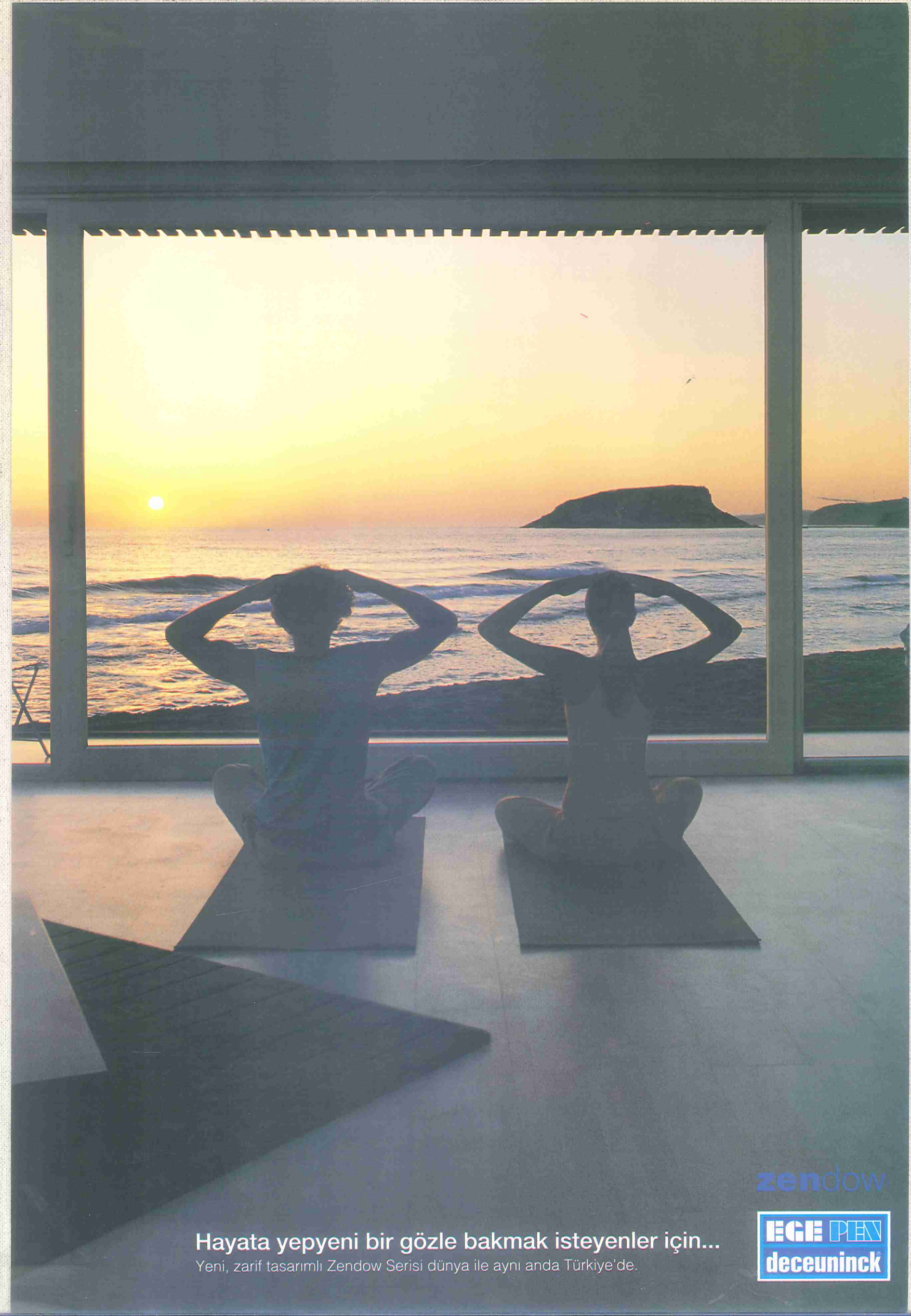
Bizlere Tanrı tarafından verilen ve değerini bilmemiz gereken en büyük armağandır.

Sevgili "EGİAD"lı dostlar...

Hepinize uzun ama ille de SAĞLIKLI HAYATLAR ve mutlu, neşe dolu günler diliyorum...

FÜSUN ÖNAL
fusunonal@e-kolay.net





Hayata yepyeni bir gözle bakmak isteyenler için...

Yeni, zarif tasarımlı Zendow Serisi dünya ile aynı anda Türkiye'de.

zendow

EGE PEN
deceuninck



Fransa'nın AB Anayasasına "Hayır" demesi ya da Türkiye'de Adem-i Merkeziyetçilik

Evren ALTINKAŞ - Dokuz Eylül Üniv. Ulus. İliş. Böl. Araştırma Görevlisi

Yazının başlığı size biraz garip gelmiş olabilir. Fransa'nın AB Anayasası'na referandumla "Hayır" demesi ile Türkiye'deki adem-i merkeziyetçi yapı arasındaki ilişkiyi kurmak; kanımca Türkiye'nin AB macerası açısından farklı bir bakış getirecektir.

II. Abdulhamit'in padişahlığı döneminde, II. Meşrutiyet'in hemen öncesinde 1902 yılında Fransa'nın başkenti Paris'te bir toplantı yapıldı. Birinci Jöntürk Kongresi de diyebileceğimiz bu kongrede çok ciddi tartışmalar yaşandı. Başını Ahmet Rıza'nın çektiği bir grup; Osmanlı Devleti'nin kurtuluşunun ancak "subaylar ve ordu"nun yönetime el koymaları durumunda sağlanabileceğini, devlet otoritesinin daha da merkezi olması gerektiğini ve modernleşme hareketleri sayesinde Batılı devletlere ayak uydurulabileceğini iddia etmekteydi.

Ahmet Rıza grubuna karşı çıkan grup ise, daha sonra Hürriyet ve İtilaf Fırkası'nın da nüvesini oluşturacak gruptu ve başını Prens Sabahaddin çekiyordu. Sabahaddin ve ekibi; Osmanlı Devleti'nin merkezden yönetilmesinin devleti büyük bir çöküşe sürüklediğini, gerekirse yabancı devletlerin müdahalesiyle devletin ayakta durabileceğini, ordunun siyasete karışmaması gerektiğini ve adem-i merkeziyetçiliği savunmaktaydı.

Kongreden sonra

Kongrede çoğunluk, Ahmet Rıza ve ekibinin elindeydi ve sonuç olarak, Prens Sabahaddin ve ekibi Jöntürk hareketi içinden çıktı. Kongreden galip çıkan İttihat ve Terakki; 1908 yılında II. Meşrutiyet'in ilanını sağlayarak, Osmanlı Devleti'nin Cumhuriyet'e dek uzanan dönüşümü geçirmesinde önemli bir adım attı. 1902 yılındaki bu kongreden çoğunluk olarak çıkan, II. Meşrutiyet'in ilanını sağlayan, Osmanlı Devleti'ni I. Dünya Savaşı'na sokan, Kurtuluş Savaşı sırasında Mustafa Kemal Atatürk'ün yakın arkadaşları arasında bulunan, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasıyla birlikte yaşanan toplumsal ve siyasi dönüşümde etkili olan bu kesim; kuşkusuz ki, Türkiye Cumhuriyeti'nin iç ve dış politika anlayışının şekillenmesinde çok önemli bir rol oynamıştır.

Devletin merkezi bir yapıya sahip olduğunu, ordunun her zaman koruyucu/kollayıcı bir kurum olarak önemli bir rol oynadığını, yabancı devletlerin işgalci ve saldırgan yapılarının beraberinde açgözlülüğü getirdiğini savunan bu akımın temsilcileri; Türkiye Cumhuriyeti'nin geçirdiği tüm dönüşümlerde aktif olmuşlardır. Öte yandan; adem-i merkeziyetçi, liberal, devletin küçülmesini savunan siyasi/ekonomik görüş ve temsilcileri belki de 1902 Kongresi'nin de beraberinde getirdiği bir iç tepki olarak ikinci planda kalmışlardır.

İşte bu tarihsel çatışma ve beraberinde getirdiği tar-

tışmalar; özellikle 1990'lardan itibaren daha istekli ve yoğun bir şekilde propagandası yapılan ve Türk dış politikasının birincil önceliği haline gelen "Avrupa Birliği Üyeliği" idealinin nasıl ve ne şekilde gerçekleştirileceği hususunda çok hayati bir önem kazanmıştır. Türkiye'deki çevre-merkez çatışmasını da göz önüne alırsak; devletin küçülmesini isteyen, ordunun siyasetteki rolünün azaltılmasından yana tavır koyan ve ulus-devletler yerine "uluslar üstü" bir yapı kurmayı hedefleyen Avrupa Birliği'ne tam üyelik hayali, Türkiye'de adem-i merkeziyetçi görüşün de "liberalizm" adı altında güç kazanmasını beraberinde getirmiştir.

Fransa ile Türkiye benzerliği

Kısacası; 1902'deki Kongre'de muhalefete düşen adem-i merkeziyetçi yapı, Avrupa Birliği tartışmaları çerçevesinde sesini daha şiddetli duyurmaktadır. Bu aşamada; Avrupa Birliği Anayasası'nın referandumuna sunulması ve Fransa'dan "Hayır" oyunun çıkmasını, az önce bahsettiğim tartışmayla yakından bağlantılandırabiliriz.

Fransa'daki katı Cumhuriyetçi ve Liberal anlayış arasındaki çatışma temel hatlarıyla Türkiye'deki tartışmaya benzemektedir. Avrupa kıtasındaki tek "laik" ülke olan Fransa'da da devletin merkezi yapısına önem verilmekte, toplumsal dönüşüm süreci içinde "aydın"ların önemi vurgulanmaktadır. Avrupa Birliği Anayasası'na "Hayır" denmesi de bu kesimin halen güçlü olduğunu göstermektedir. Kısacası; "Hayır" oyu, Fransa'daki adem-i merkeziyetçi kesimin mağlubiyeti olarak görülebilir.

Varmak istediğim sonuç; ulus-devlet olan Türkiye ve Fransa'nın kurucu ideolojileri ve "seferber edici aydın"larının devletçi/merkeziyetçi olmaları konusundaki benzerlikleridir. Oysa; hem Fransa'da hem de Türkiye'de ademi-merkeziyetçilik, ya da güncel adıyla liberalizmin güçlenmekte olduğu iddia edilmektedir. Gerek Türkiye'de, gerekse Fransa'da "devletçi/ aydın" kesimin "uluslar üstü" bir Avrupa Birliği fikrine sıcak bakmalarının altında belki de bu temel sebep yatmaktadır.

Devletlerin ve toplumların tarihlerini karşılaştırırken dikkat edilmesi gereken son ve çok önemli bir nokta da; toplumların bilinç düzeyleridir.

Türkiye için Avrupa Birliği üyeliği "ekonomik refah, istikrarlı bir ekonomi" şeklinde lanse edilmekteyken; Fransa için Avrupa Birliği Anayasası ve siyasal birlik; "ulus-devletin yıpranması" anlamını taşımaktadır. Taşınan ve taşıttırılan anlamlar konusunda medyayı daha bilinçli takip etmek kuşkusuz Avrupa Birliği maceramızın neden bir yılan hikayesine döndüğünü daha net bir şekilde gözler önüne serecektir.

Volkswagen Caddy

Dile benden ne dilersen!



Standart donanım

ABS
ASR
EBC
EPS

825 kg yük
kapasitesi



3.2 m³
kargo bölümü



700 mm
genişliğinde
kayar kapı



Bir depoyla
1175 km*



Sadece bir emrinizle ticaretin ağır yüküne kafa tutuyor: Yükleysin, vurun yokuşa! Dar sokaklar, bozuk yollar ona vız geliyor. Sarsmıyor, savrulmuyor. Hayran bırakan tasarımı tüm iddianızı ispatlıyor. Yakışıklı olduğu kadar hesabını da biliyor: Yakıtı koklayarak yakıyor. Üstelik "her şey dahil" fiyatıyla size çok yakın... Caddy Van mucizesi Volkswagen Yetkili Satıcısı Gönen'de sizi bekliyor!

• ABS • ASR • EBC • EPS • Hava yastığı • Pompa enjeksiyonlu TDI motor • Dört tekerlekte disk fren • Yükseklik ve derinlik ayarlı direksiyon • Ön ve arka viraj denge çubukları • Klima • Yol bilgisayarı • Elektrik kumandalı camlar • Elektrikli ve ısıtmalı yan aynalar • Uzaktan kumandalı merkezi kilit • CD çalarlı radyo • 12 yıl paslanmazlık ve 2 yıl sınırsız kilometre mekanik garanti...

* 1.9 TDI 105 PS Caddy Van için 90 km/h sabit hızda ve yarı taşıma kapasitesinde geçerlidir.

Volkswagen Caddy. Mucizenin ta kendisi!

Volkswagen Yetkili Satıcısı **Gönen**

Şehitler Cad. No:145 35230 Alsancak - İZMİR Tel: (0232) 463 50 75 Pbx - (0232) 464 49 82/83 Faks: (0232) 421 87 08

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



Ticari Araç



ABD politikası ve genişleyen BOP

Sedat İLHAN - Emekli General



Başbakanın 6-8 Haziran ABD ziyaretinin bilinen sonuçlarının ABD Ulusal Stratejisinin bir uygulamasından kaynaklandığını kabul etmeliyiz. ABD dış politika uygulamalarının parçaları tek tek ele alınırsa yanıltıcı olabiliyor. Amerika'nın çevremizde bizi ilgilendiren; Irak ve Afganistan'daki görünüş, Rusya'ya karşı tepkili durum, AB ile ilişkileri, Gürcistan girişimi, Polonya-Macaristan-Bulgaristan-Romanya-Ukrayna ve Baltık ülkelerinin Fransalmanya'ya rağmen ABD politikasını desteklemeleri, Azerbaycan'ın NATO üyesi yapılma çabası, Orta Asya Cumhuriyetleri ile yakın ilişki v.b. dış politika olayları ve ülkemizle olan ilişkileri bir büyük stratejinin parçalarını oluşturmaktadır.

ABD'nin Ulusal Stratejisi

ABD Ulusal Stratejisi: " Serbest ve hakça bir ticareti; işgücü, sermaye, hizmet ve malın serbest dolaşımını yoluyla, kendi çıkarlarına hizmet edecek bir barış ortamı içinde (Pax Americana), bütün dünyaya yaymak (Globalism) ve halkının yaşam düzeyini yükseltmeyi amaçlayan ulusal hedefine ulaşmaktır." şeklinde özetlenebilir.

Avrasya Amerikan ulusal stratejisinin temel uygulama alanıdır. Ulusal stratejisinin Avrasya'daki uygulanması sürecinde antidemokratik uygulamaları ve Kitle İmha Silahları ile (WMD-Weapons of Mass Des-

tructions) engel oluşturabilecek, terörizme kaynaklık yapabilecek engelleyici yönetimler demokratik yapıya kavuşturulmalıdır. Bu uygulamada Önleyici Saldırı (Preemptive Strike), Silahlı Güç (Hard Power) kullanılabilceği gibi, diğer ekonomik, politik, sosyal, kültürel destekleri içeren Yumuşak Güç (Soft Power) de uygulanabilecektir.

Türkiye'nin de adı var

Başlangıçta bu amaçla ortaya atılan Kuzey Afrika ve Büyük Orta Doğu Projesi (Türkiye de kısaca BOP- Büyük Orta Doğu olarak adlandırılan proje) için, kuramı resmileştiren bir belgenin bulunmaması ve bütçesinin olmaması eleştirilmiş ve güven vermediği söylenebilmiştir.

Bunun üzerine proje genişletilmiş "Daha Büyük Orta Doğu ve Orta Asya Geliştirme Kanunu (Greater Middle East and Central Asia Development Act of 2004, Introduced in Senate)" teklifi ile Orta Asya'yı da içine alan yeni bir kuram, bütçesi ile beraber Senatoya sunulmuştur. Bugün Gürcistan, Kırgızistan ve Özbekistan'daki olaylar bu kuram ile açıklık kazanmış olmaktadır. Bu projede Türkiye'ye ismen yer verilmiş ve Avrupa Birliği üyeliğine duyduğu özleminden yararlanılabilecek, ekonomik gelişme ve istikrar yönlerinden bölge için mihver rolü oynayabilecek bir ülke olarak düşünüldüğü belirtilmiştir(1)

Bu kanun teklifi iki defa görüşülüp Dış İlişkiler Komitesine gönderilmiştir. Bu arada, Washington Enstitüsünde sürdürülen tartışmalarda Başbakanlık danışmanı; güvenlik üzerinde çok durulmasının yardımcı olamayacağını, bunun yerine daha çok kültürel ve sosyal faktörler üzerinde durulabileceğini,(2) akademisyenler ise Türkiye'nin ülkelerdeki durumu değiştirebilecek en uygun ülke (Katalizör) olduğunu belirtmişlerdir.(3) Bu konu üzerinde yurt içinde de uzun tartışmalar yapılmıştır. Ancak, bugün Projenin Orta Asya'yı da kapsamına alması nedeniyle projenin yeni baştan tartışılması kaçınılmaz olmaktadır.

Yanlışta düşmeyelim

İlişkileri yürütürken Amerika ile ilgili bir gerçeği daha bilmemiz gerekiyor. Avrupa'nın parlamenter yönteminden daha etkin ve hızlı işleyen ABD demokratik çarkının özellikleri ve dış politikanın uygulanmasında -Ulusal Stratejisindeki- süreklilik (Sustainable Foreign Policy) bazı farklı görüşlerin yanlış değerlendirilmesine neden olabilmektedir. Noksanların ve yanlışlıkların belirtilmesi hemen sonuca mal edilmektedir. Biz bu yanlışta düşmemeliyiz. Eğer düşünürler ABD dış politikasını eleştirerek bugünkü girişimlerde; Realist yerine İdealist, İç Dönüklük -Isolationism- yerine Uluslararası İşbirliği, Tekyanlı hareket -Unilateralism- yerine Ortaklaşa Girişimler -Multilateralism- istiyorsa ve Irak'tan çıkılmasını dahi önerebiliyorsa, bunu sadece bir uygulama seçeneği önerileri olarak kabul etmeli ve uygulananları politika yanlışları olarak nitelememeliyiz. Yapılanlar çok sert şekilde eleştirilebiliyor fakat dikkat edilirse, Ulusal Stratejinin- uygulama yönteminin temelinde hiçbir değişiklik önerilmiyor.

Uygulamada yeni yöntemler

Türkiye-Amerika ilişkileri; 6-8 Haziran tarihinde yapılan da dahil bu tür ziyaretlerin, dış politikada ayrıntı ve değişken sayılabilecek sonuçları ile değil, yukarıda belirtilen Amerikan Ulusal Stratejisi ve Türk Güvenlik Politikasının karşılıklı çıkarlar açısından uyum derecesi ile değerlendirilmelidir.

Amerika, ulusal stratejisinin-Uygulama Yönteminin uygulanmasında dış politika açısından yeni yöntemler geliştirmiştir.

Önleyici Saldırı anlam olarak biraz daha yumuşatılarak, ortaya yeni bir kuram çıkarıldı: Zorlayıcı Dip-



lomasi -Coercive Diplomacy-. Gerçektiğinde kuvvet kullanmayı gerektiren zorlayıcı politik girişimleri içeriyor. Başkan Bush'un isteklerindeki katılık bu politikanın gereğidir. Bu politika; ulusal stratejinin uygulanmasında karşılaşılabilecek güçlüklerde her türlü politik, ekonomik, sosyal, kültürel, teknolojik ve bilimsel zorlayıcı girişimlerin, karşıt durumlarda olanlar üzerinde uygulanabileceğini ve son olarak da kuvvet kullanabileceğini be-

lirleyen bir kuramı ortaya koyuyor.

Ayrıca Kamusal Diplomasi -Public Diplomacy- yolu ile de sorunların irdelenmesini bütün dünya kamu oyununun ilgi alanına sokmak gibi bir başka girişim de sürdürülmektedir. İlişkilerimizde bu tutum farklılıklarını ayrıntısı ile değerlendirmeliyiz.

Özetle Türkiye, politik özellikleri olan güçlü bir ülke ile komşu olmuştur. Bu büyük güç ile ilişkilerimizin işbirliği şeklinde sürdürülmesi adeta kaçınılmaz olmaktadır. Türkiye'nin ABD'nin ulusal stratejisinin merkezinde bulunduğu gerçeği unutulmamalıdır. Türk çıkarlarının duyurulmasında bizim ona gereksinim duyduğumuz kadar onun dış politikasının ulusal stratejisine uygun olarak uygulanmasının da Türkiye'ye bağlı olduğu daima hatırlanmalıdır.

Bu işbirliğinin; uluslar arası hukuk sistemi içinde olmasına, NATO rolünün unutulmamasına ve Atatürk Düşünce Yönteminden taviz vermeden yürütülmesine önem vermemiz gerekiyor.

Kaynaklar:

1- Greater Middle East and Central Asia Development Act of 2004 (Introduced in Senate)April 8,2004.(SEC.3.FINDINGS,8-Turkey,which should be supported in its aspirations for membership in the European Union ,plays a pivotal and unique role in efforts to bring economic development and stability to the Greater Middle East and Cental Asia.)

2- NATO,Iraq and The Greater Middle East, Egemen Bağış,The Washington Institute for Near East Policy,May17,2004.(Too much emphasis on security might be unhelpful; instead, more focus should be placed on cultural and social factors of the individual countries.)

3-The Greater Middle East,Soner Çağatay,Coordinator,The Washington Institute For Near East Policy,National Review On Line, April 2,2004.(No country is better poised to catalyze this process than Turkey,)



Dünya, Ege mavisinde buluşuyor

11-21 Ağustos 2005 tarihlerinde yapılacak olan Dünya Üniversite Oyunları'na dünyanın 170 ülkesinden 9 bin 500 sporcu katılacak





UNIVERSIADE 2005 İZMİR

İzmir, 2005 yılının 11-21 Ağustos tarihleri arasında Dünya Üniversite Oyunları'na ev sahipliği yapacak. 23. Universiade 2005 İzmir'de müsabakalar; voleybol, eskrim, basketbol, futbol, okçuluk, yüzme, atlama, su topu, tekvando, cimnastik, tenis, yelken güreş ve atletizm dallarında gerçekleştirilecek.

Spor müsabakalarının yanı sıra, bu dönemde sergilenecek olan kültürel etkinlikler, Türk kültürünü dünya gençleri ile buluşturmaya hedefliyor.

İzmir'de 23'üncüsü yapılacak olan oyunların 22'incisi Güney Kore'nin Daegu kentinde 2003 yılında 174 ülkeden yaklaşık 7 bin katılımcı ile gerçekleştirilmiştir.

Dünya Üniversite Oyunları'na yaklaşık 170 civarında ülkeden, 9 bin 500 dolayında sporcu ve teknik adamın gelmesi bekleniyor.

Oyunlar süresince sporcuların barınması için İzmir merkeze on kilometre uzaklıkta Uzundere mevkiinde "Oyunlar Köyü" oluşturuldu.

Altı değişik tipte 934 konutun yer aldığı ve 353 bin 67 bin metre karelik alanda inşa edilen Oyunlar Köyü, bol yeşil alanları, sosyal tesisleri ve alışveriş mekanları ile sporcuların her türlü gereksinimini karşılayacak bir alan haline geldi.

Dünya Üniversite Oyunları'nda sporcu ve delegasyona sunulacak yiyecek servisleri de belirlendi. Günlük 6 bin kalori esas alınarak hazırlanan menülerde Türk mutfağının seçkin

Universiade 33 yıl önce düzenlenen Akdeniz Oyunları'ndan sonra, dünyanın ikinci büyük organizasyonuna ev sahipliği yapacak İzmir'in 'olimpiyat kenti' kimliğini tescilleyecek

örnekleri ile Dünya mutfaklarından örnekler sunuluyor. Ayrıca vejeteryan yemek listesi de hazırlanıyor.

Oyuncuların ve gönüllülerin dinsel ihtiyaçlarını karşılamak için köyde dört çadırdaki dinsel merkezler oluşturuldu.

İzmir ve Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlayacak olan 23. Universiade 2005, İzmir'de 9 bin, 9 bin 500 gönüllü görev yapıyor.

İzmir'deki tüm hastaneler oyunlar süresince görevli sayılacak. Oyunlar Köyü'nde doping kontrollerinin de yapılabileceği bir Sağlık Merkezi oluşturuldu.

Bu büyük organizasyonu gerçekleştiren İzmir, benzer etkinlikleri tekrar yapabilmek için uluslararası standartlara uygun spor ve sağlık tesisleri alt yapısına kavuşurken, çeşitli ülkelerden gençleri bir araya getirerek, dünya barışının gelişmesine de katkıda bulunacak.

Olimpiyat kenti İzmir

"23. Universiade Yaz Oyunları ile Olimpiyat kültürüyle tanışacak olan İzmir ve Türkiye, önümüzdeki yıllarda benzer organizasyonları düzenleyebileceği tesislere kavuşacak. Oyunlar süresince İzmir ve Türkiye'nin dünyada tanıtımı gerçekleşecek. Turizmde yaşanan hareketlilik İzmir ve çevresindeki ekonomik yaşamı canlandıracak.

11 Ağustos'ta açılış törenlerini ile başlayacak ve 21 Ağustos'ta da kapanış törenleri ile son bulacak organizasyondan

"Sayılarla Universiade"

Oyunlara 170 ülkeden 9 bin

dolayında sporcunun katılımı bekleniyor.

Katılımcı, teknik heyetler ve yakınları ve izleyicilerle birlikte İzmir, 30 bin civarında konuğu ağırlamaya hazırlanıyor.

Organizasyonda 700'den fazla hakem ve teknik personel görev yapıyor.

Oyunlara 1000'e yakın VIP misafir katılıyor.

Oyunlar süresince 9500 gönüllü görev yapacak.

Oyunları 200'e yakın basın mensubunun izlemesi bekleniyor.

Oyunları 700 bin kişinin izleye-

ceği tahmin ediliyor.

Ulaşım, sağlık, dış ilişkiler, pazarlama halkla ilişkiler ve bilgi teknolojileri gibi komisyonlarda 18 bin den fazla personelin görev alması planlanıyor.

Oyunlar süresince her gün 30 bin öğün yemek servis edilecek.

Oyunların tanıtımı için harcanan para 5 trilyon lira.

Dev organizasyon için harcanan para ise toplam 340 trilyon lira.



Audi

Bütün otomobiller beklentileri karşılar.



Ama sadece biri limitleri zorlar...

Yeni Audi A4

Sportif çizgileriyle dinamizmi ve estetiği bir arada sunan yeni Audi A4, şimdi de fiyatıyla limitleri zorluyor. Yeni Audi A4, **30.650 €**'dan başlayan fiyatlarla Gönen'de...



sonra İzmir Türkiye'nin tüm şehirlerinden farklı olacak. Çünkü olimpiyat yapmış dünyanın sayılı kentlerinden biri olacak.

İzmir nasıl seçildi?

Yirmi birincisi 2001 yılında, Çin'in Pekin kentinde, yirmi ikincisi 2003 yılında Kore'nin Deagu kentinde yapılan Üniversite Yaz Oyunları'nın yirmi üçüncüsü 11-21 Ağustos 2005 tarihleri arasında İzmir'de gerçekleştirilecek. 11 Mayıs 1999 tarihinde İzmir, Manisa, Aydın illerinde birincisi düzenlenen Türkiye Üniversiteler Spor Oyunları sırasında, Federasyon Başkanı Kemal Tamer, aralarında Devlet Bakanı Fikret Ünlü'nün de bulunduğu bir toplantıda Üniversite Yaz Oyunları'nın İzmir'de yapılması teklifini, dönemin İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Piriştina'ya götürdü.

Gösterilen sıcak ilgi üzerine, 1999 yılında Palma'da düzenlenen oyunlar sırasında incelemelerde bulunmak üzere bir heyet oyunlara gönderildi. Alınan olumlu görüş neticesinde 25 Kasım 1999 tarihinde FISU'ya başvuruda bulunuldu. Kanada, Meksika ve Kore'nin de aday olduğu 23. Üniversite Yaz Oyunları kapsamında inceleme yapmak üzere FISU'nun Supervizyon Komitesi 2000 yılının Ocak ayında İzmir'e geldi. 14 Temmuz 2000 tarihinde Çin'in Pekin kentinde adaylık dosyası FISU'nun onayına sunuldu ve 23. Üniversite Yaz Oyunlarının İzmir'de yapılmasına karar verildi. Takip eden ilk ay içerisinde de 23. Üniversite 2005, İzmir'in Organizasyon Komitesi resmen kuruldu.

UNIVERSIADE AMBLEMİ

İzmir Körfezi
oyunlarla birleşti



UNIVERSIADE 2005
İZMİR

İzmir Körfezi'nin kuşbakışı görünümünden esinlenen "U" harfi aynı zamanda birçok kültürü bir araya getiren Üniversite Yaz Oyunları'nın "U" harfine de uyum sağlıyor. Düzgün dış çizgisi Üniversite Yaz Oyunları'nın düzenini vurgularken, iç kısmındaki yumuşak dalgalı bir araya gelen kültürlerin ahengini tanımlıyor.

OYUNLARIN SEMBOLÜ

İzmirli ona "EFE" dedi

23. Universiade 2005 İzmir'in maskotluğunu, İzmir Kuş Cenneti sakinlerinden, Latince adını İzmir'den alan İzmir Yalı Çapkını (Halcyon Smyrnensis) yapıyor. Maskotun adı Tansaş tarafından düzenlenen "Maskot İsim Yarışması"na gönderilen yaklaşık 25 bin öneri arasından "Efe" olarak belirlendi. Türkiye'de ilk defa gerçekleştirilecek böyle-



sine büyük bir spor organizasyonuna Ege Denizi'nin mavi rengi ilham kaynağı oldu ve 23. Universiade 2005, İzmir'in

sloganı ise "Dünya Ege Mavisinde buluşuyor" olarak belirlendi. 2005 yılında Dünya gençliği ile anavatanı İzmir'de buluşmak üzere sabırsızlanan bu sevimli kuş, 23. Universiade'in rengarenk anılarını göç ettiği ülkelere beraberinde götürecektir.

"AÇILIŞ KAPANIŞ TÖRENLERİ"

Oyunlar, 11 Ağustos 2005 Perşembe günü Atatürk Stadyumu'nda "Güneşin Doğduğu Yer Anadolu" isimli dev bir gösteri ile açılacak. Açılış ve kapanış törenlerinde İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya Devlet Opera ve Baleleri'nden profesyonel sanatçılar ile çeşitli dernek ve okullardan gelenlerle birlikte 858 dansçının yer alacağı gösteriler, ülkemizin köklü tarihini, ev sahipliği yaptığı Anadolu Medeniyetleri'nin kültürel çeşitliliğini gözler önüne koyacak. Törenlerin Sanat Yönetmenliği'ni İstanbul Devlet Opera ve Balesi'nden Yavuz Özdel, Genel Koordinatörlüğünü İstanbul Devlet Opera Balesi Sanatçısı Kerem Kuraner, Artistik Direktörlüğü İstanbul Devlet Opera Bale Sanatçısı Sibel Sürel yapıyor. Mercan De'nin Genel Müzik Direktörlüğü'nü üstlendiği gösterinin müzikleri otantik motifler eklenerek yazıldı.

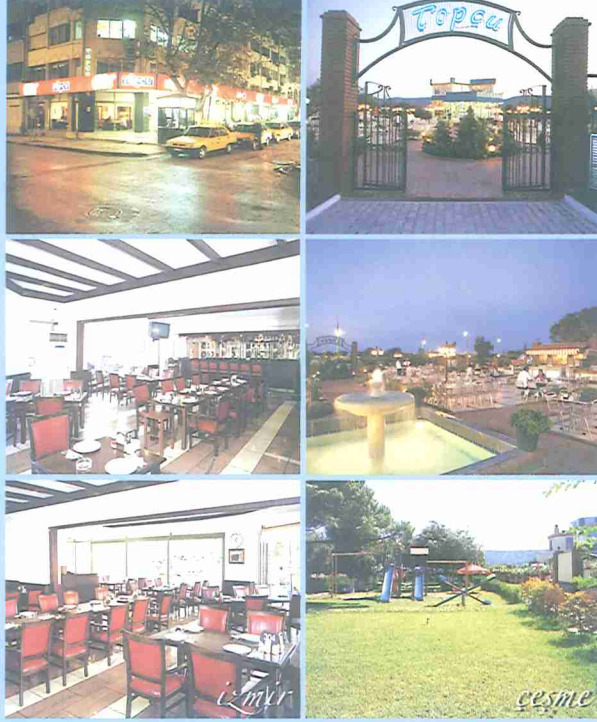


Yarışma branşları

İzmir'in ev sahipliğini üstlendiği oyunlar; 10 zorunlu ve 4 isteğe bağlı olmak üzere 14 dalda gerçekleştirilecek. Kıran kırana geçecek spor müsabakaları şöyle; Atletizm, Basketbol, Voleybol, Futbol, Sutopu, Eskrim, Atlama, Yüzme, Tenis, Jimnastik, Yelken, Güreş, Taekwondo, Okçuluk.

48.
YIL

— Dünden Bugüne Değişmeyen Lezzet. —



TOPÇU

Kazım Dirik Cad. No:3 A Pasaport İZMİR
Tel: 425 90 47 - 484 62 61

Çeşme Ilıca Yolu Trafo Kavşağı ÇEŞME
Tel: 723 03 42



Bayrağı İzmir'e "0" getirdi

Izmir Büyükşehir Belediyesi eski Başkanı Rahmetli Ahmet Priştina, Universiade'ın İzmir'e gelmesinde en büyük paya sahip insandı. Hazırlıkları başlattı, olimpiyat bayrağını Kore'den alıp İzmir'e getirdi. Ancak bugünü görmek ona nasip olmadı. Onu saygı ve şükranla anıyoruz



Atatürk yüzme havuzu baştan aşağı yenilendi.



Atatürk Spor Salonu da pırl pırl görünüme kavuştu.



Atatürk Stadi'nı, yıllardır bu kadar güzel görmemiştik.

İzmir 47 dev tesis kazandı



Güven Erkaya Spor salonu yeni kazandığımız tesislerden.



Karşıyaka Spor Salonu, İzmir'in ikinci büyük salonu oldu.



Tesisleşmeden, komşu il Manisa da nasibini aldı.



500 bin seyirciye ihtiyacımız var

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, oyunlar için her şeyin tamamlandığını tek beklenenin seyirci olduğunu söylüyor. Uzun bir süredir mesailerinin büyük bir bölümünü üniversite olimpiyatları için ayırdıklarını söyleyen Kocaoğlu ekliyor:

"Bu İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin Türkiye'ye kazandırdığı bir proje. Bu çerçevede planlar Özel İdare, Gençlik ve Spor Müdürlüğü ile Belediye'nin organizasyonu olarak yapıldı. Organizasyon büyükşehir bünyesinde. Göreve geldiğimizde yasa yoktu. Bu organizasyon için TBMM'den yeni yasa çıktı. Biz de hükümet desteği ve yatırım gücü sağladık. Başbakanımız ve Başbakan Yardımcımız Mehmet Ali Şahin'in çok büyük katkıları oldu. O gücü arkamızda hissetmeseydik işimiz zordu."

Amaçlarının devraldıkları bu görevi hatasız tamamlamak olduğunu kaydeden Kocaoğlu, tribünlerin dolması için 500 bin seyirci beklediklerini söylüyor.

Kocaoğlu, bunun bir spor organizasyonu olmasının ötesinde tanıtımda da hem İzmir hem de Türkiye için bir dönüm noktası olacağını ifade ederek, "Spor şemsiyesi altında dünya gençlerinin bulunduğu, yaşadığı bir şölen aslında. Gençliğin de verdiği heyecanla burada çok şey yaşanacak. 23. Universiade'la rekor bir katılım yaşanacak. Üniversiteli sporcular ülkelerin geleceğine yön verecek gençlerden oluşuyor. Onlar buradan ülkelere bizim yansıttığımız Türkiye, Ege, İzmir imajı ile gidecekler. Onlara ömür boyu unutamayacakları bir süreç yaşatmak istiyoruz. Ayrıca bu deneyim gücüyle bundan sonraki organizasyonlara ev sahipliği yapma şansımız daha da yüksek olacak" diyor.

Oyunlar için herşey tamam. Şimdi tek beklediğimiz salonları, stadları dolduracak seyirci. Artık bütün iş İzmirilerde

Üniversite oyunlarının ekonomik boyutuyla ilgili bilgi veren Kocaoğlu şunları anlatıyor:

"Oyunlar için yapılan tesislere 200 milyon dolar harcandı. Yurt dışından gelecek sporcu, yönetici, hakem, teknik eleman ve basın mensuplarının, kent dışından gelecek konuklar ve seyirciler İzmir'de ekonomik canlılığa neden olacak. Satın almaların çok büyük bir bölümü de İzmir'den yapıldı. İl Özel İdare 13 milyon, Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü 65 milyon, İzmir Büyükşehir Belediyesi 100 milyon, Ege Üniversitesi 2.5 milyon, Celal Bayar Üniversitesi 40 bin, Hazırlık ve Düzenleme Kurulu 130 milyon YTL bütçe ayırdı. Bu veriler spor ekipmanları, aynı ve personel yardımı gibi rakamları içermiyor. Sadece salonların elden geçirilmesi ve inşaatlar için ayrılan bütçeler bunlar. Tanıtıma ayrılan bütçe ise 6 milyon YTL'dir."

Oyunlara katılımın rekor düzeyde olduğunu da kaydeden Kocaoğlu, "En son yapılan UNIVERSIADE'larda katılan sporcu sayısı 6 bin civarındaydı. 23. UNIVERSIADE 2005 İzmir'de rekor bir katılım var. Sporcu sayısında 7 bini aşacağız" diye belirtiyor. İzmir'in kazanımlarını ise şu şekilde sıralıyor. "Tesislere bakıldığında İzmir Türkiye'nin en zengin kenti oldu. Yıldız sporcular yetiştirebilecek. Bundan böyle uluslararası müsabakalara aday olabileceğiz. Bu turnuvaları izleyen gençlerimiz starlığa özenecek, spora daha fazla yönelecek. 23. Dünya Üniversiteler Yaz Spor Oyunları organizasyonu sayesinde İzmir, benzer uluslararası spor organizasyonlarına ev sahipliği yapabileceği sağlıklı bir spor alt yapısına kavuştu. Daha şimdiden, 2010 yılında ülkemizde gerçekleştirilecek olan Avrupa Basketbol Şampiyonası programına İzmir ve Halkapınar Spor Salonu da dahil edildi."

El Aletleri ve Sıcak dövmede 35 Yıllık Tecrübe

1968'den günümüze İzeltas, sıcak dövme parça ve el aletleri üretimi ile, otomotiv ve savunma sanayine, tarım aletleri sektörüne, elektronik sanayine, havacılık ve denizcilik sektörüne, ağır iş makinaları 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.

K-Q
TS-EN-ISO
9000

TS-ISO 9002



TUV
PRODUCT SERVICE

1000 V
EN 60900



İZELTAS

İZMİR EL ALETLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Kemalpaşa Caddesi No:41 Işıkkent - İZMİR Tel: 0.232 472 13 75 (Pbx) Fax: 0.232 472 13 78 <http://www.izeltas.com> e-mail: info@izeltas.com



Oyunlara İzmirliler ruh verecek

Taha Aksoy, "Yapılan tesisler, alınan malzemeler bu işin bedeni. Burada organizasyon için özveriyle çalışanlar bu işin akli. Ama hayat vermek için bir de ruha ihtiyaç var. İzmir'in bu ruh olması gerekiyor. Güvenlik, sağlık ve trafik nedeniyle yaşanacak sıkıntılar için İzmirlilerden anlayış ve destek bekliyoruz. Ülkemizin ve kentimizin tanıtımı için son derece önemli olan 23. Üniversite Yaz Oyunları dünyaya açılışımızda önemli bir dönüm noktası" diye konuştu.

23. Uluslararası Üniversite Yaz Oyunları Universiade-2005'e ilginiz ne zaman başladı? Çalışma hayatınız nasıl etkilendi?

Universiade ile seçim kampanyası döneminde de ilgilenmiştim. 3 Ekim 2004'te sayın Başbakan aradı. Universiade konusunda yeni bir girişimde bulunacaklarını ve benim burada genel koordinatör olarak görev yapmamı istedi. Ben de çalıştığım şirketin iznini alman gerektiğini ilettim. Sayın Başbakan'a 5 dakika sonra geri arayarak görevi kabul ettiğimi bildirdim.

Bu koltukta oturmak zor mu?

Bu fikrin doğuşunun üzerinden 5 yıl, oyunların İzmir'e alınmasının üzerinden 4 yıl geçti. Ben son dörtte birlik zaman dilimine yetiştim. Ben koltuğa oturduktan sonra zaman daha bir hızlı aktı gibi geldi. Cidden büyük bir stres yaratıyor. Güldüğümüze bakmayın zamanın akışı bizi daha da sıkıştırıyor. Çok iyi bir ekiple çalışıyoruz. Arkadaşlarımın hepsi projeye gönülden bağlılar. Bu işi kolaylaştırıyor. Ama zamanın azlığı ve bütçenin kısıtlı olması işi zorlaştırdı. Tesislerin zamanında ve uluslararası standartlara uygun yapılması cidden zorlu bir işti.

Günde kaç saat çalıştınız ve çalışmaya devam ediyorsunuz?

İş akışı olarak bütün gecikmelere

Universiade sadece para veya iyi bir ekip çalışmasıyla başarıya ulaşmaz. Hayat vermek için bir de ruha ihtiyaç var

rağmen tatminkar bir hızla çalıştık ve bugünlere geldik. Burada çalışma saatleri yalnız benim için değil bütün ekip arkadaşlarım için belli olmuyor.

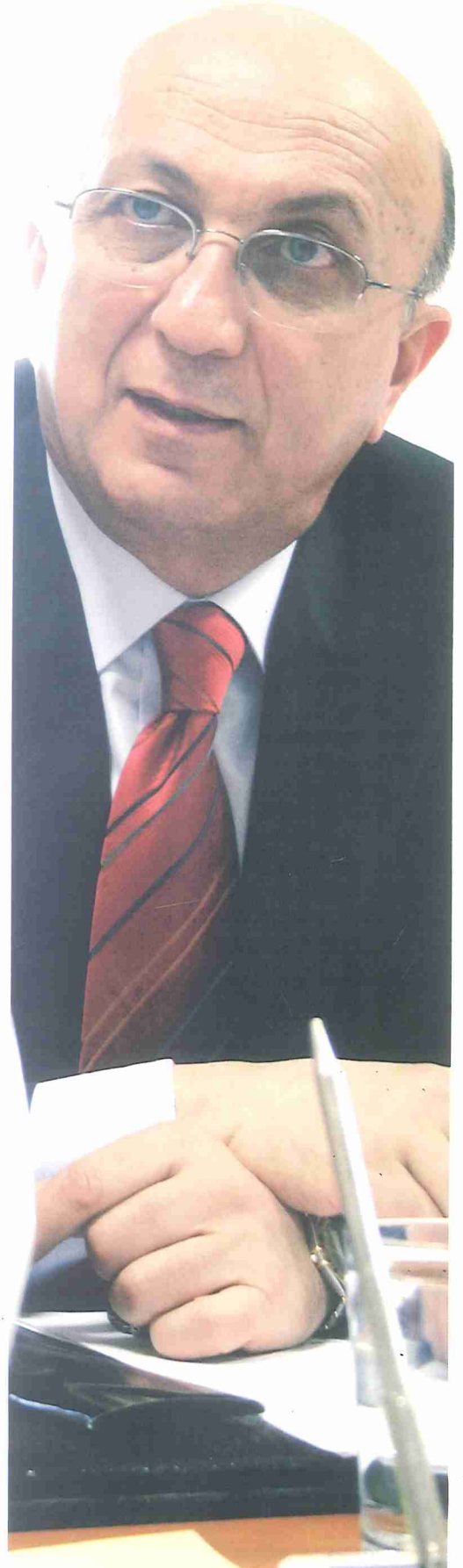
Başbakan sizi tercih etti. Bu görevin getirdiği sorumluluğu nasıl dengeliyor sunuz?

Amacınızın ne olduğu, neyi hedeflediğiniz ve bu amacın çevrenizde olan insanların is-

tekleriyle örtüşüp örtüşmediği çok önemli. Adaylık sürecinde de adaylık sonrasında oluşacak bir görevde de çok yoğun çalışacağımı biliyordum. Onun için kızlarımla, eşim ve annem-babam ile konuştum. Çünkü onlara ayıracağım vakitten çalışacağımı biliyordum. Hepsi bana koşulsuz olarak destek oldular. Universiade için de bu söylediklerim geçerli. Projenin İzmir ve Türkiye için ne kadar gerekli olduğunu bilincindeyiz. Çalışılması gerektiğine inanıyoruz. İnandığımız şeyi yaptığımız için rahatız. Çatışma ile çelişki ile dolu bir sosyal ortamda böyle işleri yapmak mümkün değil."

Universiade sadece para ve ekip çalışmasıyla mı başarılı olacak?

Yapılan tesisler, alınan malzemeler bu işin bedeni. Burada organizasyon için özveriyle çalışanlar bu işin akli. Ama hayat vermek için bir de ruha ihtiyaç var. İzmirli'nin bu ruh olması gerekiyor. Sanat ve spor karşılaşmaları izleyiciler için yapılır. Herhangi bir izleyicinin yaratacağı olumsuzluk nedeniyle dünyaya yanlış tanıtılmamız ya da o tribünlerin seyircisiz kalması hoş olmaz. Sadece İzmirli değil başka kentlerdeki üniversite öğrencilerinin, spora ilgi duyanların bu etkinlikler için kentimizde olması gerekiyor. İzmir'in coşkusu sportif başarı kadar önem taşıyor. Yaz tatillerini planlarken buna dikkat edeceklerini umuyoruz. Böyle bir fırsat her zaman elimize geçmeyecek. Üstelik bu tesisler İzmirli gençlere spor yapması için de kalacak.



yolculuktan önce ilk durak...



Size en uygun uçuş seçeneğini bulmak, en beğendiğiniz otelde sizi rahat ettirmek...

Özel tercihlerinize öncelik vererek yolculuğunuz için en iyi çözümü üretmek...

30 yılı aşkın süredir işimiz bu.



İZMİR Tel: (0232) 463 80 11 Faks: (0232) 421 92 71- 463 62 22 e-posta: za-na@arkas.com.tr
İSTANBUL Tel: (0212) 318 00 11 Faks: (0212) 273 04 77 e-posta : za-na@ist.bimar.com.tr





DENİZ SİPAHI



O anı unutamam

O anı hayatım boyunca unutmam mümkün değil. Güney Kore'deyiz; Daegu stadının tribünleri sanki Birleşmiş Milletler'in özel bir toplantısı için hazırlanmış. Tıklım tıklım... Dünyanın her yerinden insanlar var. Amerikalı, İngiliz, Fransız ve bizler...

Muhteşem dans oyunları, ışık gösterileri, geçiş törenleri ve meşalenin yanmasından sonra İzmir anonsu... Gökyüzüne "UNIVERSIADE 2005" İzmir yazılıyor.

Hepimiz çılgınca bağırıyor ve alkışlıyoruz. Türkiye'den binlerce kilometre ötede böyle bir görüntü karşısında öylesine duygulanıyoruz ki...

Bir gözümüz de dev ekranda... Birkaç dakika önce aramızdan ayrılan Ahmet Piriştina, sahaya inerek dev sahneye doğru yürüyor. Piriştina'nın kalbinin "küt küt" attığını biliyoruz; çünkü bizler de aynı heyecan içindeyiz.

İzmir'in Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Piriştina kürsüye çıkıyor. Yanında Uluslararası Üniversite Sporları Federasyonu FISU'nun Başkanı ile Güney Kore'nin Oyunlar Başkanı var. Piriştina, krem pantolonu, lacivert blazer cekeyle çok şık gözüküyor.

Göğsüne de oyunlar amblemiyle, Türk bayrağı rozetini takmayı unutmamış.

FISU Başkanı, Güney Kore'nin evsahipliği için teşekkür ediyor.

Ve Piriştina'ya dönerek, bayrağı teslim ediyor.

Programı anons eden spiker "İzmir'de görüşmek üzere"

deyince, tribünleri dolduranlar girişte dağıtılan Türk ve Güney Kore bayraklarını aynı anda sallayarak, çalan müziğe tempo tutmaya başlıyor.

Piriştina, belli ki çok mutlu. Bayrağı sallıyor, sallıyor, sallıyor...

Bizler nefes bile alamıyoruz; birbirimize sarılmış, "Türkiye... Türkiye..." diye bağırıyoruz.

★ ★ ★

Bunu unutamadım. Dev ekrandan seyrettiğim; bayrağı sallayan Piriştina karesini beynime kazıdım adeta. Öldüğü gün evine gittiğimde de, büyük başkanın cenazesinde de o kalabalığın içinde hep o kareyi gördüm. Daegu'dan bugüne tam iki yıl geçti. 11 Ağustos yaklaştı. Üniversite Oyunları için tüm hazırlıklar tamamlandı. Yeni tesisler yapıldı, eskileri elden geçti. İzmir, bir gelin gibi süslendi. Türkiye, 10 gün boyunca dünyanın ikinci büyük organizasyonuna ev sahipliği yapacak.

Piriştina'nın gönlünde UNIVERSIADE'tan sonra asıl olimpiyatlara talip olmak vardı.

Olur mu; isteyince herşey yapılır. Formula 1'e, Şampiyonlar Ligi Finali'ni düzenleyen ve bunun altından başarıyla kalkan Türkiye, olimpiyatları da başarabilir.

Piriştina bugün aramızda yok ama onun büyük mücadelesiyle alınan Üniversite Oyunları İzmir'in de, Türkiye'nin de vizyonunu genişletecek.

Altan® Manisalı

TAHİN - HELVA - ÜZÜM PEKMEZİ

120. yıl

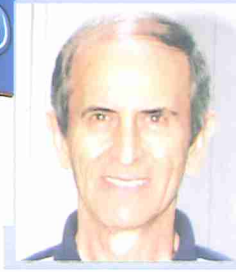
*Manisalı Gıda Sanayi 1885'den
günümüze, kalitesinden ödün
vermeden yükseliyor.*



Merkez: 929 sokak No:13 Kemeraltı - İZMİR Merkez Tel: 0.232. 425 53 46 Fax: 0.232. 489 94 87

Fabrika: İ.Turan Caddesi No: 157 Menderes - İZMİR Fabrika Tel: 0.232. 782 32 60 Fax: 0.232. 782 40 18

e-mail: manisali@manisali.com www.manisali.com



ŞEVKET ÖZÇELİK



Haydi İzmir!

Universiade 2005'te, spor aktivitelerini zevkle izleyeceğiz. Fakat bence sonrası çok daha önemli.

Haydi İzmir!

Akdeniz Oyunları fırsatını kaçırdık. Bu kez aklımızı ve gönlümüzü kullanır, muhteşem tesisleri değerlendirirsek, kentimize her şeyden önce ekonomik anlamda büyük katkı sağlarız.

İzmir 1971 Akdeniz Oyunlarıyla tüm Türkiye'nin imrendiği spor tesislerine sahip olmuştu.

Fakat itiraf etmeliyiz ki kent olarak dev Atatürk Spor Kompleksi'ni değerlendiremedik.

Günü geldi 2. Lig'de 80 bin seyircili maç gibi dünya rekoru oluşturan potansiyeli ortaya koyabildik. Gün geldi A Milli Futbol Takımımıza maçlar kazandırdık. Büyük heyecanlar yaşadık.

DEV KAMBUR

Ancak dev stat, zamanla kentin dev kamburu oldu çıktı. Büyükşehir Belediye Başkanı rahmetli Ahmet Piriştina'nın organizasyonunu İzmir'e aldırıldığı 2005 Üniversite Oyunları, o kamburu düzelttiği gibi, İzmir'i 34 yıl sonra yeniden Türkiye'nin en önemli spor tesislerine sahip kenti haline getirdi.

Bir kez daha Türkiye İzmir'e imrenerek bakıyor.

Fakat Akdeniz Oyunları'nda olduğu gibi yeniden ve bu kez tek değil, birçok kambur edinme tehlikesiyle karşı karşıyayız.

Oyunlar için toplam harcamanın 350 trilyon lirayı bulacağı hesaplanıyor. Bunun büyük bölümü spor tesisi yatırımına gitti. Dünyanın ikinci büyük spor organizasyonuna ev sahipliği yapacağız.

Sütten ağzı yanan yoğurdu üfleyerek yemiş... Doğrusu şu sıralar, oyunları izlerken alacağım keyiften çok, sonrasında, yeni kamburlar edinme olasılığından tedirginim.

FIRSAT

Aslında önümüzde, tehlike kadar büyük bir fırsat da var. İzmir, fırsatı kullanabilirse yakın çevresiyle birlikte dünyanın çok önemli spor merkezlerinden biri haline gelebilir.

Başbakan Yardımcısı ve Spordan Sorumlu Devlet Bakanı Mehmet Ali Şahin ile Gençlik ve Spor Genel Müdürü Mehmet Atalay, bize bunu anımsatıyorlar.

Yeni Asır'daki yazılarımda bunları hep "tarihi uyarı" olarak niteledim. Aynı deyiimi bir ekonomik sivil toplum örgütü

olan EĞİAD'ın yayın organında tekrarlamamın daha da anlamlı olacağını düşünüyorum.

Çünkü Şahin ve Atalay'ın uyarıları doğrudan sivil topluma yönelik.

EKONOMİMİZ İÇİN

Yerel yönetimler başta, tüm sivil toplum kuruluşları bu uyarıyı ciddiye almalı ve hemen kolları sıvamalı. Zira uyarı sadece bir sosyal olayı kapsamıyor, kent ekonomisini canlandırma yönü de var.

İzmir, Üniversite Oyunları sayesinde, dünyada sadece 6 adet olduğu belirtilen 9 kulvarlı atletizm pistlerinin yedincisine sahip oldu. Atatürk Stadı 57.500 koltuklu lüks bir stada dönüştü. Halkapınar'da dünya şampiyonalarının yapılabileceği 10 bin kişilik bir salona kavuştuk.

Abdi İpekçi'yi de gören spor adamları, bu salonun dik tribünleri ile ondan çok daha muhteşem olduğunu özellikle vurguluyor. Benim bir ara yaptığım tanımlama ile ülkenin en muhteşem spor arenaları İzmir'de.

TENİS MERKEZİYİZ

Tenis'te Balkanlar'ın en büyük, dünyanın sayılı komplekslerinden biri, Örnekköy'de bitirildi. 5000 kişi kapasiteli merkezi ve kapalı açık toplam 16 kortu olan bu tesisi, oyunlardan sonra her an cıvı cıvı tutmalıyız.

Karşıyaka Stadı ile Seha Aksoy Atletizm Stadı'nın pistleri ve çim zeminleri yenilendi. Görünümleri muhteşem. Daha pek çok olanak doğdu.

Genel Müdür Atalay, İzmir'e Avustralya'yı örnek göstererek, 15 bin olan sporcu sayısını en kısa sürede 150 bine çıkarılmamızı önerdi.

Bunu gerçekleştirecek İzmir bir yandan dünya çapında başarıya ulaşacak sporcular yetiştirirken, öte yandan büyük şampiyonalara ev sahipliği yapar.

Ancak hem yetiştiricilik hem organizasyon anlamında bu işe 7'den 70'e tüm kent insanının gönüllü katılımı gerek; tabii sivil toplum kuruluşlarının lokomotifliğinde.

GÖNÜLLÜ OLUN

Meslek hayatım boyunca şunu her vesile ile anımsattım:

Sporda başarının birinci kuşulu gönüllü hizmettir. Spor gönüllülerinizin sayısı ne kadar çok olursa, yetiştiriciliğiniz, dolayısıyla başarınız o denli büyür.

Buradan bir kez daha, "Haydi İzmir!" diyorum.


























































































































doğal güzel

www. **dalan** .com.tr

COMPETITION PROGRAM

MÜSABAKA TAKVİMİ

DAYS / GÜNLER	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
EVENTS / ETKİNLİKLER	WED. ÇARŞ.	THUR. PERŞ.	FRI. CUMA	SAT. CTESİ.	SUN. PAZAR	MON. PTESİ.	TUE. SALI	WED. ÇARŞ.	THUR. PERŞ.	FRI. CUMA	SAT. CTESİ.	MON. PAZAR
OPENING CEREMONY AÇILIŞ												
ATHLETICS / ATLETİZM												
BASKETBALL MEN ERKEK BASKETBOL												
BASKETBALL WOMEN BAYAN BASKETBOL												
FENCING / ESKRİM												
FOOTBALL MEN ERKEK FUTBOL												
FOOTBALL WOMEN BAYAN FUTBOL												
ARTISTIC GYMNASTICS** ARTİSTİK CİMNASTİK**												
RHYTHMIC GYMNASTICS RİTMİK CİMNASTİK												
SWIMMING / YÜZME												
DIVING KULE VE TRAMPLEN ATLAMA												
WATER POLO * SU TOPU *												
TENNIS / TENİS												
VOLEYBALL WOMEN BAYAN VOLEYBOL												
VOLEYBALL MEN ERKEK VOLEYBOL												
TAEKWONDO TAEKWONDO												
WRESTLING / GÜREŞ												
SAILING / YELKEN												
ARCHERY / OKÇULUK												
CLOSING CEREMONY KAPANIŞ												

* ONLY MEN / SADECE ERKEKLER ** ONLY WOMEN / SADECE BAYANLAR



K-Q
TSE-ISO-EN
9000

"Zamana Saygılı İşletmecilik"

HAKIKİ **KOÇ**

www.hakikikoc.com.tr

Türkiye'nin her
yerinden

444 45 35

İZMİR

İSTANBUL

ANKARA

0232 472 06 06

0212 658 40 10

0312 224 03 63





Cevher Gurubu
Yönetim Kurulu
Başkanı Haluk
Özyavuz'a göre artık
burnu havada patron
dönemi bitti. Patron
dediğin işçilerinin
arasından çıkıp dünya
devlerinin CEO'larıyla
aynı masaya
oturabilmeli.

Artık lacileri çıkarma zamanı

Haluk Özyavuz, 1955 yılında babası Hüseyin Özyavuz tarafından kurulan Cevher Grubu'nun ikinci kuşak yöneticisi. 2000 yılında yaşanan aile ayrılmasından sonra şirketin başına geçti. Demir olmayan metallerin dökümü ile sektöre giren Cevher 1960'lı yılların başında alüminyum üzerinde ihtisaslaşmayı yeğledi. Böylece alüminyum döküm sektöründe ilkleri yaratan, lider bir grup doğdu. Dünyada Türkiye'den daha çok tanınan bir marka olduklarını ve üretimlerinin yüzde 90'ını ihraç ettiklerini belirten Haluk Özyavuz ile başarı üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.

- Önce Cevher Grubu hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Cevher ne yapıyor dendiğinde "Power Train" yani "Güç Treni" yapıyoruz. Biz gücü üreten parçaları ve onu ileten organları üretiyoruz. İki şirketimizde bütün bu güç treninin parçalarını ve jantları alüminyum döküm olarak üretilip dünyaya satıyoruz.

- Jant işine ne zaman başladınız?

Jant maceramız çok eskidir. 1980'lerin ortalarına gider. Ama ondan sonra aile ayrılmasıyla jantı öteki tarafta bırakıp 1992'de tekrar jant üretimine başladık. Çünkü ben jant hastasıyım. Ben kendimi bildim bileli jantların içinde büyüdüm. Jant benim büyük bir hobim. Alüminyum döküm mal verdiğimiz müşterilere jantı da vererek bu güç trenini oluşturuyoruz. Tek bir parça değil bütün motor parçalarını üreterek sistem üretici olma yolunda ilerliyoruz. 2000-2005 döneminde tamamen dünyaya açıldık. Neredeyse dünyadaki bütün markalara mal verir hale geldik.

- 1955'ten 2005'e 50 yıl geçti. Nedir bu 50 yıllık başarının sırrı?

İnanç diye düşünüyorum. İnançlı olmak, istekli olmak, sevdiğin işi yapmak. 50 yıllık bir firmada çalışmak ayrı bir olay. Benim misyonum babamın kurduğu bu şirketi tamamen kurumsallaştırmak.

- Aile şirketlerinin kurumsallaşmasında sıkıntı görüyorsunuz galiba?

Bütün dünyada ve Türkiye'nin tamamında yaşanan sorun bu. Türkiye'de kurumsallaşmış, aile anayasasını da tamamen finalize etmiş bir grup yok. Ne Sabancı'da var, ne Koç'da var. Bunu başarmak zaten zordur. Özellikle de İzmirli bünde çok başarısızdır. Her sektörde geriye gittiği gibi İzmir bu ko-

Aile şirketlerinde kurumsallaşma çok zor. İzmirli daha da başarısız. Özellikle Ö harfi ile başlayan aile şirketlerinin çoğu ayrılmış. Maalesef İzmirli paylaşılmayı beceremiyor

nuda da geriye gidiyor. Özellikle Ö harfi ile başlayan aile şirketlerinin çoğu ayrılmıştır. Dünyada paylaşmak çok basit bir şeydir. Paylaşabilmek çok güzel bir şeydir. Ama maalesef İzmirli paylaşmayı beceremiyor. Kural çizilmeli, çerçeve konulmalı. Bu çerçeve içinde kurallara sadık kalınmalı. Bunu yapabiliyorsanız zaten problem yoktur. Kuralları koymak için aile anayasasında bunu biraz geniş almanız lazım. Basit bir çerçeve değil. Biraz çalışılması lazım ama bir kez konduktan sonra kurallara uyulması gerekir. İzmir'in ayrılan ailelerinin ayrılmadığını düşünün bugün bir dünya firması ya da markası olabilirlerdi. Aile anayasasının oluşturulması lazım ama daha Türkiye'de oturmuş bir sistem. İzmir için de çok uzak bir kavram.

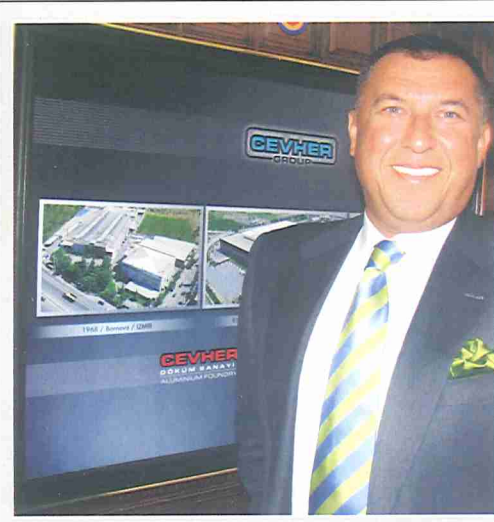
- Peki lacileri çıkarmak nereden çıktı?

Büyük bir grup dünya çapındaki 100 tedarikçiyi toplantıya çağırdı. Konuşan adam sektörün dünyadaki ilk üçünde olan grubun başkanı. Otomotivde çlgün bir rekabet var. O rekabeti zaten yaşıyoruz. Yüzde şu kadar daha indir, yüzde bu kadar daha indir. Bunu yaşarken kaliteden çaktırmadan ödün verilmeye başlanıyor. Verilen ödün de en sonunda gidiyor o araba markasına patlıyor. Bunların hedefleri garanti maliyetini düşürmek. Araba alırken 2-3 sene garanti veriyorlar. Dolayısıyla siz kalitesiz araba çıkarırsanız, araba zamanla garantiden dolayı tamir ve bakıma girerse, parçaları değişirse, o şirketin maliyeti yukarı çıkmış oluyor. Dolayısıyla diyorlar ki biz yukarıda yönetici, aşağıda işçi istemiyoruz. Yukarıdaki tüm yöneticiler bıraksın artık interneti, bilgisayarları, üretimde vakit geçirsin. Üretimi bizzat takip etsinler ve kaliteyi bizzat orada yaşasınlar. Verimliliği artırıp hata oranlarını iyice azaltıp problemsiz bir araba çıkartalım. Adamın dediği şu, "Artık lacileri çıkarın, çıkarın kravatları aşağı inin. İşçi arkadaşın yanına in, ona daha iyi göster." Şimdi ben yukardan verdim parametreleri hadi bakalım üret. Adamlar bunu istemiyor artık. Çok eski sisteme doğru geri dönüyorlar.

- Siz lacileri çıkardınız mı?

Uygulamaya çalışıyorum. Uygulamamız lazım, başka türlü zaten yetişemezsiniz. Arada uçurum olduğu zaman iş biter. Çalışanlarınızla yakın olmanız lazım. Burnu büyük olmamanız lazım. Grupta bin çalışanımız var. Burnu büyük, kasıntı bir patron herkese itici gelir. Onlardan biri olmak gerekir. İşçilerimin arasında da bulunmalıyım penguen gibi giyinip dünya devlerinin başkanları ile de bir araya gelip yemek yiyebileliyim. Artık başarı burada. Zaten 4-5 tane parametre var. İyi hizmet vermek, iyi fiyat vermek, kaliteli ve sürekli mal





üretmek, tasarım yapmak.

- "En İyinin İyisi" nasıl olur?

4 kez Best of the Best ödülü aldık. 30 bin yan sanayici arasından bir tanesini seçiyorlar. 4 tane parametre var. Kalite, teknoloji, fiyat ve ihracat Bunların dördünü tutturduğunuz zaman alıyorsunuz ödülü. Tabii maksat ödül almak değil. Bana göre ödül şudur. Sizin kazandığınız ya da yarattığınız değeri kazandığınız yere herhangi bir şekilde geri vermek. Sponsorluk yaparak mesela. Sanat ve spor olaylarına sponsor olmak gibi. Hastanelere okullara eğitime destek vermek gibi. Bu dönüşümün mutlaka sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Bunları yapmak için de iyi para kazanmak gerekir. Aksi takdirde sadece kendinizi çevirirsiniz. İyi para kazanan firmaların mutlaka bu yola girmesi lazım. Başka türlü zaten İzmir gelişmez. İzmir'de kaç tane enternasyonal şirket var. İzmir maalesef çok ilerlerden geri geliyor. Bir tek televizyonlarda hava durumları verilirken üçüncü il olarak bakılıyor. Bana göre İzmir bir köy olmuş vaziyette ilerliyor.

- Pek parlak görmüyorsunuz galiba gidişatı?

İzmir'de çok enerji, çok potansiyel var ama yetenekli arkadaş yok herhalde. İzmirliyim, İzmir'i çok seviyorum ama İzmir bir türlü ileri çıkamıyor.

- Sorun ne size göre?

Daha enternasyonal çapta düşünmemiz gerekir. En büyük yanlış kendimize İstanbul'u kıstas alarak yapıyoruz. İstanbul'la değil Avrupa şirketleriyle kendimizi karşılaştırmamız gerekir. İzmirli birbirlere daha çok sevip daha samimi olmaları lazım. Daha samimi oldukları takdirde, birbirlerine destek verdikleri takdirde İzmir mutlaka ileri gidecektir. İzmir'deki başarı alkışlanmalı, desteklenmeli.

İzmir'de birbirini tanımayan yok. Daha fazla destek verilmeli daha fazla yardım edilmeli. Yani bir öğle yemeğinde şirketlerin genel müdürleri sahipler bir araya gelip beyin fırtınası estirebilmeli. Fikir alışverişi yapabilmeli. Ne yapıyorsun, nasıl çalışıyorsun, mesela bu adamla nasıl yapıyorsun gibi. Böyle bir eksiklik var. Bana göre bunu son dönemde en iyi başaran sivil toplum kuruluşların başında EĞİAD geliyor. Bu idealizmi, cesareti, yaptığı şeyleri görüyorum, hepsi gayet iyi.

Hiçbir zaman aktif görev alamadım ama derneğin kurucu üyelerindenim.

- Hedefiniz nedir?

Hedefimiz her araçta bir Cevher Grubu parçası görmek. Şu andaki bulunduğumuz hacmin 5 kat yukarısını hedefliyoruz. Güç üreten parçaları yapan kuruluşlar arasında dünya-

nın ilk 5'ine girmeye çalışıyoruz. Yani hedefimiz hakiki bir dünya markası olmak. Zaten Cevher dünyada Türkiye'den daha fazla tanınan bir marka. Alüminyum döküm ve otomotiv sektörünün ilk 5'inde kalıcı olma hedefindeyiz. Tabii ki zaman olarak kendimize uzun soluklu bir yol haritası belirledik. Sanıyorum ki 2010 yılında hedefimize daha yakın olacağız. 2010 da bunu daha rahat konuşuruz. 2 veya 3 kademeli bir gelecek öngördük. Tabii bunlar Türkiye'deki tam olmasa bile yakalanmış gibi görünen siyasi ve ekonomik istikrar devam ederse geçerli olan hedefler. İstikrar bozulmadığı takdirde hedeflerimize ulaşacağımızı tahmin ediyoruz.

-Türkiye'nin durumunu nasıl görüyorsunuz?

Dışarıdan fena değil diye bakılıyor. Tabii ki olayın daha büyük hacimde dönmesi lazım. Yabancı sermayeyi Türkiye'ye getirmek şart. Yabancı sermayeyi çekemediğimiz sürece Türkiye büyüyemez. Bunun için de bazı verilerin olması gerekir. Dışarıdaki insanların bu istikrarı görmesi lazım ki gelsinler Türkiye'de korkmadan yatırım yapsınlar. Yabancı yatırımcıyı çağırıyoruz ama hala Kaya Bey'in tüm çabalarına ve verilen sözlerle rağmen Serbest Bölge'deki süreç devam ediyor. Ama yine de dışarıdan fena görünmüyor.

- Siz içeriden nasıl görüyorsunuz?

Valla biz öyle alıştık ki geçmiş senelere bakıldığında baştakiler tarafından kösteklenmeyelim de destek de istemiyoruz.

- Yeni yatırımlarınız olacak mı?

Tabii ki her zaman. Bizim otomotiv sektörü bisiklet kullanan bir insana benzer. Hiçbir zaman durma yoktur. Durduğun zaman cambazlık yaparsın. Dolayısıyla mutlaka devamlı yatırım yapmak zorundasın. Yatırım yapmadan duramazsın. Ha yatırımları nasıl yapacağız. Söylediğim gibi 2010 yılına kadar dikey büyüme, coğrafi yayılma. Yurtdışında çok faaliyetlerimiz olacak 2005-2010 yılları arasında.

- Çin'de bir takım araştırmalar yaptığınızı biliyoruz.

Bir gün herkesin Çin'e gideceğini tahmin ediyorum. Yatı-

Hedefimiz her araçta Cevher Grubu'nda üretilmiş bir parça görmek. Şu anki iş hacminin beş katına ulaşmayı hedefliyoruz. Güç üreten parçalarda dünyada ilk beşe gireceğiz

rim planlarımız var. Ancak yatırım illa para verip fabrika kurmak değildir. Her türlü yatırım olabilir, her türlü faaliyet olabilir. Yurtdışında önemli faaliyetlerimiz olacak. Zaten biz kendimize yurtdışı firması olarak bakıyoruz. Üretimimiz burada ama yurtdışına hizmet veriyoruz. Keşke 1993'te kurduğumuz hayaller ülkemizde olsa. 1994'te geldik duvara tosladık. Halen hayallerimizin yarısına bile ulaşmış değiliz. Gönül istiyor ki istikrar olsun ve Türkiye otomotiv yan sanayi üssü olarak seçilsin; biz de ülkemize çalışalım. Biz Türkiye'de Oyak Renault, Ford Otosan, Tofaş biraz da Türkiye Toyota ile çalışıyoruz. Bu üretim rakamları yeterli olmadığından büyüme olmuyor. Yaşamak için mecburen dışarı çalışıyoruz.

- Kaç parça üretiyorsunuz?

Jant fabrikasında sadece jant üretiyoruz. Döküm fabrikasında da yüz küsur çeşit parça üretiyoruz. Tahmin ediyorum ki bir senede 3 ila 4 milyon arasında parça üretiliyor. Jant üretimi bu sene 600 bin olarak hedeflendi. Seneye 850 binlerde tahmin ediyorum ki 2010 yılına kadar onunda kapasitesi tamamen dolmuş olacak. 2 milyon adedi üretiyor olacağız inşallah. Bundan sonra geliştirmek için projelerimiz var.

- Genç sanayicilere neler öğütlersiniz?

Eskiden beri hep Türkiye böyle devam etmez, Türkiye batır diye konuşmalar var. Türkiye'ye hiçbir şey olmaz. Zaten Türkiye battıktan sonra şirketiniz ayakta kalsa ne olur. Onun için gençler hiçbir zaman çekinmesinler, cesaretle yatırımlara girsinler. Dünya çok hızlı değişiyor, dolayısıyla o değişime ayak uydurarak, hangi sektör daha fazla şanslı, hangi sektörde daha fazla gelecek var bunlar zaten açık, çok belli. Ama gençler bu sektörlerden sevdiğine ve inandığına girsin. Sevmediği işte hiç kimse başarılı olamaz. Sevdiği inandığı işe cesaretle girsinler. Bunun dışında temizlik dürüstlük mutlaka şart. Üç kağıtla alavera dalaverayla 3 ayda yapılacak işi bir ayda yapmak en büyük yanlıştır. Çünkü sonuçta yine kaybeden kendisi olur. Uzun soluklu plan program yaptığınız takdirde ondan sapamazsınız, mutlaka hedefe doğru gitmek zorundasınız. Ama kısa vadeli işlerle bir yere varamazsınız. Bir de her zaman iyi niyetli ve güler yüzlü olmalısınız. Hiçbir zaman dünyaya pesimist bakmamamız lazım. Negatif değil her zaman pozitif bakmalı ve güler yüzlü olmalıyız. Gülmenin maddiyatı yok. Yani bedavadan gülüyorsunuz ama getirisi inanılmaz fazla insan ilişkilerinde. Bugün artık teknoloji ne kadar ilerlediyse de kalkıp buradan 8-10 saat uçup adamları yarım saat göz teması kurmanız bile yeterli oluyor. Bir yemekte beraber olmanız, bir gülümseme, bir omzuna dokunma, fikir alışverişi çok önemli şeyler. İnsanlık ve güler yüzlülük başarıyı getiren en önemli faktörlerden bir tanesidir.

- Hobileriniz neler?

En büyük hobilerimden bir tanesi otomobil sporları. EOSK'un kurucularından biriyim. İlk defa Ege Rallis'i'ni gerçekleştirdik. 1990 yılında antrenman sırasında büyük bir araba kazası geçirdim. Kaskım yoktu, ağzımda puro vardı ve bağlıydim. Dolayısıyla o kazadan sonra yarış hayatını bıraktım. Eşim Bahar ve



kızlarım Ceylan ve Cevher en büyük destekçilerim. Aşağı yukarı 1995 yılından beri bir yılın 150 günü seyahat ediyorum. 150 gün evden uzak olmam mutlaka rahatsız edici bir durum ama eşim ve kızlarım bana büyük destek veriyor. Başarıda onların payı da çok büyük. Puro ve malt viski koleksiyonum var. Çok derin bir müzik koleksiyonum var. Bu koleksiyonlarla uğraşma beni tamamen işten uzaklaştırır. Evime adım attığımda işten kendimi soyutlamam lazım ki ertesi gün yeniden başlayabileyim. Ama ne kadar kesiyorum desem de kafa sürekli işte. Nasıl daha iyi yaparım, verimliliği nasıl artıracam, artık yaşam tarzının içine girdiği için bu düşüncelerden kurtulmak zor. Otururken de kalkarken de mutlaka işin içindedesiniz. İş benimsiyorsunuz, içinize sokuyorsunuz. Başka türlü de olmuyor zaten.

- Haluk Özyavuz'un yaşam felsefesi nedir?

Çok iyi yaşayabilmek için çok çalışmak gerekir. Bir de her zaman söylüyorum bir insan 10 dolar ile 1000 dolar arasında yemek yiyebilir. 10 doların altında 1000 doların üzerinde yemek yiyemezsin. Dolayısıyla 10 bin dolarlık yemek yenmez. Eğer bir firma, bir insan çok para kazanıyorsa o paraya ihtiyacı yoktur. O parayı tekrar çevirsin yatırım yap-sın. Başkaları da ondan faydalansın. Bu dünyadan kimse trnak bile götürüyor. Herkesin iyi yaşayabilmesi için bulunduğu ortamdan zevk alabilmesi önemli. Gerek çalışma ortamı gerek başka bir ortam, her şeyden zevk almak çok önemli. Çalışırken de yaşarken de zevk alacaksınız. Eğlenirken bile zevk alacaksınız. Maksat ekşi limondan limonata yapmak.



2006'da sermaye piyasası yeni bir döneme başlıyor

Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı (SPK) Doğan Cansızlar, 6 yıldan bu yana SPK'nın uluslararası alanda entegre olabilmesi için yoğun çaba harcadı. Görev süresi 2006 yılı sonunda bitecek. Altı yıllık çalışmanın son sürprizi ise, 2006 yılı ile birlikte başlayacak. Kısacası 2006 Türk sermaye piyasalarında milat olacak. Türkiye, mortgage backed securities (ipoteğe dayalı finansman yöntemi) gibi yepyeni finansal enstrümanlarla tanışacak. Şirketlere ilk kez temettü politikasını açıklama zorunluluğu getirilecek. SPK Başkanı, sermaye piyasalarındaki son gelişmeleri ve Türkiye ekonomisi üzerine etkilerini değerlendirdi;

YANLIŞ ANLAŞILIYOR

- Nasdaq benzeri Bir KOBİ piyasasının kurulması ile ilgili bazı tartışmalar var. Bu tartışmalar ikinci bir borsanın gereksiz olduğu şeklinde.

Yeni kurulacak olan KOBİ piyasası aslında İMKB ye rakip bir borsa değil sadece bir piyasa olarak değerlendirilmeli. Bu piyasada sadece İMKB kotasyonlarına uymayan ama halka açılmak isteyen şirketlere bir ortam sunulacak. Piyasanın iki bacağı var. Birinci bacağı kotasyon koşullarına uyamayan küçük şirketleri buraya çekmek diğeri ise Türkiye de ilk kez Risk sermayesi (venture capital) şirketlerinin burada işlem görmesini sağlamak. Kısacası bu piyasa bütünüyle NASDAQ'ın bir kopyası olacak.

Oluşturulacak Piyasada, genellikle Anadolu'da bulunan ve İMKB ölçeğine göre de küçük kalan şirketlerin hisse senetlerinin işlem görmesi bekleniyor. Dolayısıyla mevcut durumda İMKB'de kote olmuş şirketlerin oluşturulacak piyasaya aktarılması söz konusu değil. Oluşturulacak Piyasa küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri hedeflemekte olup, belirli bir büyüklüğün üzerindeki şirketlerin hisse senetlerini İMKB'ye kote etmeleri, İMKB ölçeğine göre küçük kalan şirketlerin ise bu piyasaya gelmeleri bekleniyor. Ancak, hisse senetlerini halka ilk defa arz edecek veya arz etmiş

olup da Borsaya kote edilmemiş şirketler kendi tercihlerine göre, İMKB'ye veya oluşturulacak Piyasaya yönelebilecekler. Örneğin, ABD'de Microsoft gibi büyük birçok şirketin hisse senetleri, New York Borsası'nda değil, daha küçük ölçekli şirketlerin hisse senetlerinin işlem görmesi için oluşturulmuş Nasdaq'da işlem görüyor.

- KOBİ Borsasında İşlem Hacmi Hedefiniz Nedir? Kaç Şirketin İşlem Görmesi Hedefleniyor?

Halen Kurulumuz kaydında bulunan 600'ün üzerindeki şirketten 287'sinin hisse senetleri İMKB'de işlem görüyor. Dolayısıyla halka açık, fakat Borsada işlem görmeyen sayısı 300'ün üzerindeki şirketler potansiyel olarak görülebilir. Ayrıca, Türkiye'nin en büyük 500 ve ikinci büyük 500 şirketi arasında yer alan şirketlerin de bu piyasada işlem görmesi ilk anda mümkün görünmüyor. Dolayısıyla sermaye piyasalarına çekilmesi gereken birçok potansiyel şirket bulunmuyor. Ülkemizdeki makro ekonomik koşullarda son dönemde yakalanan istikrar ortamı ile birlikte piyasaya yoğun talep olmasını beklemekteyiz. İşlem hacmi konusunda ise, bu aşamada rakam telaffuz etmek mümkün görünmüyor.

- İMKB şirketlerinin halka açıklık oranları yüzde 15 seviyelerinde. Bu oranın artırılması yönünde bir çalışmanız var mı?

Sermaye Piyasamızda daha önceki düzenlemelerimizde halka açılmak isteyen şirketlerin ilk halka açılmalarında sermayelerine göre yüzde 5-15 arasında bir oranla halka açılmaları, ayrıca sermayelerinin yüzde 15'inin altında bir oranla ilk kez halka açılan ortaklıkların halka açılma tarihini izleyen 3 üncü yıl sonuna kadar halka açıklık oranlarını yüzde 15'e tamamlamaları gerekmektedir.

Seri: I No: 26 "Hisse Senetlerinin Kurulumuz Kaydına Alınmasına ve Satışına İlişkin Esaslar Tebliği"nde 2003 yılının Şubat ayında yapılan değişiklikle, halka açılmak isteyen ortaklıklardan; sermayeleri 10 trilyon TL'nin altında olanlar için asgari yüzde 25, 10 trilyon TL ile 50 trilyon TL arasında olanlar için asgari yüzde 15 ve 50 trilyon TL'den fazla olanlar için asgari yüzde 5'lik bir oranla halka açılma şartı getirilmiştir. Böylece hisse senetlerini halka arz edecek olan ortaklıkların halka açıklık oranlarının yükseltilerek piyasa derinliğinin ve likiditesinin artırılması amaçlanmıştır. Ayrıca, daha önce yüzde 15 olan genel halka açıklık oranına 3 yıl içerisinde ulaşmasını öngören mevcut düzenleme Avrupa Birliği düzenlemelerinde bulunmadığı da dikkate alınarak kaldırılmıştır.

YATIRIMCIYA KOLAYLIK SAĞLANDI

Aynı tebliğde 2003 yılının Temmuz ayında yapılan değişiklikle ise, ortak sayısının 250'yi aşması nedeniyle halka açık sayılan şirketlerin hisse senetlerinin borsada işlem görmesinin istenmesi halinde uyulacak esaslar ve prosedür belirlenmiştir. Yapılan düzenleme ile şirketlerin hisse senetlerinin Borsada işlem görebilmesi için halka açılacak yeni şirketlerde aranan asgari halka açıklık oranı (sermayesi 10 trilyon TL'ye kadar olan şirketlerin halka açılmalarında asgari yüzde 25, 10 trilyon ile 50 trilyon TL arasında sermayesi olanlar için asgari yüzde 15, 50 trilyon TL üzerinde sermayesi olanlar için asgari yüzde 5) bu kapsamdaki şirketler içinde aynen aranmaktadır.

Ayrıca aynı düzenlemeyle, Borsa şirketlerinin ortaklarının portföyünde bulunan Kurul kaydına alınmış hisse senetlerinin Borsada satılmak istenmesi halinde Kurulumuza, Borsaya

Bugüne kadar İMKB şirketleri arasında iyi şirket yönetim ilkeleri zorunlu değildi. 2006'dan itibaren zorunlu olacak. En az beş şirketle başlayacak yeni bir endeks kurulacak

ve Takasbank'a ayrı ayrı yapılan başvurular tek bir merkezde (Takasbank) toplanarak yatırımcıların daha kolay ve daha kısa sürede hisse senetlerini Borsada satabilmelerine imkan sağlanmıştır. Bu Tebliğle birlikte yatırımcıların daha önce Kurul kaydına alınmış hisse senetlerini Borsada satmak istemeleri halinde, sadece Takasbank'a müracaat etmeleri yeterli olacak ve tüm işlemleri burada sonuçlandırılacaktır.

Diğer taraftan Kurumlar vergisi oranlarında farklılaştırma yaratılarak şirketlerin halka açılmalarının özendirilmesi mümkün olup, böylece sermayenin tabana yayılması sağlanabilecektir. En azından hisse senetleri borsalarda ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem gören anonim şirketler lehine halka açılmayı özendirerek ve halka açıklık oranlarını yükseltmek amacıyla, halka açıklık oranının artmasına bağlı olarak azalan oranlı bir kurumlar vergisi uygulamasına geçilmesini teminen kurumlar vergisi oranının belli bir aralıkta farklılaştırılması öneri-

miz Maliye Bakanlığına iletilmiştir."

ÖZEL SEKTÖR TAHVİLİ

- Sermaye piyasasına yönelik yeni yasal düzenlemeler hangi aşamada?

Bugüne kadar İMKB şirketleri arasında iyi şirket yönetim ilkeleri (corporate governance) zorunlu değildi. Fakat 2006 dan itibaren zorunlu olacak. İMKB de en az 5 şirket ile başlayacak bir endeks kurulacak. Endekste puanlar 1-10 arasında olacak. Tüm şirketlerin bir notu olacak. Notu 6 ve üstü olan şirketler bu endekste yer alacak. Çünkü uluslararası yatırımcılar bunu talep ediyor. Yavaş yavaş Türk yatırımcılar da bunu isteyecek. Ayrıca bugüne kadar devlet tahvillerin ve hazine bonolarının stopaj oranı sıfırdı. 2006 dan itibaren artık özel sektör de tahvil ihraç edebilecek. Çünkü devlet ve özel ise sektörün ihraç edeceği tahvillerin stopaj oranı eşitleniyor ve yüzde 15 oluyor. Bu durumda devlet tahvili ve hazine bonusu almak kadar özel sektör tahvilleri de almak cazip hale gelecek. Kısacası 2006 özel sektörün sermaye piyasalarına açılımı daha geniş olacak.





2006 DA NELER DEĞİŞECEK

Türk sermaye piyasaları İpoteğe dayalı konut finansman sistemi ile İpoteğe dayalı menkul kıymet ihracı (mortgage backed securities) gibi yeni enstrümanlarla tanışacak

Kurumsal yönetim ilkeleri ratingi almak zorunlu hale gelecek. Notu 6 dan düşük olan şirketler bu endekste yer alamayacak.

2006 dan itibaren tüm İMKB şirketleri temettü politikasını açıklamak zorunda kalacak. Açıklamayan hakkında işlem yapılacak.

2006 dan itibaren devlet tahvilleri ve özel sektör tahvil ve bonolarını stopaj oranı % 15 de eşitlenecek. Bu şekilde şirketler sadece kredi almak zorunda kalmayacak. Kendi tahvil ve bonolarını çıkaracak. Özel sektörde yepyeni bir dönem başlayacak.

Şirketler uluslararası muhasebe standartları ve denetim standartlarına uymak zorunda kalacak.

2006 dan itibaren ilk kez gerek konutların değer gerekse şirketlerin değer değerlendirme (appraisal) şirketleri tarafından denetlenecek. Bu şekilde emlak fiyatlarına bir denetim getirilmiş olacak.

- Mortgage ile ilgili düzenlemelerin 2006 da yürürlüğe gireceğini biliyoruz. Peki sizce faiz oranları sistemin etkin çalışması için hala yüksek değil mi? Sistem ne zaman gerçek anlamda işleyebilir?

İpoteğe dayalı konut finansman sisteminin (mortgage) yabancı fonları Türkiye'ye çekecek. Bu da gerek finans sektörünü gerekse inşaat sektörünü görülmemiş bir hızla değiştirecek. 2006 inşaat ve konut finansman sistemi için de yepyeni bir dönem olacak.

Bize her gün yabancı fonlardan 'yasa ne zaman çıkacak' şeklinde sorular geliyor. Bu da yabancıların bu alandaki talebinin arttığına işaret. Fakat piyasada etkili olabilmesi için faizlerin yüzde 1 in altına düşmesi gerekiyor. Çünkü bu haliyle faizler yüksek kalıyor. Tabii başka sorunlar da var. Türkiye de imara uygun depreme dayanıklı konut sayısı fazla değil. Bunun için her evin bu sistemden yararlanacağı beklenmemeli. Yeni projelere ihtiyaç var. Bu sistem Türkiye de düzenli bir kentleşmenin önünü de açacak.

ULUSLARARASI STANDART

- İMKB deki şirketlere yönelik kurumsal yönetim endeksi kurulacaktı. Bu alandaki son gelişmeler neler?

Corporate governance endeksi uygulanacak. Kurumsal yönetim zorunlu hale gelecek. Şirketlere 1-10 arasında not verilecek. Notu 6 ve yukarı olan kurumsal yönetim endeksinde dahil olacak. Diğerleri olamayacak. Ayrıca uluslararası muhasebe, denetim standartları ve appraisal denilen değerle-

me standartları uygulanacak. 2006'dan itibaren değerlendirme şirketleri kurulacak. Denetimini de biz yapacağız. Örneğin bundan sonra bir bina ya da bir şirketin değerini kimse keyfi olarak belirleyemeyecek. Yine görüyoruz ki İMKB şirketlerinin bir temettü politikası yok. Bu nedenle de borsanın günlük alım satımların yapıldığı bir piyasa haline geldi. Aslında bu SPK'nın işi değil ama maalesef buna bir düzen ve standart getirmek zorundaydık. Bu alanda da şirketlere zorunluluk getiriliyor. Artık her şirket sene başında temettü politikasını açıklayacak. Borsanın bu şekilde daha şeffaf ve uzun vadeli alım satımların yapılabilirdiği bir piyasa olmasını sağlayacağız.

VOB'UN GELECEĞİ PARLAK

- Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nun gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

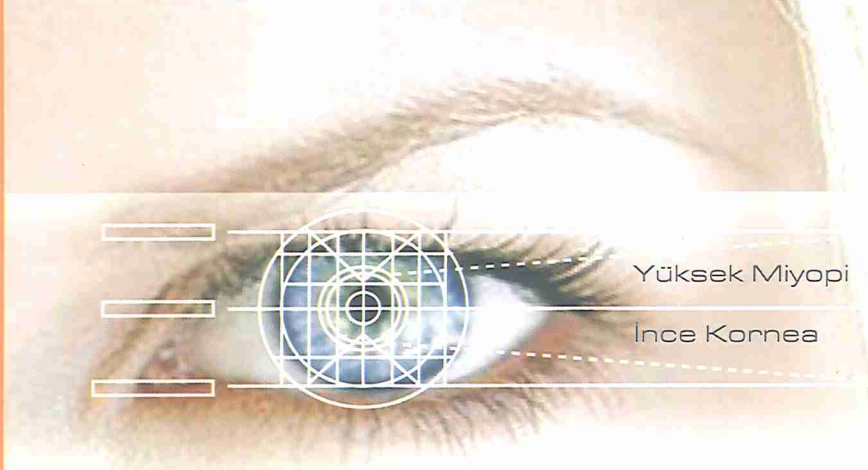
Vadeli İşlemler Borsası'nın gelişimi kısa bir süre önce açılmasına rağmen oldukça iyi. Zamanla işlem hacmi ve ürün çeşitliliği artacak. VOB un ilk yıldaki gelişimi İMKB nin ilk yılından çok daha iyi. Bu da gösteriyor ki piyasaların buna ihtiyacı var her geçen gün işlem hacmi artıyor. Ancak tanıtımının daha iyi yapılması gerekiyor. VOB sermaye piyasalarının gelişimi için çok önemli.

- İMKB'nin özelleştirilmesi konusundaki gelişmeler hangi aşamada?

Bu konuda özelleştirme ve alternatiflerle ilgili bir yazıyı Başbakanlığa gönderdik. Son kararı hükümet ve Başbakanlık verecek.

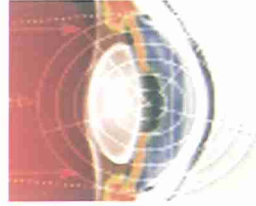
Lasik'te son teknoloji !

"Intralase Lasik" batıgöz'de...



Yüksek Miyopi

İnce Kornea



Kişiyeye Özel Flep

Maksimum Güvence

Ege' de ilk ve tek...

Görme kusurlarının (miyop, hipermetrop, astigmat) excimer laser ile düzeltilmesinde ilk aşama klasik mikrokeratom ile flep (kapakçık) kaldırılmasıdır.

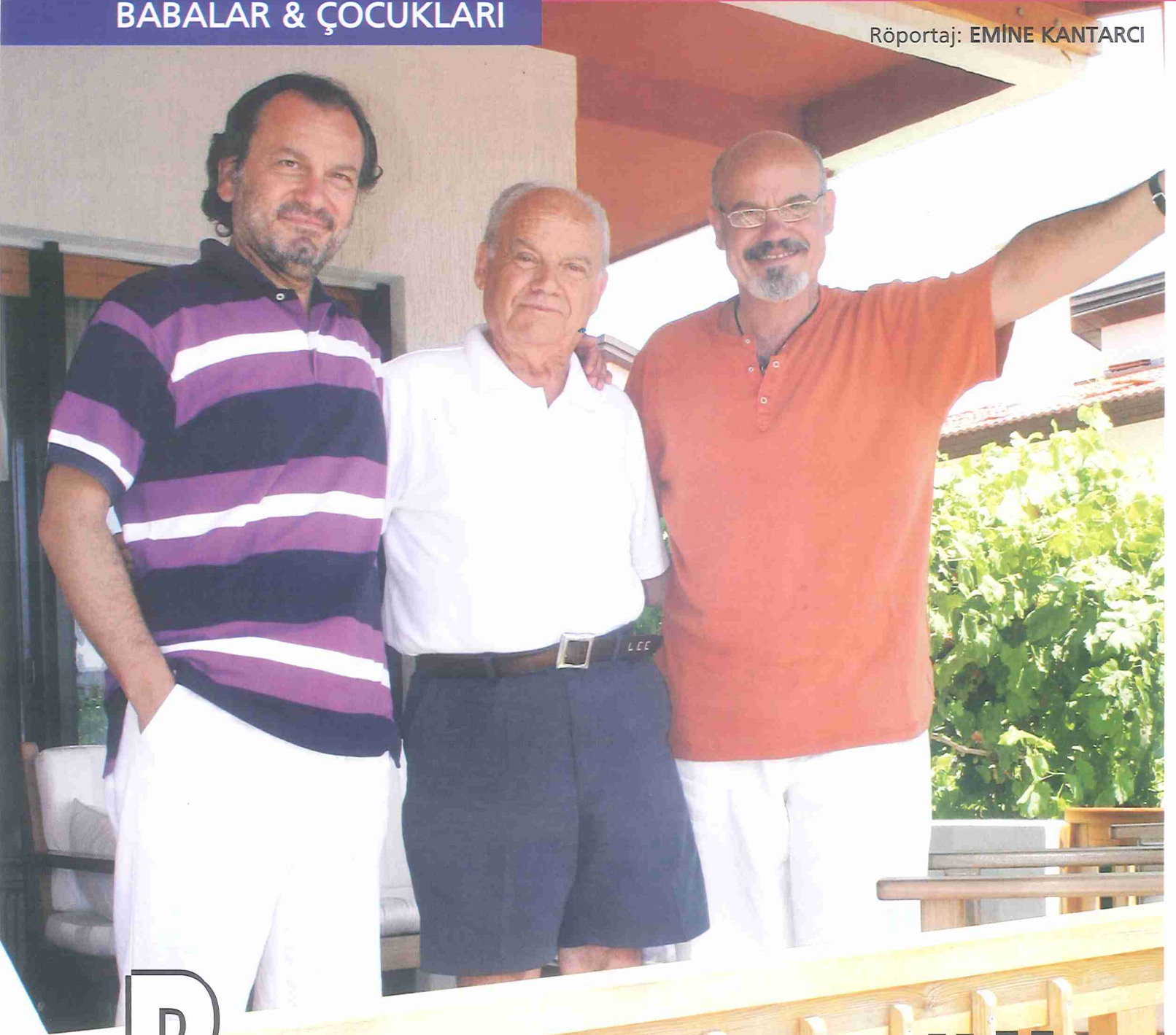
Intralase Lasik' te bu işlem bütünüyle bilgisayar kontrollü laser sistemi ile kusursuz ve güvenli olarak yapılmaktadır.

ÖZEL batıgöz 

Göz Sağlığı ve Lazer Dal Merkezi

Merkez: Şair Eşref Bulvarı 1371 Sokak No.9 Çankaya • İZMİR
Tel: 0 232 489 03 03 (pbx) Fax: 0 232 441 21 00
e-mail: info@batigoz.com www.batigoz.com

Şube: İnönü Caddesi No.463/A Hatay • İZMİR
Tel: 0232 232 05 05 • Faks: 0232 245 11 44
e-mail: info@batigoz.com • www.batigoz.com



Başarı, Karagülle ailesinde gelenek

Karagülle Ailesi'nin espri, çalışkanlık ve el attığı işlerde başarılı olma geleneğine yaptığımız röportajda yakından tanık olduk. Yeni projelere açık olan Ali Orhan ve Cüneyt Karagülle kardeşler çok sevdikleri İzmir'den vazgeçerek önce şirket merkezlerini ardından da evlerini İstanbul'a taşımış. Karagülle Ailesi'nin yaşamında yollar genelde İzmir'e

çıkıyor. İzmir'de doğan baba Ziya Karagülle kamudaki başarılarını özel sektörde sürdürmüştü. Her iki oğlu da Ankara'da doğmuş. Ankara Maarif Koleji'nde meslek seçimine karar vermiş. Nüfus cüzdanlarında doğum yeri olarak Ankara yazan Karagülle Kardeşler, "Sevdiklerimiz bizi İzmirli biliyor. İzmir yatırım yaptığımız kent" diyor.

- Ziya Bey, Karagülle soyadını çok duymadım. Oldukça da iddialı. Özel bir öyküsü var mı?

Evet İzmir'de çok az var. Ankara'da daha çok rastladık. Ben İzmir doğumluyum annem de İzmir doğumlu. Ama annemin kökeni Girit. Babam da Girit doğumlu. Sonra İzmir'e gelmiş. Yaptığımız araştırmada ailenin kökünün Konya'ya dayandığını öğrendik. Osmanlı Devleti Karamanoğulları Beyliği'nden çekindiği için uzak yerlerin fethinde hem o yörenin askerlerini kullanmış. Hem de onlara ele geçirdikleri belde-lerde yer vermiş. Bizim ailenin bir kolu da Girit fethine katılmış; oraya yerleşmiş. Soyadı Kanunu'ndan önce bu isimle anıldığımız için sanırım aile büyüklerimiz bu soyadını devam ettirmiş.

- Kendi cümlelerinizle sizi tanıyabilir miyiz?

İzmir'de doğdum büyüdüm. İzmir Yüksek Ekonomi Ticaret Okulu'ndan 1950 yılında birincilikle mezun oldum. Asker olarak Ankara Yedek Subay Okulu'na gittim. Aldığım eğitim nedeniyle Genel Kurmay Bütçe Daire Başkanlığı'nda çalıştım. Askerlikten sonra Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Dairesi'nde çalıştım. Dışişleri Bakanlığı'na geçmek üzereyken çok cazip bir teklif geldi. Et ve Balık Kurumu'nda uzun yıllar değişik kademelerde görev yaptım. Et ve Balık Kurumu'nda Genel Müdürlük aşamasına geldiğimde Koç'tan teklif aldım. Koç Grubu içinde İstanbul'da Türk Demir Döküm Fabrikaları'nda çalıştım. Bu süreçte Doğu Grubu'ndan birlikte çalışma teklifi geldi. Filiz Makarna Fabrikası'nı kurduk, başka şirketlerde görev yaptım. İş yaşamımı düşününce 18 yıl Ankara ve 10 yıl İstanbul görevlerinden sonra 1978 yılında Doğu Grubu'ndan emekliye ayrıldım. Oğullarımın serbest çalışmak isteği nedeniyle İzmir'e geldik. 1997 yılında iş yaşamını bıraktım. Evlatlarım ve torunlarımla keyifli bir emeklilik geçiriyorum.

- Babalık çok zor bir görev. Yoğun bir iş yaşamı içinde çocuklarınıza ailenize yerince zaman ayırabildiniz mi?

Sadece babalık değil annelik de oldukça zor. Çünkü insan yetiştirmek çok önemli. Eşim Nurşen Hanım ile birlikte mümkün mertebe iki oğlumuz ve kızımızı hem serbest bırakmak, hem kontrol altında tutmak dengesini kurmaya çaba harcadık. Benim yoğun iş yaşamım ve seyahatlerim nedeniyle eşim ilk aşamada çocuklarla daha çok zaman geçirdi. Ama evde olduğum zamanlar onların yaşamlarındaki gelişmelerle yakından ilgilendim. Çalışkan ve sorumluluk sahibi çocuklar olarak her ikisi de sınavla girilen Ankara Maarif Koleji'nde okudular. Büyük oğlum Ali Orhan ODTÜ İşletme, küçük oğlum Cüneyt Yıldız Teknik Üniversitesi Elektronik Mühendisliği'nden mezun oldu.

- Sizin çocuklarınızı yetiştirirken temel düşünceniz ne oldu? Görüşleriniz torunların büyümesi sürecinde de geçerliliğini koruyor mu?

Ben çocuklarımla arkadaş olmaya çalıştım. Aramızdaki ilişkide saygı hiç göz ardı edilmeden sevgi ve paylaşım yaşandı. Okuma alışkanlığı, spor aktivitesi ve sosyal yaşamda kendine güvenen bireyler olmasını arzu ettik. Kendi yaşam



çizgimle onlara örnek olmayı tercih ettim. Rehber olarak onlara yön vermek için anneleriyle tüm çabamızı harcadık. Bizi hiç utandırmadılar. Hep saygılı, çalışkan ve görevlerine düşkün bireyler oldular. Ailemizin birbirine bağlı el ele bir yaşam geçirmesini arzu ettiğim için her akşam yemek saatinde mutlaka evde olmalarını isterdim. Böylesi birliktelik ve paylaşımların onlara aidiyet duygusu kazandırdığına eminim. Görüşlerim hala geçerliliğini koruyor.

- Babaları olarak çocuklarınıza yaptıklarına baktığınızda neler hissediyorsunuz?

Babaları olmaktan mutluluk ve gurur duyuyorum. Çocuklarımla çalışkan, çevrelerinde sevilen, dürüst ve başarılı insanlar olmaları benim amacıma ulaştığını gösteriyor. Karakter olarak birbirlerine çok benzerler. Her ikisi de sağlam karakterlidir. Mücadeleden, çalışmaktan, yeni çalışmalara girişmekten vazgeçmezler. Dürüst ve insan sevgisi ile davranıyorlar.

- Peki torunlara karşı tavrınız nasıl? Ailenizin bundan sonraki kuşaklarına aktarmak istediğiniz en önemli mesajlarınız neler?

Elbette yaşlandıkça karşınızdakiler torununuz da olunca biraz daha toleranslı davranabiliyorsunuz. Ama karakterinizdeki temel özellikler kemikleştiği için çoğunu aynen koruyorsunuz. Birbirinden önemli ve güzel 5 torunum var. En büyüğü üniversiteye başladı. Diğerleri lise ve ilköğretim öğrencisi. Öncelikle kendilerini çok iyi yetiştirsinler. Dünya şartlarında rekabet giderek zorlaşıyor. Bir yabancı dil bilmek yetmiyor. Yaşamlarının her alanında dürüst olsunlar ve insanları sevsinler. Büyüklerine karşı saygılı ve çalışkan olsunlar. Bunlar başarılı olmanın ve sevilmenin temel şartlarıdır. Baba olduğunuz yıllarda yaşam telaşı nedeniyle tam zevkini çıkaramayabilirsiniz. Ama torunlar ikinci bir fırsat sunuyor insana.

- Ali Orhan Bey, babanız üstüne basarak Maarif Koleji'nden öğrenim gördüğünüzü vurguladı. Bu okuldan mezun olmak size neler kazandırdı?

Öğrenci olduğumuz dönemde Türkiye'de İngilizce eğitim

Çocuklarımla çalışkan, çevrelerini seven düst ve başarılı insanlar olmaları benim amacıma ulaştığını gösteriyor. Babaları olmaktan mutluluk ve gurur duyuyorum

yapan 3-5 devlet okulu vardı. Bu okullara girmek sınavla olduğu için ve kontenjan sınırlı olduğu için öğrenim görmek ayrıcalıktı. Türkiye genelinde bu okullara seçilebilmek kıymetliydi. 21 kişilik sınıflarda barakalarda okuduk. Öğretmenlerimiz Amerika'dan gelirdi. 'Yankee Go Home' derdik ama derslerini de alırdık bir güzel. Kişinin yetiştiği aile kadar okul ortamı da önemli. Bu okuldan mezun olan arkadaşlarımız da iyi üniversitelerde okudular. İyi bir çevre ve sağlam bir altyapı kazandırdığını mezun olduktan sonra daha iyi fark ediyorsunuz. Bunları parayla pulla kazanmak mümkün değil.

- Ziya Bey nasıl bir babaydı? Sonrasında beraber çalışmak nasıl oldu?

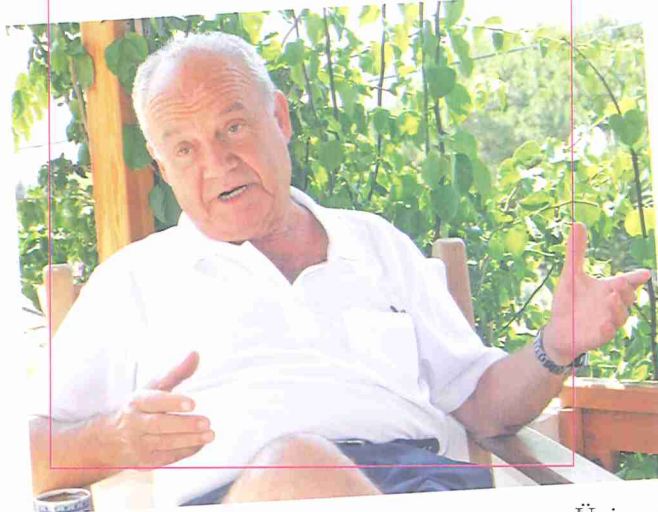
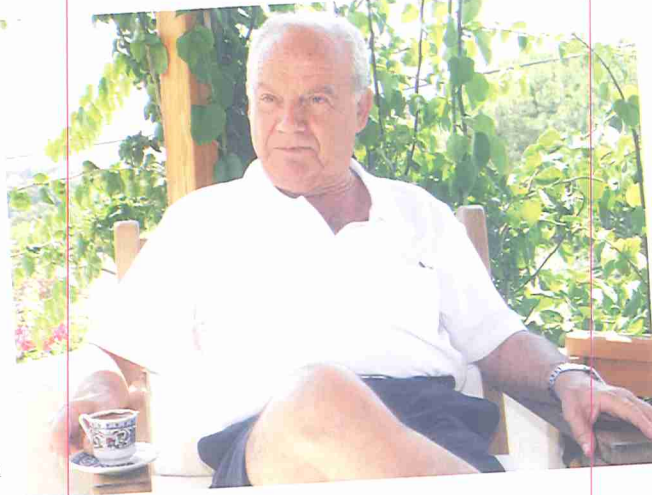
Babam her zaman disiplin ile merhamet dengesini iyi kurardı. Aile babası olarak örnek alınır. Bazen annem babanız duymasın çok kızardığı zamanlarda onun konu hakkında bilgisi olduğunu ama haberi yokmuş gibi uzaktan izlediğini bilirdik. İş yaşamında da çok disiplinliydi. Onun titizlikleri Cumhuriyet çocuğu olmasından Atatürkçü bakış açısından kaynaklanır. Babam için vergi günleri her şeyden önemlidir. Unutulmaması gereken tarihlere. Beraber çalışırken de kendini emekliye ayırdığı 1997'den sonra da en büyük hobisi bu günleri takip edip bize hatırlatmaktır.

- Oğul iken babanıza karşı sorumluluğunuz vardı. Peki ya baba olmanın zorlukları neler?

Ben iş yaşamım süresince çok seyahat ettim. Haftanın 5 günü evden uzak geçirdiğim oldu. Sorumluluk daha çok eşimin üzerindedir. Hafta sonları cuma akşamından pazar akşamına kadar ailecek Atlı Spor Kulübü'nde zaman geçirirdik. Ben atları çok severim. Sağlık nedeniyle ata binmesem de çocuklarımla küçük yaşlardan itibaren ata binmesini yakından izledim. Onların yarışlarında hakemlik yaptım. Yasemin Bilgi Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrenim görüyor. Hüseyin ve Orhan adlı ikiz oğullarım var. 17 yaşındalar.

- Yatırım için neden İzmir'i seçtiniz? Şirketleri ne zaman İstanbul'a taşıdınız?

Bütün tanıdıklarımız sevdiğimiz İzmir'deydi. Mevcut şartlar itibarıyla İzmir daha ağır bastı. Karşıyaka'da Kartaş



adlı bir şirketimiz vardı. Halen mevcut olan bu şirketin merkezi de İzmir'de. İzmir'de kurduğumuz Karimpeks'in genel merkezini İstanbul'a aldık. İstanbul'da 1990 yılında kurduğumuz Karman devam ediyor. Özellikle ben 1994'ten itibaren haftanın büyük bölümünü İstanbul'da geçirir oldum. 1999'a kadar hafta sonları İzmir'e gidip geldim. Ailemiz de bu özleme dayanamayınca 1999'da evimizi de taşımak zorunda kaldık. 2001'de Cüneyt evini taşıdı. Şimdi buraya tatile geliyoruz.

- İzmir'den İstanbul'a gitmemek için sonuna kadar direndiğiniz anlaşılıyor. Süreci aktarır mısınız?

Müşterilerimiz İstanbul'daydı. Mecburduk biz de İstanbul'a gitmeye. Ben onun sıkıntısını çok çektim. İzmirli şirketseniz İstanbul'da size yaklaşımları daha farklı oluyor. Bu gelip geçici olabilir diye düşündükleri için sizi misafir sanatçı gibi görüyorlar. Sizden aldıkları ürünün teknik desteği, her şeyi orada olsun istiyorlar. Sıkıştığımızda size nasıl ulaşırsınız endişesi taşıyorlar. Çözüm ortağı olarak sizi yanlarında görmek istiyorlar.

'Babam sadece futbolu sevdiremedi'

Tüm röportajı yakından izleyen Cüneyt Karagülle sözlerine babam ve ağabeyimin sözlerinin altına benim adıma da den den işareti koyabilirsiniz' diyor.

- Çalışma hayatına ne zaman başladınız?

Üniversitede öğrenim gördüğümüz yıllarda hem ben hem de ağabeyim yaz tatillerinde mutlaka çalışırdık. Babamın çalıştığı şirketlerde görev aldık. Bizim 'doğal tercihimizdi' çünkü para veriyorlardı.

- Babanızın etkili eğitim yöntemlerinden aklınıza gelen var mı? Başaramadığı bir şey oldu mu sizle ilişkilerinde?

Babam herkesin kendi yolunu bulması için rehberlik yapardı. Ama açıkça gördüğü yanlışları söyle söylemek yerine örneğini gösterirdi. Ağabeyim ODTÜ İşletme'de 2. sınıfa geçtiğinde okulu Türkiye genelinde öğrenci hareketlerinin merkeziydi. Babam o yaz tatilinde bizleri Doğu Avrupa Ülkeleri'ne götürdü. Tüm ülkeleri gezdik, oradaki diplomat yakınlarımız ve tanıdıklarımızla sohbet ettik. Ağabeyime ve bana



Tüm seçkin markaları bulacağınız rahat ve şık bir ortam...

 GENÇ HACILAR

All exclusive brands in a comfortable ambiance...



we also wellcome you in English

Kemeraltı-İzmir • Tel: 232.484 19 28 • Faks: 232.484 90 72



açıkça bir şey söylemese de gördüklerimiz bizim için anlamlıydı. Babamın bize kazandıramadığı tek ilgi futbol konusunda oldu. Kendisi de futbol sevmezdi. Ama bizim oynamamız için bir futbol topu getirmişti. İkimiz de bu topu bir arkadaşımıza hediye ettik. Başka bir seyahatinden getirdiği tenis raketi ve tenis sporu çok ilgimi çekti.

- Erkek kardeşler arasında gizli bir rekabet olur derler. Ağabeyinizle olan ilişkiniz nasıl gelişti?

Aramızda 3 yaş fark var. Benden bir yaş da büyük olsa yine ağabeyliğini korurdu. Saygı ve sevgi duyulmasını öğrenerek büyüdük. Bizim aramızda hiç mücadele ve gerilim olmadı. Bazı insan vardır o ağabeyliği gözünüze sokar. Bizim ilişkimizde böyle yapay zorlama ve sınırlar olmadı. En yakın sırdaşım olarak her şeyimizi paylaşırdık. Aramızdaki benzerlik ve ortak düşüncelerimiz şirket yönetiminde de uzlaşmayı kolaylaştırıyor.

- Şirketlerin yönetiminde nasıl bir model var? Kişisel farklılıklarınız nasıl yansıyor?

Üç kardeş birlikte çalışıyoruz. Ağabeyim genel müdür ve yönetim kurulu başkanı. Ben yardımcısıyım finansal işlerden sorumlu yönetim kurulu üyesiyim. Kız kardeşimiz Banu da şirketin kalıcı olup büyümesinde önemi olan Müşteri İlişkileri'nden sorumlu. O senin bu benim ayrımı yok. Şirketlerimizde profesyonel yöneticilerimiz var ama bizler işlere beraber bakıyoruz. Kendi aramızda görev dağılımı yaptık. Ben finansal işlerle ilgilendiğim için ağabeyime göre daha temkinli sayılabirim. Hizmet sektöründe ürün pazarlanması, teslimi ile sorumluluk bitmiyor. Birbirimizi dengeliyoruz.

- Siz İzmir'de de İstanbul'da iş yaptınız. İzmir dışarıdan nasıl görünüyor?

İstanbul'da Cuma akşamları havaalanına gittiğiniz zaman Bodrum, Çeşme ve Kuşadası yolcularının kalabalık olduğunu

Kardeşimle ilişkimizde yapay zorlamalar ve sınırlamalar olmadı. En yakın sırdaşım olarak her şeyimizi paylaşırdık. Şirket yönetiminde de uzlaşmamız kolay oluyor

görürsünüz. Çeşme'ye sadece İzmirli gitmiyor. Sorun İzmirliğin Çeşme'ye gitmesi değil, iki şehrin insanların yapısal farklılıklarında. İzmir'de yaşarken tam farkında olamıyoruz ama İzmir'de hareketler daha ağır, telaşa gerek duyulmadan yürütülüyor. Bu Akdeniz'in etkisi. Aynı etkiyi İtalya ve Yunanistan'da da görürsünüz. İstanbul'a gidince onların söylediklerinin biraz gerçek olduğunu görüyorsunuz. İzmir'e geldiği zaman bir İstanbullunun aktardığı bize neydi; "İzmir'e gittiğimde bir huzur buluyorum". İstanbul'a gittiğinizde daha bir panik, acele ve stres var. İnsanlar İzmir'de daha azla yetinebiliyorlar. 12 milyon insan pastayı bölüşürken daha vahşi bir orman yasası var. İnsanların yapısı, hareket ve davranışı ona göre gelişiyor. İzmir'de daha sakin bir ortam, anlayış hakim.

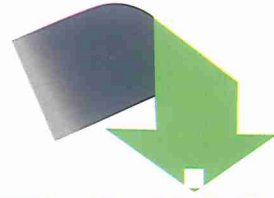
- Çocuklarını meslek seçiminde tavrınız ne?

Mutlu olacakları alanlarda çalışmalarını istiyoruz. Aradığı ile bulduğu aynı olmayacak. Seçtiği mesleğin hayalindeki ile gerçeği arasındaki farkları öğrenmesini arzu ediyoruz. Yaşamdan beklediği standartları verebilecek mi? Alıştığı yaşam tarzı ile süreceği yaşam tarzının uyumu mutluluk için önem taşıyor. Demokratik gibi görünüp biraz yönlendirme yapıyoruz. Büyük oğlum tarih romanları okuyor, geçmiş tarihteki olayları araştırıyor. Geçtiğimiz kış akşam yemeğinde sohbet ediyoruz, "Ben tarihçi olayım" dedi. Ol ama sonra ne olacaksın diye sordum. Tarih öğretmeni olurum dedi. Tarih öğretmenliği ya da üniversitede akademisyeni olmak kutsal bir görev. Sen bunu hobi olarak yapsan da ticaretle ilgilensen dediğimi fark ettim.

- Sizin çocuklarınıza aktarmak istediğiniz ilkeler neler?

Öncelikle iyi bir eğitim alması gerekiyor. Gelişen dünyada kendi ayakları üzerinde durabilmesi buna bağlı. Sonra da işini sevmesi gerekiyor. İşini sevmeden başarılı olmak zor. Hayatın gerçeklerini erken yaşlarda kavramaları için elimizden geleni yapıyoruz. Henüz ticaret ve bizim iş konusunda renk vermiyorlar.

daha temiz bir çevre için...



KISMET KİMYA

PLASTİK GERİ TOPLAMA VE GERİ KAZANMA
COLLECTION AND RECYCLING OF PLASTICS

KISMET KİMYA PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10037 Sk. No:3 35620 Çiğli İZMİR
Tel: +90 232 328 05 65 (Pbx) Fax: +90 232 328 05 70
e-mail: info@kismetrcy.com
www.kismetrcy.com

Kismet Kimya bir **PAPİX** yatırımdır.



arçelik

Büyük bir hayalin peşinde Arçelik olmak

Arçelik AŞ Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Su-başı'na Arçelik AŞ'yi ve beyaz eşya sektörünün durumunu sorduk.

- Bize Arçelik'i kısaca tanıtır mısınız?

Avrupa'nın en büyük beş beyaz eşya üreticisinden biri olan Arçelik A.Ş., 2004 yılında dört ana ürün grubunda toplam 7.5 milyon adet üretim gerçekleştirmiştir. 1955 yılında kurulan ve sektörde 50. yılını tamamlayan Arçelik A.Ş., 2004 yılında 2.7 Milyar Euro olan konsolide net satışlarını 2005 yılı sonunda 3 Milyar Euro'ya ulaştırmayı hedeflemektedir.

Tüketicieye, çevre dostu ve yaratıcı ürünler sunmak Arçelik A.Ş.'nin temel ilkeleri arasında yer alır. Arçelik A.Ş.'nin tüm ürünleri ileri teknoloji kullanılarak üretilmektedir. Dünya genelinde 11.000 çalışanı ile hizmet veren şirketimizin Türkiye'de 4 bin 500 yetkili satıcı ve 540 yetkili servisi kapsayan geniş bir dağıtım ağı bulunmaktadır. Ürünlerimiz 100'den fazla ülkede tüketiciyle buluşmaktadır. Halen 75 milyondan fazla ürünümüz kullanımdadır. Şirketimiz; Türkiye'de 8 ayrı fabri-

kada çamaşır makinesi, buzdolabı, bulaşık makinesi, pişirici cihaz, elektrik süpürgesi, genel amaçlı motor ve kompresör üretimi yapmaktadır. 2006 yılında ise Rusya'da buzdolabı ve çamaşır makinesi işletmesi faaliyete geçecektir

- Arçelik'in başarısının ardında yatan nedenler nelerdir?

Arçelik A.Ş., kuruluşundan bu yana, hayatı kolaylaştırıcı ve zenginleştirici ürünler sunmanın temel başarı olduğunu kabul etmiş ve bu yönde faaliyet göstermiştir. Arçelik A.Ş.'nin vaat ettiği bu değer, şirketin müşteri memnuniyetinden ve çevreye olan sarsılmaz bağlılığından güç almaktadır.

Kurumsal sosyal sorumluluk prensibiyle çalışan şirket, üretim süreçleri, ürün ve hizmetleri ile Türkiye'de ve faaliyette olduğu tüm ülkelerde çevrenin ve doğal kaynakların korunması için "sürdürülebilir gelişim" yaklaşımını benimsemiştir.

- Kurumsal Sosyal Sorumluluk çerçevesinde ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

"En değerli varlığımız insan kaynağımızdır"

1950'lerin Türkiye'sinde sanayi üretimi hedeflemek, hatta motorlu bir ürünün seri üretimini yapmak bile büyük hayaldi. Merhum Vehbi Koç'un çizdiği değerlerle yola çıkan Arçelik, bu hayalin peşinde koşma cesaretini gösterdi

felsefesini benimseyen Arçelik A.Ş., kurumsal sosyal sorumluluğu kapsamında yer alan faaliyetlerini, çalışanları ve işbirliğinde olduğu ortakları ile birlikte hareket ederek yerine getirmektedir.

Arçelik A.Ş. "toplumdan aldığı topluma vermek" felsefesiyle toplumsal sorumluluk alanında çok önemli çalışmalar başlatmıştır.

Milli Eğitim Bakanlığı ile imzalanan protokol ile, "Arçelik A.Ş. ile Eğitimde Gönül Birliği" kurumsal sosyal sorumluluk projesi 2004 yılının Mart ayında hayata geçmiştir. 8 yıl sürmesi planlanan bu proje ile Türkiye çapındaki 290 yatılı ilköğretim bölge okuluna ve 200 bin öğrenciye ulaşarak, eğitim kalitesinin yükseltilmesi ve Türkiye'nin gelişmişlik düzeyinin artmasına katkı sağlanması hedeflenmektedir.

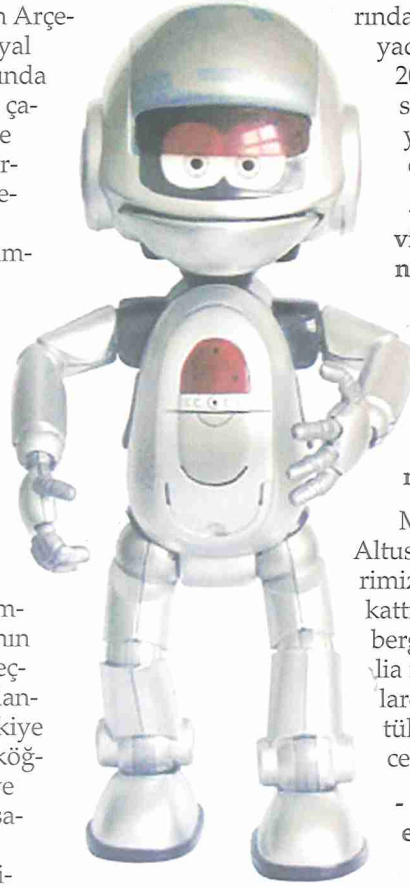
- Dünden bugüne Arçelik'in öyküsünü özetlemenizi istersek nasıl bir gelişim sürecinden geçildi?

1950'lerin Türkiye'sinde sanayi üretimini hedeflemek, hatta motorlu bir ürünün seri üretimini gerçekleştirmek bile büyük bir hayaldi. O yıllarda, Merhum Vehbi Koç'un çizdiği değerlerle yola çıkan Arçelik bu hayalin peşinden koşacak cesareti gösterdi... Büyük çabalarla günde beş çamaşır makinesi ürettiği o günlerden, saniyelerle ölçülen üretim hızlarına ulaştığı bugünlere geldi.

Avrupa'nın en büyük beş beyaz eşya üreticisinden biri olan Arçelik AŞ bugün, aynı coğrafyada kapasitesi en yüksek çamaşır makinesi, buzdolabı ve pişirici cihazlar işletmelerine de sahip. Üstün teknolojisi ile dünyanın en az enerji ve kaynak tüketimi ile en iyi performansı gösteren ürünlerini üretiyor. Yenilikçilik yaklaşımı, üretim standartları ve çevresel sorumluluklarına sahip çıkmasıyla rakiplerine örnek oluyor. Dünya'da standartları belirliyor, saygın kuruluşlardan ödüller alıyor...

- Gümrük Birliğinden sonra Arçelik'in Avrupa'daki konumu nasıl etkilendi?

Gümrük Birliği sonrasında yurt içindeki konumumuz daha da güçlenirken, AB pazarında payımız sürekli bir artış göstermiştir ve artmaya da devam etmektedir. Bugün İngiltere soğutucu pazarının yüzde 14'üne, yıkayıcı cihazlar pazarının yüzde 7'sine, Belçika'da solo beyaz eşyada yüzde 14, fi-



rında yüzde 43, Polonya'da beyaz eşyada yüzde 5, Litvanya'da yüzde 20 lik paya sahibiz. AB genelinde solo ürünlerde pazar payımız yüzde 7, markalı ürünlerde yüzde 5'tir.

- Sayın Subaşı Arçelik AŞ'nin vizyonunu nasıl ifade edebilirsiniz?

2010 yılına kadar sektörümüzde dünyanın en çok tercih edilen ilk on markasından birine sahip olmaktır.

- Arçelik'in markaları nelerdir?

Markalarımız Arçelik'e ek olarak, Altus, uluslararası büyüme stratejilerimiz paralelinde; Beko, bünyemize kattığımız Elektra Bregenz, Blomberg, Arctic, Leisure, Flavel ve Trolia markaları ile uluslararası pazarlardaki konumlandırmaları ile tüm tüketici segmentlerine hitap edecek bir ürün gamına sahibiz.

- Son olarak Türkiye'de beyaz eşya sektörünün geleceği nedir?

Türkiye, dayanıklı tüketim sektöründe Avrupa'nın en önemli üretim merkezlerinden biri konumundadır. Bu nedenle gelecekte bu konumunu daha da güçlendireceğine inanıyoruz.

KURUCUSUNUN AĞZINDAN ARÇELİK



"Haliç'te fabrikayı kurduk.

Fabrikayı kurduktan sonra işlerimiz ileri gitmeye başladı.

Ve bunun üzerine aklıma bir buzdolabı fabrikası kurmak geldi.

Hiç teknik bilgimiz yok, adamımız yok...

Bir firma ile iptidai bir anlaşma yaptık, geldik buzdolabı yapmaya başladık.

Arçelik işlere bu şekilde başladı..

Bu işte en mühim üç şey vardı:

Bir; yapacağın malın kaliteli olması şart,

İki; iyi bir satış teşkilatı olması şart,

Üç; iyi bir servis teşkilatı...

Bunlar ahenkli olarak çalıştığı takdirde muhakkak 'muvaffak' oluyorlar.

Arçelik'te bu sistemi takip ettik..."

Vehbi Koç
Arçelik A.Ş. Kurucusu ve Şeref Başkanı
İstanbul, 1993

Büyümezsen küçülürsün

Küçülürsen yok olursun

Dünyada en şiddetli rekabetin yaşandığı sektörde masa başı kuralları ile hareket ediyorum. En iyi yüzücülerle okyanusta yarışırken, ayağımda pranga var”

Kimya sektöründe Türkiye'nin en büyüğü Petkim'in Genel Müdürü Kenan Yavuz'un düşüncelerini aktarmasak, bu bölüm eksik kalacaktı. Yavuz, anlattıkları ile konuya farklı bir bakış açısı getirdi; hem firmasını hem sektörünü uzman gözüyle değerlendirdi. Yavuz'a göre 2015 yılına kadar 2 tane daha Petkim yaratılmazsa Türkiye 10 milyar dolarlık ithalat yapmak zorunda kalacak.

“Teknolojiniz ne kadar iyi olursa olsun rekabetin dışında kalırsanız yaşayamazsınız” diyen Yavuz, “Ölçeğinizi büyütme zorundasınız. Demek ki Petkim büyümek zorunda büyüyemezse küçülecek. Küçülürse de yok olacak” diyerek genel yaklaşımını anlatıyor. Özelleştirmeye bakışını da “Dünya ile en şiddetli rekabeti yaşayan sektörde, devletin masa başı kurallarıyla hareket ediyorum. Böyle saçma sapan düzen olur mu? Hem okyanusun ortasında dünyanın en iyi yüzücüleri ile yarıştasınız hem de ayağınızda pranga var” sözleriyle özetliyor.

- Kimya sektörü ne durumda?

Kimya sektörü katma değer yaratma kabiliyeti açısından dünya ekonomisinin en önemli sektörlerinden biri; belki en başta geleni. Çünkü bilgi ve teknolojiyi içeriyor ve yaratıcılık çok fazla. Türkiye bu sektöre 30-40 sene önce adım atmış. Zaman zaman orta ölçeğin üzerine çıkmış firmalar var. 1965 yılında Türkiye petrokimyası, rafineriyi planlayıp hayata geçirdiğinde dünyada o yıllarda bu sektörde Kore, Çin, Hindistan, Malezya, Singapur, Suudi

Arabistan yok. Bunların yanında en az 10 tane daha ülke sayabilirim. Türkiye varken onlar yoktu. Şimdi onlar var diyebiliriz, ki Türkiye yok. Ne kadar acı bir şey. Bu affedilmez bir durum. Yani kimsenin olmadığı zamanda olağanüstü bir planlamayla Tüpraş ve Petkim'i yaratıyorsunuz entegrasyonu gerçekleştiriyorsunuz. Yok olan değeri var ediyorsunuz. Ondan sonra da var olan değeri büyütme yerine başlıyorsunuz tırtıklamaya. Yok olan bir şeyi var etmek mi zordur yoksa var olan bir şeyi büyütme mi? Söylediğim ülkelerin tamamı petrolü taşıyorlar. Hiçbiri petrole sahip değil. Ama hepsinde dev petrokimya tesisleri var. Yani 40 sene önce görmüş olduğumuz gerçekle çıktığımız bu yolda aynı hızla devam etmiş olsaydık Türkiye bugün 1 tane Tüpraş 1 tane Petkim değil daha büyük şirketlere sahip olurdu. Ama ne yazık ki kaynak israfında Türkiye kadar pervasız bir ülke yok.

- Geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Şimdi geleceğe baktığımız zaman petrokimya geleceğin sanayisi. Çünkü doğal kaynaklar kıtlıkla doğal kaynakların en verimli alanlara doğru yöneltilmesi ve alternatif ürün geliştirmeler çok önemli hale gelecek, geldi de. Dolayısıyla gelecekte kimya bugünkünden çok daha önemli olacak. O zaman geleceğin dünyasında petrokimya örneğine baktığımızda, Türkiye 2015 yılında Petkim gibi 2 tane daha kuruluş yaratabilirse yani bugünkü kapasitesini 3 katına çıkarabilirse ihtiyacının ancak yarısı-

Petkim büyümek zorunda. Büyümezse küçülecek, küçülürse de yok olacak. Ülkemizin bir değil, birden fazla Petkim ve Tüpraş'a ihtiyacı var

nı karşılayabilecek. Bunu yapmazsak 2015 yılında Petkim'in pazar payı yüzde 10'a düşecek. Bir de büyümediğiniz zaman küçülüyorsunuz demektir. Küçüldüğünüz zaman da minderden out olursunuz. Çünkü yaşayamazsınız. Çünkü bugünkü dünyada maliyetleri düşürmenin en önemli yolu daha yüksek miktarlarda üretimden geçiyor. Daha az fiiks maliyetle daha çok üretim yapmak gerekli. Yani ekonomik ölçek çok önemli. Rekabetin dışında kalırsanız yaşayamazsınız, teknolojiniz ne kadar iyi olursa olsun. Ölçeğinizi büyütme zorundasınız. Demek ki Petkim büyümek zorunda. Büyüyemezse küçülecek, küçülürse de yok olacak. Bu sektörün çok büyük bir pazarı olacak. Ülkenin bir tane değil birden fazla Petkim ve Tüpraş'a ihtiyacı var.

- Petrokimya olmadan güçlü bir sanayi olur mu?

Yerli üretim olmadan, yani sanayiye hammadde üreten bir sanayi olmadan bir ülkenin dünyada söz sahibi olması mümkün değildir. "İthal ederim kardeşim" Yok ya! Her şeyi ithal edelim, o zaman ne lüzum var çalışmaya.

Yerli sanayi yerli üretimle desteklemek zorundasınız. Yerli üretim olursa aynı zamanda o üretim ülkeye teknoloji, bilgi transferi demektir, okul olma vazifesi görmesi demektir. Kimya sektörüyle ilgili bir kişi gösterebilir misiniz ki Petkim'den yolu geçmemiş. Petkim olmasaydı Türkiye'de kimya sektörü gelmiş olduğu yere gelemezdi. Şimdi siz bu kuruma kalkar da toptancı bir yaklaşımla devletin elinde değil mi, mutlaka yük olmuştur. Bir sürü adam ne yapıyorlar ne ediyorlar, bir sürü de para alıyorlar, satalım da görsünler günlerini. Böyle bir yaklaşımda bulunamazsınız. Bu toptancı yaklaşımdır. Tapu kadastro dairesi ile

Kredi Yurtlar Kurumu ile Köy Hizmetleri ile Tarım Kredi Kooperatifleri ile Petkim'i yan yana koyarak karşılaştırmak aptallıktan da öte cehaletin daniskasıdır.

- Petkim bugünkü koşullarda dünya ile rekabet edebiliyor mu?

Türkiye'de sanayiye hammadde üreten iki proses var. Biri Ereğli-Demir Çelik diğeri Petkim. Ürün gamı ve teknolojisi itibarıyla de Petkim. Uygulama ve sanayinin tüm kollarına hammadde üretme noktasında Petkim 1 numara. Bu gerçeği karar verici odakların daha iyi bilmesi lazım. Çünkü karar mekanizmalarını oluşturmada bu kurumlar özgür değiller. Bir sürü karışan var. Yatırım yapacağım DPT'den izin almam lazım. Personel alacağım; izin almam gereken kişi ve kurum sayısını bilmiyorum. 40 tane delikten geçmemiz lazım. Özgür değiliz. Yani dünya ile en şiddetli rekabetin yaşandığı sektörde, Türkiye'nin bir numaralı teknoloji yoğun şirketinde, devletin masa başında yazmış olduğu kurarlara göre personel alabiliyorum. Böyle saçma sapan düzen olur mu? Hem okyanusun ortasında dünyanın en iyi yüzücüleri ile yarıştınız hem de ayağınızda pranga var.

Ringe çıkartıyorsunuz boksörünüzü, karşı tarafın antrenörü yanında, bilimsel hazırlıkları yapmış, ağzına dişliğini de yerleştirmiş. Biz çıkıyoruz ağzımızda dişlik yok, ayağımızda çarık, antrenör hiç olmasa daha iyi. Çünkü antrenör sana diyor ki ellerini kaldırma yanda tut ki karşıdaki sana daha iyi çaksın. Böyle olunca dayak yiyoruz. Sonra diyorlar ki bak gördün mü beceremedi. Biz boksu beceremiyoruz onun için ringe çıkmayalım. Böyle abuk sabuk bir yaklaşım olmaz. Yarışmanın kuralları vardır. Rekabetin koşulları vardır. Rakibiniz hangi silahlarla teçhize olmuşsa siz de aynı silahlar-





Birbirimizi kandırma-
yalım
70
milyonluk
ülke,
5 milyonluk
Finlandiya
kadar bile
üretmiyoruz.
Ama
havamızdan
geçilmiyor.
ABD'de ancak
KOBİ
olacak bir
büyüklükteyiz

la teşhize olmak zorundasınız.

- Peki, Petkim devlete yük mü oluyor?

Gereken ilgi esirgenmesine rağmen bakın bu kurumlar ülkenin en güçlü kurumları. Sonuçları göreceksiniz bu yıl Türkiye'nin en fazla yatırım yapan ilk 5 firmasından bir tanesiyiz. Kriz yıllarında Türkiye'de herkes ne yapacağını düşünürken bu kurum 400 milyon dolarlık yatırımın kararını almış, uygulamış, bitirmiş. Kimseden para almış mı, hazineden para mı istemiş, hepsini kendi imkanları ile yapmış. Bunları görmeden nasıl kamunun sırtında yük diyebilirsiniz? Sahibin kim olduğu da önemli değil. Kim olacaksa olsun. Ama bu sektör olmak zorunda. Başka türlü ülkeye rekabet gücü kazandırmamız mümkün değil. Boşu boşuna birbirimizi kandırmayalım. 70 milyonluk ülke 70 milyar dolar ihracat. Bunun için de ne kadar ithalat yaptığımıza bir bakalım. Yani Türkiye'de kalan katma değer ne? İhracatta önemli olan bu. 70 milyar dolar dediğiniz nedir ki? Amerika'da orta boy bir şirketin cirosu. Koca ülke ABD'de KOBİ olabilecek bir büyüklükteyiz. 70 milyonluk memleket 5 milyonluk Finlandiya kadar üretmiyoruz. Ama havamızdan geçilmiyor. Bu ülkenin övüneceği ya da ben ihracat yapıyorum diyeceği rakam 700 milyar dolardır. Ne zaman bunu gerçekleştiresek o zaman herkes hava atmaya hak eder.

- Ne yapılması gerekir?

Türkiye'de çok büyük bir birikim var. Hem sermaye hem de bilgi birikimi. Dolayısıyla Petkim'in ürün gamı çok geniş. 14 tane proses fabrikası var. Her bir fabrika farklı sektörlere hitap ediyor. Firmalar Petkim ile ortak proje geliştirmeli. Özel kimyasalların kullanım alanları büyüdü. Her birinden artık 40-50'er bin ton tüketilmeye başlanmış. Böyle bir stratejik yaklaşımla firmaların ortak yatırımları ile Petkim büyümeli. Stratejik ortaklıklar kurarak büyümeli. Bunun için sanayiciler de proje geliştirmeli.

- Özel sektörün yeri nedir?

Petkim ya da Tüpraş özelleştiği takdirde

petrokimya özel sektör olur. Bunları ne yerli ne yabancı hiç kimse sıfırdan kuramaz. Sadece petrokimya ile de bitmiyor. Hadi bir Petkim kuralım. Ama birbiriyle entegre rafinerinizin olması lazım. Rafinerinizin olmadan Petkim kurmaya kalkarsanız sıkıntı çekersiniz. Çünkü bu maddelerin isteği açısından sıkıntıya düşersiniz. İkişisiyle birlikte enerji entegrasyonunu sağlamak zorundasınız. Çünkü bu sektörde enerjinin hem stabil hem de kesintisiz olması gerekiyor. Enerji üretiminizin çok sağlam olması lazım. Lojistik olarak yer çok önemli. Kara, deniz ve demiryolu bağlantılarının olması şart. Tüm bunları birlikte düşündüğünüz zaman ortaya devasa bir yatırım maliyeti çıkıyor. Şimdi bu sektörün fırsatları çok büyük ama zaman zaman tehlikeleri ve riskleri de çok büyük. Kaza riski için güvenlik için çok önemli. Artı fiyatlar zaman zaman geleceği planlamak için sıkıntı yaratıyor. Bakıyorsunuz 3 ay içinde ürünün fiyatı yüzde 30 düşüyor, sonra yüzde 50 çıkıyor, 15 gün sonra gülmemiş, sonra tekrar çıkmış, son derece dalgalı bir sektör. Fırsatları kadar tehlikeleri de çok büyük. Dolayısıyla buraya özel sektörün kompleks bir yatırım yapması mümkün değil.

- Teşvikler ne durumda?

Türkiye'nin teşviğe ihtiyacı yok. Devletin kendisini geriye çekmesi yeter. Bu Türkiye'de en büyük teşviktir. Öyle bürokratik engeller koyuluyor ki bu engellerin kaldırılması yeterince büyük bir teşviktir. Türkiye'de sanayinin devletin teşviğine ihtiyacı yok. Sanayicinin devletin engellemelerinden korunması gerekiyor.

Türkiye'nin sorunu hazineden geçinenlerin maliyet nedir bilmemesi. Zannediyorlar ki bu hazine bitmez tükenmez. Hazineden geçinenler maliyet hesabı yapmadan Türkiye'nin maliyetleri düşmez. Maliyet düşmeden ihracat yerlerde sürünür. Hazineden geçinenler yüzünden sanayicinin maliyetleri yükseliyor, yükseldiği için de ihracat yapamıyor, yapamadığı için de rekabet edemiyor, rekabet edemediği için de yatırım yapamıyor. Bu kadar basit.



sevgi her zaman
başarır...



BAŞARI
EĞİTİM KURUMLARI

Özel İzmir Başarı Eğitim Kurumları

Başarı Kevser Tatari Anaokulu • Başarı İlköğretim Okulu • Başarı Anadolu Lisesi

Ankara Asfaltı No.28 35110 Çınarlı - İZMİR • Tel (232) 461 46 77 (8 Hat) • Faks (232) 486 94 33

Özel Karşıyaka Başarı İlköğretim Okulu • 1798 Sokak No.12 Karşıyaka - İZMİR • Tel (232) 330 30 00 • Faks (232) 330 28 78

Başarı Açıköğretim • Kıbrıs Şehitleri Caddesi No:138/1 Alsancak - İZMİR • Tel (232) 464 90 90 • Faks (232) 464 01 97

Özel Başarı Dersaneleri

Çankaya (Merkez) • Alsancak • Ödemiş (1) • Ödemiş (2) • Tire (1) • Tire (2) • Urla • Bayındır • Aliağa

Dikili • Menemen • Seferihisar • Kiraz • Çeşme • Balçova • Torbalı • Pasaport • Merkez Tel (232) 445 57 00

www.basari.k12.tr • info@basari.k12.tr

Yeni teknoloji getiremeyen devreden çıkıyor

Erdoğan Çiçekçi
KIPLAS Yönetim
Kurulu Üyesi



Çipitaş Yönetim Kurulu Başkanı da olan Erdoğan Çiçekçi, aslında bir fizik mühendisi. Ancak 1968 yılından beri kimya sektörünün içinde. 13 yıl görev yaptığı Petkim'de Başkan Yardımcılığı görevinde bulundu. 1980'den sonra kendi isteğiyle Petkim'den ayrıldı. Yaklaşık 15 sene Mazhar Zorlu ile birlikte Ege Yıldız Grubu'nda kendi kurduğu Çipitaş şirketiyle ortaklık yaptı. Daha sonra hisseleri devir alarak kendi yoluna devam etti. Bugün 4 şirketin yönetiminde bulunan Erdoğan Çiçekçi iki kızı ve bir damadıyla birlikte çalışıyor. Sanayiciliğin yanında 20 yıllık bir sendikacı. İş yasaları konusunda bir uzman. KIPLAS'ın Yönetim Kurulu Üyesi Çiçekçi, bir dönem TİSK'in yönetiminde bulundu. Erdoğan Çiçekçi şuanda da TİSK Yönetim Kurulu'nun Murakıp Üyesi ve EBSO Meclis Üyesi.

- Türk plastik sektörü ne durumda?

Petrokimya aslında Türkiye'de çok erken kuruldu. Petrokimya 1950-55'lerde dünyada gerçek hamlesini yaptı. Bizde realizasyonu 1968'de oldu. Birçok ülkeye göre çok erken bir kuruluş süreci olduğundan plastik sektörü fevkalade iyi bir durumda. Dünyada üretilip de Türkiye üretilmeyen hiçbir şey yok. Bir de enteresandır; üretilip de yetmeyi de yok. Sanayici için üretim fazla talep azsa sıkıntı da başlıyor. Çünkü karlılık diye bir şey kalmıyor. Pazar dengesinin oluşması lazım. İhracata baktığımız zaman, bir zamanlar ihracatını yaptığımız ürünleri şimdi o ülkeler de üretiyor.

- Petrokimya için bu durum yeterli mi?

Maalesef yeterli değil. Tren 15 yıl önce kaçmıştır. Dünyanın globalleşme çağını yaşadığını hepimiz görüyoruz. Eskiden bir mal ABD'den 45 günde

gelirken şimdi 20-25 günde geliyor. Çin'den bile 30-33 günde mal gelmeye başladı. Artık pazarlar yakınlaştı. Dolayısıyla bunlara mali dengeler içinde bakmak lazım. Türkiye'de 2 tane daha petrokimya tesisi yapmak çok güzel bir düşünce. Ancak bu tesisleri bugünkü mantıkla yönetirsen olmaz. Çünkü bugün Macaristan'da da, Almanya'da da Ortadoğu'da da aynı teknoloji var. Bu sefer rekabet edemezsin. Bir kere makro düşünmek zorundasınız. Petkim görevini yaptı. 10-15 yıl önce bir ikinci üçüncü tesis kurulabilirdi ama elindeki 55 trilyon lira havuza alındı. Yumurtalıkla ilgili ikinci petrokimya yatırımı realize edilmedi. Sonuçta ikinci üçüncü tesis fırsatı kaçtı. Şimdi yine kamu kesiminin anlayışıyla kurarsak aynı sorunlarla karşılaşırız. Petkim'in kadrosu ve sistem içinde süratli çalışması özel sektör anlayışında değil. Öyle bir şirketin genel müdürü olmak insana uzaktan hoş gelir ama ben şahsen istemem. Sonuçta bana göre petrokimya tesisleri kurulsun ama bunu özel sektör kursun. Türkiye'de bir çok yatırımı gerçekleştiren özel sektör bir türlü buna bulaşmıyor. Çünkü yatırımı büyük. Ama ülke olarak ekonomik tablomuz böyle bir yatırıma uygun olursa elbette dünyaca ünlü şirketler pazarı olan bu ülkeye gelip ikinci, üçüncü tesisi kurar. Çünkü Petkim'in üretimi Türkiye ihtiyacının üçte birine yetiyor. Yeni yatırımcılara pazar hazır.

- Petkim'in önemi nedir sizce?

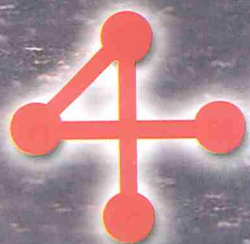
Petrokimya bir ülkenin gelişmişliğinin, demir çelik sanayii büyüklüğünün ölçüsüdür. Elektrik, otomotiv, yazılım, elektronik üretimi büyüklük ölçüsüdür. Petrokimya 1 tane değil 3 tane olmalıydı Türkiye'de. Artık bunu devlet yapmayacağına göre özel sektör yapmalıdır. Devletten böyle bir şey bek-

Plastik
sektöründe
dünyada
üretilip de
Türkiye'de
üretilmeyen
hiçbir
şey yok.
Ancak
enteresandır;
üretilip de
yetmeyi de
yok. İşin
kötü
tarafı da
işte bu...

YARIŞ ŞİMDİ BAŞLIYOR !



profesyonel XEROX kalitesi
şimdi Gen Bilgisayar
güvencesiyle!



GEN

XEROX

www.gen.com.tr 0232 445 83 82

PRINT • COPY • E-MAIL • SCAN • FAX
COLOR

AB'ye uyum sürecinde iş sağlığı ve güvenliği alanında çıkan 48 yönetmelik hemen hiç uygulanmıyor.

lemek hem hatadır, hem de aynı modeli tekrarlamaktan başka bir şey değildir. Biz bir daha böyle bir şey istemiyoruz. Türkiye'deki özel sektör tek başına böyle büyük bir işe girmez. Bunun için kesinlikle yabancı sermaye gerekir. Zaten bir manada baktığınız zaman müstakil petrokimya kuruluşu dünyada da kalmamıştır.

- Petkim yabancıya satılın mı?

Petkim'i irdeliyorum ama uzun yıllar orada çalışan bir kişi olarak gönül bağım hala devam ediyor. Personel azaltılmalı, daha süratli yatırımlar yapılmalı, fiyat hareketleri çok daha liberal ve süratli olabilmeli. Petkim, Türkiye pazarında gittikçe küçülüyor. Eskiden Petkim üç ay dursaydı Türkiye hop oturup hop kalkardı. Ama şimdi yatırımlar için yılbaşında 3-4 ay durdu kimse den ses çıkmadı. Bu da ispat ediyor ki global bir yaşam Türkiye pazarına da girmiş vaziyette. Petkim, özel sektörün ö harfinin noktası bile değil şuanda.

- AB sürecinde çıkarılan çalışma hayatı ile ilgili yasaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

4857 sayılı yeni çalışma yasası çıktığından beri Türkiye'de sanayici aslında çok ciddi bir değişime girmiştir. Bugün bunu hissedenler var, daha önceden tedbirlerini

almış olanlar var, bunu daha hissetmeyenler var. Çok büyük kuruluşlar, 200'ün üzerinde işçi çalıştıran kuruluşlar, yeni yasaya göre uyum sağlamış vaziyettedir. Bu nasıl oluyor. Diyelim ki bir tekstil fabrikası ihraç yapıyor, bu malı alan yabancı kuruluşun yetkilileri veyahut Türkiye'deki kontrolörleri, sizin fabrikaya geliyor. Çalışma düzenine, yemeğine tuvaletlerine kadar inceliyor. Çünkü o yapmış olduğunuz ürünün sağlıklı yapıp onun memleketine gitmesini ve sağlıklı şarttan eline geçmesini istediği için bu tip rutin düzenlemelere karışmışlar. Tekstilde, otomotivde böyle, bunlarda zaten problem yok. Ama KOBİ diye adlandırılan, 150 kişiye kadar çalıştıran, işyerlerinde bu 4857 sayılı iş yasası ilaveten onunla beraber çıkarılan İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetmeliği'nin paralelinde çıkarılan 48 tane yönetmelik hemen hemen hiç uygulanmıyor.

- Çarpıcı örnekler var mı?

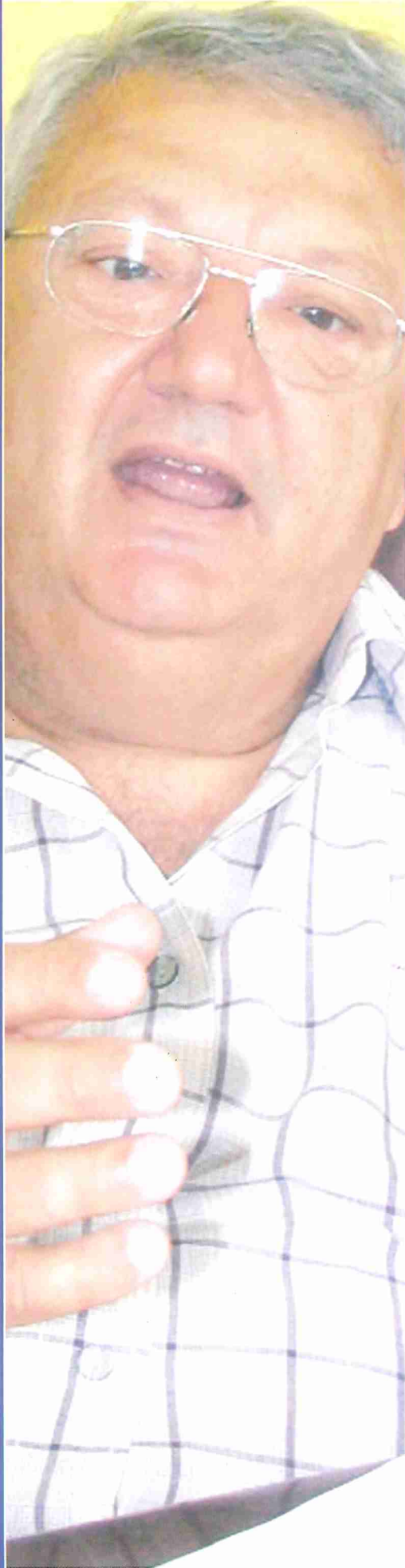
Örneğin bilgisayar kullanımı ile ilgili yönetmelik var. Diyor ki her ekran kullanıcısının oturacağı koltuğun, cihazın, oturduğu odanın klimasının özelliklerini sıralıyor. Çalışma süresini tayin etmek zorundasın diyor. 6 saat bir bilgisayar karşısında duramaz diyor. Göz muayenesi, adale muayenesi, psikolojik muayene lazım diyor. Bütün bunları yapsan bile bu insanı değişim iznine göndermen gerekiyor. Yani sen o adamı oradan alacaksın çünkü onun psikolojisi bozulmuştur başka yere oturacaksınız diyor. Şimdi belki Avrupa'da bunları yapıyorlar. Ama Türkiye'de bu şartların yerine getirilmesi fevkalade zor.

Gürültü ve titreşim üzerine iki ayrı yönetmelik var. Maruz olunan gürültü miktarını hem koruyucu araçtan önce hem de sonra ölçüyor. Şayet maruz olunan gürültü kulaklıktan sonra da belirli düzeyin üzerindeyse bu firma bu işyerinin teknolojisini 6 ay içerisinde yenileyecek veya yenileyemezse kapatacak. Şimdi diyelim ki preste çalışan bir adam var otomotiv sanayinde. Kulaklık var ama yine de oradaki darbe adamın kulağına yansıyor. Belirlenen değeri geçtiyse eğer o presi satın daha az gürültülü olanı alacaksın. Ya da işi bırak diyor.

- Böyle AB'ye girmek mümkün mü?

Ben diyorum ki bu yönetmelikleri çıkardık. AB aldı 3 Ekim'de müzakere sürecini başlattı. Sanayi kuruluşlarının önünde bu yönetmelik var. Bu yönetmeliklerin uygulanıp uygulanmadığını iki açıdan düşünmek zorundayız. Birincisi, bir yönetmelik var bu yönetmelik Avrupa standartlarında çıktı ve benim ülkemde de uygulanması lazım. Bunu işveren olarak ben biliyorsam, pratikte bu yönetmeliklerin onlarca maddesi benim öteden beri gelen alışkanlıklarına ters geliyorsa ve bunları ben düzeltmiyorsam, kamunun ve hukukun karşısında eksikliğim var demektir. Avrupa'ya girmeye hazırlanmış olduğumuz süreçte işveren olarak bizler eksiklik ve üzüntü içindeyiz. Ben bunu hazmedi-





yorum. Türkiye'de tablo böyle olmadığı halde gerçekler yönetmeliklere uymadığı halde çoğu yerde, bizi bu yönetmeliklere muhatap eden zihniyetin karşısında "ben çıkardım sen düşün" mantığıyla yalnız bırakıyorlar.

- Çözüm yolu nedir?

Bunun çözümünün bulunması lazım. Bu çözüm devletin bilinçli olmasına bağlıdır. Bir defa devlet demeli ki yönetmeliklere muhatap olan kurumlar bir tarama süreci yaşayacak. Bu tarama sürecinde her kurum bu yönetmeliklerin nelerine uyamıyor, nelerini uydurabilir ve bu uydurmada eksikleri nasıl kapatabilir. Bunun için ne kadar kaynak, ne kadar zaman gerekir. Bunu yapmadığımız takdirde çalışma müfettişi gelecek ya diyecek ki ben seni idare ediyorum, senin durumun yönetmeliklere uymuyor ama bunlar Avrupa'nın emrettiği yönetmeliktir, esaslı maddeleri yapmışsın ama eksiklerin var. Ben sana bunlar için göz yumacağım, sen çalışmana devam et diye iyi niyet gösterebilir. Yahrut da ben seninle ilgili yönetmelik hükümlerini yerine getirmeni istiyorum, zabıtlarımı tuttum, ya kapanacaksın ya ceza ödeyeceksin ya da başının çaresine bakacaksın diyecek. Bugüne kadar 1.5-2 yıldır bu yönetmeliklerin çıktığı günden itibaren bunu dile getiriyorum. Fiili durumu tespit edip hangi adımlara sektörler ihtiyaç duyuyor ise bu tespitlerden sonra fonlar yaratılmalıdır. AB'den bu eksikleri giderecek projeler yapıp o projelere aracı sivil toplum kuruluşları aracılığıyla o fonları alıp bu kurumların düzeltilmesinde kullanmalıdırlar.

AB'ye girişte sanayi kalmamış Yunanistan'da. Çünkü modernizasyonu yapamamışlar. Böyle gidersek bizde de bu olacak

- Bunlar yapılmazsa ne olur?

Bunlar yapılmadan AB'ye girdiğimiz takdirde en olacağını söyleyeyim. Komşumuz Yunanistan'ı örnek vereyim. Orada bir iki sanayiciyle bizim mal alışverişimiz vardı. Bizim sektörde daha önce ip ve çuval yapan kuruluşlarımız. İp yapma makineleri biraz gürültülüdür. Kimse sahip çıkmayınca makinelerini örümcek bağlamış. Aynı şekilde bir çuval fabrikası durmuş. Sanayi kalmamış Yunanistan'da. Çünkü modernizasyonu gerçekleştirememişler.

Böyle gidersek bizde de hepsi kapanır. Tedbirini almayan orta ölçekli sanayici kalmaz. Tofaş küçük parçaları yan sanayiden alıyordu o zaman kendi üretecek. Zor bir şey değil ancak o zaman ucuz mal ediyordu şimdi pahalıya mal edecek. Avrupa zaten bunu istiyor.

- AB kendi işine geleni mi istiyor?

İş güvencesi yasasını niye getiriyor koyuyor memleketime. İş güvencesi maliyet artışı demektir. Avrupa diyor ki iş güvencesi yasasını getirdim. ILO bize kıdem tazminatını Avrupa normlarına getir demiyor. Ama IMF diyor. Çünkü o da parasını almaya bakıyor.

- Sonuçta ne olacak?

Benim kanaatime göre bir gerçeğin çok iyi anlaşılması lazım. 75 milyon insan üretecek, kazanacak, geleceğe daha güzel bir ülke bırakacak. Önce bir kere her şeyi daha planlı yapmak zorundayız. Türkiye'de benim kanaatime göre emek yoğun bütün sektörler, yeni teknolojiyi getirememiş bütün ürünler üretimden çıkacak.

Emek yoğun sektörlerin de şöyle bir mahsuru var. Hindistan Çin'den daha ucuz mal satar hale geldi. Milyarlık insanları var ve onları fonlarla destekliyorlar. Dolayısıyla emek yoğununda rekabet etmek mümkün değil. İnciri şekillendirirken sezonda bin işçi çalıştırırsınız. Ama onda sizin bir mahkumiyetiniz yoktur.

Çünkü incir siz üretiyorsunuz. Ama plastiği bütün dünya üretiyor. Türkiye'nin bu modeli görüp, demesi lazım ki ABD'ye Avrupa'ya, ben şunlardan şunlardan vazgeçiyorum, AB'den şu kadar fon alıp sanayicime aktarıyorum, sen bu işi bırak bu işe geç diyecek politikaların üretilmesi lazım. Yoksa onlar AB'nin ekonomik sosyal şartlarını uygulamaya koyarak yapmaya katlığı zaman hepimiz tek tek kapanacağız.



Ege Profil Yönetim Kurulu Üyesi Ergün Çiçekçi

“En büyük derdimiz Türk imajı”

Yaklaşık 65 firma pencere profili üretiyor. Bu firmaların sahip olduğu marka sayısı 100'ün üzerinde. Dünyanın hiç bir yerinde böyle bir manzara yok

Ege Profil Yönetim Kurulu Üyesi ve Ege Pen Deceuninck Genel Müdürü Ergün Çiçekçi, genelde kimya ve plastik, özelde de PVC profil ve pencere sektörünün durumunu anlattı. Çiçekçi'ye göre Türkiye'nin yurtdışındaki en ciddi problemi imaj. Sadece bizim sektörle alakalı değil, genel itibarıyla. Avrupa'da istediğiniz kadar yakışıklı olun Türk olduğunuzu söylediğinizde kız sırtını dönüp gidiyor. Küçük firmaların herhangi bir altyapıya sahip olmadan oluşturdukları imaj zaten kötü olan Türk imajı üzerine tuz biber ekliyor.

Türkiye'nin geçen yılın verilerine göre ürettiğinin yüzde 18'ini ihraç ettiğini belirten Çiçekçi, bu ihracatın içinde pencere miktarı yaklaşık yüzde 10'u bulabildiğini söylüyor. Bu rakamın 4-5 sene öncesine kadar çok daha düşük olduğuna işaret eden Çiçekçi, “İhracat artıyor ama bu artışın sağlıklı olduğu konusunda endişelerimiz var. Petkim'in sayesinde en pahalı hammaddeyi kullandığımız için artık ben 2 yıldır Petkim malı kullanmıyorum. Ciddi bir Petkim müşterisi olabileceksen Petkim'in yaptıklarına bakınca ülkem adına da üzülüyorum” diyerek duygularını dile getiriyor. Sektörün önde gelen isimlerinden Ergün Çiçekçi'nin soru-

larımıza yanıtları şöyle:

- PVC sektörü ne durumda?

PVC profil ve pencere sektörüne baktığımız zaman son yıllarda çok büyük bir gelişim gösterdi. Avrupa'nın en büyük pazarlarından biri haline geldi. Ama aynı zamanda üretim kabiliyeti ve kapasitesi olarak da önemli bir noktaya ulaştı. Üretim kapasitesi olarak Almanya'dan sonra Avrupa'da ikinciyiz. Bunlar güzel şeyler, güçlü olmak, iyi bir pazara sahip olmak. Ancak bu pazarın aynı oranda sıkıntıları var doğal olarak.

Nedir bunlar? Müthiş bir kayıt dışılık var. Bunun getirdiği bir kalite problemi ve bir disiplinsizlik var. 2001 krizinden sonra pazar adım adım büyüdü. Ancak geçen sene ile bugüne baktığımızda büyümenin beklenildiği kadar olmadığı veya aynı düzeyde kaldığı görüntüsü var. Bu da üretim kapasitesi artışlarında geçen sene yapılan yatırımların çok fazla olmasından dolayı da pazarda sıkışıklık oluşturmuş durumda.

- Firma bazında tablo nasıl?

Türkiye'de yaklaşık 65 tane pencere profili üre-

arçelik

18

Faturaları serinleten klima

Yılda 547,2 YTL tasarruf edebilirsiniz.

19.200 BTU'lu A enerji sınıfı Arçelik 4710 YS klima, 12 saat kullanıldığında, günde 3,32 YTL elektrik harcar.

Aynı kapasite ve aynı koşullarda 12 saat çalışan F enerji seviyesi bir klima ise günde 4,84 YTL elektrik harcar.

*Hesaplamalarda (www.tedas.gov.tr'de yayınlanan Şubat-2005 tarifesinde yer alan) teklî tarife, mesken fiyatlarına %18 KDV eklenecek kullanılmıştır. Sınıflandırma değerleri Avrupa Birliği Normu EN 814 Enerji Etiketleri Direktifi 2002/31/EC uyarınca verilmiştir. Klimaların performans değerleri TS EN 814-3 kapsamında belirlenmiştir. Çalışma koşullarında meydana gelebilecek farklılıklardan ötürü enerji sarfiyatlarında ve performansta değişiklikler olabilir.

444 0 888 www.arçelik.com



Türkiye'de üretilen ve elektrik faturasında tasarruf sağlayan ilk A sınıfı klimalar, yine Arçelik'ten.

arçelik

Zor bir yıl geçiyor ve pazarımızın çok ciddi bir disipline ve rekabetin eşit koşullar altında yapılmaya ihtiyacı var

ten firma var. Şayet bu firmaların sahip oldukları markaları hesaba katarsak 100'ün üzerinde. Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir manzara yok. Bunun arkasındaki nedenler tartışmaya son derece açık. Ancak bu görüntü ve de özellikle pazarın büyümediği bir yılda işi içinden çıkılmaz bir noktaya getirmiş durumda. Bence zor bir yıl olarak geçiyor. Özellikle küçük konumdaki firmaların zorluğu bizden daha fazla. Çünkü Ege Profil yani Egepen Deceuninck ve Winsa olarak zaten marka olabilmeyi başarmış ve belli bir kurumsal kimlik yapısına sahip, bu yapıyı da anlayış olarak pazara yansıtan bir organizasyona sahibiz. Dolayısıyla onun avantajlarını belli bir yerde kullandığımız bir gerçek.

Ancak özetlersek, pazar büyümesi ile ilgili ciddi sıkıntı var. Ama özele geldiğimizde bizim açımızdan herhangi bir sıkıntı söz konusu değil. Hatta ilk 6 aylık verilere baktığımız zaman tonaj, miktar bazında (Winsa hariç) yüzde 18'lik bir büyüme söz konusu. Diyebilirsiniz ki yüzde 18 büyümek neden hala ağlıyorsunuz. Ama bu geçen seneki yüzde 48'lik büyüme ile kıyaslandığında tabii ki düşük bir yüzde. Geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 48'e karşı yüzde 18. Dolayısıyla sektörde bir sıkıntı var. Bu sıkıntının boyutları bize dönüştüğü zaman ciddi bir sıkıntı söz konusu değil. Ama pazarın çok ciddi bir şekilde belli bir disipline rekabeti eşit koşullar altında gerçekleştirilmeye ihtiyacı var.

- Üretim bugün hangi düzeyde?

PVC sektörü pencere olarak baktığımız zaman 2 milyar dolarlık bir hacme sahip. Profile geldiğiniz zaman bu rakam tabii ki çok daha aşağı iniyor. Onda da 800 milyon dolar civarında. Pencerede aksesuar arttığı için katma değer artıyor. Ancak tabii 6 bin civarında profil satın alarak pencere yapan firma var Türkiye'de.

Her firmada ortalama 10 kişi çalıştığını var sayalım bu büyük firmalarda 80-90 kişiye kadar çıkar, demek ki 60 bin kişinin ekmek yediği bir sektör. Herkes iki kişiyi beslese 120 bin kişi eder. Tabii burada yan sektörleri de düşünmek lazım. Camı var, kolu var, aksesuarı var. O zaman daha ciddi bir rakam çıkıyor ortaya. Türkiye'de bu sene 250 bin ton profil üretimi olur diye düşünüyorum. Geçen sene de buna yakın bir rakamdı. İlk 6 ay verilerine bakarsak bu rakamın yukarıya gitmeyeceği yönünde bir görüntü var. Çünkü geçen sene aynı dönemde Türkiye'nin kullandığı Petkim'in ürettiği, ithal ettiği PVC toplamına baktığımız zaman bu sene de aynı seviyelerde. Hal-

buki boru sektöründe bu sene bir hareketlilik var. Boru sektörünün geçen seneye göre daha fazla PVC kullandığını var sayarsak profil sektöründe bir büyüme görünmüyor şu anda. Ama ikinci yarıda ne olur bilemiyorum. Bu değerlendirme yapılan bir araştırmanın kesin sonucu değil bu bizim piyasadaki algılamamız, pazardan edindiğimiz izlenim.

- İhracat ve ithalat durumu nedir?

Türkiye'nin ihracatı profil olarak geçen yılın verilerine göre ürettiğinin yüzde 18'i civarında. Toplam ihracatın içinde pence-re miktarı yaklaşık yüzde 10. Bu rakam 4-5 sene önce çok daha düşüktü. Ciddi bir şekilde artıyor ama bu artışın sağlıklı olduğu konusunda endişelerimizi var. Bizim firma olarak bakarsak bu seneki hedefler açısından konuşuyorum herhalde ihracat ciromuz 15 milyon dolar civarında olur. Şirketin toplam cirosu da yaklaşık 100 milyon dolar olarak gerçekleşir. PVC hammaddesi açısından Türkiye, Çin'den sonraki en büyük ithalatçı. Profil olarak bakıldığında ise yüzde 4 gibi çok düşük bir ithal profil payı var.

PVC profile üretim kapasiteleri açısından baktığımızda dünyada 3 tane merkez var. Çin, Türkiye, Almanya. Görünen o ki belki bunlara birkaç yıl sonra Rusya da ilave olacak. Ülkemizde ciddi yatırımlar var. 50 bin tonluk bir ihracat var ama Türkiye'nin potansiyelini yansıtan bir rakam değil. Türkiye bence mevcut kapasitelere bakıldığında bunun 150 bin tona çıkarabilir. Ama kurumsal yapıdaki şirket sayısı o kadar az ki. İhracat konusunda devamlılığı olan belli bir politikaya sahip firma sayısı o kadar az ki yurtdışında çok zorlanıyoruz. Ürün Türkse, fiyatı otomatikman düşüyor. Alman profili ile benim profilimin arasına yüzde 20 fiyat farkı koyuyorlar Türk orijinli diye. Yani sahaya çıkarken 1-0 mağlubuz.

- İhracattaki sıkıntılar nedir?

Türkiye'nin yurtdışındaki en ciddi problemi imaj. Sadece bizim sektörle alakalı değil, genel itibarıyla. Avrupa'da istediğiniz kadar yakışıklı olun Türk olduğunuzu söylediğinizde kız sırtını dönüp gidiyor. Bu Türkiye'nin imajı ile ilgili bir problem. Dolayısıyla bu küçük firmaların herhangi bir altyapıya sahip olmadan oluşturdukları -başarılı olan yok mu var ama maalesef sınırlı- imaj zaten kötü olan Türk imajı üzerine tuz biber ekliyor. Yapacak hiçbir şey yok.

Sağlıklı yapıda şirketler olmadan ihracatta mesafe alınmaz. Bunun için eşit koşullarda rekabet yapılabilecek ortamı hazırlasınlar. Bu kayıt dışını engellemekle mümkün olabilir birinci koşulu bu. İkinci olarak da Türkiye'nin imajı ile karşılaşılacak sorunları çözmek için uzun vadeli politikaların geliştirilmesi lazım. Yani bugün AB'ye girme konusunda Avrupa vatan-



Petkim'e serzenişte bulunma hakkımız var. Zaman zaman Petkim sayesinde en pahalı hammaddeyi kullandık. Bu yüzden biz Petkim malı kullanmıyoruz Yaklaşık 2 yıl önce bıraktık



daşlarından bir reaksiyon varsa bu Türkiye'yi bildiklerinden değil, Türkiye ile ilgili imaj probleminde kaynaklanıyor. Türkiye'nin 1975'lerdeki imajı bugünkünden çok daha iyiydi. Türkiye uzun vadeli olarak konuya eğilmek zorunda. Avrupa'da Türküm dediğiniz zaman suratınıza garip garip bakan insanlarla karşılaşabiliyorsunuz. Ben şuna eminim, bugün Türkiye'nin AB'ye girmesine hayır diyen çok ciddi bir kitle var. Mümkün olsa bir istatistik yaparsanız, Türkiye'yi ziyaret etmiş Türkiye'yi tanıyanların yüzde kaç hayır diyor yüzde kaç evet diyor. Hayır diyenlerin yüzde kaç Türkiye'yi görmüş. İnanılmaz bir oran çıkar. Hayır diyenlerin büyük bir kısmı Türkiye'yi bilmiyor, görmemiş, ama Türkiye ile ilgili o kadar çok hikaye dinlemiş ki. Yurtdışına gittiğimizde yabancı kanalları seyrederken Türkiye ile ilgili hiçbir güzellik göremiyoruz. Hep olay, gösteri, eylem, polisleri müdahalesi. Türkiye ile ilgili olumlu haber vermek gibi bir alışkanlıkları yok. Türkiye bence bu işi çözmeli. Türkiye bu sorunu çözsün AB ile ilgili bir problemi de kalmaz ki. Niye kalsın? Türkiye gibi bir pazar mı var, sanayileşmiş bir yapı mı var? Bütün bu özelliklere rağmen Türkiye'ye hayır diyorlar. Neden hayır dedikleri ortada. İmajı kötü.

- Petkim ile ilişkileriniz nasıl?

Petkim'e biraz serzenişte bulunma hakkımız var. Çünkü zaman zaman Petkim'in sayesinde en pahalı hammaddeyi kullandık. Bu yüzden artık ben Petkim malı kullanmıyorum. Yaklaşık 2-3 sene önce bıraktım. Gerekçelerim de son derece açık ve net. Petkim'in o dönemdeki ürünü ile kalite problemi yaşadık birinci problemimiz buydu. İkinci problemimiz Petkim'in sağladığı miktarlar zaten son derece düşük. Büyük tesislerde hammadde değişikliğinin bir maliyeti var. Şuanda ben

ayda yaklaşık
2500-3000
ton PVC
ham-

maddesi kullanıyorum. Petkim o zaman verse verse 500 ton veriyordu. Bir de tabii Petkim'in fiyat politikası ve piyasaya bakış şekli öyle çok kolay kabul edilebilecek bir şey değil. Ciddi bir Petkim müşterisi olabileceksen Petkim'in yaptıklarına ve takip ettiklerine baktığım zaman ülkem adına da üzülüyorum. Bunu da açık açık söylüyorum. Çünkü PVC'de 4 sene önce gittiler dediler ki dünyadaki diğer şirketler bizimle rekabet için dumping yapıyor, Türkiye'ye çok ucuz mal veriyor. İthalat Genel Müdürlüğü 1,5 yıl süren bir araştırma yaptı ve bunun doğru olduğuna karar verdi. Bunun üzerine kalktılar belli ülkelerden Türkiye'ye yapılan ithalata 40 dolarlık fon koydular. Bu otomatikman bütün fiyatları 40 dolar yukarı çekti. Yani bugün belli koşullar hariç yeni mal bollarsa ya da daralrsa Petkim'in o andaki fiyat yapıcılığı etkisini yitiriyor. Aksi durumda Petkim fiyatı daima baz almıyor. Petkim'de 40 dolarlık fon aldığından dolayı kendi fiyatını yukarıya çekmiş durumda. Dolayısıyla biz bir dönem geldi dünyanın en pahalı malını Petkim sayesinde kullandık Türkiye'de. Bunu değiştirmediler ve değiştirmeye de niyetleri yok benim gördüğüm kadarıyla.

- Sanayici zarar mı görüyor?

Malını daha pahalıya sattığı için Petkim'in de işine geliyor bu durum. Ama Petkim'in PVC kapasitesi 150 bin ton civarında; Türkiye'nin bu sene tüketeceği 550 bin tonun üzerinde. Yani Petkim 150 bin tonu satarken daha fazla para kazanıyor geriye kalan 350-400 bin tonu ithal eden Türkiye dışarıya daha fazla para ödüyor. Bu ciddi bir rakam. Sanayicinin cebinden çıkıyor. Sanayici tabii ki bunu fiyatına yansıtıyor. Fiyatta problemler oluyor. Diyorlar ki ihracatta biz size fonsuz satıyoruz bu malı. İşletme sermayesindeki yükler hiç hesaplanmıyor. Bizim elimizdeki stoğu bir düşünün. Nereden bakarsanız ben 1-1.5 milyon dolar daha fazla para ödeyerek bu stokları elimde tutuyorum. Böyle bir manzara var. Şu andaki durumunu bilmiyorum ama halka açılmadan önce 35 trilyon lira kar açıklamıştı. Ben o zaman bir hesap yapmıştım. Yaklaşık 6 milyon doları PVC tüketicilerinin cebinden çıkan paraydı. Ben Petkim ucuza mal satsın demiyorum ama fonu kaldırtmak konusunda bir girişimde bulunmaları lazım. Yani ben vatanperverim diyen bir organizasyon bunu talep eder. İkincisi Petkim bu konuda Türkiye'nin ihtiyacı olan rakamın en fazla yüzde 30'unu karşılıyor. Yüzde 70 dışarıdan geliyor. Burada Petkim'in sorumluluğu var. Bu sorumlulukla yönetim anlayışını devam ettirmesi ve de fiyat politikalarını o baza oturtması lazım. Bunları göremediğimiz için de maalesef Petkim ile yollarımızı ayırdık. Tamamen ithal ürün kullanıyoruz. Kalite açısından da herhangi bir problemimiz yok.

Boya sektörü 10 yılda dört kat büyüyecek



Türkiye'nin 420 bin tonluk boya üretiminin üçte birini Yaşar Boya Grubu gerçekleştiriyor. Boya sektörünün nabzını tutan, dünyaca ünlü "Coatings World" dergisinin yaptığı değerlendirmeye göre, Yaşar Boya Grubu dünyada 42'inci sırada. Yaşar Holding Boya ve Kimya Grubu Başkanı Ahmet Yiğitbaşı'na göre boya sektöründe daha büyüyecek çok alan var. Sektörün önümüzdeki 10 yıl içinde bugünkü hacminin 4 misline çıkmasını bekleyen Yiğitbaşı, bu pazarda büyük bir gelecek görüyor. 2005 yılında boya sektöründe yüzde 12 civarında bir büyüme beklediğini belirten Yiğitbaşı, "Biz de yüzde 20 oranında bir büyüme ile 2005 yılında 310 milyon dolar, 460 trilyon net satış hedefliyoruz. 90 kişilik Ar-ge ekibi 200 bin avruluk bir araştırma ile büyük bir başarıya imza attı. Nanoteknoloji boya sektörüne dünyada ilk kez Yaşar Boya Grubu'nun çalışmasıyla girdi. Nanoteknoloji ile üretilen 4 farklı boya piyasaya çıktı" diyor. Ahmet Yiğitbaşı Yarın'ın sektörle ilgili sorularını cevapladı..

- Boya sektörü için genel bir değerlendirme yapabilir misiniz?

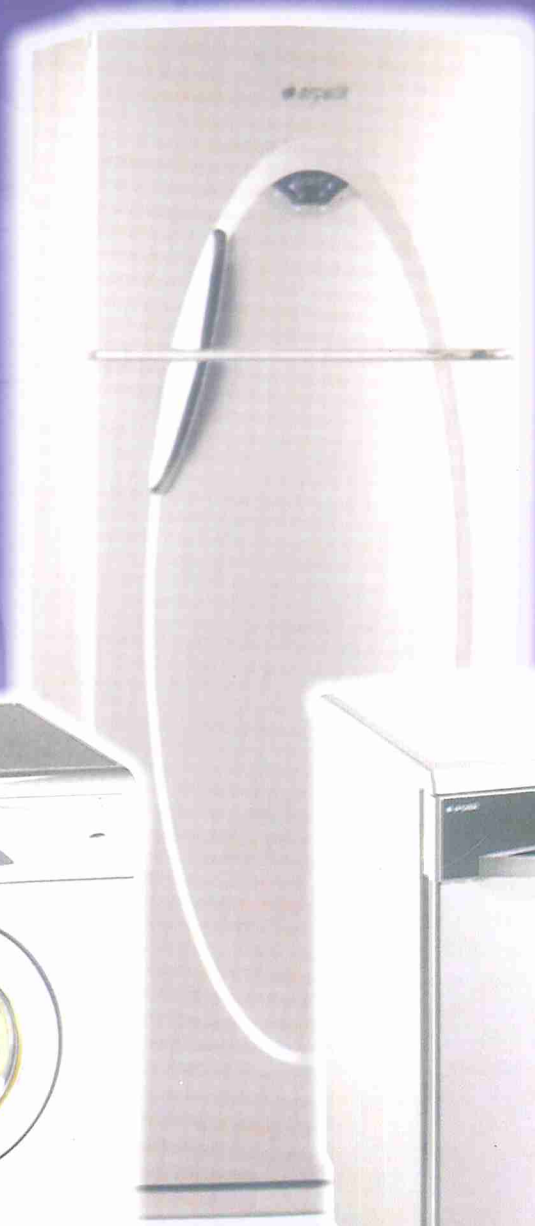
Bugün Türkiye'de yaklaşık yıllık 420 bin ton civarında bir boya tüketimi var. Buna rakamsal hacim olarak baktığımızda yaklaşık 1 milyar dolarlık bir pazar. Bu da kişi başı 5.5 kg'lık bir tüketime denk geliyor. Avrupa ülkelerine baktığımızda 15-20 litre arasında değişiyor. Komşumuz Yunanistan'da bile 10 litre. Dolayısıyla Türkiye'de hala gelişmeye açık bir potansiyel var. Ülke ekonomisindeki gelişmeler ve kişi başına gelirin artması ile birlikte tüketim de artacaktır. Aslında boya tüketiminin büyüklüğü bir yerde o ülkenin gelişmişliğini de gösterir. İnsanların daha sık evlerini boyamaları lazım, daha sık yenileme yapmaları lazım. Boyayı biz hep Türkiye'de güzellik amaçlı kullanıyoruz. Bahara girerken evlerimizi boyayıp renklendiriyoruz. Bu da doğru ama asıl boyanın bir de koruma özelliği var ki bu ondan daha da önemli. Kışa girerken de dış cephelerin boyanması gerekir. Koruma, boyaların en önemli özelliklerinden bir tanesi.

- Yaşar Grubu'nun sektördeki yeri nedir?

2004 yılı itibari ile 260 milyon dolar cirosu, 140 bin tonluk üretimi ile Yaşar Boya Gurubu; inşaat, metal, mobilya ve otomotiv boyaları, matbaa mürekkepleri, tekstil ve deri boyaları ve diğer ürünleri ile, boyanın farklı kullanım alanlarının hemen hepsinde uzmanlaşmış olarak, boya sektöründe hala bir numara. Türkiye'nin 420 bin tonluk boya üretiminin üçte birini biz gerçekleştiriyoruz. Boya sektörünün nabzını tutan, dünyaca ünlü "Coatings World" dergisinin yaptığı değerlendirmeye göre, dünyada 42'inci sıradayız. Avrupa'da ise ilk 15 şirket arasındayız. 2004 yılında dört boya şirketimiz

yücel
baysal dayanıklı tüketim mamülleri
sanayi ve ticaret limited şirketi

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



5086 V NF Plus
Orbital
No-Frost Buzdolabı

Orbital 5950
Elektronik
Çamaşır Makinesi



6095 EDI
Ekolojist Inox
Bulaşık Makinesi



9612 DTA
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**



de Dyo Boya Fabrikaları A.Ş., Dyo Sentetik A.Ş., Dyo Matbaa Mürekkepleri A.Ş. ve Yaşar BASF olmak üzere "500 Büyük Sanayi Kuruluşu" sıralamasında yer almıştır.

- Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Genel olarak baktığımızda, 2005 yılında boya sektöründe yüzde 12 civarında bir büyüme bekleniyor. Biz de yüzde 20 oranında bir büyüme ile 2005 yılında 310 milyon dolar yani 460 trilyon net satış hedefliyoruz. Yurtdışından sağlanan gelirler ile birlikte net satışlarımız 2005 yılında 330 milyon doları aşıyor. Boya sektöründe vurgulanması gereken en önemli konu daha büyüyecek çok alan var. Sektörün önümüzdeki 10 yıl içinde bugünkü hacminin 4 misline çıkmasını bekleyebiliriz. Pazarı ve geleceği olan bir sektör. Mortgage Sistemi'nin gelmesi ile birlikte inşaat sektöründe bir patlama yaşanacak. Bu patlama diğer sektörleri de sürükleyecek ve boya tüketimi artacak. Grubumuz, günümüzün değişen ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamanın yanı sıra gelecekteki beklentilere de cevap veren hizmet anlayışı ve yenilikçi misyonu ile Türk Boya Sanayiinde liderlik ve öncülük etmektedir. İlk Türk boyası olan "DYO" ve daha sonraki yıllarda piyasaya sürülen "Dewilux" ve "Evim" markaları ile 950 değişik ürün, 3 bin 200 ambalaj ve 60 bin farklı renk üretiyor. 1500 kişilik istihdam sağlayarak, 20'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Grubumuz karlılık ve büyüme hedeflerine ulaşırken, toplumsal sorumluluklarını da ihmal etmemiş, çevreye karşı duyarlılığı ve doğaya saygılı ürünleri ile eğitim çalışmaları ve bilimsel kuruluşlar ile yapılan işbirlikleriyle sektörde ilkleri gerçekleştirmiştir.

-İhracat yeterli düzeyde mi?

İhracat çok yüksek değil. 120-130 milyon dolar civarında bir ihracatı var sektörün. Bu yıllar boyu çok fazla değişmemiş. Ortalama

aşağı yukarı aynı. Toplamda 1 milyar dolarlık bir hacimden konuşuyoruz 120-130 milyon dolar bunun yüzde 10-15 civarında bir ihracat payı var. İthalata baktığımızda ise boya hammadde açısından dışarıya bağlı bir ürün. Hammaddenin çoğu ithal ediliyor. Yani 100 hammadde kullanılıyorsa bunun 60'ı ithal ediliyor. Genelde hammadde oranlarını boyada yüzde 50 olarak ele alırsanız, bu da 1 milyar dolarlık bir pazarda 500 milyon dolarlık bir hammadde yapar. Demek ki 300-350 milyon dolar civarında da bir ithalat söz konusu. Yani aslında ihracat ithalatı karşılıyor gibi bir durum söz konusu.

- İhracat neden düşük?

Çünkü boya uzun mesafeler taşındığında rekabet gücünü yitiren bir ürün. Bu nedenle ihracat az. Çünkü artık daha çok su bazlı boyalara yönelim var. Yani siz suyu taşıyorsunuz. Bu nedenle rekabet gücünüz giderek azalıyor. Dolayısıyla yerel üretimler ön plana çıkıyor. Biz de bu çerçevede Romanya ve Rusya'da dağıtım şirketimiz var. Aynı zamanda Mısır'da ortağımızla üretim yapıyoruz. Dolayısıyla biz baktık ki ihracatla ciro artırmaya imkan yok; Doğu Avrupa'da Güney Rusya'da ve Kahire'de üretim tesisi ile yer alalım dedik. Bükreş'ten bütün Doğu Avrupa pazarını hedefliyoruz. Güney Rusya'dan, Kuzey Rusya, Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan o bölgeyi, Kahire'deki üretim tesisimizle de Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Arap Yarımadası'nı hedefliyoruz. Dolayısıyla eski Osmanlı topraklarına yayılmış oluyoruz. Yeni ürünlerimizle birlikte inşallah Avrupa'ya da dayanacağız. En azından DYO'nun bölgesel bir güç olarak varlığını sürdürmesini bekliyoruz.

- Hammadde açısından sıkıntı söz konusu mu?

Bu açıdan bir sıkıntı söz konusu değil. Zaman zaman belirli hammaddelerde olabiliyor ama dünyanın birçok yerinden, ABD'den de Uzakdoğu'dan da da Avrupa'dan da rahatlıkla mal bulabiliyoruz. Petrokimya yaygın olduğu için herhangi bir sorun yok. Petkim ile ilişkilerde de herhangi bir sorun yok. Bir tek solvent izinlerinde yaşanan sorunlar var. Orada da tabii hükümet haklı olarak belirli tedbirler almak istiyor, kaçak solvent kullanımı ve solvent alanların bunu başka yerde kullanmaması için. Orada bazen elma ile armut karıştırılıyor. O da nedir üreticiye tanınan hakla alıp satan kişilere uygulanan kotalarda bazen farklılıklar oluyor. Solvent izin işlemleri uzun sürüyor. Dolayısıyla orada süre geri çekilirse sanayici açısından daha kolaylık olur.

- Sektörün sorunları neler?

Sektör olarak en büyük sıkıntı diğer sektörlerde de olduğu gibi kayıtdışı. Boyada da en büyük sorun merdiven altı üretim ve vergilendirilmeyen ekonomi. En büyük sorunumuz da aslında bu. Çünkü rekabet gü-

Boya sektörünün geleceği parlak. Mortgage sistemiyle inşaatта yaşanacak patlama ile boya tüketimi artacak. Boya sektörünün hacmi 10 yılda dört kat büyüebilir



Nano teknoloji ile üretilen boya daha geç yanıyor. Yapılan testler, bu boyanın yarım saat ateşe dayandığını gösteriyor.

Nano teknoloji nedir?

Nanometre bir uzunluk birimidir. Malzemenin olabileceği en küçük boyutudur. Nano ismi bu nedenle verilmiştir. Bir nanometrede yaklaşık 5-10 atom dizilir. 21'inci yüzyılın teknolojisi olarak kabul edilen nanoteknoloji sınırsız çözümler üretiyor. Maddeleri nano büyüklüğe yani metrenin milyarda biri büyüklüğe indirgediğinizde çok az miktarda uygun malzemeler moleküler yapıda yeniden tasarlanabiliyor. Nano boyutlardaki maddeler çok daha farklı özellikleriyle çıkabiliyor. Madde yeniden istenen şekilde birçok maddeden oluşturulabiliyor. Yani nanoteknoloji ile molekül tasarımı yapıyor.

cünüz azalıyor. Yani bu kuruluşlarla rekabet gerçekten çok zor. Biz de Boya Sanayicileri Derneği olarak da şu anda yaklaşık 40 üyemiz var. Türkiye'nin önde gelen kuruluşları bu dernekte. Burada kayıtdışı ekonomi ve merdivenaltı üretim ile mücadele etmek için el ele vermiş durumdayız. Ne yapıyorsunuz diye sorarsanız? Bakanlıklar, Sanayi Bakanlığı, TSE'de girişimlerde bulunarak bu mücadeleye katkıda bulunmak için belirli standartlar oluşturmaya çalışıyoruz. AB standartlarında, daha sağlıklı boyalar, çevreye saygılı ürünler üretmeye çalışıyoruz.

- Bunun için hükümet ne yapmalı?

Hükümetin denetimlerini artırması gerekiyor. Denetimler çok yetersiz diyebiliriz. Bu konuda daha fazla denetim yapıp bu yerleri tespit etmesi lazım. Denetimler yetersiz olduğu için biz daha fazla aktif olmak zorunda kalıyoruz. Taklit ürünler oluyor. Biz bu sefer kendi kendimize polislik yapıp o yerleri bulup ihbar edip ondan sonra bu yerlerin kapatılmasını sağlıyoruz. Yani daha fazla denetime ihtiyaç var denebilir.

- Sektörde Ar-Ge'nin önemi nedir?

Bu gerçekten çok önemli bir konu. Çünkü bizim gördüğümüz Türk insanı gerçekten inanırsa, isterse başarıyor. Bir örneğini vereyim. Bu Nano teknoloji konusunda biz ilk başta yaklaşık bir yıl önce bu işe girdiğimizde 'acaba yapabilir miyiz' diye düşündük ama daha sonra kenetlendik. Herkes bu işe inandığı zaman sonunda bütün dünyada bile daha yeni yeni ortaya çıkan Avrupa'da henüz daha piyasaya çıkmamış olan 4 tane yeni ürünü Temmuz ayı sonu itibarıyla piyasaya sunuyoruz. Hatta bir tanesi şu anda Türkiye'nin iki büyük mobilya üreticisi tarafından kullanılıyor. Bunlardan bir tanesi Nanolacke, çok yüksek çizilme direnci var.

Çizilmediğini deneylerle de ispatladık. Biri iç cephede kullanılan Nanomat. Sürüyorsunuz duvara, içerideki ultraviyole ışınlarla kendi kendini temizliyor. Nanotek bunun dış cephesi. Bu dış cephede daha da fark ediliyor. Özellikle çevre kirliliği çok olan yerlerde dış cephede kendi kendini temizleme özelliği var. Bunun için direk güneş ışığına da gerek yok, günışığı olması yetiyor. Nanosön de yanmayı geciktirici boya. ABD'lilerin 11 Eylül faciasında o yüksek binadaki metallere yanmayı geciktiren boya kullanılsaydı insanların yaklaşık yarım saate yakın süresi olacaktı. Biz bunu denedik. 200 mililitre solventi ahşap bir evin üzerine döktük ve yarım saat boyunca yakmayı başaramadık.

- Bu teknolojinin maliyeti nedir?

Burada bütün olay Ar-ge. Sonuçta bunu yapan Türk insanı, bizim araştırmacılarımız. 1500 kişi içinde 90 kişilik bir Ar-ge ekibimiz var. Yurtdışı araştırma kuruluşları ile de bağlantı kurduk. Azimli olduğunuz zaman, inandığınız zaman o iş oluyor. Türkiye'de boya sektöründe Patent İdaresi'ne herhalde ilk patent başvurusunu biz yaptık. Bütün Avrupa'da ve dünyada var mı böyle bir şey diye araştırmasını yaptılar ve bulamadılar. Ve şu anda bizim patent başvurumuz onaylandı, kabul oldu, 1 yıllık bir askı süresi var. Bu teknolojiyle dünyada üretilen bir boya şimdilik yok. Dolayısıyla biz yeniliğe çok önem veriyoruz. Türkiye'deki diğer kuruluşlar da önem vermeli. Çünkü Ar-ge kesinlikle kendisini geri ödeyen bir yatırım. Rakam olarak baktığımızda 200 bin avruluk bir harcama. Çok fazla bir para değil. Ama boyada önemli olan makine ve ekipmandan ziyade insan gücü ve koordinasyon. Nanoteknoloji için sadece Avrupa'da ayrılan bütçe 4 yıl içinde 1.3 milyar dolar. Dolayısıyla tek şirket olarak ayırdığımız bu para çok fazla değil. Avrupa'da bu teknoloji ilgili çalışmalar devam ediyor. Benim bahsettiğim boyada. Mesela nanoteknoloji ile üretilmiş tenis raketleri var şu anda. Ama boyada yok. Bir de nanoteknoloji çok farklı yerlere götürebilir bizi. Mesela kurşun geçirmez elbiseler. ABD ordusunda şu planlanıyor. Raporlarda okuduğum zaman ben de çok şaşırdım. Asker vurulduğu zaman elbise hangi noktadan vurulduğunu ismini uzaydaki GPS'e gönderiyor. Küçük nano boyutundaki kameralarla hangi ilacın verilmesi lazım gibi veriler o bölgeye gidiyor. İlk duyulduğunda rüya gibi. Boyutu çok farklı yerlere gidebilecek bir teknoloji. Türkiye'nin önemli üniversiteleri Ar-ge konusunda, nanoteknoloji konusunda ortak çalışma yapmak istediler. Milli Savunma Bakanlığı bile ortak çalışma isteğini ortaya koydu. Çok büyük bir ilgi var. Türkiye'nin ilk 10'unda yer alan sanayi kuruluşları da belli bir noktaya geldiklerini ama nihai sonuca ulaşamadıklarını söyledi. Onlar da birlikte ortak projeler yapmak istiyorlar.

Kimya endüstri parkları kurulmalı



1976 yılında Ünal Heris tarafından İzmir Kemalpaşa'da kurulan Akdeniz Kimya, özellikle PVC katkı maddeleri üretimi ile öne çıkan bir firma. Cem Heris, yurtdışında eğitim gördükten sonra 1992'de aile firmasında işe başladı. Son dört yıldır firmanın genel müdürlüğünü sürdürüyor. Kimya sanayi ve devletin bu sektöre bakışı konusunda Yarın'a önemli değerlendirmelerde bulundu.

-Firmanızın uzmanlık alanı nedir?

Akdeniz Kimya'nın ana konusu PVC katkı maddeleri üretimidir. PVC farklı kimyasal ve fiziksel özelliklerden ötürü çok değişik sektörlerde kullanımı olan bir plastiktir. PVC'nin proses edilebilmesi ancak içine katılan katkılarla mümkündür. Aksi halde ya proses anında ya da bir süre sonra bozunur. Örneğin PVC'nin kablo haline gelebilmesi için ısı ve ışık stabilizatörlerine ihtiyaç vardır. Bu katkılar PVC'nin 120 santigrat derecenin üzerinde kablo haline dönüşümünü sağlar ve elektrik geçirgenliğini minimuma indirir.

PVC'den üretilen kapı ve pencerelerde ısı ışık stabilizatörleri akrilik bazlı darbe mukavemet artırıcıları kullanması gerekir. Bu katkılar pencere ve kapıların yüksek ısı değişikliklerine dayanmasını, darbelere karşı dayanıklılığını ve 20 yıla kadar dış yüzey renginin hava şartlarında negatif yönde etkilenmemesini sağlar. Akdeniz Kimya bu katkıları Türkiye'de üreten tek, Avrupa'da üretim kapasitesi ve satış rakamları itibarı ile 3. büyük, entegrasyon dikkate alındığında ise lider firmadır.

- Dünyada kimya sanayiinin durumunu anlatabilir misiniz?

Dünya kimya sanayi liderliği şu anda en büyük kimya firması Amerikalı olduğu halde; açık ara ile Almanya'dır. Amerika ve Japonya diğer liderlerdir. Kimya sanayi başta otomotiv, tekstil, elektronik, plastik olmak üzere tüm sektörlerin arasındaki itici bir güçtür. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Almanya'nın ve Japonya'nın hızlı kalkınmasının arkasında çok güçlü birer kimya sanayileri olması gerçeği vardır. Uzak Doğu'da, Japonya'da, Kore'de ve Tayvan'da holding şirketlerinin tümünün başlangıcı kimyadır.

Ülkemizde maalesef kimya sanayisi hep ihmal edilmiştir. Kalkınma programlarının hiç birinde kimya öncelik sırasına alınmamıştır. Ülkemizin en büyük 3. İthal kalemi kimyasallar ve plastiklerdir. Dış ticaret açığımızın en büyük nedenlerinden biri de kimya ithalatımızdır.

Dünyada kimya sanayisi büyük bir değişim içinde. 1980'ler Dünya ekonomisindeki durağanlık doğrultusunda birleşmelere ve satın almalara sahne olan kimya sanayinde ortaya çıkan belirgin tablo kimya ve ilaç şirketlerinin birbirlerinden ayrılması oldu. 90'lı yıllarda ise dünyada korumaların kalkması ile beraber üretim maliyetleri ön plana çıktı. Üretim birimleri ya pazara yakın ya da hammaddeye yakın yerlerde kuruldu. Yanlış yerlerde olanlar kapatıldı. Şirket yapısı olarak enerji şirketleri kendi içerisinde olan petrokimya şirketlerini bünyelerinden çıkardılar. Petrokimya yatırımları Uzak Doğu'ya ve Orta Doğu'ya kaydı. 2000'li yıllarda kimya sanayisi muazzam değişikliklere sahne oluyor. 2000'li yıllarda çevresel yönetmelikler ve



M/V CONSTANTZA



M/V LADY NURSEN



M/V YILDIRIM K

Kermangroup,
Türkiye, Romanya ve Mısır arasında
dört gemisiyle vermiş olduğu
düzenli hat ve diğer iki gemisiyle de
Akdeniz ve Karadeniz limanlarında
tramp seferlerine,
1980'den beri devam etmektedir.



KERMAN GROUP



Türkiye'de kimya sanayii maalesef hep ihmal edilmiştir. Kalkınma programında ön sıralarda göremezsiniz. Halbuki, dış ticaret açığının en büyük nedeni bu sektördeki ithalattır

dolaylı işçilik maliyetleri yatırımların yönünü belirliyor. Çarpıcı bir örnek vermek gerekir ise; geçen sene ABD'nin Çin'den bildiğimiz baskılı PE naylon torba ithalatı 800 bin mt/yıl'ı geçti. Bu yüzden ABD'de 2 dev PE üretim tesisi talepteki düşüş dolayısıyla kapanmak zorunda kaldı.

- Ülkemizde son yıllarda kimya açısından neler değişti? Ülkenin ihracat hamlesinde kimya ve plastik'in rolü nedir ve neler yapılmalı?

Son dört senedir İstanbul Kimyevi maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği yönetim kurulu üyesi olduğum için birlik raporlarını kaynak göstererek size net rakamlar verebiliyorum:

Rakamlarla Türkiye'nin kimya ihracatı Mayıs 2005 itibarı ile 2004'e göre US Dolar bazında yüzde 38.6 artmıştır. Ülkemiz kimya ihracatının tüm ihracatımıza oranı 2004'de yüzde 7.5 iken 2005 Mayıs rakamlarına göre yüzde 8.1'e ulaşmıştır. Yani kimya ihracatımız tüm ihracat kalemlerimizin artışından daha fazla artmıştır. Artış en fazla mineral yağlar ve yakıtlar, plastikler ve anorganikler kategorisinden gelmiştir. Ülkeler bazında bakarsak en çok ihracat yapılan ülkeler sırasıyla Irak, İtalya, ABD, Almanya, Suriye, Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya diye devam eder. Kimya sanayimizin bu başarısının arkasındaki gerçeğin yüksek Euro düşük Dolar ve Irak pazarının yeniden açılması olduğunu söyleyebiliriz.

- Sorunlarınız neler?

İzmir'de üretim yapan orta ölçekli bir kimya firması olarak sorunlarımız çok büyük. 1994'ten beri firma olarak gelirlerimizin hepsini yatırıma aktarıyoruz. Dışa bağımlılığımızı minimuma indirmek için dikey büyüme stratejisi uyguluyoruz. Buna rağmen tüm hammaddelerimiz ithal. Almanlarla büyük rekabet halindeyiz. Alman-

ya'nın sektörün dünya lideri olması ve bize coğrafya olarak yakın bulunması zaten büyük dezavantaj. İzmir Limanı'nın durumu bizi bir adım daha geri götürüyor. Kimya ihracatçısı son iki yıldır yüksek liman masrafları, düşük kur ve devamlı yükselen işçilik maliyetleri ve yüksek enerji fiyatları ile cezalandırılıyor. İzmir limanının ciddi yapısal sorunları navlun maliyetlerini yukarı çekerek önemli ülkelerdeki pazar payımızı negatif yönde etkiliyor. Surchage uygulaması liman sıkışıklığı kalkmasına rağmen halen devam ediyor.

Yatırım teşvikleri ve amortisman oranları bildiğiniz 01.01.2004 tarihi itibarı ile AB uyum ve IMF talepleri doğrultusunda tekrardan düzenlendi. Kimya sanayi de bu durumlardan nasibini aldı. Daha önceden yüzde 100 olan yatırım teşvikleri yüzde 40'a indirildi. Daha önce yüzde 20 olan amortisman oranı yüzde 10'a indirildi. Buna göre kimya sanayi tesisleri on senede yıpranıyor. Buna karşılık şekerleme ve çikolata sanayisine uygulanan oran yüzde 33. Yani çikolata sanayinde kullanılan ekipmanlar üç sene içerisinde yıpranıyor ve yenilenmesi gerekiyor!

Kimya sanayi ağır yatırım yapılması gereken ve 5-7 sene içinde yatırımın geri dönmesi gereken bir sektördür. Ülkemizde kurumlar vergisi oranı da çok yüksektir. 3 ayda bir alınan peşin kurumlar vergisi işletmelerimizin işletme sermayesini alıp götürmektedir. Bizim gibi ağırlıklı ihracat yapan firmaların üç ay içerisinde siparişleri üretip, ihracat pazarlarına zamanında ulaştırıp parayı zamanında tahsil etmemiz mümkün olmamaktadır.

Çevresel yönetmelikler birbiri ardına uygulamaya konmaktadır. (AB uyum süreci ile). Yönetmelikler genellikle Almanca'dan Türkçe'ye tercüme edilerek olduğu gibi bizlere gönderilmektedir. İşletmelerimizi bu kadar kısa sürede bu kadar belirsizlik içerisine sürüklemek çok yanlış bir uygulama. Avrupa'nın 20 yılda oturduğu bir takım uygulamaları bizden bir sene zarfında uygulamamız istenmektedir. Bu uygulamalar bize büyük mali külfet yüklemiştir.

- Yabancı sermayenin bu sektöre girmesi için neler yapılmalı?

Türkiye'nin kimya sanayinde yabancı yatırımcıyı çekmesi için büyük kimya endüstrisi parklarına ihtiyacı vardır. Bu parkların en iyi örnekleri şu anda Çin'de kurulmaktadır. Bence bunun için İzmir Aliğa ve Mersin Yumurtalık pilot bölge seçilmelidir. Tren yolları limana bitişik, doğalgaz, petrol boru hatlarına yakın, her türlü alt yapısı hazır halde yatırımcılara en az 5 yıl vergi avantajı sağlanarak teklif edilmelidir. Ancak bu şekilde Avrupa'dan Çin'e kayan üretim merkezleri Türkiye'ye yönelebilir. Yumurtalık'ta süratle Türkiye'nin beşinci rafineri özel sektör tarafından yapılmalı ve diğer yatırımcıların da bu tesisin yanında yerlerini almaları sağlanmalıdır.

Türkiye Cumhuriyeti'nde Ekonomi, İzmir İktisat Kongresi ile gelişmeye başladı



Türkiye ekonomiyi 64 yıldır

Ekonomi gazeteciliğinde öncü
TİCARET
Gazetesi'nden izledi



www.ticaretgazetesi.com

1571 Sokak No:16 Çınarlı - İZMİR Tel: 0(232) 461 96 42 (Pbx) Fax: 0(232) 461 96 46



Hazırlayan: **ORKAN SÖZER**
Papix Plastik ve Kismet Kimya İcra Kurulu Başkanı

Geri kazanmak önemlidir

Türkiye yılda 2,8 milyon ton polimer tüketimiyle İspanya'nın hemen arkasından Avrupa'nın 6. plastik tüketicisi konumundadır. Sektör sadece 2001 yılında yüzde 35 büyümüştür. Şu anda kişi başına 40 kg/yıl olan plastik tüketiminin, gelişmiş ülke standardı olan 100kg/yıl gibi rakamlara 15 yılda ulaşması beklenmektedir. Ancak plastik tüketiminin bu hızla artması bir çevre problemini de yanında getirmektedir.

Plastik atıklar doğada 100 yıldan daha uzun süre kalabilmektedir. Birkaç yıl öncesine kadar çöp alanlarına diğer atıklarla gömülen plastik atıklar artık ayrı toplanıp (veya çöpte ayrılıp) plastik geri kazanma tesislerine satılmaktadır. Plastik atıkları toplayıp geri kazanmak dünyada yükselen bir sektör olmasına rağmen özellikle toplama maliyetlerinin yüksek olması sebebiyle bu sektör, birçok Avrupa ülkesinde devlet teşvikleri ve AB Çevre Fonları ile desteklenmektedir.

Lisanslı geri dönüşümcüler

Türkiye'de de Çevre ve Orman Bakanlığı bu konu üzerinde yıllardır çok ciddi çalışmalar yürütmektedir. Öncelikle bu konuda ciddi tesisleri bulunan ve gerekli işçi ve çevre sağlığı şartlarını sağlamış firmalara değerlendirdikleri atık çeşidine göre "Geri Toplama" ve "Geri Kazanma" lisansları verilmiştir. Piyasaya plastik ambalaj içinde mal süren firmaların da, kullandıkları plastik ambalajın yüzde 32'sini bu lisanslı firmalara toplatıp geri kazandırmaları gerekmektedir. Her ne kadar kanuni sorumluluk son ürünü piyasaya süren üreticiye yükleniyse de, bu üreticiler ambalaj sektöründeki rekabet sebebiyle bu sorumluluğu kendilerine ambalaj satan firmalara da yükleyebilmektedirler.

Çevre ve Orman Bakanlığı, bir süreden beri devam eden Avrupa Birliği uyum çalışmaları sonucunda 30 Temmuz 2004 tarihinde "Ambalaj ve Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği"ni yayınlamıştır. Yönetmeliğin temel hedefi ambalajla-

rın çevreye verdiği zararın nitelik ve nicelik olarak azaltılmasıdır. Bu amaçla konuyla ilgili bütün tarafların yetki ve sorumluluklarını net bir şekilde tanımlamıştır. İlgili taraflar Bakanlık, mülki amirler, mahalli idareler, ambalaj üreticileri, piyasaya sürenler ve satış noktaları olarak sıralanmıştır.

Ayrıştırma evlerden başlamalı

Ambalajın geri toplama ve geri kazanma sürecinin finansal yükümlülüğü daha önceki yönetmelikte ve Avrupa'daki uygulamalarda olduğu gibi ürünü piyasaya süren firmalara verilmiştir. Lisanslı firma uygulamasıyla da piyasaya sürenlerin bu işleri kime yaptırabileceği net bir şekilde belirlenmiştir. Yeni yönetmeliğin ısrarla üzerinde durduğu bir konu "kaynağında ayırma" konusudur. Ambalaj atıklarının, diğer atıklarla karıştıktan sonra ayrılması ve değerlendirilmesi çok daha zor olduğu için evlerden başlayarak ayrı biriktirilmesi, ayrı toplanması ve depolanması istenmektedir. Bütün gelişmiş ülkelerde de standart olan bu uygulamadır. Şöyle ki; batı ülkelerinde geri kazanmanın başladığı nokta ürünün tüketildiği noktadır. Evlerde, restoranlarda, hastanelerde, havaalanlarında vb. geri kazanılabilir ambalaj malzemeleri kullanım sonrasında geri kazanılmayan atıklardan ayrı olarak depolanır ve geri kazanılmaya hazır bir biçimde sanayiye aktarılır. Buna "kaynağında ayırma" denir. Geri kazanma sektöründe gerek işçilik gerekse enerji maliyetlerinin büyük kısmı toplama ve ayırma aşamasına ait olduğu için kaynağında ayırma ciddi bir maliyet ve kalite avantajı sağlamaktadır. Nitekim bu uygulama İzmir'de, Mavişehir başta olmak üzere belirli pilot bölgelerde başlamış durumdadır.

Bu arada Maliye Bakanlığı da sektörü kayıt altına almak ve işleyişi kolaylaştırmak amacıyla KDV ve stopajlarda indirimler yapmış hatta bunları sıfıra çekmiştir. Ancak şu anda Türkiye ciddi bir geçiş süreci yaşamaktadır. Ciddi sanayi tesisleri Çevre ve Orman Bakanlığı ile koordine olarak çalışırken, özellikle toplama ayağında hala kayıt dışı firmaların hegemonyası devam etmektedir. Ne yazık ki ülkemizde plastik atıklarının ithali hala yasak olduğu için, ülke içi toplama kanalları yetersiz kaldığı zamanlar geri kazanma tesisleri düşük kapasitelerle çalışmaktadır malsız kalmamak için bu kayıt dışı firmalarla çalışmaya mahkum olmaktadır. Halbuki başta Çin olmak üzere bir çok ülke her yıl dünyadan yüz binlerce ton geri kazanılmış plastik atığı toplayarak kendilerine rekabet avantajı sağlamak ve bunları işleyerek tekrar ihraç etmektedirler. Bu bağlamda metal atıkların ithalinin serbest olduğu bir ülkede plastik atık ithalatının yasak olmasına da anlam vermek güçtür.

Doğayı kirletmeden ekonomiye katkı

Geri kazanılmış plastik granüller tekstil, otomotiv, inşaat, ambalaj, ev eşyaları başta olmak üzere birçok uygulamada hammadde olarak kullanılarak sanayiye geri döner. Böylece plastik atıklar çöp alanlarını doldurmak veya doğayı kirletmek yerine ekonomiye katkı sağlamaktadırlar. Örneğin kullanılmış PET şişeler geri kazanıldıktan sonra ev tekstilinin en dominant hammaddelerinden olan polyester elyaf haline gelmektedirler. Aynı senaryo diğer plastikler için de geçerlidir.

Sonuç olarak, plastik atıklar geri toplanabildikten sonra her şekilde geri kazanılmaktadırlar. Önemli olan toplumsal bilincin artırılması ve atıkların sağlıklı olarak geri toplanabilmesidir.



PEKCAN

YÜZME HAVUZU & ATIKSU ARITMA

PEKCAN HAVUZ ARITMA EKİPMANLARI
İNŞ. TUR. VE GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Tülay Aktaş Cad. No.1 Narlıdere
İZMİR - TÜRKİYE
Tel : 0.232. 238 43 33 (PBX) - 238 46 54
239 29 32 Fax :0.232. 238 43 33
PEKCAN MÜHENDİSLİK İNŞAAT
TURİZM VE TİC. LTD. ŞTİ.
Derya Mah. Kışla Sk. 18/23
Güzelbahçe / İZMİR - TÜRKİYE
Tel: 0.232. 234 33 70 - 234 43 61
Fax : 0.232. 234 43 61
www.pekcan.com.tr

SAĞLIĞA, NEŞEYE, HAYATA BUYURUN...



dün planladığım şeyleri yaparım

Ernst & Young tarafından düzenlenen Yılın Girişimcisi Yarışması'nın bu yılki birincisi dünyanın en büyük incir ve ikinci büyük kiraz ihracatçısı Alara Tarım'ın Genel Müdürü Kerim Taner'di. Taner ile girişimcilik konusundaki başarıları üzerine bir röportaj gerçekleştirdik.

- Kısaca kariyer öykünüz...

1989 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme eğitimiyle beraber iş hayatına atıldım. Eğitimde öğrendiklerimi anında iş hayatında pratik olarak kullanmam kariyerimin başında bana zengin bir tecrübe kazandırdı. Alara'nın yanı sıra Belçika, İngiltere ve Arjantin'de bütünleşmiş projelerde kurucu ortak oldum. Alara'da birçok departmanlarda çalıştıktan sonra 8 yıldır Genel Müdür görevini yürütmekteyim. Eğitime Haziran 2005 itibarıyla University of Chicago Üst Düzey Yönetici MBA Programında devam edeceğim.

- Alara Tarım hakkında bilgi alabilir miyiz? Alara Tarım'ı rakiplerinden farklı kılan özellikler nelerdir?

Aldığımız bu ödül Alara Tarım için bir dönüm noktası olacak. Türk tarımında yapılabilecekler örnek bir öykü oluşturmaktan dolayı büyük bir gurur duyuyoruz

Alara Tarım dünyanın en büyük incir ve ikinci büyük kiraz ihracatçısıdır. Almanya'dan getirdiği, en verimli, patentli fidanları kendi ve üretici bahçelerinde yetiştirerek dünya pazarlarına en kaliteli ve Eurepgap sertifikalı ürünleri tedarik ediyor. Türkiye'de yaptığı üretimi yıla yaymak için aynı iş modelini Patagonya Arjantin'de de uyguluyor. Sezon içinde 10 binden fazla üretici ve 3000 çalışan bu vizyonla dünyanın 5 kıtasında 22 ülkenin dev perakende zincirlerine ürün satıyor. Alara ürün portföyünü yeni çeşit ürünlerle zenginleştiriyor. Pazarda talep gören yeni çeşit elma, kayısı, erik ve nektarinler Alara'nın 42 milyon dolar cirosunu 2010 yılına kadar 100 milyon dolara çıkaracak. Fark yaratmak için iyileştirme, geliştirme, yenilikler yaratma, yapılmayanı gerçekleştirme felsefesiyle çalışan Alara Tarım'da kalite, etkinlik, verimlilik ve rekabetçi yaklaşımlarla desteklenir. Amacımız; Türkiye'yi AB'nin meyve bahçesi yapmaktır.

- Yılın Girişimcisi olma sürecinizde bahseder misiniz?

Alara Tarım ile Türkiye ve dünyada birçok başarılı ve olağanüstü projelere imza attık. Gerçekleştirdiklerimizi kamuoyuyla paylaşmak ve yarınlarımızı anlatmak istedik. Bu nedenle yarışmaya katıldık. Bugüne kadar yaptıklarımız yarın yapacaklarımıza temel olacak. Bu ödül ve dönem Alara tarihinde bir dönüm noktası olacak. Bu başarıda büyük pay sahibi üreticiler, çalışanlar ve diğer sosyal paydaşlarımız yaptığımız işin ne kadar önemli olduğuna şahit olarak ödülün haklı gururunu yaşadı. Türk tarımında yapılabileceklerin örnek bir öyküsü olmaktan gurur duyuyoruz.

- Yılın girişimcisi ödünü almanızı sağlayan çalışma tarzınızın ve kişisel özelliklerinizin neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Sürekli kendimi, çevremi ve şirketimi geliştirme arzusu içerisindeyim. Dünya çok hızlı geliyor ve değişiyor. Varolabilmemiz için koşu



Girişimcilikte bir önemli konu da risk yönetimidir. Ben riski iyi analiz etme, parçalayarak üstlenmek isterim. Kontrol edilebilir ve yönetilebilir riskler alma taraftarıyım.

bandındaymış gibi sürekli ileriye doğru koşmalıyız. Durduğumuz an geriye düşeriz. Bu mantaliteyle Alara'da çok dinamik, geleceği düşünen ve sürekli farklar yaratmayı amaçlayan bir çalışma tarzını yerleştirmeyi amaçlarım. Doğru yaklaşımları geliştirmek için pazara çok yakın yaşarım. Pazar ne isteyecekse onu karşılamak üzere elastik bir şekilde her türlü altyapımızı hazırlarız. Bugün gelecekte yaşarız, dün planladığımız şeyleri yaparız.

Benim için her fikir çok önemlidir. Herkesi çok iyi dinler ve ne söylediklerini değil ne anlatmak istediklerini hissetmeye çalışırım. Sadece mantığımın değil duygularımın da karar veririm. Duygusal zekânın güçlü olduğuna inanıyorum. Alara'da samimi, içten, açık, saygın, dürüst, adil ve duyarlı bir kültür vardır. Herkes sadece işini yapmaz aynı zamanda işe her şeyiyle katılabileceği ortamı yakalar. Bu kültür Alara'yı başarıya taşımıştır.

- İş dünyasında dünya standartlarına ulaşabilmek için özellikle dikkat edilmesi gerektiğini düşündüğünüz noktalar nelerdir? Dünya çapında başarılar elde etmek isteyenlere nasıl bir yöntem tavsiye edersiniz?

İş dünyanızı çok iyi tanımanız gerekir. Hem sektörü, hem müşterinizi hem de tüketicinizi çok iyi anlamalı ve buna göre kendinizi, servisinizi ve ürünlerinizi hazırlamalısınız. Standartları kâğıt üstünde gerçekleştirmek yerine yaşam felsefesi olarak şirkete yaymanız gerekir. Her türlü projede kararlı ve tutarlı olarak inancınızı herkese yaymalısınız. Sürekli yeni ve iddialı amaçlar üretmeli ve bunları tüm ekibinizle paylaşmalısınız. Rüyanızı başkalarının da rüyası haline getirmelisiniz. Amacınıza ulaşacak yolu açık ve net şekilde çizip tüm enerjinizle yürümelisiniz. Sizin inandığınızı ve enerjinizi görenler sizinle beraber gelecek ve başarıya beraberce ulaşacaktır. Sınırlarımızı kendimiz belirleriz. Bugün iş dünyamızın coğrafi sınırları tüm yeryüzü, düşünce sınırlarımız ise hayal âlemimizin bizi götürebildiği noktadır.

-Girişimcilerin Türkiye'de ve dünyada karşılaşılabilecekleri başlıca problemler nelerdir? Bu problemlerle başa çıkabilmeleri için ne gibi yöntemler izlemelerini önerirsiniz?

Bahsetmemiz gereken işimizin ve ülkemizin kendine göre iç ve küreselleşen dünyada dış problemler var. Önemli olan bu problemlerle dünyada doğru zamanda doğru kararları verebilmektir. Bunun için hem iş konusunda hem de dünya ekonomisi hakkında girişimcilerin kendilerini çok bilgili ve taze tutmaları gerektiğini düşünüyorum.

Girişimcilikte bir önemli konu da riskleri başarılı yönetebilmektir. Risk alırken riski iyi analiz ederek parçalayarak alma taraftarıyım. Risksiz ve konforlu yaşamın farklı olma

amacını ve başarıyı büyütmeyi engelleyeceğini düşünmekle iyi analiz edilmiş, kontrol edilebilir ve yönetilebilir riskler almayı tercih ederim.

- Avrupa Birliği politikaları girişimciliğin desteklenmesi yönünde. Tarım Avrupa Birliği'nin önem verdiği diğer alanlardan biri. Sizin gerçekleştirdiğiniz çalışmalar ve Türkiye'de bu yönde atılan adımları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim projelerimiz AB'nin Türk tarımından beklentilerini karşılıyor. AB ne istiyor diye sorarsak?

• Üzerine politikalar geliştirilecek tarımla ilgili veri tabanı. Türkiye'de hangi bölgede en kaliteli ve verimli hangi ürünlerin yetiştiğine dair Türkiye'nin meyve haritasını oluşturduk.

Üreticilerini sürekli eğiten, tüm bilgilerini paylasan Alara, üniversiteden mezun olan başarılı ziraat mühendislerini kendi organizasyonunda eğitip, pratik becerilerini dünyanın en son teknikleriyle geliştirip sertifikalandırarak tarım sektörüne armağan ediyor. (Stajyerlik)

• Verimli ve rekabetçi üretime yönelerek doğru ürünlerin yetiştirilmesi.

Dünyadaki ıslahçılarla çok yakın ilişkiler içerisinde en verimli ve üretken fidanları patentli olarak Türkiye'ye getirip dünyanın en büyük kiraz fidanlığından üreticilerimize dağıtıyoruz. Kirazda yakaladığımız başarıyı elma, erik, kayısı, nektarın gibi ürünlerle pekiştireceğiz.

• Avrupa standartlarının Türk tüketicileri için de uygulanması, tüketicinin de eğitilmesi.

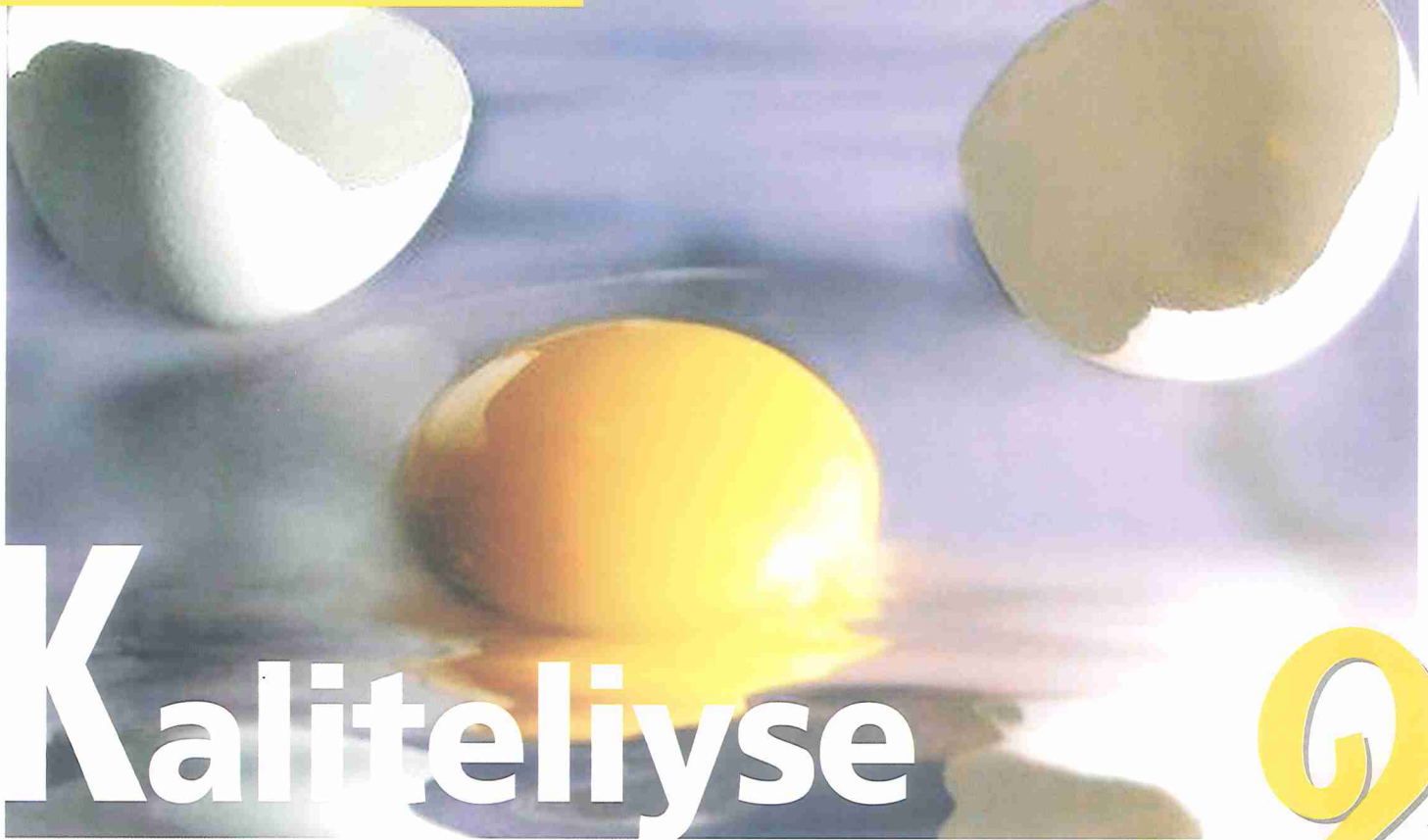
Meyve Evleri Projesiyle Türk tüketicisi ve genç nesli eğiterek sağlıklı ve güvenilir ürünleri Türk pazarına sunuyoruz. Bu eğitim döneminde 9500 öğrenci Bursa Alara Meyve evini ziyaret ederek sağlıklı beslenmede meyvenin önemini ve nasıl yetiştirildiğini öğrendi.

• Kırsal kesimde işsizlik.

Kırsal kesimlerde yapılan pazar odaklı, kaliteli, güvenilir, verimli ve rekabetçi yatırımlar her sene binlerce yeni girişimci ve binlerce iş imkânı sağlamakta. Kurulan yeni bahçeler bacasız fabrika niteliğinde hasat, paketleme ve bakım konularında binlerce iş üretmektedir.

- Kendi işini kurmak isteyen yeni mezunlara önerileriniz...

Sabırlı, cesaretli, kararlı ve tutarlı olmalarını, önlerine gelen fırsatları iyi değerlendirip yönetebilecekleri riskleri ararak sürekli kendilerini, işlerini geliştirmeyi amaçlamalarını ve farklı olmaya çalışmalarını öneririm. Rüyalarını küçük tutarak başlayıp başarılı oldukça ufuklarını genişletmelerini tavsiye ederim.



Kaliteliyse güvenli (mi) dir?

Günümüzde yaşam kalitesini yükseltme çabaları, gıda ürünlerinin güvenli olması hedeflenen yöntem ve uygulamaların önemli hale gelmesini, Gıda Güvenliği kavramını öne çıkararak konunun popülist olarak ele alınmasına neden olmuştur.

Gıda Güvenliği denince kısaca tarladan soframıza gelinceye kadar geçen, tüm aşamaları kapsamaktadır. Bu durumun Türkiye'nin gerek insan sağlığını gerekse uluslararası ticaretteki konumunu önemli ölçüde etkileyeceği nettir.

Buradan yola çıkarak, kendi konumuz olan temizlik ve hijyeni ele alacak olursak; temizlik ve hijyen günlük hayatımızda hem kendi sağlığımız hem de bulunduğumuz ortamdaki diğer kişilerin sağlığının korunması ve güvence altına alınması için çok önemlidir. Bu nedenle temizlik ve hijyenin doğru, yerinde, uygun dozajda, insan sağlığına en az zarar veren veya zararsız ve çevreye saygılı ürünler kullanılarak yapılması gereklidir. Bunun şansa bırakılması ve bilinçli tüketilmesi şarttır.

Temizlik kimyasalları

Bu koşullar çeşitli iş kolları, gıda sektörü, oteller ve hastaneler vb. yerler için de geçerlidir. Toplam Kalite Güvencesi açısından genel hijyen kurallarının uygulanması garanti altına alınmalıdır.

Hijyende sürekliliğin ve kontrolün yanında kullanılan temizlik ve dezenfeksiyon kimyasallarının da önemi ortaya çıkmaktadır. Bunlar bir bütünü oluşturan "olmazsa olmaz" parçalardır. Uygulanan alanın ve kirin özelliğine göre uygun kimyasalların kullanılması Toplam Kalite Güvencesinin sağlanması için hijyen sorununun çözülmesinde en önemli koşulların başında gelir.

İnsan sağlığı açısından ürün kalitesinin önemi ele alındı-

ğında en önemli unsurun "gıda güvenliği" olduğu tartışılmaz bir gerçektir. Burada da ilk akla gelen Hijyen ve Sanitasyondur. Hijyen ve sanitasyon prosedürü her türlü kaynağın (insan, hammadde, malzeme) tesise girişinden soframıza kadar sürer.

"Güvenli gıda" ve "kaliteli gıda" kavramlarını karıştırmak gerekir. Bir ürünün güvenilirliği ile kalitesi farklılık ifade eder. Gıdanın güvenliği farklı kalitelerin ortak paydasıdır. Bundan dolayı gıda güvenliği ortak bir paydadır. Gıda güvenliği konusunda taviz verilemez.

Bizi ihracat zorluyor

Bir çok ülkede gıda sektörü bir dizi ve kapsamlı yasalar ve yönetmenliklerle belirlenmiştir. Bu yasa ve yönetmenliklerin çoğu hem iç hem de dış piyasa ihtiyaçlarına uygun kalite ve standartta ürün üretilebilmesi için olması gereken kuralları ortaya koyar. Özellikle gelişmiş ülkelerde gıda ürünleri için aranan kalite ve güvenlik spesifikasyonları son derece katı olup, içerideki tüketicinin korunması amaçlanmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelere gıda ihracatı yapan az gelişmiş veya Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeleri ihracata yönelik üretimde iç piyasaya göre daha dikkatli olmaya zorlamaktadır. Bu gayretin iç piyasa için de olmasını diliyoruz.

Buradan yola çıkılarak, 1996 yılında WTO tarafından hazırlanan Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemlerinin Uygulanması Anlaşması (SPS -The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) da uluslararası ticareti geliştirmek üzere tasarlanmış, dünya gıda ürünleri ticaretinin düzenlenmesi açısından önemli bir anlaşmadır.

SPS anlaşmasının önemi, ek olarak WTO üyelerinin, eğer varsa uluslararası kriterleri, kılavuzları veya önerileri incele-

Güvenli gıda ile kaliteli gıda kavramlarını karıştırmamak gerekir. Gıdanın güvenliği farklı kalitelerin ortak paydasıdır. Gıda güvenliğinden taviz verilemez

*... Eserin her notasının
içinde yarattığı fırtınaları
tüm yalınlığıyla, yayın tellere
her dokunuşunda dinleyiciyle
paylaşmak... İcrası ve
yorumuyla kitleleri
bambaşka bir dünyaya
taşımak...*

*Sanatın ve sanatçının
tüm dünyada
onurlandırılmalarının
başka bir nedeni olabilir mi?
Ustalık farkı!*

Ustalık farkı!

Uluslararası kara, hava, deniz ve demiryolu taşımacılığında gümrükleme ve sigorta hizmetlerine, yurtiçi dağıtım hizmetlerinden tedarik zinciri yönetimine, multi-modal taşımacılıktan depo, antrepo hizmetleri ve stok yönetimine, yurtiçi toplu taşımacılıktan proje taşımacılığına, başka bir deyişle lojistiğin tüm alanlarında, Horoz Lojistik'in 63 yıllık deneyimi, bilgi birikimi ve usta çözümleri kendini gösterir.

Horoz Lojistik, kalıcı olmanın; sektöründe, çözümlerinde ve hizmet anlayışında uzmanlığa, ustalığa ve özene bağlı olduğunu bilir.



İstanbul 0212 456 10 00 pbx • Ankara 0312 815 45 03 • Bursa 0224 443 34 41
İzmir 0232 461 35 80 • Mersin 0324 221 63 90 • İzmit 0262 654 24 20
www.horoz.com.tr satis@horoz.com.tr

melerini gerektirir. Ayrıca üye ülkeler bilimsel olarak ispat edilmiş daha yüksek standartları sağlayan önlemleri uygulayabilmektedirler.

Özellikle AB ülkeleri ve ABD gıda ürünleri ithalatında çok sıkı önlemler aldıkları gibi kendi kriterlerini ortaya koymuşlardır. Bu kriterlere dayanarak da kendi yasalarına uygun yeni Kalite Güvenlik Sistemlerini ortaya koydukları gibi, bu kriterleri uluslar arası alanda kabul ettirip sıkı bir denetim mekanizması oluşturmuşlardır.

Şimdi buradan yola çıkarak Güvenli Gıda Sistemlerinden kısaca bahsetmek de fayda vardır. Sırasıyla HACCP, EURE GAP, BRC ve IFS'dir.

Kontrol sistemleri

HACCP(Hazard Analysis and Critical Control Point - Tehlike Analizi ve Kritik Kontrol Noktaları), hatalardan kaçınmak ve tehlike analizi yapmak için kullanılan, uluslar arası kabul edilen gıda güvenlik sistemidir. Gıda maddesinin üretimi, depolanması ve nakliyesi, kısaca sofraya kadar olan her kademesinde insan sağlığına bir tehdit oluşturacak potansiyel mikrobiyolojik, kimyasal veya fiziksel tehlikeleri belirlemek amacıyla taşır.

EURE GAP, Avrupa perakendecileri Tarım Ürünleri Çalışma Grubu'nun (EUREP-Euro Retailer Produce Working Group), İyi Tarım Uygulamaları (GAP-Good Agriculture Practice) protokolüdür. Eure gap'ın ortaya çıkışında iyi tarım uygulamaları ve HACCP'nin temel prensiplerinden yararlanılmıştır.

BRC(British Retail Consortium Standart) uluslar arası kabul edilmiş gıda güvenliği standartlarını kapsayan bir oluşum oluşturmak ve gıda güvenliğinin gelişmesine yardımcı olmak amacıyla İngiliz perakendecilerin oluşturmuş olduğu bir standarttır. Ekim 1998 yılında kabul edilmiştir. Gıda güvenlik kriterleri ve takip prosedürlerinin standardizasyonu sağlanmıştır.

AB uyum sürecinde güvenlik

IFS, çıkış noktası Global Food Safety Initiative(GSFI)'dir. 2000 yılında, gıda güvenliğinin, Ticaret Odası CIES - The Global Food Business Forum tarafından iyileştirilmesi sonucu ortaya çıkmıştır. Avrupa(özellikle Fransa ve Almanya), Kuzey Amerika ve Avustralya'da 40 ticari işletmenin katılımı ile oluşmuştur. Global bir gıda güvenlik standardı hazırlayıp işletmelerin kendi pazarlarında daha güvenli gıda ürününü satmalarını sağlamaktır.

Yukarıda kısaca izah edilen gıda güvenlik sistemleri AB uyum sürecinde daha da katılaşmakta ve bir çok yaptırımlar getirilmektedir. Bunlardan en önemlilerinden ikisi ISO DIN EN 9001 ve ISO DIN EN 14001 sistemleridir.



Kısa sürede genişleyen pazarı dış ülkelerden gelen geniş talepler dışarıdan değişik firmaların ürünlerini ülkemize taşımıştır. Ürünlerle ilgili gelişmelerden ve AB.'indeki en son tekniklerde Türkiye'de yararlanmalıydı.

Bu tür ürünlerle bizlerde Türkiye'nin gelecekte doğasının yollarla koruyabilmesi için üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yerine getirebilmeyi hedeflenmelidir. Çünkü, çevre dostu ürünler, yüksek etkili temizleme ve dezenfektanlar ISO DIN EN 9001 ve ISO DIN EN 14001 kalite güvencesi ile Türk kullanıcısının AB uyum sürecinde kullanacağı ürünlerin başında geleceğine inandığımız gibi, bu konuda ki (ISO DIN EN 14001) bir boşluk doldurabileceğini umuyoruz.

Ürün geliştirmede :

- Kullanım kolaylığı,
- Ürün güvencesi,
- Ürünlerin tehlikesiz olmaları,
- Ürünlerle ilgili yeterli teknik desteğin verilmesi.

Ana amaç olduğu için tehlike potansiyeli minimuma düşürülmüştür. İşletmelerde binlerce dolarlık kıymetli alet ve ekipmanların kaliteli, uygun ve çevre dostu ürünler ile temizlenmesi ve dezenfekte edilmeleri alet ve ekipmanların değerlerini koruduğu gibi, daha uzun süre kullanılmalarını, işletmelerin gıda güvenlik sistemlerinde bir avantaj sağlamaları ve ürünlerin konsantr olmalarında dolayı da ekonomik getirileri de sağlayacaktır.

Yerli veya ithal ürünler insan ve doğa için çevre dostu olduğu bağımsız kuruluşlarca test edilip ve sertifikalandırılmalıdır.

Şayet bu tür çalışmalar yapılmaz ise, bunların denetimleri sağlıklı şekilde olmaz ise piyasada merdiven altı diye tabir edilen ruhsatsız, ne şekilde sağlıklı üretildiği belli olmayan ve içeriğinde olması gereken aktif maddelerini içermeyen malzemeler işletmeler için çok tehlikeli ve pahalıya mal olmaktadır. Bunun yanında tedarikçi firmalar ve bu tip ürünleri kullanan kişilerin daha da bilinçlendirilmesi gereklidir.

İlk önce bu konunun ne kadar önemli olduğu bir şekilde (basın-reklam vb.) halka anlatılmalıdır. Halk bilinçlendiği takdirde daha secici ürün almaya yönelecektir. Böyle olunca da kaliteye yatırım yapan firmaların ürünleri tercih edilerek, firmalar yaptıkları çalışmalarının karşılığını alabileceklerdir.

Eğer bu şekilde devam ederse bilinçlendirilmeyen tüketici ucuz ve kalitesiz ürün almaya devam edecektir. O zaman da AB'nin istediği standartları sağlamamız çok zor olacaktır. Bu da kaliteye yatırım yapan firmaların rekabetini zorlaştırmaktadır.

Sonuç olarak hepimiz üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yaparsak, her şeyden önce kendi gıda güvenliğimize yatırım yapmış oluruz, daha sağlıklı ve hijyenik ürünlerle buluşma imkanına kavuşuruz.

Konunun önemi önce halka yeterince anlatılmalıdır. Bu şekilde devam ederse tüketici ucuz ve kalitesiz ürün almaya devam edecektir. O zaman da AB standardını zor karşılırsınız



bareks



SİZE ÖZEL POLİETİLEN FİLM ÜRÜN REÇETELERİ

BAREKS, AR-GE departmanında müşteri beklentilerine uygun olarak geliştirdiği ürünlerini en son teknoloji ile donatılmış laboratuvarlarında test etmektedir.




bareks

PLASTİK FİLM EKSTRÜZYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10000 Sk. No:7 35620 Çiğli - İzmir Tel: 0.232. 328 09 82 (83-84-85) Fax: 0.232. 328 09 86



SUNAY GENÇ
SUN

O'nu görene kadar, evlilik bana uygun değildi...

İzmir ve İstanbul'da başlayan yaşam çizgileri EĞİAD Yaz Daveti'nde kesişen Genç Sun ile Sunay Akça Sun biricik oğulları İlke ile mutlu bir aile oldular. 40 yaşına kadar evlenmemekte direnen Genç Sun, "Sunay'ı görünceye kadar evliliğin matah bir şey olmadığını düşünüyordum. Yumuşaklığı ve insancılığı ile 12 yıldır beraberiz" diye anlatıyor. Eşler Anlatıyor röportajlarında ağırlıklı olarak EĞİAD üyesi beyleri eşleri hanımefendiler anlatıyor. Ancak bu kez EĞİAD üyesi Genç Hacılar ve Hacılar Firması'nın

yöneticisi ortaklarından Sunay Akça Sun'u eşi Genç Sun'dan dinliyoruz.. Özel yaşamın paylaşılmasında ciddi sınırları olan Genç Bey ile yaptığımız görüşmede adım adım alabildiğimiz ipuçlarını, anıları sizlere aktarıyoruz. Oğulları İlke'nin el hareketlerini, jestlerini kayınpederi İstanbul Cerrahpaşa Üniversitesi'nde görev yapan Türkiye'ye anesteziyi getiren Profesör Sadi Sun'a benzeten Sunay Hanım, oğlunun eğitim destekli yeteneğini ortaya koyacağı bir alanda çalışmasını arzu ediyor.

- Sunay Hanım ile nasıl tanıştınız?



Hayatımın önemli bölümü İstanbul'da olmasına rağmen o dönem İzmir'de çalışıyordum. EĞİAD 1991'de Efes Oteli'nde bir gece düzenlemişti. Arkadaşımın daveti ile katıldım. Sunay da EĞİAD üyesi olan ablasının konduğu olarak katılmıştı. İyi ki de katılmışız.

- Evliliğe bakışınız nasıldı?

Sunay ile tanıştığımda 40 yaşındaydım. Evliliğe bakış açım tamamen olumsuzdu. Birçok dostum evliydi, eşlerini de tanıyordum. Flört dönemindeki ilişkileri ile evlendikten sonra bozulan dengeleri görüyordum. Evlilik pek bana uygun değildi. Sunay'ı görene kadar da evlenmeyi düşünmüyordum. Doğru insan ve zamanda yaşanır evliliğin özel bir süreç olduğunu kabul ediyordum. 12

yıllık evliliğimiz bunun örneği.

- Peki Sunay Hanım fikrinizi nasıl değiştirdi?

Sunay'ın yumuşaklığı ve insancıl duyguları farklılığın önemli belirtileriydi. İlişkimiz sırasında tavırları, jestleri bana çok sevdiğim kaybettiğim annemi çağırıyordu. Paylaşımlarla zenginleşen bir ilişkimiz vardı. 6 ay içinde evlenmeye karar verdik 1 yıl içinde de evlendik. Sonradan öğrendiğim kadarıyla Sunay, "Ben İzmirli biriyle evlenmek istemiyorum. Benden yaşça büyük bir insanla keyifli bir evlilik istiyorum" diye düşüncelerini aktarmış. Ama o da benim evliliğe muhalefetim nedeniyle pek böyle bir teklif beklemiyordu.

- Nasıl evlenme teklif ettiniz? Tepkisi ne oldu?

Çok doğal bir şekilde, arabanın içerisinde sohbet ederken teklif ettim. Ben arabayı kullanıyordum. Sunay da yanındaki koltukta bağdaş kurmuş oturuyordu. Benim evlenme fikrinden uzaklığım Sunay'ın da kafasında evlilik konusunda bir hedefin oluşmamasına neden olmuş. Sunay, bir süre sonra beni İstanbul'a yolcu edeceğine, arkadaşlığın biteceğine inanyormuş. Arabada giderken Sunay'a döndüm; "Seninle evlenmek istiyorum" dedim. Her şey böylece resmiyete döküldü.

- Evlilik deyince aklınıza ne geliyor? Sizin birlikteliğinizde temel ilkeler nedir?

Evlilik çok özveri gerektiren bir oluşum. Çünkü tamamen ayrı ortamlardan, kültürlerden gelmiş iki insanın birlikte ortak bir yaşam kurması gerekiyor. Bu özveriyi kurmada en önemli değer saygı. Saygıyı koruduğunuz sürece özveri kendiliğinden geliyor. Sunay, babasını çok erken kaybettiği için annesi ve kız kardeşleriyle yaşam mücadelesinde aktif rol almış. Biraz Osmanlı tarzında hesap vermesine yaşayan adım atan bir kişiliği vardı. Toplumda da



**Sunay'la
karşılaşmadan
önce
evliliğe
pek olumlu
bakmazdım.
Doğru
insan ve
doğru
zamanda
evlilik özel bir
sürüş haline
geliyormuş**



genel olarak kadınların kocalarından giydikleri, gidecekleri yerler için izin istemesi görülüyor. Evliliğimizin ilk günlerinde Sunay da benden bir yere gitmek için onay istedi. "Benden izin mi istiyorsun?" diye sordum. "Herkes öyle yapıyor" dedi. Ben de senin ne yapacağını bildiğim sana güvendiğim için beraberim dedim. O günden itibaren güven üzerine yürüyen bir ilişkimiz var.

- İş yaşamında bir ortaklık oldu mu?

Benim adım Genç olduğu için Sunay'a eşinin işinde mi çalışıyorsun? Diye soranlar oluyormuş. Sunay ile hiçbir iş ortaklığımız yok. Kardeşleriyle birlikte 22 yıldır aile şirketi olan Hacılar ve Genç Hacılar'da yöneticilik yapıyor. Bir diğer espri de Sunay'a arkadaşları eskiden kısaca Sun derlermiş. Soyadımız Sun olduğu için Sunay Akça Sun ya da kısaca Sun Sun oldu. Ben Makine mühendisiyim. İşim de İstanbul'da. Motoryağı ve fuel-oil üzerine çalışan Pega Petrol A.Ş.'nin fabrika ortağı ve yönetim kurulu başkan yardımcısıyım.

- İzmir ve İstanbul arasındaki iş trafiği özel yaşamınıza sıkıntı yarattı mı?

Ben Sunay ile tanıştığımda Aliağa'da bir gaz şirketini satın almıştık. Fabrikadaki çalışmalar nedeniyle geçici olarak İzmir'de kalıyordum. Ama şu anda İstanbul'da evimiz yok. Bir nevi emeklilik dönemindeyim. Sadece yönetim kurulu toplantılarına gidiyorum. Ayrıca ayda 1 hafta orada oluyorum. Çok sayıda arkadaş ve dostum olduğu için gittiğimde bazılarını göremeden geldiğim oluyor. Evlendikten sonra Karşıyaka'da oturmaya başladık. Ben Aliağa'ya Sunay da kent merkezine oradan gidip geliyordu. Zaman için Aliağa'daki fabrikayı Habaş'a sattık. Zaman zaman dostlarımla buluşmak için İstanbul'a giderim. Orada yeniden tazelenir evimize dönerim.

- Nerede nasıl bir törenle evlendiniz?

Hilton Oteli Balo Salonu'nda nikahımız oldu. Nikahтан sonra da Bonjour Restoran'da dostlarla özel bir düğün yemeği yaptık. 18 Aralık 1993'te evlendik. Düğün pastasını kaç katlı istediğimizi sorduklarında Sunay, "Bana kocaman bir yeşil kare alan yapın. Pastanın ortasında sarı bir ev, kapısında gelinle damat olsun" demiş. Şimdi Urla'da böyle bir evde oturuyoruz.

- Nasıl bir eştir?

Yoğun bir temposu ve aktif bir sosyal yaşamı var. İzmir, Kemeraltı, Urla'yı daha iyi hale dönüştürmek için görev almaktan çekinmez. Kemeraltı Derneği'nde aktif olarak çalışıyor. EĞİAD Urla İlköğretim Okulu'nda okul aile birliği başkanı. Bu görevi o bölgeden annelere devretmeye

hazırlanıyor. İlke'nin okulunda sınıf annesi oldu. Yemek çok yemez onun yaşamının da merkezinde değildir. Normalde eve yorgun geldiği için bahçede çiçek toplayarak dinlenir. Sevdiğini kıskanır ama ben kıskançlığımdan muzdarip olmadım. Özenli, çalışkan, duygusal ve romantiktir.

- Çocuğunuz var mı? Görev dağılımı nasıl?

İlke adında 7 yaşında bir oğlumuz var. 45 yaşında baba oldum. Arkadaşlarımızın çocukları üniversite aşamasında. Anne ve babalığın tadını çıkarıyoruz. Onsuz hiçbir seyahate çıkmadık. Zamanımızın büyük bölümü onunla geçiyor. Şımartmadan sevgiyle büyütüyoruz. Çok prensipli, iyi odaklanan bir çocuk. Özel Avni Akyol İlköğretim Okulu'nda eğitim yaşamına başladı. Yüzü ve duygusallığı Sunay'a benziyor. Yarışı benimle sürüyor. Annesine hangimizin daha yakışıklı olduğunu soruyor. Bilmece çözer gibi matematik yapıyor. Sürekli denklem oluşturuyor. Tüm futbol liglerini yakından takip ediyor.

- Farklı düşündüğünüzde eşinizin tepkisi nasıl olur?

Ben biraz sert mizaçlı ve mantıklıyım. Sunay daha yumuşak ve romantik. İlke'nin tutarlı ve sağlam bir kişiliğe kavuşması için evdeki kurallara ilişkin diğerimiz tepki vermez. Farklı düşünüyorsak konuyu yalnız kaldığımızda yeniden değerlendiririz. Anne yüreği dayanmasa da susar. Ama öne çıkıp kaş göz işaretiyle ilk tepkisini belirtir.

- Birlikte ve tek başınıza nelerden hoşlanırsınız?

Sunay genelde cumartesi günleri de çalıştığı için aileye pazar günleri kalıyor. Urla'nın sakinliği hoşumuza gidiyor. Ben elektronik ve tamire yönelik işlerle uğraşırken spor yaparken dinlenirim. Sunay ise dekorasyon, bahçe işleriyle ilgilenmekten keyif alır. İkimiz birlikteyken çocuğumuzla ilgilenmekten, yürüyüşten, farklı yerleri tanımaktan hoşlanıyoruz. Ben çok programlıyım, o günü yaşar. Evimizi yaşamaktan hoşlanıyoruz. Deniz kenarında taş, kır yürüyüşünde kozalak toplar. Onlara değişik ev dekorasyon ürünlerine dönüştürür. En büyük isteği doğal gıdaları ambalajlayıp satmak. Çevresine iş yaratmak için odaklanmış bir düşüncesi vardır. Etamine ilgi duyar. Etamine modellerini üretip farklı kişilere dağıtır.

- EĞİAD hakkında görüşleriniz neler?

Sunay'ın keyifli bir şekilde hayallerini gerçekleştirdiği bir ortam. En büyük arzusu eğitime katkıda bulunmak. Son olarak Urla'da yapılan EĞİAD İlköğretim Okulu'nun bamy tarlasında eğitim yuvasına dönüşme sürecinde aktif yer aldı. Sosyal Komisyonlar Koordinatörü olarak yönetim kurulunda yer alıyor. Yüreği EĞİAD'ta atar. Kendini yakın bulunduğu her konuda görev alır.



BAŞAR SERRA
MANİSALI

Başar hayatımdaki eksik parçayı tamamladı

İzmir Rotaract Kulübü'ndeki çalışmalar sırasında tanışan Serra-Başar Manisalı çifti uzun bir arkadaşlık ve flört döneminden sonra evliliğe adım atmış. 6 yaşındaki oğulları Atacan'ın 'Ben hep yalnız mı olacağım? Benim kardeşim olmayacak mı?' sitemi ve ağlayışları da aileye en küçük üye 6 aylık Arhan'ın katılmasıyla sona ermiş. Mutlu bir ailede büyüyen Serra-Başar Manisalı çifti kendi yaşadıkları güzel günleri çocuklarıyla birlikte yeniden tazeliyor. DEÜ Fransız Dili ve Edebiyatı mezunu olan Serra Manisalı, oğlu Atacan'ın ilk gülüşünü, yürümesini ve anne demesini duymak için çalışmaya ara vermiş.

6 aylık Arhan'ın ihtiyaçları nedeniyle Fransızca öğretmenliğini de, oğlu Atacan ile ilgilenerek sürdürüyor. İlkokuldan bu yana ayrı ayrı tanıdıkları dostlarıyla arkadaşlıklarını sürdüren çift, çocukları da arkadaşlarını özlemesin diye sınıftaki diğer öğrencilerin de katıldığı ortak toplantılar düzenliyorlar. Yaşamındaki 'puzzle'm (yap-boz) Başar Bey'i tanmasıyla tamamlandığını belirten Serra Manisalı, "12 yıllık beraberliğimiz ve 10 yıllık evliliğimizde her anın, yaşadıklarımızın tadını çıkarıyoruz. Bazen aksama ve sıkıntılar olsa da biz birlikte çocuklarımızla huzurlu bir yaşam sürüyoruz" diyor.

- Eşinizle nerede, ne zaman tanıştınız? Evliliğe nasıl karar verdiniz?

Liseden sonra, 1989'da İzmir Rotaract Kulübü'ne üye oldum. Başar da aynı kulübün üyesiydi. 1993 yılına kadar ekip arkadaşı olarak ortak çalışmalara katıldık. Samimi ve güzel bir arkadaşlığımız vardı. Birbirimizi tanıma fırsatı oldu. Kuşadası'na düzenlenen bir hafta sonu gezisi arkadaşlığımızı flörtlü dönüştürdü. 1993'te Sting'in Efes Antik Tiyatro'da verdiği konser ilişkimizi başlattı. O yaz Çeşme'de güzel bir beraberliğimiz oldu.

- Ne zaman evlenme teklif etti? Bekliyor muydunuz?

Başar ile Temmuz 1993'de çıkmaya başladık. Ağustos ayında Başar'ın anne ve babası bizim aileyi tanımak için ziyarete geldi. 19 Eylül Pazar günü İnciraltı'ndan Karşıyaka'ya dönerken Başar evlenme teklif etti. Ben de hiç naz yapmadım he-

men kabul ettim. 23 Ekim'de sözlendik. Hiç konuşulmasa da duygularımızın derinliği belliydi, ikimiz de biliyorduk. Birbirimizi tanıyabilmemiz için ailelerimiz destek verdi. 2 yıl söz, nişan ve flört dönemi yaşadık. Evlendiğimizde yumuşak bir geçiş oldu. Beraberliğimizi bir partiyle kutluyor gibiydik. Düğün sürecindeki gerginlik ve telaş yaşamadık. Hem biz hem de ailelerimiz sürecin tadını çıkardı.

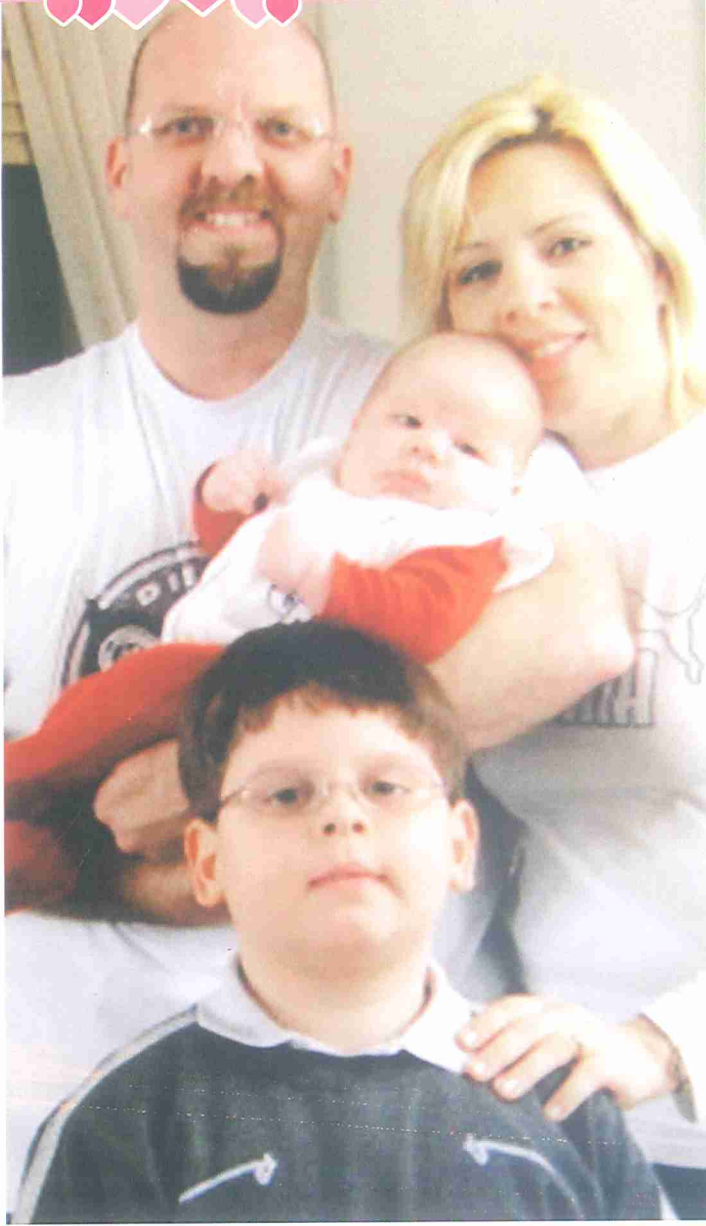
- Nasıl bir törenle evlendiniz? Düğün nerede oldu?

B. Efes Oteli Küçük Havuz'daki nikah törenimiz çok kalabalık oldu. Düğün yemeğimiz de Başar'ların İnciraltı'ndaki evinde yakın dostlarımızla yapıldı. Nikaha otelde ailecek büyük bir keyifle hazırlandık. Biz yukarıda kendimizi o kadar eğlenmeye ve kutlamaya kaptırmışız ki dayım ve yengem gelecek misafirleri karşılama konusunda bizi uyardılar. Nikahımızı kıyan Büyükşehir Belediye Başkanı Burhan Özfatura zamanında geldi. Ancak nikah defterini getiren bayan görevli gecikti. Bu gecikme benim için çok iyi oldu. Böylece 10 dakikada nikah törenim bitmemiş oldu. Ben her dakikasını hatırlamak istiyordum. Bu yüzden tören öncesinde sırasındaki tüm olayları gözlemlene şansım oldu. Başar da ben de her şeyin güzel bir yanını bularak sonuna kadar yaşamayı isteriz.

- Balayına çıktınız mı? Unutamadığınız bir anınız var mı?

İlk kez ben Başar ile birlikte Paris'e gittim. Oradan Fransa'nın güney sahillerine gittik. Nice'e indik yağmura yakalandık. Yaz olduğu için yanımızda hiç şemsiye ve uzun kollu bir giysi yoktu. Havaalanından otele gidinceye kadar bayağı ıslandık. Ama ilk gün yağmurlu sokaklarda keyifle dolaştık. Ertesi gün güne açtı denize girdik. Fransız tarihini iyi bilirim. Versailles Sarayı'nı oda oda Başar'a gezdirmiştim.





- Başar Bey ev düzenine karışır mı? Romantik midir?

Başar ile zevklerimiz ve yapılarımız birbirine çok benzer. Ev içinde uyumumuz oldukça iyidir. Onun için ne Başar bana ne de ben ona battım. Başar çok düzenli bir erkektir. Eve girince gözü kapalı ne isterseniz her şeyin yerini bilir. Bir şeyin yeri değiştiğinde bilmek ister. Hayatı çok naturel görür. Romantik demek yeterli değil. Çok düşüncelidir. Grup içinde arkadaşlarını gülmekten kırıp geçirir. Her ikimiz de yaşadığımız günlerin, anların tadını çıkarmak için çaba harcıyoruz. Çıktığımız dönemlerde Başar 'Sen benim huzurumsun' derdi. Bunun sürmesi için fedakarlık ve özen gösteriyoruz.

- Neler yapmaktan hoşlanır? Ortak özellikleriniz neler?

Evin içindeki huzur dışında yaşamdaki her şeyin aksesuar olduğuna inanıyoruz. Her ikimiz de Saint Joseph'liyiz. Uzun yıllardır bizimle birlikte olan dostlarımız var. Evimizde dostlarımızla olmaktan, çocuklarımızla zaman geçirmekten keyif alırız. Aynı zamanda çok sosyal bir çiftiz. Zamanımızın büyük bir kısmı da dışarıda geçer. Ama evde olduğumuz zaman da hiç sıkılmayız. Birlikte film izleriz. Çeşme'de özel bir şey yoksa, hafta sonları dışarıya çıkmıyoruz. Daha çok evimizde arkadaşlarımızla birlikte olmayı tercih ediyoruz. İkimiz de arkadaşsız yapamayız. Evlilik yıldönümümüz 17 Haziran'da yurtdışı veya içinde İzmir dışında kutluyoruz. Yaş günleri ve özel zamanlarımızda içimizden geleni yaparız. Atacan da her ikimize benziyor. Olgun bir çocuk, esprili ve arkadaş canlısı.

- Çocuklarınızın kişilikleri ve onlarla iletişiminiz nasıl?

Ailelerimiz her ikimizin de küçükken olgun olduğunu söylerler. Büyük oğlumuz Atacan da çok olgun bir çocuk. İnatçı değildir. İstediklerini tatlı tatlı yaptırır. Yapılmayacağını

anladığı bir şey için ısrar etmez. Çünkü bizim evin kuralı net olmaktır. Bir istek eğer yerine getirilecekse hayır denmez. Hayır denmiş bir konuda da Atacan ağladığı için geri dönüş olmaz. Verilen sözler de en kısa sürede tutulur. Unutmak ya da vazgeçmek sözün değerini düşürür. Hayır dediğimiz zaman nedenini açıklıyoruz. Her çocuğun önünde güvenilecek bir anne baba modeli görmek istediğine inanıyoruz. Yapmasını istediğimiz konularda her iki yolu da gösteriyoruz. Atacan EĞİAD ile birlikte büyüdü. Babasını çok özlediği için bazen bu konuda sitemleri oluyor. "Yine mi EĞİAD toplantısı?" diyerek tepkisini dile getirdiği oluyor. Pembe yalanlar atmak yerine konunun gerekçelerini açıklıyoruz.

- Başar beyin iş hayatında yaşadıkları eve yansır mı?

Başar aile işi olan Manisalı Gıda Sanayi Şirketi'nde helva, tahin, pekmez üretimiyle ilgileniyor. Evine çok düşkündür. İş bittiğinde EĞİAD ile ilgili bir toplantı ya da program yoksa hemen eve gelir. Duygularını, sıkıntılarını aksettirmek için güç harcar. Ama 12 yıldır birlikte olduğumuz için kapıdan girişinden gözüne baktığımda ya da telefondaki alo deyişinden duygularını anlıyorum. Başar aslında serinkanlıdır. Ama çocukların hastalıklarında kötümserliğe kapılır. Ben duygularımı çok gizleyemem. Keyfine zaman harcamak yerine her fırsatta çocuklarıyla ilgilenir. Atacan ile basketbol oynarlar onu basketbol kursuna götürür. Hatta 6 aylık Arhan'ı da ihmal etmiyor. Arhan'ı kucağından düşürmüyor.

- Sizce evlilik nedir? Olmazsa olmazları nelerdir?

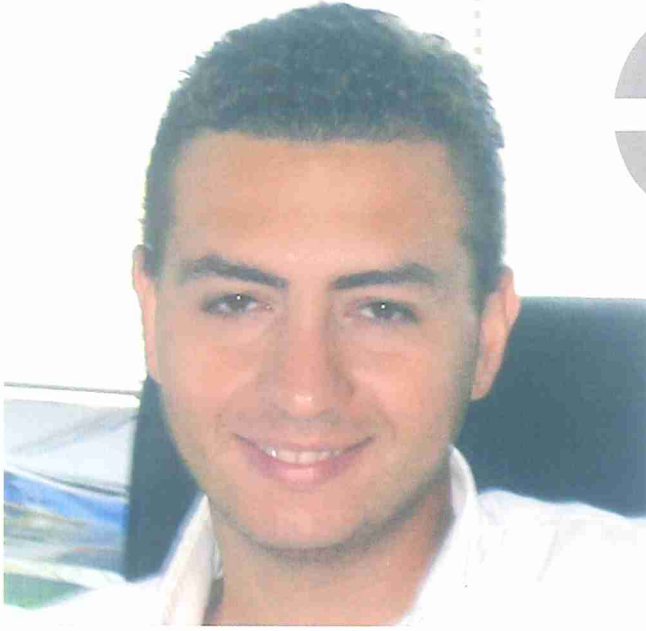
Eğer güzel bir evlilik yaşamak istiyorsanız mutlaka fedakarlık yapmanız gerekiyor. İki ayrı ev iki ayrı kültürde yetişmiş bir çifti imza ile aynı eve kapatıyorsunuz. Sevgi varsa fedakarlık doğal karşılır. Yaptığı fedakarlık insana batmıyorsa devam eder. İlişkiler ve evlilikler eğerler ile yürümüyor. Şartlarla olmuyor. Niyet iyiye karşılıklı doğru insan birbirini bulmuşsa her şey çözüldür. Sevgi yoksa yapılan fedakarlık kişinin gözüne batmaya başlar. Ben bu anlamda şanslıyım. Başar ile evli olmanın ayrıcalığını yaşıyorum. Nazik, ince düşünceli ve hassastır. Kimi eş her gün eve güller yollar. Onu incelik olarak adlandırabilirler. Ben bu anlamda demiyorum. Evin içinde adım atışında bile naziklik vardır. Karşısındakini eşini kırmamak için elinden geleni yapar. Gösterişten uzak samimi bir yaklaşımı vardır. Beklemediğim anda çok güzel sürprizler yapar.

- 5 yıllık bir süreden sonra ikinci çocuğa karar verdiniz. Unutmuş musunuz?

10 yıllık evliyiz. Atacan 6 yaşında Arhan 6 aylık oldu. Her ikisinin de büyüme süreçlerinin tadını çıkarıyoruz. Bazı şeyler yavaş olursa tadı çıkıyor. Atacan ile gece gündüz beraber geçti. Başar da çok ilgilidir. İkinci çocuk konusunda kararsızdık. Dost canlısı olan Atacan çok istedi. Başar düşünmüyordu ben kararsızdım. Atacan çok kardeş istedi. Bir gün seyahat dönüşünde arka koltukta yalnız oturmaya tepki gösterdi. "Her seyahatte yalnız oturmam zorunda mıyım?" diyerek çok ağladı. Bizim de kararımız değişti.

- Eşinizin EĞİAD'taki görevi nedir? EĞİAD hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Başar, EĞİAD Yönetim Kurulu'ndaki iki başkan yardımcısından biri. Onun en güzel ve özen verdiği hobilerinden biri EĞİAD için çalışmak. EĞİAD çatısı altında görev almaktan büyük zevk alıyor. Ben de o zevk aldığı için mutluyum, destekliyorum. EĞİAD sayesinde çok güzel dostluklar edindim. Fatih Dalan ile yönetim kuruluna girdi. Ondan önce sosyal komisyondaydı. Eşleri olarak biz de EĞİAD'lıyız. Hanımların büyük kısmı çocuklar ve sosyal hayat nedeniyle biraz az yer alabiliyor. Güzel bir projem olsa, yönetime sunsam göz önüne alırlar. Yeni fikirlere, eşlerin düşüncelerine açık bir oluşum.



Baturalp BERBEROĞLU

- 1** Bize kendinizi tanıtır mısınız?
1976 İzmir doğumluyum. Fatih Lisesinden mezun olduktan sonra, işletme üzerine İsviçre 'Franklin College'da uluslararası işletme okudum. Beş seneden beri aktif olarak kendi kurduğum şirketim ile iş hayatı içindeyim. Yıllardır inşaat sektörü içinde olan babam İrfan Berberoğlu'nun desteği ve tecrübelerinden yararlanma şansını yaşamamın onurunu taşıyorum.
- 2** Boş zamanlarınızda neler yaparsınız; hobileriniz uğraşlarınız neler?
İtalyan mutfağına bayılırım. Hatta kendi odun fırınımda hazırladığım pizzalarla Mezzaluna'ya meydan okuyabileceğimi pizzalarımın tadına bakanlar söylemektedirler. Seyahat etmek, gezdiğim ülkelerde yöresel mutfakları tadıp eve gelince uygulamaya çalışmak en büyük hobim.
- 3** Yaptığınız işle ilgili bilgi verir misiniz?
1971 yılından beri faaliyette olan Berberoğlu İnşaat ve 2000 yılında kendi kurmuş olduğum Bertur İnşaat ile iş hayatı içerisindeyim. Şirketlerimiz İzmir'in pek çok semtinde yaptığı apartman, işyeri, fabrika, alış-veriş merkezi ve villa tipi konutların inşaatı olmak üzere çeşitli alanlarda faaliyet göstermektedir.
- 4** Türkiye'deki siyasi ve ekonomik gelişmelerle ilgili düşünceleriniz neler?
Tüm ülke etkilerini hissettiğimiz ekonomik krizin üzerinde dört sene geçmesine rağmen inşaat sektörü yeni yeni toparlanmaktadır. İzmir bağlantılı duble yolların bitmesiyle İzmir İstanbul ulaşımı kısılacığından İzmir'in ticaret hacminin artacağı kanısındayım. Önümüzdeki yılların İzmirli iş adamlarına daha çok iş olanağı sağlayacağı ve buna paralel olarak İzmir'in daha hızlı gelişeceği görüşündeyim.
- 5** EĞİAD hakkındaki düşünceleriniz, dernekteki çalışmalarınıza ilgili bilgi verir misiniz?
Derneğe bu sene üye oldum. Ekonomi ve iş geliştirme komisyonunda görev almaktayım. Dernekle ilgili en büyük beklentim derneğimizin 'club EĞİAD' projesinin hayata geçmesidir. Bu projenin gerçekleşmesi için kendi adıma her türlü fedakarlığı yapmaya hazırım.



Uygur MESUDİYELİ

- 1** Bize kendinizi tanıtır mısınız?
1981 yılında İzmir'de doğdum. Karşıyaka Mustafa Reşit Paşa İlkokulu'nda, orta ve lise öğrenimimi Özel Çakabey Lisesi'nde tamamladım. Yabancı dil eğitimi almak üzere Londra'ya gittim. Daha sonra Kıbrıs Girne Amerikan Üniversitesi'nde pazarlama eğitimi aldım. 2001 yılından itibaren aile şirketimizde yurtdışı satışlardan sorumlu olarak görev yapmaktayım. Sektörümüzde Dünya'daki gelişmeleri ve yeni teknolojileri takip ediyorum.
- 2** Boş zamanlarınızda neler yaparsınız; hobileriniz uğraşlarınız neler?
Hobilerimle ilgilenmek için fazla vakit bulamıyorum. Lise döneminde okul takımında ve KSK'da voleybol oynadım ama devam ettiremedim. Şimdi yüzme ve kayak yapmayı seviyorum ancak bunlar için de fazla vakit ayırabildiğimi söyleyemem. Zengin bir kibrit koleksiyonum var.
- 3** Yaptığınız işle ilgili bilgi verir misiniz?
Şirketimiz, Petposan A.Ş. 1980 yılında kurulan bir aile şirkettir. Akaryakıt istasyonları için pompa ve istasyon ekipmanları üretmekteyiz.
- 4** Türkiye'deki siyasi ve ekonomik gelişmelerle ilgili düşünceleriniz neler?
Koalisyon dönemlerinde Türkiye ekonomik sıkıntılar içine girmiştir. Tek parti iktidarının ekonomimize katkıları görülmektedir. Başta eğitim olmak üzere, uzun vadeli plan ve programlarla ekonomimiz daha kararlı bir biçimde yönetildiğinde başarı grafiğinin yükseliğine inanıyorum.
- 5** EĞİAD hakkındaki düşünceleriniz, dernekteki çalışmalarınıza ilgili bilgi verir misiniz?
2003'ün Kasım ayında EĞİAD'a üye oldum. İlk girdiğim dönemde Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu'nda aktif görev aldım. Mümkün oldukça tüm aktivitelere katılmaya özen gösterdim ve çok keyifli çalışmalar yaptık. Şu anda Sosyal ve Kültürel İlişkiler Komisyonu başkan vekiliyim. Çalışmalarımı elimden geldiğince titizlikle yapmaya çalışıyorum. EĞİAD çok dinamik yapıya sahip bir sivil toplum örgütü. Bence çizgisi ve yönetim kalitesi hiçbir zaman bozulmamalı.



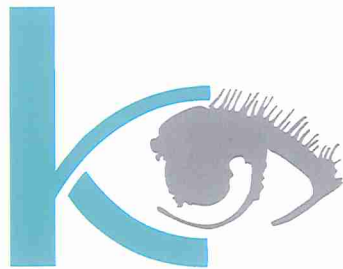
Kuruluşumuzun 5. yılında teknolojiyle donatılmış tanı-tedavi birimlerimiz, uzman personelimizle tüm hekim ve hastalarımızın hizmetindeyiz.

1) Refraktif Cerrahi Birimi

2) Katarakt Birimi

3) Laser Tedavi Birimi

- Diabet Birimi
- Şaşılık Birimi
- Glokom Birimi
- Kontakt Lens Birimi
- Kornea Birimi



5.yıl

kaşkaloğlu
GÖZ HASTANESİ

1400 Sok. No.10 Alsancak • İzmir • Tel. (232) 465 05 05 • Faks (232) 465 05 06 www.kaskaloglu.com • e-mail:info@kaskaloglu.com

TÜV
TÜV Rheinland Group

TÜV
CERT
DIN EN ISO 9001:2000
Zertif. No: 100 043847



Yelda BİLAL

SORU
5
CEVAP



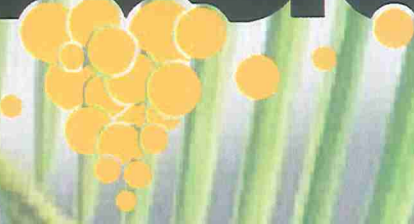
Ali DİZDAR

- 1** Bize kendinizi tanıtır mısınız?
1971 yılında Eskişehir de doğdum. Eğitimimin tamamı İzmir de geçti. Orta öğrenimimi Özel Türk Lisesinde, Üniversite eğitimimi Dokuz Eylül Hukuk Fakültesinde yaptım. 1996'dan bu yana Raks Holding A.Ş'de Avukat ve Hukuk Müşaviri pozisyonunda çalışmaktayım. 8 yaşında Öykü isimli bir kızım var.
- 2** Boş zamanlarınızda neler yaparsınız; hobileriniz uğraşlarınız neler?
Oldukça yoğun bir iş programım var. Son dört yıldır haftanın iki veya üç günü İstanbul da çalışmaktayım. İşime ve Öykü'ye ayırdığım zamanı dengelemek benim için önemli. Bu nedenle hafta sonları ve tatillerimizi öncelik onun aktivitelerinde olmak üzere beraber keyif alabileceğimiz konulara ayırıyoruz.
- 3** Yaptığınız işle ilgili bilgi verir misiniz?
1996 yılından bu yana Raks Holding bünyesinde çalışmaktayım. Grup Şirketlerin içinde bulunduğu finansal kriz nedeniyle son yıllardaki görevim özellikle bankalar ile olan hukuki ihtilaflarda müşavirlik yapmak, grup içi hukuki işlerin koordinasyonu ve takibini sağlamak.
- 4** Türkiye'deki siyasi ve ekonomik gelişmelerle ilgili düşünceleriniz neler?
Türkiye'de özellikle son dönemdeki gelişmeleri değerlendirirken bardağın dolu tarafını görmeye ve iyimser bir yaklaşım benimsemeye çalışıyorum. Türkiye'de hükümetlerin işinin hiçbir dönem kolay olmadığını öngörebildiğim ve siyaset yapma cesaretini kendimde bulamadığımdan duyduğum eziklik nedeniyle eleştirirken daha özenli olmaya gayret etmekteyim.
- 5** EĞİAD hakkındaki düşünceleriniz, dernekteki çalışmalarınıza ilgili bilgi verir misiniz?
İki dönemdir Sosyal Komisyonunda görev almaktayım. Gerek sosyal komisyon tarafından yapılan çalışmalardan gerekse EĞİAD tarafından gerçekleştirilen istisnasız her türlü çalışmadan kendi adıma memnuniyet duyduğumu ve gururlandığımı söylemek isterim. Çalışmaları mümkün olduğu kadar katılmak suretiyle takip etmeyi tercih ediyorum. EĞİAD'ın İzmir de bir boşluğu doldurduğunu düşünmekteyim.

- 1** Bize kendinizi tanıtır mısınız?
İzmir 1978 doğumluyum. Öğrenim hayatımı İzmir'de sürdürüyorum. Özel nedenlerden dolayı yüksek öğrenimimi yarıda bırakıp iş hayatına atıldım. Halen Öz Dizdar Taşımacılık Turizm San. Tic. Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Üyesi olarak taşımacılık sektöründe faaliyette bulunmaktayım.
- 2** Boş zamanlarınızda neler yaparsınız; hobileriniz uğraşlarınız neler?
Sektör olarak fazla boş zamanımız olmadığından bulabildiğim fırsatları balık avlayarak geçirmekteyim.
- 3** Yaptığınız işle ilgili bilgi verir misiniz?
Personel taşımacılığı bizde üç kuşak önce başlamış bulunmaktadır. 1946 yılında dedem bu işe başlamış ve daha sonra babam ve şimdi de ben bu işi yürütmekteyiz. Personel taşımacılığına VİP özellikleri katarak bu işi yapmak en büyük özelliğimiz. İzmir ve çevresinde kurulu işletmelerin personel taşımacılığı VİP taşımacılık ve turizm sektöründe faaliyette bulunan şirketimiz çağdaş, ekonomik ve güvenilir olma ilkesi ile daha uzun yıllar İzmir ve ülke ekonomisine faydalı olmayı amaçlamaktadır.
- 4** Türkiye'deki siyasi ve ekonomik gelişmelerle ilgili düşünceleriniz neler?
Ülkemizin birlik, beraberlik ve huzur ortamı içinde, istikrarlı ve sürdürülebilir bir kalkınmaya devam etmesi, istihdama yönelik gelişmeleri süratle sağlayıp işsizliği ortadan kaldırması, kayıt dışı ekonomiyi ortadan kaldıracak önlemlerin alınması, AB'ye ülkemize yakışır şekilde girmesi için gerekli çalışmaların yapılması gerektiğini düşünüyorum.
- 5** EĞİAD hakkındaki düşünceleriniz, dernekteki çalışmalarınıza ilgili bilgi verir misiniz?
EĞİAD üyeliğim eski olmakla birlikte, ikibuçuk yıldır EĞİAD ailesine bağlanmış bulunmaktayım. EĞİAD'ımızı bölgemiz ve ülkemizin ekonomik sosyal ve siyasal hayatına yeni vizyonlar açacak çalışmalar içinde olması en büyük dileğim.

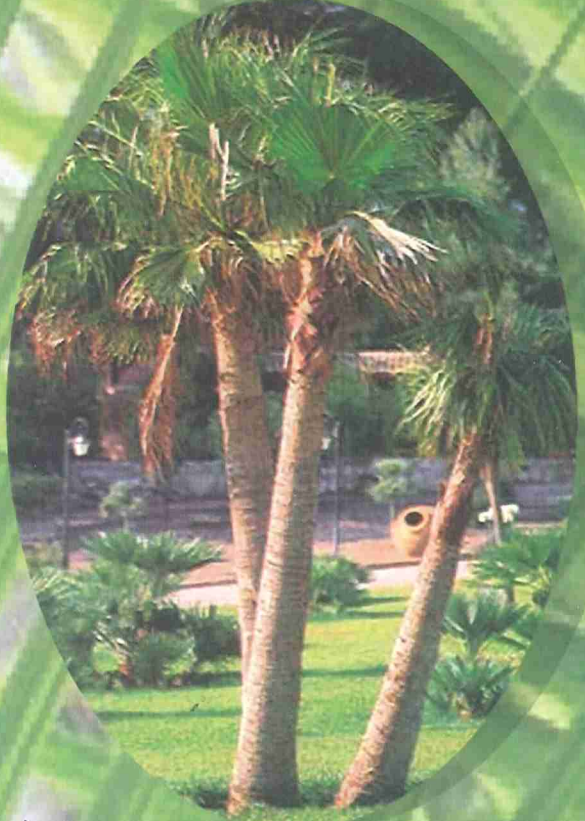


uzbas



UZBAŞ TARIM ÜRÜNLERİ TURİZM
GIDA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

YESİL DÜNYALAR YARATIR



Bitki Üretim Çiftliği
İrtibat (Tel&Fax): +90 232 441 39 66 - 0532 657 99 27
Çiftlik: Kuşçular Köyü Ukuf Mevkii Urla İzmir TÜRKİYE
Tel: +90 533 817 15 55 /0532 200 16 62
Fax: +90 533 489 94 93

www.uzbas.com

Mail adresi: info@uzbas.com

KÜÇÜK HABERLER

Süper Lig'in yeni topu Nike'dan



www.nike.com

Nike'in futbol topu "Total 90 Aerow" yeni sezondan itibaren Süper Lig ve Türkiye Kupası'nın resmi topu olarak kullanılacak. FIFA tarafından kabul edilip onaylanan top İspanya ve İngiltere Futbol liglerinden sonra üçüncü en büyük lig olarak Türkiye Süper Ligi'nin resmi maç topu olacak. Nike patentli "Geo Technology" ve yeni oluşturulan dış kaplama madde-sinin özellikleri Total 90 Aerow'a çok uzak mesafelere yapılan vuruşlarda bile hedeften şaşmayan aerodinamik bir üstünlük sağlıyor. Ayrıca "Total 90 Aerow" sahip olduğu tasarımın özelliği nedeniyle çok belirgin bir görünüm taşıyor ve sahanın her köşesinde havada iken dahi hem oyuncular hem de seyirciler tarafından rahatlıkla takip edilebiliyor.



Ferrari FXX

www.ferrariworld.com

Ferrari'nin bugüne kadar yarattığı en gelişmiş GT otomobili FXX sadece 20 özel Ferrari müşterisi için Enzo şasisi kullanılarak prototip olarak üretildi. Amaç Ferrari'nin Ar-Ge programına müşterileri de dahil etmek. Bu arabaya sahip olmak isteyen Ferrari tutkunları, vergiler hariç 1,5 milyon Euro'yu gözden çıkarmalarının ardından, önce Ferrari'nin özel pisti Fiorano'da profesyonel sürücülük eğitimine alınacaklar. Bir komite eğitim sonrasında yapılacak bir yarışma sonucunda 20 sürücü seçerek araçları teslim etmeye başlayacak. Sürücüler trafiğe çıkması şimdilik yasak olan 800 beygirlik FXX'i özel pistlerde kullanıp, Ferrari F1 pilotları Michael Schumacher, Rubens Barrichello ve Ferrari mühendisleri ile deneyimlerini paylaşarak geleceğin Ferrari'lerinin hazırlanması için katkıda bulunacaklar. Ferrari aracın 2 yıl boyunca bakımını ve uluslararası yarış pistlerinde yapılacak özel organizasyonlara naklini ve güvenliğini üstleniyor.

Olympus'dan yeni ses kayıt cihazı

Ses tanıma ve ses kaydını yazıya dökme yazılımları için en uygun cihazlardan biri olan Olympus WS-200S Digital Voice Recorder ile görüşmelerinizi, notlarınızı kristal berraklığında kaydedebilirsiniz. LP modunda 54 saatin üzerinde kayıt yapabileceğiniz WS-200S, aynı zamanda USB Mass Storage desteği ile 128 MB taşınabilir disk olarak da kullanılabilir. Üstelik tüm bunlar için özel kablolar ya da kızak sistemleri gerekmiyor. Cihaz, sadece 54 gr ağırlığında.



www.olympus.com

Dünyanın en küçük dijital fotoğraf makinesi

Japon elektronik devlerinden Sony, dünyanın en küçük dijital fotoğraf makinesini geliştirdi. Boyutları sadece 69.1X24.00X16.8 mm, ağırlığı 50 gram olan Qualia 016 maksimum 1600X1200 dpi'lık çözünürlüğü destekliyor. Dayanıklılık ve hafiflik açısından bütün gövde alüminyumdan yapılmış. JPG ve TIFF formatlarında fotoğraf kaydedilen makine 4x dijital zoom yapabiliyor.



www.sony.net

Cep projektörü



Mitsubishi'nin yeni DLP projektörü yarım kilodan da hafif. Cep projektöründe üç tane led kullanılmış. Bu sayede parlaklık oranı 250 lux olmuş. 800X600 çözünürlüğe sahip olan projektörü tatile bile götürüp kullanabilirsiniz. Eylül ayında piyasaya çıkması hedeflenen ürün, uzun lamba ömrüne sahip ve çabuk açılıp kapanıyor.

21. yüzyılın çantası:



www.oneileurope.com

Çantalar da, gelişen teknolojiye nasipini aldı. O Neil, güneş piliyle çalışan dünyanın ilk çantasını üretti. H2, iPod bağlantısından Bluetooth'a kadar pek çok multimedia özelliği bünyesinde barındırıyor. Güneş pilinden elde edilen gücü cihazlara dağıtan sistem hangisinin daha fazla enerjiye ihtiyaç duyduğunu da algılayabiliyor. Tüm bağlantı ve cihazlar yalıtılmış bir bölmede. Bu şekilde elektronik aletlerinizi darbelere, su ve toza karşı koruyor.



YUNUSOĞLU İNŞAAT

GÜÇLÜ YUNUSOĞLU



Mithatpaşa Cad. No: 343 Güzelbahçe İZMİR
Tel: 0.232. 234 62 62 (pbx) Fax: 0.232. 234 57 90
e-mail: yunusoglu@yunusoglu.com Webmaster: volkan@yunusoglu.com

Bilgi işlem dünyasında kısa bir tur

Teknoloji yazısı yazmanın en zor yanlarından biri bilgi işlem veya elektronik profesyonellerinden alınan teknik bilginin, konunun uzmanı olmayan bir okuyucunun da sıkılmadan okuyabileceği bir anlaşılabilirliğe getirilmesi hiç şüphesiz. Gönen Bilgi Teknolojileri (GBT) Genel Müdürü Sayın Turgay Gülay'la bilgi işlem hakkındaki söyleşimize giderken de aklımızda bu vardı. Ancak Turgay Bey bize bilgi işlem gezegeninde o kadar hoş ve anlaşılması kolay bir tur attırdı ki, ondan aldığımız bilgileri noktasına virgüline dokunmadan yayınlayalım dedik.

ERP Cephesinde Yeni Bir Şeyler Var..

Bilgisayar, bilişim hayatımıza bir girdi artık çıkartabilene aşk olsun.. Birkaç ufak tefek uyum sorunu dışında her şey güzel de; bu teknolojik gelişmeyi takip edip o dili konuşmak, ya da ne denildiğini anlamaya çalışmak ayrı bir uzmanlık alanı... Aynı anadilini konuşan insanlar, ayrı bir cumhuriyet oluşturmuşlar sanki ve kendi aralarında her geçen gün büyüyen, yenilenen farklı bir dilde konuşuyorlar. TDK (Türk Dil Kurumu) uzmanları, sağ olsunlar; bu dilin bir kısmını Türkçeye çevirip, yazılım, donanım, erişim, ağ gibi güzel terimleri Türkçemize kazandırdılar. Şimdi ben de; ERP ile ilgili bazı kavramları kendimce açıklarken, bu arada da ERP cephesindeki son gelişmeleri aktarmaya çalışacağım.

ERP (Enterprise Resource Planning - Kurumsal Kaynak Planlama KKP)

ERP'yi çok kısaca: firmanın tüm departmanlarına ilişkin fonksiyonları, tek bir sistem içinde birleştirmeye çalışan bir yazılım sistemi olarak tanımlayabiliriz. İşletmemizin muhasebe, finansman, bordro, üretim, stok, satın alma, satış ve benzeri uçlarında, her biri ayrı ayrı yazılımlar kullanılmak yerine, entegre tek bir yazılım sisteminden söz ediyoruz. Dilerseniz iş yaşamından basit bir örnekle açıklayalım: Ankara müşteri temsilcimiz güzel bir sipariş alırken daha 10 dakika önce İstanbul

temsilcisinin stoktaki mal bir yana, gelecek 3 aylık üretimi üstelik çeklerini dahi alarak pazarladığını düşünsenize (Ne hoş olurdu). Ama üretimden kötü bir haber var: Hammadde sıkışıklığı kapıda. Oysa finansman departmanı peşinen aldığımız çeklerle ne kadar rahatlayacaktı.. Şimdi bu küçük senaryoda; satış, stok, üretim ve elbette muhasebe, finansman arasındaki bir iletişimsizlik, bir entegrasyon eksikliğinden söz edebiliriz. Tanrı korusun, benzeri 2-3 hata firmayı ciddi zor duruma sokabilir. İşte ERP burada devreye giriyor. Tüm bu birimler arasında, gerçek zamanlı veri entegrasyonu sağlıyor. Gerçek zamanlı diyerek verilerin ve değişikliklerin kullanıcının ekranında yansıdığı bir sistemden bahsediyoruz. Yani Ankara müşteri temsilcisinin önümüzdeki 3 aylık üretimin satıldığını, satış 10 dakika önce bile yapılmış olsa, ekranında görebileceği bir sistem. Bu örnekte, tek bir ekranda; satış, üretim, stok, muhasebeyi haberleştiriyor. Şirketimizi; zaman kaybından, gereksiz haberleşmeden, prestij kaybından

ve sonunda maddi kayıptan kurtarıyor. Yine bu küçük örnek, ERP cephesinde değişen ilk kavramın da habercisi oluyor: Mobilite...

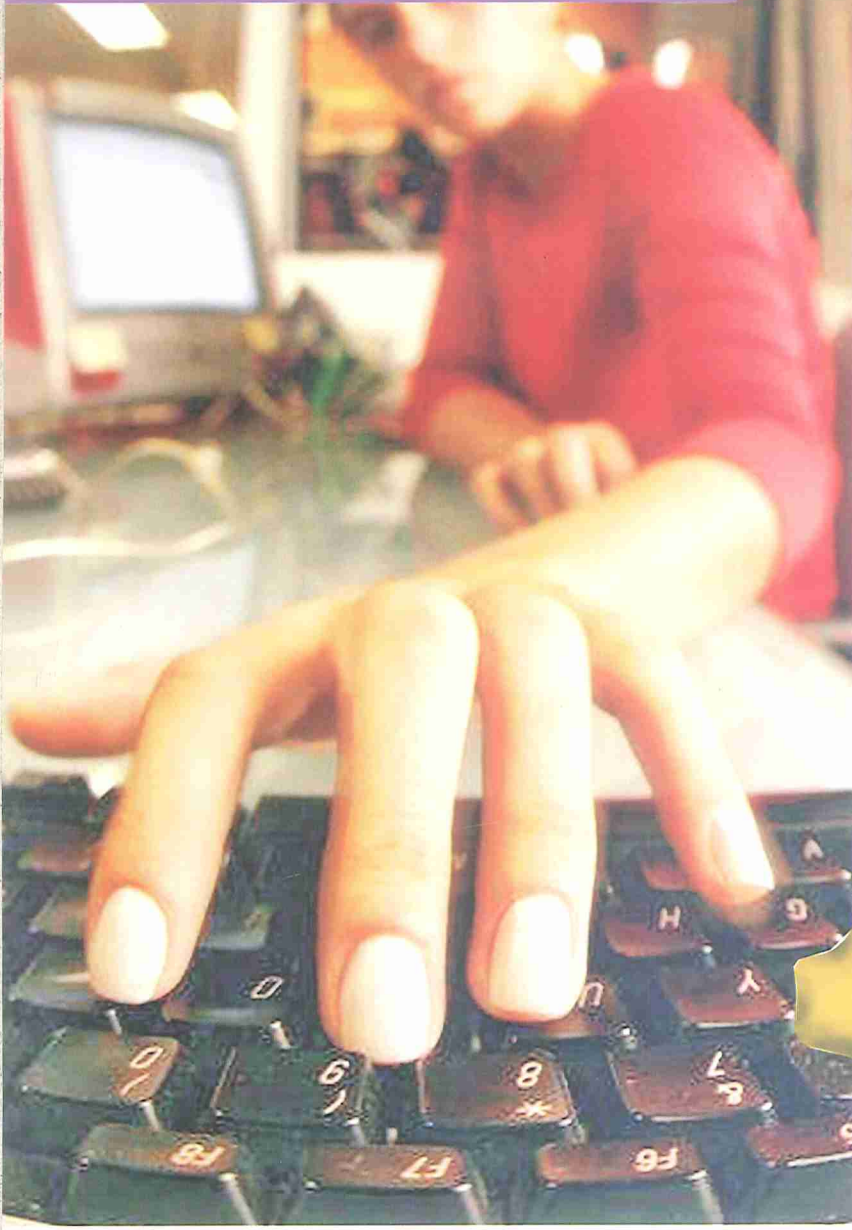
Mobilite

Evet anladığımız mobilite bu. İngilizce Mobile'dan geliyor (hareket halinde, hareketli). Değişen iş dünyasında, hangimiz mobil değiliz ki.. Artık satış müşterinin kalesinde.. Yani cephede. Hal böyle iken firmamızın tüm bilgilerini, günlük, saatlik hatta dakikalık gelişmeleri öğrenebileceğimiz, hatta müdahale edeceğimiz bir iletişim sistemine ihtiyacımız var. Peki, ne yapacağız tabii ki gittiğimiz yere dizüstü bilgisayarımızı taşıyacağız. O kolay, iyice küçüldü ve hafifledi, peki ama sisteme, bilgilere erişim? Şirketle aramıza özel hat mı kuracağız? Hayır tabii ki İnternete bağlanacağız, bu kez de aynı programın bizim bilgisayarımızda kurulmuş olması gerekli. Peki, İnternet üzerinden çalışan bir ERP'ye ne dersiniz. Aynı İnternet bankacılığı gibi; dünyanın her yerinde tek ihtiyacınız İnternete bağlı bir bilgisayar Ya da küçük bir el bilgisayarı yeni jenerasyon bir cep telefonu. Yeter ki Java uyumlu olsun (yüzde 99,9 uyumludur zaten) İşte "yeni ERP" için bir kavram daha: Java.



Gönen Bilgi Teknolojileri (GBT)
Genel Müdürü
Turgay Gülay

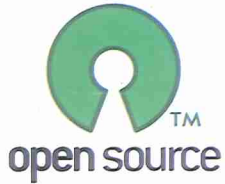




Java:



Hayır İngilizce hiçbir anlamı yok, bir şeylerin kısaltması da değil. Rivayet o ki geliştiricilerinin kahve molası sırasında aklına gelmiş. Java Kahvesi diye bizim pek tüketmediğimiz meşhur bir kahveden esinlenilmiş. Logosu da kahvedir. Java, bilgisayar işletim sistemlerinden bağımsız olarak yazılım geliştirilmesini sağlayan bir platform. Teknik olarak; Microsoft Windows işletim sistemine sahip bir bilgisayar ile Apple Macintosh hatta Siemens SX1 cep telefonunda aynı bilginin görüntülenip işlenmesine olanak veriyor. Bu haliyle de açık kaynak kodlu yazılım geliştiricilerinin çok hoşuna gidiyor. İşte yeni kavramımız da isimlendi: Açık kaynak kodlu yazılımlar.. (Tabii ki ERP'ler!)



Open Source Software (Açık Kaynak Kodlu Yazılım)
Forbes Listesi'nde son yıllarda dünyanın en varlıklı adamı olarak açık ara tek isim var: Microsoft'un kurucusu ve Baş Yazılım Geliştiricisi! Bill Gates. 1982'de kurulan bir şirket için ne büyük başarı hikayesi değil mi? İşte buna bir tepki midir yoksa Çin ve Almanya gibi bazı ülkelerin söylediği güvenlik endişeleri midir bilinmez, Microsoft'un geliştirdiği platformlara da bir güvensizlik başladı. Bilgisayar dünyası içinde satır satır ne yazıldığına bilindiği, kullanıcılarından habersiz İnternete bağlanma, habersiz bilgisayardaki bilgileri paylaşma korkularının

yaşanmadığı (ben onların yalancısıyım) bir işletim sistemi ve içinde çalışan programları yazma gereği duydular. Açıkçası, korkutmak gibi olmasın ama gerçekten bazı durumlarda ruhumuz duymadan bir şeyler oluyor. En güvenli sandığımız bilgilerimiz, başta banka şifrelerimiz, e- posta ve hatta messenger yazışmalarımız bir anda karşınıza çıkıveriyor!

İşte, bu endişeler, bu şüpheli yaklaşımlar, yepyeni bir yazılım türünün doğmasına yol açtı: Açık kaynak kodlu yazılım: İstedığınız gibi inceleyin, kendinize göre yeniden yapılandırın, ne olup bittiğini görün ve belki de bu yüzden önemlisi; ucuza mal edin. Şirket bilgilerinizin sadece sizde olduğunu ve kalacağını bilmek hoşunuza gitmez mi? Tabii ki. Açık Kaynak Kodlu onlarca yazılım ile birlikte ERP'de üretildi... Ama önce Database Management System'e bir göz atalım.



(DBMS - Database Management System - Veritabanı Yönetim Sistemi - VTYS)

Bence TDK'nın en güzel çevirilerinden biri. ERP'nin olmazsa olmaz bu parçasını da hızlıca açıklamaya çalışalım: ERP, şirketimizin verilerini gerçek zamanlı entegre ediyordu. Peki bu verileri nerede tutuyor ve daha önemlisi bu veriler ne? Şirketimizin tüm bilgileri: çalışanlarımız, ürünlerimiz, satış, stok bilgilerimiz, araç parkımız, üretim hattımız, geçmişimiz... İşte bu veriler; karışmadan, güvenli, arandığında hızlı bir şekilde bulunacak şekilde burada, Veritabanı Yönetim Sistemi'nde depolanıyor. 3 Bölge'de, 10 satış elemanı, 5 araç ile her gün sadece 100-150 satış, bir o kadar satın alma, en azından bir o kadar cari hesap hareketi'nin yıllarca an be an kayıtlarının tutulmasını ve saniyeler içinde yüzlerce farklı şekilde raporlanabilmesini bu sisteme borçluyuz. Böyle karmaşık bir sistemin yapısına göre fiyatının da olması kaçınılmaz değil mi.. Bu alanda pazarda çok çeşitli marka ve fiyat seçeneği mevcut.. Ama yazık ki satın aldığınız ERP Sistemi tek marka ile çalışıyorsa ve o DBMS sizin için şimdilik " fazla büyük" ise? Merak etmeyin yeni ERP'de bu sistemi de seçme şansınız olacak..

Vendor Independence (Marka Bağımsız diyelim mi?)

ERP, bir bilgisayarda çalışır: İsteddiğiniz marka, dilediğiniz model. Sonra bu bilgisayarın bir işletim sistemi olması; yukarıda belirtmiştik Javacılar sağ olsunlar o işi hallettiler. Artık Windows, Linux, MacOS (Apple bilgisayarlarının kullandığı işletim sistemi) hatta PalmOS (Palm el bilgisayarlarında kullanılan işletim sistemi) fark etmiyor. Bu arada Linux'un bedavaya veya çok ucuza temin edilebilen bir işletim sistemi olduğunu Windows alternatifi olarak Linus Torvalds tarafından Helsinki Üniversitesinde yazılıp Free Software Foundation (Bedava Yazılım Vakfı) ve bir çok katılımcı tarafından geliştirildiğini belirtelim. Veritabanı Yönetim Sistemimizi de seçme şansımız var. Toparlayacak olursak ERP Cephesi'nde değişen çok şey var. Eskiden ERP'ler sizi, belirledikleri makinelerde, belirledikleri işletim sisteminde ve belirledikleri veritabanı yönetim sistemi ile neredeyse sabit bir noktada çalışmaya mecbur bırakırlardı. Oysa şimdi özgürüz, dilediğimiz konfigürasyonda, firmamızın ihtiyaçlarına uygun, ekonomik çözümler ile ihtiyacımız olan ERP'yi çalıştırabiliyoruz.

Son söz şöyle: ERP cephesinde; özgür, hareketli, güler yüzlü yeni bir şeyler oluyor.

Gönen Bilgi Teknolojileri'ne teşekkür ederiz.



İzmir taşra değildir

Geçenlerde bir gazeteci arkadaş telefonla arayıp bir anket düzenlediklerini söyledi ve "sizce İzmir İstanbul'a göre taşra mıdır?" diye sordu. Bence İzmir İstanbul'a göre taşra değildir ama İstanbulla mukayese edilmesi de yanlıştır. Bana göre İstanbul dünyadaki sayılı metropollerden biridir. New York, Londra, Tokyo ve Paris'le mukayese edilebilir. Gerek tarihsel geçmişi, gerekse ticari hacmi yüzölçümü ve nüfus büyüklüğü ile bir dünya markasıdır. Yabancı turistler ve diğer şehirlerden iş ve ya ziyaret amaçlı seyahatler İstanbul'un ticari hacmini daha da büyütmüş, konaklama eğlence ve gastronomi dünyasını da oldukça geliştirmiştir.

Biz herşeyi çok çabuk tüketen bir milletiz. Biz de diğer ülkelerde olduğu gibi klasikleşmiş kuşaktan kuşağa devrolan kafe, restoran gibi yerler ne yazık ki yoktur. Ancak İstanbul'da bazı mekanlar klasikleşme yoluna girmeye başlamış, bazıları da konumları itibarıyla dünyadaki rakipleri ile boy ölçüşebilecek kapasite ve özelliktedir.

Klasikleşme yolunda yer alan mekanlar arasın-

da Nişantaşı'nda Park Şamdan ve Etiler Şamdan, Ulus 29, Borsa Restoran Tarabya Kıyı Balık Restoran Feriye Restoran, Kanlıca Körfez Restoran, Nişantaşı Hünkar Restoran, Develi Kebap, Nezih Kebap, Dragon Çin gibi restoranlar kalite ve tutarlı çizgileri ile yol alıyorlar.

Uluslararası lezzetler

Ayrıca son dönemlerde açılan ve iyi bir çizgi izleyen mekanlar arasında Ulus Sunset, Changa, Loft, Margau gibi uluslararası lezzetler sunan restoranlar çok özel konumları nedeniyle Reina ve Sortie gibi eğlence ve farklı restoran mekanları dünyada eşi olmayan boğazın kıyısında olmaları ve iyi dizayn edilmeleri nedeniyle dünyadaki rakipleri ile çok rahat rekabet edebilecek durumdadır.

Aslında İstanbul'da burada sayamayacağımız kadar çok restoran işlerini son derece iyi yapmakta ve karşılığını almaktadır. Buraları ziyaret edebilen yabancılar ülkemizden gastronomi konusunda olumlu düşüncelerle ayrılmaktadır.



Hazırlayan:
HÜSEYİN AKTAR



Yazımıza, İstanbul İzmir mukayesesi ile başlamıştık. Üstüne basarak tekrarlıyorum İzmir taşra şehri değildir. Zaman içinde her türlü çirkinleştirme çalışmalarına rağmen çok güzel bir şehirdir. İnsanları kültürlü ve son derece çağdaştır ama şehrimizin üzerinde olumsuzluklar vardır. Konaklama kapasitemiz yetersiz, fuarımız bir çizgiye oturtulamamış ve şehrin kimlik arayışı bir türlü netleşmemiştir.

İstikrarlı restoranlar var...

Hala İzmir ticaret şehri mi sanayi şehri mi turizm ve kültür ağırlıklı bir kent mi olsun tartışmaları devam etmektedir. Bunun kararını burada ben veremem ama sanki İzmir'e Barcelona modeli bir şehircilik çatışması yapılsa ve bu plan üzerinde ısrar edilse İzmir daha bir güzelleşecek ve aradığı çizgiye kavuşacaktır diye düşünüyorum.

Şehrin gastronomi dünyasına göz attığımızda sayı olarak çok tatmin edici bir tablo yok. Ancak bazı restoranlar var ki istikrarlı çizgileri ile kalıcı olma yolunda ilerliyorlar.

Deniz Restoran Kordon'un en güzel yerindeki bu mekan yıllardır İzmirlilere ve şehrimize gelen yerli ve yabancı misafirlere lezzetli mezeleri taze deniz ürünleri ve balık çeşitleri ile adeta bir lezzet şöleni sunmaktadır. İstikrarlı ve de kaliteden ödün vermeyen anlayışları ile de İzmirli ve ya dışardan gelen herkesin defalarca ziyaret etmek istediği mekanların başında gelmektedir. Kendilerini buradan kutluyorum.

Cumba Restoran sevgili dostlarım Can Ortabaş ve Vehbi Güldoğan'ın hiçbir fedakarlıktan kaçınmayarak kurdukları bu mekan şehir merkezinde olmamasına rağmen adeta bir





vaha gibi bahçesiyle yaz aylarında eklektik dekorasyonu ile kapalı mekanda kış aylarında müşterilerine servis vermektedir.

Vehbi Güldoğan'ın titizliği ve araştırmacı kişiliği mekana ve mutfağa yansırken Can Ortabaş'ında şaraba olan tutkusu şehrin en iddialı şarap mahzeninin burada olmasını sağlamıştır. Türk ve uluslararası lezzetlere menüsünde yer veren Cumba Restoran İzmir için bir klasik olma yolunda ilerliyor.

Geçtiğimiz kış sezonunda açılan bazı mekanlar da şehrimize renk kattılar.

Mustafa Başçı işletmeciliğinde Küçük Kulüp içinde açılan Alyans Restoran İtalyan ağırlıklı mutfağı ile genç şef Nebi Usta'nın yönetiminde beğeni kazandı. Ayrıca belli haftalarda yapılan dünya mutfakları da beklenenden fazla ilgi gördü. Alyans'ı, önümüzdeki kış sezonundan itibaren ilgiyle izlemeye devam edeceğiz.

Vizzio'da yaratılan fark

Karşıyaka'da açılan Vizzio ilk sezonu olmasına rağmen beğeni kazandı. İşletmeci Ceren Ağca ve araştırmacı kişiliği ile kendini geliştirme çabasını her zaman takdir ettiğim şef Sedat Aslan uluslararası mutfakta oldukça başarılı bir çizgi izlediler.

Ceren Ağca'nın gerek mutfak gereçleri gerekse servis ekipmanları seçimindeki titizliği ve ince zevki takdire değer.

Konak Pier'in yeniden açılmasıyla şehrimiz güzel bir aktivite ve alışveriş merkezi kazandı. 180 yıllık bu tarihi bina deniz üzerindeki konumu ile ve

mimari dokusu ile beğeni topluyor. Henüz yüzde 60'lık bir bölümü faaliyete geçen Pier tamamı açıldığında çok daha hareketli olacak gibi gözüküyor.

Pier'de uluslararası iki mekan

Pier'le birlikte şehrimiz uluslar arası konseptte iki mekan kazandı. Mezzaluna ve North Shields, mezzaluna New York İstanbul Ankara'dan sonra İzmir'de açılan İtalyan restoranı. Fine Dining bir çizgide olması da pizzaları pastaları her zaman standırdını koruyan lezzetleri ile ve hareketli ortamı ile en çok müşteri çeken restoran oldu. Uluslar arası standartları aynen koruyarak yatırım yapan işletmecilerini de takdir etmemiz gerekir.

North Shields; klasik English Pub'ı olarak dizayn edilen bu mekan standart yerli ve yabancı içkilerin yanı sıra çok kaliteli malt whiskey leri ve digestivelileriyle uğrak yeri haline geldi. Ayrıca hafif atıştırmalık aperiatifleri de uzun sohbetlere eşlik etti.

İzmir'de bir ilk; sushi bar

Home Store; İstanbul'da bir klasik haline gelen bu cafe restoran İzmir'de de Pier konseptinde yer aldı. Zengin menüsündeki hafif ve çeşitli salatalarıyla öğle saatlerinde İzmirli hanımların buluşma mekanı. Ayrıca sushi bar da şehrimiz için bir ilk olmakla beraber son derece başarılı.

Şehrimizde hafif bir gastronomi turu yaptık. Tabi burada yazamadığımız işlerini gayet iyi yapan küçük, büyük farklı çizgilerde birçok mekânında varlığını inkâr etmiyoruz. Ancak yerimizin sınırlılığı nedeniyle herkesten bahsetme imkanımız yok. Önemli olan hangi tarzda hizmet verirse versin işin öncelikle sevgiyle yapılması ve her işte olduğu gibi yiyecek dünyasının olmazsa olmazlarına, hijyen ve kalite standartlarına riayet edilmesi bu kurallar üzerine konabilecek her artı değer (lezzet-ince zevk, servis kalitesi gibi) mekanların uzun süre kalıcı olmasına katkıda bulunacaktır.

Şehrimizin gün geçtikçe daha güzelleşeceğine ve kaliteli mekanlar kazanarak sanat, kültür ve güzellikler şehri olacağına inancımı koruyorum.

UFA
TAŞIMACILIK TURİZM HAYVANCILIK
İNŞAAT SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

ÖZ DİZDAR
TAŞIMACILIK TURİZM AKARYAKIT İNŞAAT
SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

*“Ulaşım Sektöründe Üç Nesil
1950’den Günümüze”*



SERVİS
TAŞIMACILIĞI



TURİZM TAŞIMACILIĞI



VIP TAŞIMACILIĞI





Hazırlayan: Ebru Çimen
Ernst&Young
İnsan Kaynakları Danışmanı

Bazı çalışanlar yüksek uçar!



Küreselleşme, iş gücü piyasalarındaki yeni eğilimler ve bilgi teknolojilerinin nimetleri, çalışanlara ve işverenlere yepyeni kapıları aralamakla kalmayıp ardına kadar açmak için gereken tüm araçları sağlamaktadır.

İşgücü piyasasının, kapılardan kimlerin geçeceğini belirlerken oldukça rekabetçi olduğu su götürmez bir gerçek. Ancak bu durum, sürekli beklenenin üzerinde performans gösteren, sorumluluk alan, istekli, yenilgiyi kabullenmeyen, durmadan kendini geliştiren, öz disipline sahip ve şirkete kattığı değeri farklılaştıran çalışanlar için az da olsa değişmektedir. Terminolojide "High Flyers" olarak adlandırılan bu profildeki "yüksek performans gösteren çalışanlar", iş gücü piyasalarında arzi az olduğundan değerlidirler. Bu durum, şirketleri en iyi performanslı çalışanlarını kaybetmemek için maaş dışında çeşitli yöntemler denemekte yaratıcı olmaya zorlamaktadır.

Günümüzde dünyanın çeşitli yerlerinde şirketler, en iyi çalışanları elde etmek için cazip yöntemler denemektedirler. Çalışanlara sunulan anaokulu hizmetleri, alışveriş hediye çekleri, spor salonları, ev temizlik hizmetleri ve hatta evcil hayvan sigortaları, şirketlerin denediği farklı yöntemlerden sadece bir kaçıdır. Oysa iyi çalışanları elde tutmak ve elde etmek farklı kavramlardır. Çalışanları elde tutabilmek, bu bahsi geçen yöntemlerden çok, temel olarak organizasyon iklimi, yönetim şekli ve organizasyon değerleri gibi bir takım faktörlere bağlıdır. Eğer organizasyon yapısı ve değerleri yüksek performans gösteren çalışanların kariyer gelişimleri için yeterli ve etkili değilse bu çalışanların elde tutulması zorlaşmaktadır.

Aşağıda, yüksek performans sergileyen çalışanları elde tutmak amacıyla şirketlerin uyguladığı bazı yöntemleri bulacaksınız. Bahsi geçen yöntemlerin başarısı, öncelikle çalışan-yönetici arasındaki iletişim köprüsünün çok kuvvetli kurulmasına ve çalışanın beklentilerinin yöneticisi tarafından anlaşılmasına bağlıdır. Çünkü şirketin çalışanlarına sunacağı araçlar, yöneticiler tarafından şekillenebilmektedir. Öncelikle yöneticiler, çalışanlarının ihtiyaçlarını anlamalı ve şirketin, çalışanlara onların beklentisi doğrultusunda kişiselleştirilmiş paketler sunmasını sağlamalıdır. Çünkü çalışanların bağlılığını sağlamanın tek bir yöntemi yoktur. Yöneticiler, çalışanları ile

sağlıklı iletişim kurarak onları iyi tanımadığı, onların hayatlarında dönüm noktası olan kararlara duyarlı olmadığı sürece çalışanlarının isteklerine ve ihtiyaçlarına cevap veremeyeceklerdir. 1999'da Kenneth Kovach tarafından yürütülen ve daha sonra da benzer sonuçlarla tekrarlanmış bir çalışmanın sonuçları bu iletişimin önemini en iyi şekilde yansıtmaktadır.

Bu çalışmaya göre;

Yöneticilere, çalışanlarının beklentileri sorulduğunda yöneticiler, önem sırasına göre şu yanıtları vermişlerdir.

1. İyi Maaş
2. İş Güvenliği
3. Terfi ve Gelişim Olanakları
4. İyi çalışma koşulları
5. İlgi çekici iş içeriği
6. Kişisel bağlılık
7. Nazik bir düzen
8. Yapılan iş için takdir görme
9. Kişisel problemlerinin empati ve anlayışla karşılanması
10. Kendilerini iş ortamında olayların içinde hissetme

Bunun yanı sıra, çalışanlara, iş ile ilgili kendi beklentileri sorulduğunda önem sırasına göre çalışanlar şu yanıtları vermişlerdir:

1. Yapılan iş için takdir görme
2. Kendilerini iş ortamında olayların içinde hissetme
3. Kişisel problemlerinin empati ve anlayışla karşılanması
4. İş Güvenliği
5. İyi Maaş
6. İlgi çekici iş içeriği
7. Terfi ve gelişim olanakları
8. Kişisel bağlılık
9. İyi çalışma koşulları
10. Nazik bir düzen

Yöneticilerin ve çalışanların verdiği yanıtlardan, çalışan ile yöneticileri arasında iletişimin etkili kurulmadığı sonucunu çıkarabiliriz. Çünkü yöneticilerin ve çalışanlarının "çalışanın

iş ile ilgili beklentisi” konusunda algılarının farklılık göstermesi, iletişim eksikliğinin bir işareti sayılabilir. Çalışmanın sonuçları, çalışan-yönetici arasındaki iletişimin sağlıklı kurulmadığı noktada şirkette yüksek performanslı çalışanlar açısından ne tip sonuçlar doğabileceğine dair önemli ipuçları vermektedir. Şirkete bağlılığı sağlamak için uygulanan tüm bu yöntemlerin ortak amacı, çalışanları motive edecek, eğiterek onlara kendilerini ve işlerini geliştirme fırsatı verecek organizasyon iklimini, organizasyon değerlerini yaratmaktır.

İyi Bir Maaş

İyi bir maaş, yüksek bir maaş olarak algılsa da her zaman bu anlama gelmeyebilir. Maaş, çalışanın işe ve şirkete kattığı değeri karşılıyor olmalıdır. Bu koşulun, ücretin en önemli girdisinin “performans” olarak belirlenmesi ile sağlanması mümkün olabilir. Ayrıca, çalışanlar, gelecek ücretlerinin ve ilerlemelerinin performanslarına ne derece bağlı olduğu konusunda bilgilendirilerek, çalışanların şirketteki gelecekleri ile ilgili belirsizlikleri ortadan kaldırılmalıdır. Bunun yanı sıra kişinin yaptığı işin değeri, kişinin yetkinlikleri ve aynı sektörde benzer işlere verilen ücret gibi değişkenler göz önünde bulundurularak şirket genelinde adil bir ücret sistemi oluşturulmalıdır.

Başarının Takdir Edilmesi

Daha önce sözü geçen çalışmada da belirtildiği gibi çalışanların şirkete bağlılıkları başarılarının ne derece takdir gördüğü ile ilişkilidir. Özellikle yüksek performanslı çalışanlar, gösterdikleri performansa paralel, olarak takdir görmeyi ve örneğin, yöneticilerinin, diğer çalışanların yanında başardıkları işlerden bahsetmeleri gibi yöntemlerle bunu hissettirmesini beklerler. Şirketin, başarılı çalışanlarına verilmek üzere, yöneticilerine “ödüllendirme araçları” (hediye çekleri, sinema bileti vs) sunması, takdir etmenin başka bir yolu olarak görülebilir.

İş-Hayat Dengesi

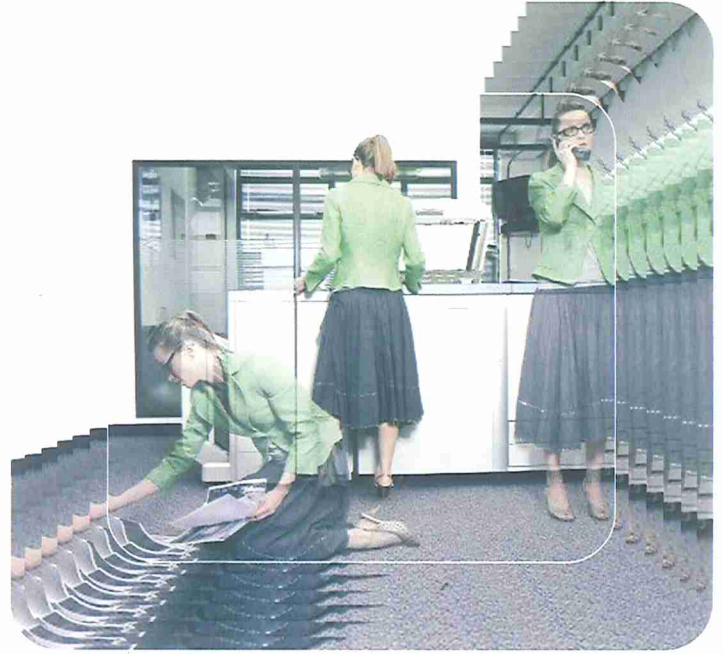
İş dünyasında değişen eğilimlere ve koşullara paralel olarak çalışanların hayata dair yaptığı seçimler de zorunlu olarak değişmektedir. Çalışanlar geçmiş yıllara oranla daha geç yaşta evlenmekte, özel hayatlarına ve ailelerine eskisinden daha çok önem vermektedir. Bu nedenle, yaşamlarının daha az bir bölümünü iş yerinde geçirmek istemektedirler. Birincil öncelik artık onlar için “iş” değil, “iş-hayat dengesi” dir.

Kariyer Planlama

Şirkette her çalışan için bir kariyer planı yapılmalıdır. Kariyer planları, çalışanların bulunduğu konumun farkında olmaları, kendilerini bir sonraki adımda nelerin bekleyebileceğini öngörmeleri ve bu doğrultuda olası kariyer yollarına uygun hazırlıkları yapabilmeleri anlamına gelmektedir. Yüksek performans sergileyen çalışanlar işlerinde ilerlemek ve daha ileri kademelere gelmek için istek duyarlar. Bu nedenle, çalışanların mesleki adımlarını ileri aşamalarda daha sağlıklı atabilmesi için kariyer planlaması önem taşımaktadır.

Gelişim ve Eğitim

Yüksek performans gösteren çalışanlar geliştiklerini hissedemedikleri noktada şirketlerinden ayrılma eğilimi gösterirler. Eğer çalışanlar, şirketlerinin, kişisel ve kariyer gelişimlerine katkı sağladığını hissedersen işlerine daha bağlı ve daha üretken olacaklardır. Çalışanların, şirkete katıldıkları günden itibaren kişisel gelişimleri için gerekli olan eğitim ve gelişim planları yapılmalıdır. Ancak, en yararlı eğitimin performans değerlendirme sonuçları doğrultusunda tespit edilerek verilen eğitim olduğu unutulmamalıdır. Bu sayede çalışanlar işe döndüklerinde yeni edindikleri bilgileri iş ortamında uygula-



ma imkânı bulurlar. Eğitim; doğru kişiye, doğru araçlarla, doğru zamanda sağlandığı zaman faydalıdır.

Sorumluluk ve İş Zenginliği

Yüksek performans sergileyen çalışanların sorumluluk alma, kendini geliştirme, sürekli beklenenin üzerinde performans gösterme gayreti içinde olma özellikleri, mevcut işlerinden daha fazlasını yapabileceklerinin bir işareti olarak kabul edilebilir. Bu nedenle, bu kişilerin işleri gerektiğinde çeşitli projeler ve görev rotasyonları ile desteklenip zenginleştirilebilir. Bir diğer alternatif ise, şirket genelinde yüksek performanslı kişilere inisiyatif verilerek yönetim sorumluluğunun tabana doğru yayılmasını sağlamak olabilir. Bu kişilere sorumluluk verilerek problemleri görmeleri, tanımlamaları ve sahiplenerek çözüm üretmeleri için ortam sağlanabilir. Ayrıca yetenekli kişilerin özel projelerde görev alarak elde ettikleri birikimi birlikte çalıştığı arkadaşları ile paylaşması için çeşitli platformlar sağlanması da bu çalışanların şirkete bağlılıklarına katkı sağlayacaktır.

İletişim

Yöneticiler, organizasyonel ilişkinin dışında da çalışanları ile birlikte vakit geçirerek onları daha yakından tanımalıdır. Yöneticilerin, çalışanlarının özel hayatlarına duyarlı olmaları, onların kendilerini iş ortamında rahat hissetmelerini sağlayacaktır. Çalışanın doğum gününü hatırlamak, çocuğunun veli toplantısını sormak, zor günlerinde hassasiyetini paylaşmak gibi davranışlar detay gibi görünse de çalışanın verimliliğine ve bağlılığına gerçek anlamda katkıda bulunmaktadır.

Koçluk/Mentorluk

Yüksek performans gösteren çalışanlar, kendilerine sürekli gelişim imkânı tanıyan şirketlerde çalışmak isterler. Bu nedenle, çalışanları gelişime açık yönlerinde güçlendirmek amacıyla koçluk/mentorluk sisteminin uygulanması, çalışanların şirkete bağlılığı açısından önem taşımaktadır. Kurum içi koçluk, şirket içinde bir koçun desteği ile çalışanın gelişiminin izlenerek, hatalarını görmesini ve güçlü yönlerinin desteklenmesini sağlamak olarak da özetlenebilir. Koçluk, eğitim ile edinilen bilgilerin sürekliliğini, öğrenme sürecinin zamana yayılmasını sağlayan ve bireye özel olarak kişinin gelişimini destekleyen bir yöntemdir. Şirketlerin geleceğine yön veren, yüksek performans sergileyen, yetenekli çalışanlarıdır. Burada belirtilen ve belirtilmemiş birçok yöntemin doğru birleşim ile uygulanması, yetenekli çalışanların potansiyellerini ortaya koyabilmeleri için gereken tüm araçların ve şirket ikliminin sağlanmasına yardımcı olacaktır. Çabalarının kendileri için anlamlı ödüllere değerlendirildiğini gören çalışanlar, kendilerini daha fazla üretken olmaya zorlayacaklar ve bunun doğal bir sonucu olarak, şirketin sağlayacağı fayda artacaktır.

Dan Brown dörtlemesi: Da Vinci Şifresi ve diğerleri

Da Vinci Şifresi

Eğer "Da Vinci Şifresi"ni yazmış olmasaydı, Dan Brown çok da meşhur olamamış 3 roman ve 1 şiir kitabının az tanınan yazarı olarak kalacaktı belki de. Ama "Da Vinci Şifresi" öyle büyük bir hit oldu ki, ondan önce yazdığı romanlar bile bir bir en çok okunan kitaplar listesine girdi. Time dergisi Brown'ı dünyanın en etki sahibi 100 insanı arasında gösterdi, uluslararası dergiler ve TV kanalları onunla röportaj yapabilmek için sıraya girdiler. Peki kim bu Dan Brown?

Ödüllü matematikçi bir babanın ve dinsel müzikle uğraşan bir annenin oğlu olarak New England'da doğan Dan Brown çocukluğu boyunca bilimsel ve dinsel felsefi görüşler arasında gidip gelmiş. Nitekim 2000 yılında yazdığı "Melekler ve Şeytanlar" romanında bilim ve din çevrelerinin yüzyıllarca süren mücadelesi anlatılıyor. 1995 yılında gerçek mesleği olan İngilizce öğretmenliği yaptığı Phillips Exeter Üniversitesi'ne 2 Amerikan Gizli Servis ajanı geliyor ve arkadaşlarına gönderdiği e-postalarda "Bill Clinton'u öldürebilirim" diyen bir öğrenciyi bu konularda sorguluyorlar.

Brown, gizli servisin, öğrencilerin e-postalarına nasıl ulaşabildiğini merak ediyor ve araştırmaya başlıyor.

İlk kitabı, Dijital Kale

Sonuçta en az CIA kadar büyük olan ve Amerikalıların sadece yüzde 2'sinin bildiği National Security Agency (NSA)-Ulusal Güvenlik Teşkilatı'nı keşfediyor. Zaten şifrelere ve gizli teşkilatlara karşı çocukluğundan beri ilgi duyan Brown, NSA'nın sahip olduğu ileri teknolojiler konusunda ciddi bir araştırmaya başlıyor. Sonunda 1996 yılında ileri bilgi işlem teknolojileri ve şifre oyunlarının iç içe geçtiği Dijital Kale (Digital Fortress) adlı romanını yazıyor.

1998'de basılan bu ilk kitap teknoloji meraklılarının ilgisini çekiyor ve hatta elektronik kitaplar arasında en çok satanlar listesinin zirvesine çıkıyor. Ancak bu kitap bile gerçek doğuşunu Da Vinci'nin getirdiği şöhretten sonra yaşıyor.

Eşi danışmanlığını yapıyor

Dan Brown ile ilgili söylenmesi gereken belki de en önemli şey inanılmaz bir araştırmacı olduğu. İlginç bir başka not ise Brown'ın eşinin bir tarihçi ve ressam olduğu ve Brown'un araştırma ve seyahatlerinde eşine uzman olduğu konularda danışmanlık yapıyor olması. Romanlarının Paris, Roma gibi Avrupa şehirlerinde geçen kısımlarını o şehirlerde yazdığı düşünülürse, her roman ciddi seyahat ihtiyacı doğuruyor.

Çok derin araştırmalar üzerine kurulu olan Dan Brown'un dört romanı sanki 2 farklı yazar tarafından yazılmış gibi. "Dijital Kale" ve "İhanet Noktası" son derece ileri teknolojiler ve Amerikan Devleti'nin gizli teşkilatlarının etrafında kuruluyken, "Da Vinci Şifresi" ve "Melekler ve Şeytanlar" daha mistik konuları işliyor. Katolik Kilisesi'nin temellerinin bile sorgulandığı bu romanlarda sırlar ve entrikalarla dolu bir Vati-

Melekler ve Şeytanlar

Dijital Kale

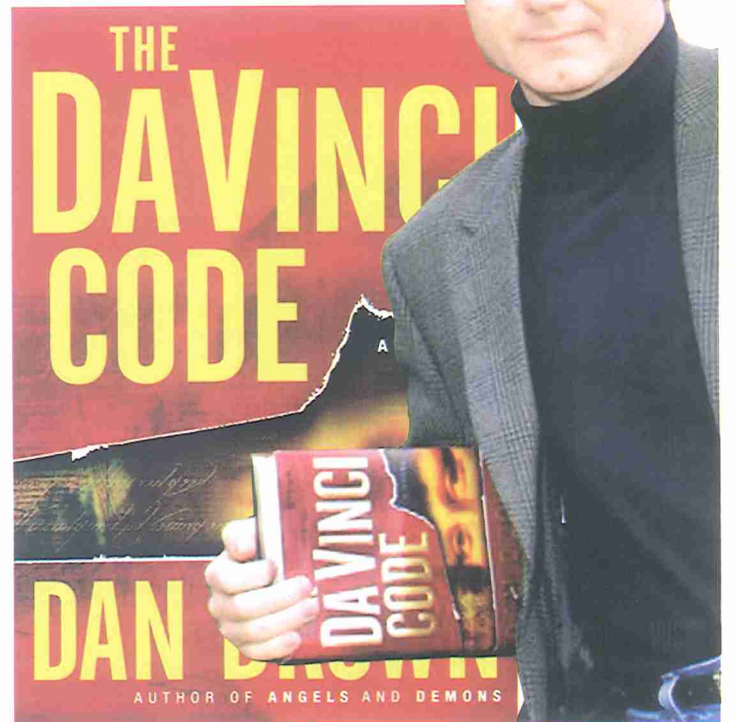
İhanet Noktası

kan ve karşısında Opus Dei ve İlluminati gibi çok eski ve gizli tarikatların mücadelesi ortaya inanılmaz akıcı ve heyecanlı hikayeler çıkartmış. Bu iki kitapta da Vatikan ile bilimin ve gerçeğin mücadele içinde olması hiç şüphesiz dindar kesimin ciddi tepkisini çekti. Hatta Brown'a gerçek bir Hıristiyan olup olmadığına dair çok soru geldi. Kesin olan bir şey var ise o da Yeni Papa'nın Dan Brown okumadığı.

Da Vinci neden çok ilgi çekti?

"Da Vinci Şifresi" nin çok ilgi çekmesinin önemli bir sebebi Da Vinci'nin gerçekten henüz çözülememiş şifreli mesajlarının olması. Da Vinci başta Mona Lisa, Son Yemek ve Kalyalardaki Madonna tabloları olmak üzere bir çok sanat eserinin içine garip uygunsuzluklar yerleştirerek birbirine paralel gizli bir mesaj veriyor. Bunun 1099 yılından beri "Sion Kardeşliği" adı verilen gizli bir tarikat tarafından saklanan bir sır olduğu düşünülüyor.

1975 yılında Paris Milli Kütüphanesi'nde bulunan ve "Gizli Dosyalar" adı verilen parşömenlerde, Sir Isaac Newton, Victor Hugo, Botticelli ve Leonardo Vinci'nin "Sion Kardeşliği" üyesi olduğu belirtiliyor.



Ambig-
ram
denilen
yazıyı
tersden
de yazma
sanatı.

Angels & Demons

lluminati

Sanat
kitabı
konu tari-
katın adı-
nı yazma-
da kulla-
nılmış

Romanda adı geçen Opus Dei Tarikatı yakın zamanda New York'un en prestijli caddesi Lexington Avenue'da 47 milyon dolarlık yeni merkezine taşındığı düşünülürse Tarikatın gücünün romanda fazla abartılmadığı anlaşılıyor.

"Da Vinci Şifresi" nin dayandığı iddianın asıl sahipleri Michael Baigent, Richard Leigh ve Henry Lincoln adında üç tarihçi yazar. Bu üçlünün 1983 yılında basılan "Holy Blood, Holy Grail" (Kutsal Kan, Kutsal Kase) isimli araştırma romanlarındaki tüm iddiaları Dan Brown'un kitabının dayanak noktasını oluşturmuş. Kitabı henüz okumamış olanları düşünerek bu iddiaları burada anlatmıyoruz. Ancak Dan Brown romanında hayal ürünü olaylar ve karakterleri, bu iddialarla ve Da Vinci'nin henüz çözilemeyen mesajıyla o kadar dahice harmanlanmış ki okuyucu sürekli kendine "Bu gerçek mi?" diye sormak durumunda kalıyor.

"Melekler ve Şeytanlar" da bahsedilen ve Amerikan parasının üzerinde olan bazı İlluminati sembollerinin Mason localarına sızan ve orada önde gelen politikacıları (aralarından ABD Başkan ve Başkan yardımcısı da var) etkileyebilen İlluminati üyeleri tarafından konulduğu düşünülüyor. Ancak İlluminati'nin temelleri Amerikan değil. Kuruluşu 1 Mayıs 1776'da Almanya Bavaria'da.

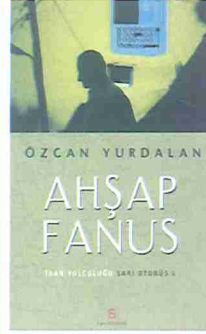
Daha farklı kurgulara sahip olan "Dijital Kale" ve "İhanet Noktası" romanları ise başlı başına bir teknoloji şovu. Normal bir teknoloji meraklısının bile varlığından hiç haberdar olmadığı uçaklar, denizaltılar, haberleşme cihazları, silahlar vb. bu iki romanda okuyucuyu sıkmayacak bir biçimde tanıtılıyor. Bu teknoloji şovuna, iyi tanımlanmış karakterler, birazcık romantizm ve Brown'un çok iyi kullandığı sürpriz faktörü eklenince elden bırakılması güç iki kitap ortaya çıkmış. Brown bu romanlarda Tom Clancy'nin kulvarına girmiş aslında.

Dan Brown hali hazırda bir sonraki romanı olan Solomon Key (Solomon Şifresi veya Anahtarı) üzerinde çalışıyor. Büyük ihtimalle Amerika Birleşik Devletleri'nin kuruluşuna geri dönerek Washington'da o zamandan beri saklı olan bir hazineyi arayacak olan Brown kuruluşla ilgili çok spekülasyon yaratacak iddialardan da bahsedecek. Ancak Solomon gelene kadar, şu ana kadar okumadıysanız, Brown'un tüm romanlarını okumanızı tavsiye ederiz. Eğer roman okumaktan hoşlanmıyorsanız, Da Vinci Şifresi için 19 Mayıs 2006'yı beklemeniz gerekecek. Bu tarihte tüm dünya sinemalarında gösterime girecek Da Vinci Şifresi filminde Tom Hanks, Ian McKellen, Alfred Molina ve Jean Reno oynuyor.

KİTAPLIK...

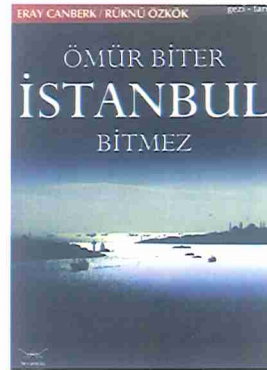
Sarı otobüsle Katmandu'ya

Özcan Yurdalan "Ahşap Fanus/İran Yolculuğu" isimli kitabında, 1997-2001 yılları arasında Fotoğrafevi'nin her yıl İstanbul'dan Katmandu'ya kalkan Sarı Otobüs ile İran'a yaptığı çeşitli yolculuklarını anlatıyor. Yayımlanan kitap, Sarı Otobüs yolculuklarının birincisi. Bu yolculuklar; sırt çantasını alıp tek başına yollara düşmekle, organize bir tura katılmak arasında bir gezi türü olarak tanımlanan 'overland' şeklinde yapılmış. (Özcan Yurdalan / Agora Kitaplığı 14 YTL)



Yedi bölümde yedi tepeli şehir

Günümüzde İstanbul'da yaşayanların çoğu her gün önünden geçtiği tarihi eserin ne olduğunu bilmekte, şehrin sadece kısıtlı yerlerine gitmekte. Yedi tepeli üzerine kurulmuş, birçok öyküsü olan İstanbul'u anlatan kitapta şehir yedi bölüme ayrılarak anlatılıyor. Günlük hayatın akışında İstanbul'un güzelliğini fark edemeyenler, kitap sayesinde İstanbul farklı yönleriyle yeniden keşfedebilirler. Malum; değil gezmek, anlatmak; "Ömür biter İstanbul bitmez!" (Eray Canberk-Rüknü Özkök / Heyemola Yayınları. 16 YTL)



Recep Bilginer'in anıları

Usta gazeteci ve oyun yazarı Recep Bilginer gazetecilik ve siyaset hayatını içeren anılarını "Üç İktidar Üç Hayal Kırıklığı" başlığı altında toplamıştı. Ne yazık ki, kitabı elinde tutamadan hayata veda etti. Birinci bölümde yazar edebiyatçılıktan gazeteciliğe geçişini anlatıyor. İkinci bölüm ise CHP'nin sert muhalefeti, DP iktidarının doğruları, yanlışları. Üçüncü bölüm ise 1960 ihtilali ve askerî yönetim altında yaşananları aktarıyor. (Recep Bilginer. 12 YTL)



2
Haziran
2005



Nisan 2005 tarihinden itibaren fikstür usulüyle gerçekleştirilen EGİAD 1.Futbol Karşılılaşması sonuçlandı. Karşılılaşmada "Alternatif Yıldızlar" takımı birinci olmuştur. EGİAD Gol Kral'ı Alternatif Yıldızlar'dan Cengiz Gönen olmuştur.

2
Haziran
2005

İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Sn.Tuğrul Yemişçi, Meclis Başkanı Sayın Ayhan Baran ve Yönetim Kurulu Üyeleri Dernek Merkezimizde Yönetim Kurulumuzu ziyarete etmişlerdir.



2
Haziran
2005

Avrupa Bir-

liği İş Geliştirme Merkezi (ABİGEM) işbirliği ile üyelerimize yönelik olarak "Ürün Geliştirme" konulu seminer düzenlenmiştir. Dernek Merkezimizde gerçekleştirilen semineri Sayın Kenan Elnahi vermiştir.



5
Temmuz
2005

Ege Genç İşadamları Derneği ile Koçbank arasında yapılan anlaşmayla dernek üyeleri EGİAD Logolu Koçbank Kredi kartı kullanacak. Kredi Kartı teslim törenine EGİAD Başkanı Fatih Dalan, Koçbank Perakende Bankacılık Bölge Yöneticisi Bülent Adıbelli, Koçbank İzmir Şube Yöneticisi Müjgan Yaşar ve EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı. Anlaşma ile EGİAD üyeleri yaptıkları harcamalar üzerinden derneğe destek sağlayacaklar.



2

Haziran
2005

Yönetim Kurulumuz, şimdiye kadar EGIAD'da Başkanlıkve Yönetim Kurulu üyeliği yapmış tüm üyeleri EGIAD Global Projesini anlatmak ve fikir alışverişinde bulunmak için Crown Plaza'daki toplantıda bir araya getirmiştir.



17
Haziran
2005

EGİAD Üyeleri ve eşlerinden oluşan 200 kişilik heyet emekli olan İzmir Valisi Sayın Yusuf Ziya Göksoy'a teşekkürlerini iletmek ve veda etmek üzere makamında ziyaret etmişlerdir.

15
Temmuz
2005

EGİ-
AD'ın
ISO
Belge-
si al-

mak için başlattığı çalışma son aşamaya gelmiş bulunuyor. 15 Temmuz günü TSE Bölge Müdürlüğünden gelen Dış Tetkikçi ekibi tarafından denetlenen EGIAD'ın kalite belgesi şu anda TSE Yürütme Kurulu'nun onayına sunulmuş bulunmaktadır.



30
Haziran
2005

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi (ABİGEM) işbirliği ile üyelerimize yönelik olarak "Satış Teknikleri ve Müşteri Hizmetleri" konulu seminer düzenlenmiştir.



7
Temmuz
2005

Emekliliğe ayrılan İzmir Valisi Sayın Yusuf Ziya Göksu EĞİAD'ı ziyaret etmiştir. EĞİAD'ın Levent Marina'daki merkezine konuk olan Göksu, Yönetim Kurulu Başkanı Sn Fatih Dalan, EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı Sn Kemal Çolakoğlu, Yönetim Kurulu üyeleri ve Genç İşadamlarıyla biraraya geldi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sn Fatih Dalan İzmir Valisi Sayın Yusuf Ziya Göksu'ya bir şükran plaketi takdim etmiştir.

EGİAD Global Arama Konferansı



EGİAD bünyesinde kuruluş hazırlıkları sürdürülen yeni stratejik birim EĞİAD GLOBAL'in geleceğini üyelerimizle birlikte tasarlamak, vizyonunu oluşturmak, stratejileri ve gerekli eylem planlarını belirlemek üzere 19-20 Temmuz 2005 tarihlerinde Crowne Plaza İzmir Otel'i'nde bir Arama Konferansı gerçekleştirilmiştir.

Ortak görüş yaratmak, ortak sorunlara çözüm bulmak, daha iyiye ulaşmak ve ortak hedefler seçmeyi sağlamak amacıyla düzenlenen söz konusu konferans, Türkiye'de katılımlı yöntemler konusunda 3400'ü aşkın uygulama gerçekleştirmiş olan Arama Katılımlı Yönetim Danışmanlığı Kurucusu ve Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi Sayın Doç. Oğuz BABÜROĞLU moderatörlüğünde gerçekleştirilmiştir.

2 gün süren Arama Konferansına EĞİAD Danışma Kurulu Başkanı Kemal ÇOLAKOĞLU, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Fatih DALAN, EĞİAD GLOBAL İcra Kurulu Üyesi Ali Nail KUBALI ve EĞİAD 5. Dönem Yö-

19-20
Temmuz
2005

netim Kurulu Başkanı Bülent AKGERMAN'ın yanı sıra Vedat ÖZYAVRU, Cemal ELMASOĞLU, Bernard ARCAS, Cem HERİS, Orkan SÖZER, Selçuk BOROVALI, Temel Aycan ŞEN, Ali Haydar YALÇINDAĞ, Başar KARCIOĞLU, Doç.Dr. Mustafa TANYERİ, Nafiz GÖNEN, Sunay AKÇA, Cemal TÜKEL, Fahri GÖKYAYLA, Kemal SUBAŞI, Halil NADAS, Işıl TAŞKIN, Gökmen ULUSOY, Nazif ULUSOY, Hüsnü EKİZ, Barış TUNTAŞ, Nilgün ÖZTÜRK, Okan ÖZAYDIN, Vakkas İNİK, Baturalp BERBEROĞLU, Yiğit TATIŞ, Serkan MUTLUEL, Rahmi BALSARI ve Koray ERDEMİR katılmıştır.

Konferansın ilk gününde, EĞİAD Global'in çalışmaya başlaması ile birlikte etkileyen ve etkilenen konumunda olacak paydaşların (stakeholders) belirlenmesi, gruplandırılması amacıyla takım çalışması, beyin fırtınası, sunum ve tartışmaların yer aldığı oturumlar gerçekleştirilmiştir. İkinci günde EĞİAD GLOBAL'in vizyonu, misyonu, işleyiş mekanizması ve organizasyon yapısı belirlenmiştir.



9
Mayıs
2005

Bölgesel Gelişim ve Çözüm Komisyonu tarafından EĞİAD Dernek Merkezinde düzenlenen "İzmir Sporda Nereye Koşuyor" konulu EĞİAD Panelinin konuk konuşmacıları İzmir Gücü Spor Vakfı Başkanı Sayın Levent Ürkmez, Türkiye Futbol Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Mahmut Özgener ve Sporcu Sağlık Merkezi Başhekimisi Sayın Dr.Şaban Acarbay olmuştur.



BeoVision 7
DVD'li 32" LCD TV

Etkilemek için yaratıldı.

BeoVision 7, zarif ve minimalist tasarımıyla televizyonun çok ötesinde. 32" LCD ekranı, entegre DVD oynatıcısı ve aktif hoparlör sistemi ile benzersiz bir görüntü ve ses kaynağı. Gecikmeden bizi arayın, bu olağanüstü deneyimi bir an önce yaşayın.

BANG & OLUFSEN

www.bang-olufsen.com

B & O

Özgörkey

Özser Otomotiv Ürünleri Tic. ve Ser. Hiz. A.Ş.
Üniversite Cad. No: 66 Bornova 35100 - İzmir
Tel : 0232 388 19 90



Çağın iletişim sorunu:

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de artan bir eğilim adını sıklıkla duyuran otizm bireysel olduğu kadar toplumsal bir sorun. Öyle ki, ırk, millet veya sosyo ekonomik farklılıklar göstermeksizin karşımıza çıkıyor.

Otistik bireylerin erken teşhisle, toplum yaşamına katılma şanslarının yüksek olması, erken teşhisi ve eğitimi çok anlamlı kılıyor.

Bu nedenle, toplumun otizm konusunda bilinçlenmesi ve gözlemci olması çağın vebası olarak adlandırılan OTİZM'in aşılmasında etkili olacaktır.

Otizm, bireyin çevresi ile ilişki kurmasını etkileyen nörolojik yetersizliğin neden olduğu, gelişimsel bir bozukluktur. Öyle ki, sosyal ve iletişim becerilerinin gelişmesini engeller ve bu bireyler kendilerini bizlerden/çevreden izole ederler.

Otistik bireylerin yaklaşık yüzde 10-15'i normal ve normal üstü zihinsel kapasiteye sahip olsa da, yüzde 25-35'i sınırlı, geri kalanlar ise orta ve ağır düzeyde zihinsel yetersizliğe sahiptirler. Ancak, eğitimle normal konuşmayı, insanlarla, nesnelere, olaylarla uygun iletişim yollarını öğrenebilirler. Erkeklerde kadınlara oranla 4 kat fazla rastlanmaktadır.

Dünya Sağlık Örgütü'nün 1992 yılında belirlediği tanı kriterlerine göre; "otistik bozukluk" veya "iletişim bozukluğu" nun belirtilerinden bazıları:

- 3 yaşından önce ortaya çıkar.
- Yaygın bir gelişimsel bozukluktur.
- Sosyal ilişkilerde, iletişimde ve yineleyen kısıtlı hareketlerde işlev bozuklukları tipiktir.
- Sosyal ortama göre davranışlarını ayarlayamama,

- Varolan dil becerilerinin işlevsel kullanılmaması,
- Ses tonu ve vurgulamaların uygunsuzluğu,
- Jest ve mimiklerin uygunsuzluğu,
- Bazı davranış ve alışkanlıkların katı tutumlar halini alması,
- Çevrenin değişmesine direnç, tipik özellikler olarak görülür.

Bir çocuğa otizm tanısı konulabilmesi için,

1. Toplumsal etkileşim,
2. Toplumsal iletişimde kullanılan dil,
3. Sembolik ya da imgesel oyun, alanlarından en az birinde 3 yaşından önce gecikmenin olması ya da işlevselliğin uygun olmaması gerekmektedir.

Otistik özellikler, bu üç alanda farklı derecelerde ve kategorilerde ortaya çıkabilirler. Bu nedenle her çocuğun otizminin derecesi ve davranış özellikleri farklıdır.

Toplumsal /Sosyal Etkileşim Yetersizliği:

Otistik özellikleri olan çocuklar;

- Diğer insanlara, özellikle çocuklara ilgisizdir. Sokulgan değildir, fakat bazıları fiziksel temastan hoşlanabilir.
- Sosyal etkileşimi edilgen olarak kabul ederler, hatta zevk aldıkları işaretini bile verebilirler ama kendilerinden nadiren yaklaşır ve iletişim başlatırlar.

• Ara sıra, tesadüfen diğer insanlara yaklaşır. Genellikle bu yaklaşım uygun ortamda olmayıp tekrarlanan davranışlarla gerçekleşir. Yaklaştıkları kişilerden gelen tepkilere çok az dikkat ederler ya da hiç etmezler. Bu nedenle iletişimi sürdürmekte güçlük çekerler.

Toplumsal İletişimde Kullanılan Dil/Sözel Ve Sözel Olmayan İletişimde Yetersizlik

Otistik özellikleri olan çocuklar;

- İletişime girmekten zevk almaz ve iletişimin sosyal amaçlı kullanımına önem vermez. Bu durum "konuşması" çok gelişmiş olanlar için bile böyledir. Çünkü, genellikle başkaları ile monolog halinde konuşurlar, diyaloga girip karşılıklı konuşmaktan pek hoşlanmazlar.

- Dili, diğer insanlara bilgi aktarmaya, duygu ve düşünceler hakkında konuşmaya yarayan bir araç olarak kullanmazlar. Daha çok kendi gereksinimlerini karşılamak için soru sormak, istekte bulunmak için kullanırlar. Diğer insanların duygu, inanç ve fikirlerini anlamakta zorluk çekerler.

- El-kol hareketleri (jestleri), yüz ifadeleri (mimikleri) ya da ses tonundaki anlamı pek anlayamazlar. Yüksek fonksiyon gösterebilenler, el-kol hareketlerini kullanabilseler de genellikle tuhaf ve anlamsız olur. Ses tonlarını ayarlamakta, konuşmanın içeriğine uygun tonlamalar yapmakta zorluk çekerler; tekdüze ve mekanik bir tonda konuşurlar.

- Dili çok basit bir şekilde kullanırlar ve anlarlar. Bazen gösterişli kelimelerle cümleler kursalar da konuşmalarının içeriği çok sınırlıdır. Kimi çocuklar bazı kelimelerle büyülenirler, ama bu kelimeleri sosyal etkileşimde bulunmak için kullanmazlar.

Sembolik Ya Da İmgesel Oyun/ Hayal Kurma Ve Yaratma Gücünde Sınırlılıklar

Otistik özellikleri olan çocuklar;

- Nesne ve oyuncaklar ile diğer çocuk ve yetişkinlerle sembolik oyunlar oynayamaz.

- Çevredeki şeylerin en ufak detaylarına ya da önemsiz şeylere dikkatlerini toplarlar. Örneğin; resimdeki kadının kulağındaki küpeye dikkat ederler ama küpeyi takanla ilgilenmezler. Oyuncak trenle oynamak yerine tekerlekleriyle ilgilenirler.

- Yaratıcı aktiviteleri sınırlıdır; sıralama, üst üste dizme gibi tekrara dayalı oyunlar oynarlar. Basit taklitler yaparlar, ancak oyunu geliştiremezler, bazen de başkasını devamlı ve bıkmadan usanmadan izlerler.

- Kelimelerin yoğun olarak bulunduğu sosyal sohbetleri, edebiyatı, özellikle bilim-kurgu ve ince mizah gibi soyut ve sembolik hikayeleri, oyunları, uğraşları yeterince izleyemezler.

Bu üç alanda görülen özelliklere ek olarak, otistik bireylerin diğer özellikleri:

Tekrarlanan Hareketler

Otistik özellikleri olan çocuklarda genellikle tekrarlanan aktiviteler ya da davranışlar gösterir. Parmakları ile ya da başka objelerle "tıklama", parmaklarının ucunda yürüme, kendi etrafında dönme, ayaklarını sallama gibi davranışlar sıklıkla görülebilmektedir.

Daha kompleks belirtiler olarak, bazı yerlere giderken hep aynı yoldan gitmekte ısrar etmek, yatağa yatarken uyku zamanlarını bir ritüele dönüştürmek ya da bir dizi halinde tekrarlanan, tuhaf vücut hareketleri olabilmektedir.

Bazen otistik çocuk belli bir amacı olmaksızın, bazı eşyala-



ra yoğun bir bağlılık oluşturabilmekte ve sürekli yakınında olmasını isteyebilmektedir.

Eşyaları sıraya sokma, belli bir deseni oluşturma veya çakıl taşı, plastik şişe vb nesnelere biriktirmekten hoşlanabilir. Bazıları spesifik konulara çok ilgi duyarlar, adeta büyülenirler. Örneğin elektrik, astronomi, kuşlar, tren tarifeleri, bazı özel kişiler vb. gibi. Bunlar hakkında bir dizi soru sorup, standart cevaplar verilmesini isterler.

Agresif Davranışlar

Yaşıtlarına göre bir çok alanda sınırlı becerileri olan otistik çocuklar, çevreleriyle olan iletişim eksikliği ve yetersizliği nedeniyle zaman zaman problem davranışlar gösterebilmektedir. Kaçmak, bağırarak, ısırarak, marketlerde raflardan malları çekip almak, tekmeleme gibi zarar verici davranışlar gösterebilirler. Bazıları, sosyal açıdan kabul edilmeyen ya da rahatsız edici davranışlar sergileyebilirler.

Duyusal Farklılıklar

Otistik özellikleri olan çocuklar, görsel, işitsel ve dokunsal uyarılara farklı tepkiler gösterebilirler. Örneğin, bazı seslere hiç tepki vermeme, bazı seslerden aşırı rahatsız olma, hareket eden dönen, parlak nesnelere uzun süre bakabilme; acıyı, sıcak ve soğuğu fark etmeme veya aşırı tepki gösterme, fiziksel temastan kaçınma veya nesnelere dokunarak, yalayarak tanıma gibi farklı duyuşsal tepkiler gösterebilirler.

Özel Beceriler

Otistik çocukların en şaşırtıcı özellikleri bir çok alanda sınırlı becerileri olmasına karşın, bazı alanlarda sahip oldukları özel becerilerdir. Bir çok otistik çocuğun konuşmadan önce şarkı söylediği görülür. Bazıları ise bir enstrümanı çok iyi çalabilirler. Müzik becerisinin yanı sıra çok kuvvetli bir hafızaları, çok uzun şiirleri ezber yetenekleri, televizyonda dinledikleri çok uzun bir konuşmayı olduğu gibi tekrar edebildikleri görülür.

Otistik çocukların bir diğer özel beceresi ise sayılar ve sayısal ilişkiler üzerinedir. Bazıları sayıları çok çabuk öğrenirler ve çok güç işlemleri akıldan yapabilirler. Ayrıca gördüğü resimleri çok iyi kopya edebilen, güzel boyayan, mekanik

oyuncakları söküp takabilen, karmaşık yap-boz'ları kolayca tamamlayabilen çocuklara da sıklıkla rastlanmaktadır.

Otistik çocuklarda görülen bu özel becerilerin konuşma becerisinden bağımsız olduğu, müzik, matematik ve hafıza konularında yoğunlaştığı kabul edilmektedir.

Erken Tanı ve Erken Eğitimin Önemi

Ailelerin bazı otistik davranış özelliklerini erken farkedebilmeleri ve bir uzmandan yardım alabilmeleri için, 0-2 yaş bebeklik dönemi özelliklerini bilmeleri gerekmektedir. Erken tanı etkili eğitim ve yardımın bir an önce yapılabilmesi açısından önemlidir. Gelişimin çok hızlı olduğu erken yaşlarda başlayan özel eğitim ve tedavi, çocuğun yaşına uygun becerileri kazanması ve otistik davranış özelliklerinin miktarı ve şiddetinin azaltılabilesini sağlamak için çok önemlidir.

0-2 Yaş Bebeklik Dönemi Otistik Davranış Özellikleri

Otistik özellikler gösteren bebeklerin iki tip davranış biçimi gösterdikleri gözlenmiştir.

- Sürekli ağlayan, huzursuz, huysuz, uykuları az, yemek yemeleri, yıkanmaları problemleri olanlar ya da;

- Sakin, sessizce oturan, yatan, ağlamayan, çevresine karşı ilgisiz ve ilgi beklemeyen bebekler.

a. Fiziksel özellikleri: Otistik bebeklerin fiziksel gelişimleri normal bebeklerden farklı değildir. Yaygın beslenme problemlerine ve uyku bozukluklarına rağmen genellikle sağlıklı bebeklerdir.

b. Sosyal- duygusal özellikleri: Normal bebekler ilk aylarda annesine bakar, annesi onunla konuşurken gülümser, ağular, kucağa alınmak için kollarını kaldırır. Tanıdığı kişileri görünce heyecanlanır, insanlarla ilişki kurmaktan hoşlanır, yalnız bırakılınca ağlar ve sinirlenir. Otistik bebekler bunların tam aksine genellikle çevreleriyle ilişki kurmaz, insanların konuşmalarına tepki vermezler. Göz kontağı kurmaz, çok uzun süre boş boş bakar ve kendi kendilerine otururlar. Kucağa alınmaya karşı isteksizlik gösterir ya da huzursuz olabilirler.

c. Zihinsel özellikleri: Normal bebek çevresiyle ilişki kurarken etrafındaki nesnelere merak eder, uzanır, onları almak, ağzına sokmak ister. Otistik bebek ise çevresindeki insanlara olduğu kadar nesnelere, seslere, hayvanlara karşı da ilgisizdir. Onları yakalamak, uzanmak istemez.

d. Konuşma özellikleri: Normal bebekler genellikle 1 yaş civarında ilk kelimelerini söylerler. Çıkarıdıkları sesler ve kelimelerle duygularını, isteklerini belli ederler. Bazı otistik bebekler 0-2 yaş döneminde tamamen sessiz kalırken, bazıları ise yaşitları gibi birkaç kelime öğrenebilirler.

e. Beslenme ve uyku problemleri: Otistik bebeklerin çoğunun ilk aylarda emmesi zayıftır. 6. Aydan sonra ise beslenme problemleri artar. Bir çok bebek süt dışında tüm yiyecekleri reddeder. Bazı otistik bebekler ise normalin üst-



tünde ve hemen her şeyi yiyebilirler. Uyku problemi genellikle ağlayan, susturulması kolay olmayan bebeklerde gözlenmektedir.

Otistik Çocuğun Eğitimi:

Otizmin tedavisinde bir çok ilacın kullanımı denenmiş ve denenmektedir. Biyolojik kökenli bir bozukluk olduğu konusunda genellikle uzlaşılmasına rağmen otizmin ilaçla tedavisi yoktur.

Genellikle aktivitesi yüksek çocukları sakinleştirip eğitimden daha çok yararlanabilmesi amacıyla ilaç kullanımı tavsiye edilmektedir. Ayrıca epilepsi gibi nörolojik bir rahatsızlığı olan otistik çocukların tıbbi tedavisinin sürdürülmesi gerekir. 1960 yıllarından itibaren en etkili tedavinin eğitim olduğu görüşü benimsenmiştir. Otistik çocukların eğitiminde erken tanı kadar erken eğitimin önemi de son yıllarda vurgulanmaktadır.

Eğitimin amaçları;

- Yetersizliklerin üstesinden gelmesini sağlamak

- Davranış problemlerini azaltmak.

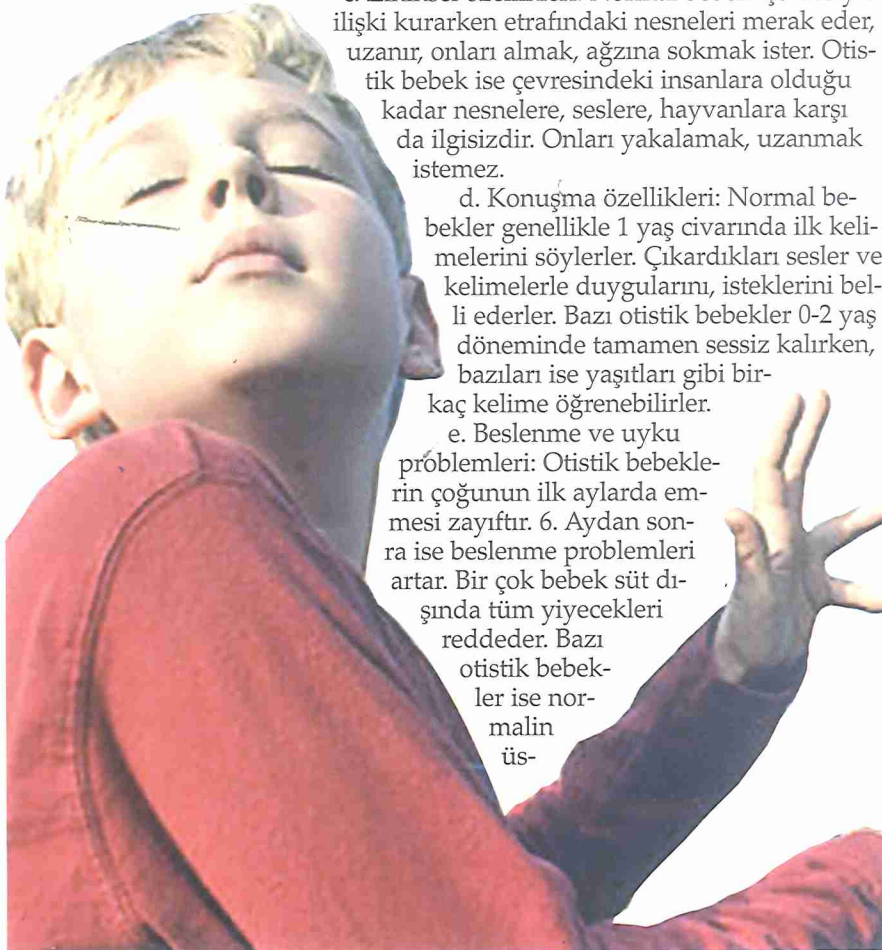
- Öz bakım becerilerini geliştirmek.

- Akademik beceriler kazandırmak.

- Yaşamdan mümkün olduğu kadar zevk almalarını sağlamak olarak belirlenmektedir.

Eğitimde bebeklikten itibaren davranış değiştirme tekniklerine dayalı davranışçı yöntemlerin kullanıldığı eğitim programları yaygın olarak kullanılmaktadır. Oyun terapisi, kucaklaşma terapisi, müzik terapisi gibi pek çok destekleyici yaklaşımlar kullanılmaktadır. Her çocuk için, çocuğun özelliklerine, düzeyine ve gereksinimlerine göre bir veya birden fazla teknik bir arada kullanılabilir.

Otistik çocuğun toplumsal yaşama uyumu ve becerilerini maksimum düzeyde kullanabilmesi için önemli olan; erken tanı konması, iyi düzenlenmiş bir eğitim programı oluşturulması, bu programın uzman eğitimciler tarafından uygulanması, ailenin bu süreçte aktif olarak yer alması ve uzmanlarla işbirliği yapması, aileye, otistik çocuğuyla birlikte yaşamının getirdiği sorunlarla başedebilmesi için gerekli psikolojik desteğin sağlanmasıdır.





Dünya markaları *Taşkıran*'da sizi bekliyor



Dunlopillo
DOĞAL LATEKS YATAK

Garden Life
Contract Life

Ev ve Bahçe Mobilyaları

LA-Z-BOY



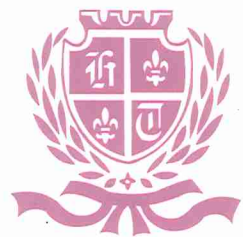
MONTEL
Deri Koltuk ve Oturma Grupları

BA Bruno Albero
İtalyan Yataklı Kanepeleri

SAUDER

NARLIDERE PLAZA M.Kemal Sahil Blv. No.10 Narlıdere - İZMİR (Narlıdere büyük TANSAS yanı) Tel: (0232) 238 46 13 - 239 28 48
NARLIDERE MONTEL DERİ KOLTUK SHOWROOM M.Kemal Sahil Blv. No.2 Narlıdere - İZMİR Tel: (0232) 238 24 40 - 238 00 80
ALSANCAK SHOWROOM Ziya Gökalp Bul. 30/C Alsancak - İZMİR (Atatürk Spor Salonu yanı) Tel: (0232) 421 87 62 - 464 38 09
ÇEŞME GARDEN SHOWROOM İnönü Mah. 2083 Sk. No.10 Çeşme - İZMİR Tel: (0232) 712 15 90 - 712 15 39

www.taskiranfurniture.com



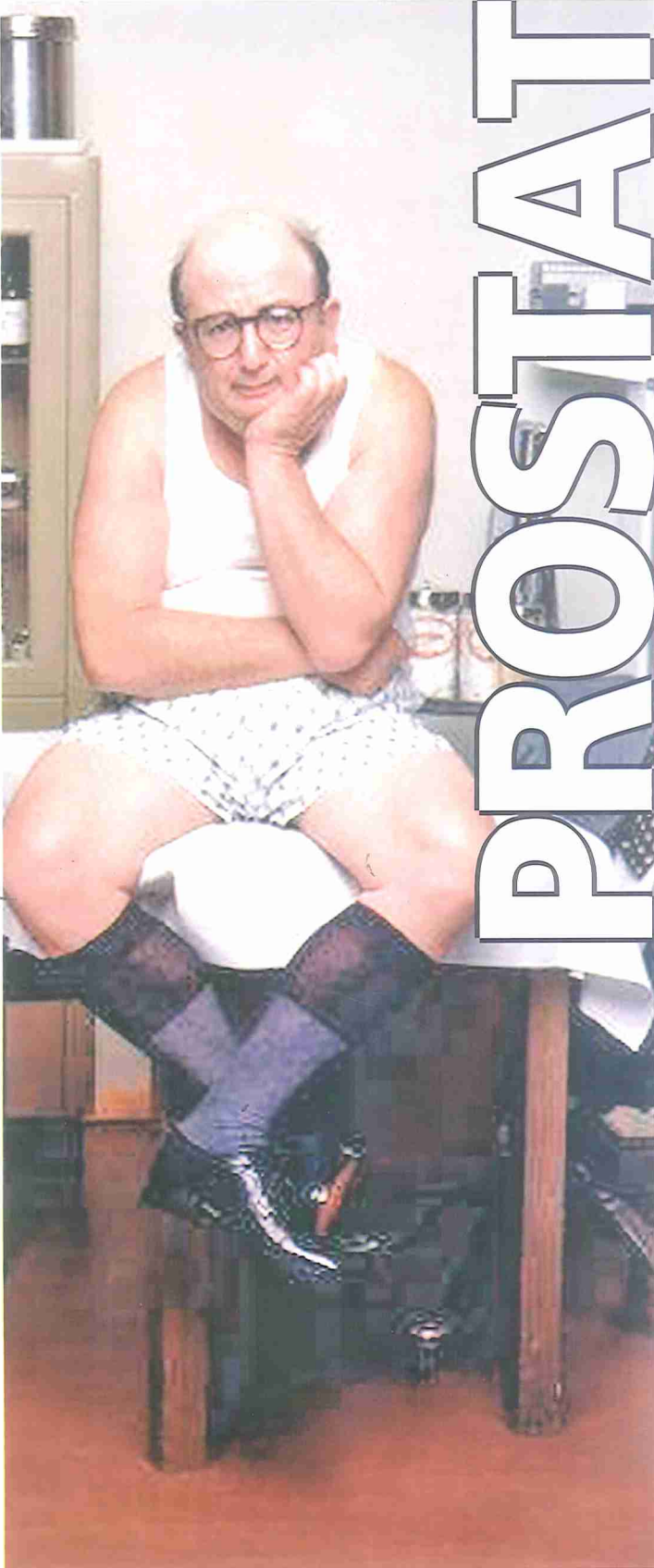
TAŞKIRAN
YATAK MOBİLYA & DEKORASYON

KİMDİR?

1955'te Gelibolu'da doğdu. Orta ve lise eğitimini İzmir Özel Türk Lisesi'nde, üniversite eğitimini Ege Üniversitesi'nde yaptı. Haziran 1978'de tıp doktoru oldu. Aynı yıl Ege Üniversitesi Üroloji kliniğinde uzmanlık eğitimine başladı.1982'de üroloji uzmanı oldu.1982-84 yılları arasında askerlik görevi nedeniyle Gelibolu.,1984-86 yılları arası zorunlu hizmet görevi ile Kütahya SSK hastanesinde, Mayıs 1986'dan itibaren Ege Üniversitesi Üroloji Kliniğinde uzman olarak çalışmaya başladı.1989'da ABD Rochester Minnesota eyaletindeki Mayo Kliniğinde genel üroloji ve üroonkoloji üzerine üst eğitim gördü.1990'da Doçent, 1997'de Profesör oldu. Çeşitli toplantılarda katılımcı, eğitici, konuşmacı olarak görev aldı. Evli ve iki çocuk babasıdır. Halen çalışmalarına Ege Üniversitesi'nde devam etmektedir.

Hazırlayan:

Prof. Dr. İbrahim CÜREKLİBATIR
Ege Üniversitesi Uroloji
Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi



hastalıkları

Prostat erkeklere özgü bir cinsel organ olup ana işlevi meni salgısının yüzde 30'unu oluşturup spermilerin asit vajinal ortamda yaşaması ve çocuk olmasına yardımcı olmaktır. Prostatın veya salgısının olmaması durumunda doğal yoldan çocuk sahibi olunamaz.

Yer olarak mesanenin hemen altında tam ortasından idrar yolunun geçtiği, başlangıcında ve bitiminde idrar tutan kasların olduğu vücudun derinliklerine gizlenmiş bir organdır. Bu yönden ulaşılması ve muayene edilip incelenmesi biraz sıkıntılıdır. Makattan yapılan muayene ile prostat arka yüzü parmakla hissedilir. Büyüklüğü, apse, kanser gibi hastalıkları hakkında fikir sahibi olunabilir, şüpheli durumlarda biyopsi dediğimiz örnek parçalar alınıp incelenebilir.

İnsan vücudundaki her organımız gibi sağlıklı çalışırken farkında bile olmadığımız bu organında diğer organlarımız gibi iltihaplanması, kanseri ve diğer organlardan farklı olarak yaş ilerledikçe hormonal dengede olan bozulmalar sonucunda iyi huylu büyümesi (BPH: Benign Prostat Hiperplazisi) dediğimiz rahatsızlıkları vardır. Bu yazının amacı prostat ve hastalıkları hakkında okura ön bilgi vermek ve tedavi seçeneklerinden bahsetmektir.

Prostat hastalıklarını üç ana grupta inceleyebiliriz.

Prostatitler:

Genellikle genç ve orta yaş grubu erkeklerde gördüğümüz prostatın bakteriyel veya abakteriyel iltihaplanmasıdır. Hastalarda idrar yaparken ve boşalırken ağrı, bele ve makata vuran ağrı, sertleşme zorluğu, erken boşalma gibi cinsel bozukluklara da neden olabilir. Her zaman hastalığın neden olduğunu bilmek de mümkün olmaz. Hasta bazen büyük abdest yaparken kamıştan akıntı geldiğini belirtir, bu da bir ipucudur. Genellikle normal idrar tahlilinde birşey bulunmaz. Hastadan meni kültürü, prostat masajı ile salgı gelirse bundan kültür veya masaj sonrası ilk idrardan kültür antibiogram yapılır. Bakteri üretilebilirse uygun antibiyotik ile tedavi daha başarılıdır.

Bakterinin elde edilemediği durumlarda ya olay gerçekten abakteriyel prostatit dediğimiz nedeni mikrobik olmayan tip prostatittir veya bakteri çok ileri boyutta olmadığından üretip elde edememiştir. Tedavi şekli prostatit tipine göre değişmekle beraber yüzde 50-60 olgu prostatı nüfuz edebilen antibiyotikler ve prostattaki yangıyı rahatlatan antienflamatuvar, antiromatizmal ilaçlardan fayda görür. Ayrıca sıcak su oturma banyoları prostatta rahatlatıcı etki yapar. Tedavi süresi genellikle 3-4 haftadan az olmaz ve aralıklarla tedavinin sürdürülmesi gerekir. Hastanın yaşam şekli de tedavi başarısında önemlidir. Alkol, acı, ekşi, baharatlı gıdalardan kaçınmak, kabız kalmamak, düzenli bir cinsel hayat önerilir. Haftada en az 1-2 defa boşalmak prostattaki dolgunluğu rahatlatır, uzun süreli boşalmama ise rahatsızlığın artmasına neden olur.

Kış aylarında özellikle ayakların üşütülmesi, yazın çok soğuk denize uzun süre girilmesi, ıslak mayo ile oturulması hastalığın sık tekrar etme özelliği nedeniyle dikkat edilmesi gereken konulardır.

Prostatın iyi huylu büyümesi (BPH) :

50 yaş ve üzeri erkeklerde gece ve gündüz sık idrara gitme, idrar yapmada zorluk ve bekleme olması, daha ileri dönemde ani gelmesi ve tutamama gibi idrar yapma zorlukları başladığında ilk akla gelen rahatsızlık prostatın iyi huylu büyümesi olan benign prostat hiperplazisidir. Bu büyümenin kanserden farkı kanserli dokuda hücrelerde kontrolsüz, çılgınca bir üreme söz konusu iken burada çok daha yavaş seyreden kontrollü hücre büyümesi vardır. Ana nedeni ise yaşlanma, buna bağlı hormonal dengelerde bozulma, bazı büyüme faktörlerinin prostattaki yapısal dengeyi bozarak kitlesel bir büyümeye neden olmasıdır. Burada bilinmesi gereken prostat kitlesel olarak ne kadar büyürse o kadar tıkanıklık yapar değil küçük ama fibrotik bir prostatın da ortasından geçen idrar yolunu ezmesi ve daraltması sonucunda çok şikayete neden olabileceğidir.

Prostat büyümesi başlangıçta yaşam konforunu bozan bir rahatsızlıkken zamanla mesanenin idrarını tam boşaltamaması, artık idrarın ileri boyutlara ulaşması sonucu uzun dönemde böbreklerin etkilenmesi ve üremi dediğimiz böbrek yetmezliğine gider. Ayrıca sık idrar yolu enfeksiyonu, mesane taşı, idrar yolu tümörlerinin ilk bulgularından olan idrardan kan gelmesine neden olur. Çok gecikmiş, tedavi edilmemiş olgularda mesanede olan yapısal bozulma sonrasında hasta ameliyat edilse de mesanenin sağlıklı çalışmama, içindeki artık idrarın boşaltılamaması diyeceğimiz mesane tembelliği gelişir. Bu durumda hasta ameliyat olsa da istenen ve beklenen kalitede fayda elde edilemez.

Tanıyı nasıl koyuyoruz?

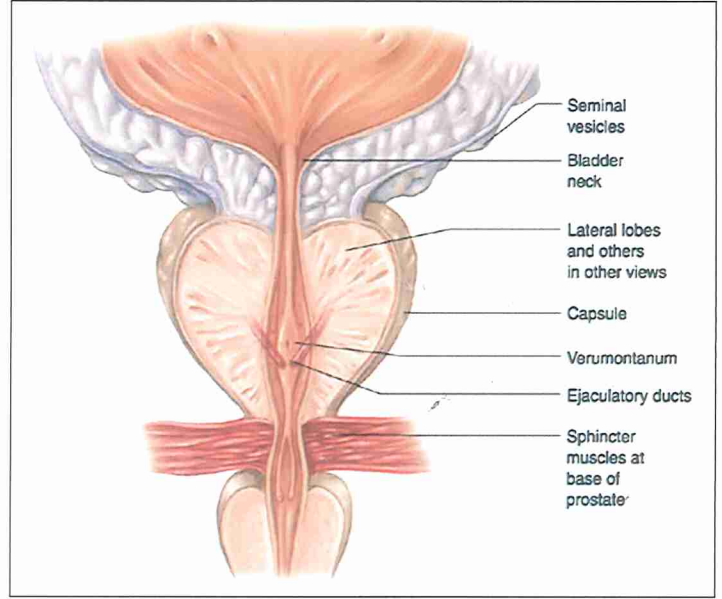
Yukarıda bahsedilen rahatsızlıkları olan hastada yapılan fizik muayene, prostatın parmakla incelenmesi, idrar akım hızının ölçülmesi, gerekirse ultrasonografik inceleme ve artık idrar miktarı dediğimiz mesanenin boşaltmadığı idrara bakılması, kanserden ayırıcı tanı için PSA kan testinin yapılması tanıyı koydurur.

Tedavi seçenekleri nelerdir?

Tıbbi tedavi dediğimiz ilaçlarla tedavi, cerrahi ve benzeri tedavi seçenekleri vardır. Bu hastalık yüzyıllardır bilindiğinden kocakarı ilaçları diyebileceğimiz bazı bitkisel ilaçlar da denenmiş ve kısmen fayda da sağlanabilmiştir. Pratikte 2 grup ilaç hastanın tedavisinden ziyade yaşam konforu sağlamak ve olası bir operasyonu geciktirmek amacıyla kullanılmaktadır.

Alfa-bloker ilaçlar prostatın olduğu bölgedeki kas direncini gevşeterek idrarın daha rahat boşaltılmasını sağlar. Tedavi edici değildir, ilaç kesilince eski haline döner. Fakat gece ve gündüz sık kalkan, mesanesini boşaltabilmek için uzun süre bekleyen ve zorlanan bir hastada etkin bir şekilde rahatlığı sağladığından ilk seçenek olarak kullanılırlar.

İkinci grup ilaçlar ise testosteron dediğimiz erkeklik hormonunun prostati uyarmasını engeller, uzun süreli



kullanımında prostatta yüzde 20-25 kadar kitlesel küçülme sağlar, idrar akımını rahatlatır fakat sürekli kullanım gerekir. Cinselliğe olumsuz etki yapabilir ve ilacı bırakınca 3-6 ayda prostat eski hacmine döner. Bu grup hastada PSA(Prostat spesifik antijen)dediğimiz prostata özgü özel bir tümör marker' da düşme olur, prostat kanserini maskeler, mutlaka doktor kontrolünde kullanılması gerekir.

Görüldüğü gibi tıbbi tedavi henüz kesin çözüm değildir.

BPH'da kesin çözüm nedir?

Prostat büyümesi ile ilgili rahatsızlıkların arttığı, tıbbi tedavi seçeneklerinin artık rahatlatamadığı hastalarda cerrahi seçenekler düşünülmelidir. Prostatın açık ve kapalı ameliyatı diye özetleyebileceğimiz iki klasik ameliyat iyi seçilmiş olgularda tatmin edici sonuç verir. Eğer prostat çok büyümüşse, 80-100 gram üstü (normali 20-25 gram) açık prostat ameliyatı tercih edilir. Bunun altı değerlerde kamıştan optik bir sistemle girilip kapalı prostat ameliyatı (TURP: Transüretral prostat rezeksiyonu) ile prostat dokusu küçük parçalar halinde kesilip çıkarılır. Operasyon sonrası 2-3 gün kadar sonda taşınır. Usulüne uygun yapılan ameliyat sonrası idrar kaçırma, erkeklige olumsuz etki gibi istenmeyen durumlar çok nadir görülür.

Hasta sondası alınınca taburcu edilir. Gerek açık gerekse kapalı ameliyatta alınan doku patolog tarafından incelenir ve olası bir kanser gözden kaçmamış olur.

Prostat cerrahisinde Lazer'in yeri:

Yüksek ısıyla dokunun buharlaştırılmasına dayanan çeşitli lazer uygulamaları 20 yıla yakın süredir prostatta kullanılmaktadır. Kullanılan lazer enerjisinin dalga boyuna göre uygulama ve alınan cevap farklıdır. İlk uygulamada Neodium YAG lazer (Nd:YAG) kullanıldı. Prostat içinden bir kanal oluşturacak kadar doku buharlaştırılarak temizleniyordu. Fakat yüksek ısıya bağlı daha derin tabakaların etkilenmesi, bu dokunun da ölere dökülmesinin bir aydan fazla sürmesi aşırı idrar zorlaması şikayetlerinin uzun sürmesi ve

Prostat büyümesi başlangıçta yaşam konforunu bozan bir rahatsızlık iken, zamanla mesanenin idrarını tam boşaltamaması sonucu böbrekleri etkiler ve üremi dediğimiz böbrek yetmezliğine neden olabilir.

en önemlisi geriye incelenecek doku örneği kalmaması bu uygulamayı gereksiz kıldı.

Holmium YAG lazer (Ho:YAG) daha üst düzey lazer olarak kullanılmakta ve prostat doku örneklemesine de olanak vermektedir. En önemli kullanım yeri kanama bozukluğu, hemofili gibi kanama eğilimli hastalardır.

Yeşil ışık olarak da bahsedilen KTP lazer ise en son olarak kullanıma girmiştir. Dokuyu buharlaştırarak prostat içi bir kanal oluşturmaktadır. Sondanın kısa sürede çekilmesi, kanama bozukluğu olan hastalarda kullanılması avantajdır. Elde incelenecek doku olmaması, bazı hastalarda geç dönem doku dökülmesine bağlı idrar yapma zorluğu olması, prostat hacminde belirgin küçülme olmaması olumsuz yönüdür. Yeni bir uygulama olduğundan uzun dönem sonuçları bilinmiyor.

Prostat kanseri:

Genellikle 50-60 yaş üstü erkeklerde görülen bir hastalıktır. Amerika Birleşik Devletleri'nde akciğer kanserinden sonra erkeklerde 2.sırada, Türkiye'de ise erkeklerde 5.sırada gözlenen bir kanserdir.

50 yaş altı oldukça nadirdir.

Neden olur?

Net olarak neden ve nasıl geliştiği henüz bilinmiyor. Fakat önemli risk faktörleri bilinmektedir. Soya çekim en önemli faktörlerdendir. Ailede bir kişide varsa olasılık 2 misli, iki kişide varsa 8-11 defa artmaktadır. Aile öyküsü olanlarda erken tanı amacıyla kontrollere erken başlanmalıdır.

Beslenme tarzı diğer önemli nedenlerden biridir. Batı tarzı denen yüksek kalorili, hayvani yağdan zengin, kırmızı et ağırlıklı beslenme riski arttırırken Akdeniz diyeti denen zeytinyağı ve sebze ağırlıklı beslenme gerek hastalığın oluşmasına gerekse hastalarda hastalığın seyrine olumlu etki yapıyor. Domatesin özellikle pişmiş ve sos veya salça halinde daha etkin koruyucu olduğu düşünülüyor. Çeşitli tarım ilaçları, ağır metaller, pil ve akü sanayi çalışanları, kadmiyum metalinin solunum veya ağız yoluyla farkına varılmadan uzun süre alınması riski arttırıyor.

İrk da önemli bir faktördür. Sarı ırk dediğimiz Çinli ve Japonlarda beyaz ırka göre çok daha az görülür. Bunda sarı ırkın beslenmesinde yüksek oranda bitkisel östrojen taşıyan Soya tüketimi de önemli rol oynar. Koruyucu etki yapar.

Prostat kanserinde tanı:

Her kanser türü için geçerli olduğu üzere erken tanı hayat kurtarıcıdır. Klinik bulgu verdiği zaman genellikle hastalık ilerlemiş olarak karşımıza çıkar, tek çare 45-50 yaş üzeri erkeklerde yılda bir defa kontrol edilmektir. Bu kontrol prostatın parmakla yapılan muayenesi ve PSA dediğimiz kan testiyle olur. PSA prostattan salgılanan özel bir enzimdir. Prostatın kanser dışı rahatsızlıklarında da artar. Prostat iltihabı ve BPH'da arttırır. İyi huylu prostat hücreleri PSA'yı bir salgılayarak prostat kanser hücreleri on misli salgılar. Muayene bulgularından herhangi birinin şüpheli olması durumunda biyopsi dahil daha ileri teknikler gerekir.

Biyopsi makattan yapılan ultrason eşliğinde özel bir iğne ile prostattan 10-12 parça örnek alınarak yapılır. Patolog tarafından değerlendirilip kesin tanı konur. Hastalığın belir-



lenmesiyle yaygınlığının araştırılması gerekir. Prostat içiyle sınırlı bir olay ile vücutta yaygın metastaz yapmış bir hastalığın tedavi şekli çok farklıdır. Çeşitli görüntüleme yöntemleriyle (akciğer grafisi, bilgisayarlı tomografi, kemik sintigrafisi, MR gibi) gereken tarama yapılır.

Tedavi seçenekleri:

İzlem: İleri yaştaki, çeşitli rahatsızlıkları olan, hastalığın erken evrede, düşük volümlü ve düşük dereceli, tesadüfen yakalandığı ve henüz kişiye belirgin zarar vermediği hastalarda gerektiği zaman tedaviye başlamak kararı ile uygulanabilir. Burada amaç gereksiz ilaç yüklememektir.

Cerrahi tedavi: Radikal prostatektomi dediğimiz prostat, çevre lenf bezleri ve komşu meni bezlerinin tamamen çıkarıldığı özel ameliyat sağlıklı, bu ameliyatı kaldıracak fizik ve moral gücü olan, çok yaşlı olmayan erkeklerde hastalık prostat dışına taşmamış ise ideal bir seçenektir. Çıkan dokunun incelenmesi bize hastalığın yaygınlık derecesi hakkında da fikir verir, PSA ve gereken tetkikler ile olayın seyri çok rahat izlenir. Ameliyata bağlı iki önemli yan etki olabilir. Özellikle 60-65 yaş üstü erkeklerde yüzde 60 kadar kalıcı sertleşme bozukluğu, %3-5 kadar da kalıcı idrar tutamama riski vardır. Bu durumlarda ek tedavilerle sorun çözülebilir. Hastaların 10-15 yıl yaşam şansı yüzde 80 üzeridir.

Işın tedavisi: Radikal prostatektomi düşünülmeyen, ameliyata sağlık şartları uygunsuz veya isteksiz hastalarda hastalık prostat dışına yayılmamış ise radyoterapi (ışın tedavisi) de iyi bir seçenektir. İki şekilde uygulanabilir. Dışardan, göbeğin alt kısmından, prostat ve çevresine 6-8 hafta süreyle günlük ışınlama yapılır. Ayrıca brakiterapi denilen erken evredeki düşük ve orta dereceli kanserlerde kullanılabilen bir yolla testislerin altından makattan yapılan ultrason eşliğinde direkt prostat içine radyasyon yayacak radyoaktif çekirdekler konur. Bunlar kanserli dokuyu yüksek doz radyasyon ile ortadan kaldırır. Bu tedavinin de sık idrar ve büyük abdest ihtiyacı gibi çeşitli yan etkileri olur. Genellikle 2-3 aydan sonra düzelir. Cinsellik üzerine olumsuz

45-50 yaş üzeri erkekler, yılda bir kez mutlaka kontrol yaptırmalıdır. Bu kontrol prostatın parmakla yapılan muayenesi ve PSA denilen kan testi ile olmalıdır. Muayene bulguları şüpheli ise biyopsi yapılması şarttır.

etki ise ameliyatın tersine uzun dönemde çıkar.

Hormonal tedavi: Prostat kanser hücreleri testosteron dediğimiz erkeklik hormonu etkisiyle aktifleşir. Erkeklik hormon kaynağının ortadan kaldırılması (testislerin alınması) veya hormonun üretimini ve etkinliğinin çeşitli ilaçlarla engellenmesi hastalıkta hızlı bir gerilemeye neden olur. Hormon tedavisi hastalığın ileri, yaygın olduğu dönemlerde veya ışın tedavisiyle beraber ve sonrasında çeşitli durumlarda uzun süre kullanılabilir. Daha sonra bu tedaviye direnç gelişir. Bu safhada da kemoterapi vs. Çeşitli seçenekler devreye girer. Hormon tedavisinin de önemli yan etkileri cinselliğin olmaması, kadındaki menopoz gibi ani ateş basmaları, duygusallık, sinirlilik, uzun dönemde kas gücünde azalma, kemik erimesi problemleri ortaya çıkar. Bunlara yönelik de destek tedaviler vermek gerekir.

PROSTAT HASTALIKLARI VE CİNSELLİK

Prostat ile ilgili rahatsızlığı olan hastalarda en önemli sorulardan biri hastalığın kişinin cinsel hayatına yapacağı olumsuz etkidir. Gerek ilaç tedavisi gerekse ameliyatlardan getirisi ve götürüsü doğal olarak net bir şekilde bilinmek istenir. Buradaki en önemli nokta kişinin hastalanmadan önceki cinsel durumu ve yaşidir. Genç bir hastada sağlıklı bir cinsel yaşam daha kolay elde edilebilirken ileri yaştaki ek hastalıkları olan (Yüksek tansiyon, şeker, kolesterol yüksekliği gibi damar sistemini yıpratıcı) hastalarda başarı sağlanması, özellikle kalıcı başarı daha zordur.

Damarlarımızın kalitesi bütün organlarımızı etkilediği gibi cinsel gücümüzü de etkiler.

Prostatiti olan genç ve orta yaş grupta çok hızlı bir cinsel güçte olumsuz etkilenme, erken boşalma, sertleşme zorluğu ortaya çıkar. Genellikle bu yaş grubu eşlik eden ek hastalıklar olmadığından tedaviye iyi cevap verir. Kalıcı sonuç elde etmek olasıdır. Prostatite yönelik tedavi yapılması cinsellikle ilgili sorunu da düzeltir. Bunun yetersiz kaldığı durumlarda veya olay kişinin kendine güvenini de etkilediyse psikolojik rahatlığı sağlayacak ek tedavi kısa süreli olarak verilir, bir psikolog veya psikiyatr desteği alınır. Ayrıca asrın önemli buluşlarından olan direkt penis damarları üzerine kan akışını arttırıcı etkisi olan özel bir grup ilaç moral ve fizik destek amacıyla kullanılabilir. Bu kişilerde aslında sistem sağlıklı çalıştığından acaba ilaca bağımlı olur muyum? Gibi bir korku yersizdir. Hastalığın tedavi olduğu, özgüvenin kazanıldığı olgularda herhangi bir ek destek gerekmeden sağlıklı cinsel yaşam devam eder.

BPH olanlar daha ileri bir yaş grubunu oluşturur. Bunlarda ek hastalıklar olma olasılığı yüksektir. Alfa bloker ilaçların cinselliğe direkt olumsuz etkisi olmaz. Bu gruptan bir ilaç özellikle orta yaş gurubunda boşalamama, meni hacminde azalma yapabiliyor.

Hastanın bu konuda uyarılması rahatsızlık durumunda başka bir ilaca geçilmesi gerekir.

Prostat üzerine küçültücü etkisi olan 2. ilaç grubunda etki mekanizması testosteron yani erkeklik hormonu üzerinden olduğundan cinselliğe olumsuz etki daha belirgindir. Meni hacminde azalma, sertleşme bozuklukları daha olasıdır. Aktif cinsel hayatı olan çok yaşlı olmayan hastalarda tercih etmemelidir.

Açık veya kapalı yolla prostat ameliyatı yapılanlarda sertleşmenin etkilenmesi eğer kişinin öncesinde sorunu yoksa



nadirdir. Bilinmesi gereken bu tür ameliyatlardan sonrasında yüzde 50 olguda meni akışının etkilenebileceği, orgazm hissi olacağı fakat meninin geriye akışla mesaneye gideceği sonrasında idrarla atılacağıdır. Bu olasılık belirtilmelidir.

Prostat kanseri olan olgular cinselliğin korunması en sıkıntılı olduğu olgulardır. Erken tanı konulmuş, cinsel aktif, hastalığın prostat içiyle sınırlı olduğu olgular radikal prostatektomi veya radikal radyoterapi ile tedavi edilirler. Operasyonda ana amaç hastanın kanserinin tedavisidir. Yaşam ancak bu şekilde olasıdır. Cinsellik korunması prostat dışına taşma yapmayanlarda sertleşmeyi sağlayan prostatın her iki yanından geçen sinirlerin en az birisinin korunması ile sağlanabilir. Ayrıca penis kanlanması da operasyona bağlı bozulmamış olmalıdır.

Hemen operasyon sonrası penis damarları üzerine açıcı etkisi olan ilaçlara başlanması sertleşmeyi korumada yardımcı olmaktadır. Bunların yetersiz kaldığı durumlarda şeker hastalarının kullandığı insülin enjektörleri ile direkt penise ilişki öncesi yapılabilen ilaçlar, sorunun hiçbir şekilde çözülmediği durumlarda penil protez ameliyatı hastanın isteği varsa son seçenek olarak hastaya sunulur.

Radyoterapi gören hastalarda ışıktan sonraki 1-2 yıl içinde sertleşme bozukluğu başlar. Tedaviye hormonoterapi yani testosteron etkisinin engellenmesi de eklendiyse sertleşme hemen gidecektir. Ancak hormon tedavisinin kesilmesi ile geri kazanılabilir.

Hormonoterapinin uygulandığı olgularda ise cinsellik ancak tedavinin aralıklı olarak uygulandıklarında tedavi kesilince geri kazanılabilir. Tedaviye rağmen sertleşmenin olması olası değildir.

Prostatiti olan genç ve orta yaş grupta cinsel güçte olumsuz etkilenme, erken boşalma, sertleşme zorluğu ortaya çıkar, Ancak bu yaş grubu, eşlik eden ek hastalıklar olmadığından tedaviye kısa sürede cevap verir.

1938 yılından bu yana

sadece peynir üretiyoruz!

Köylüm; sağlığına özen gösteren, kaliteye önem veren ve en lezzetli peyniri, güvenle yemek isteyenler için, **TS-EN ISO 9001:2000 Kalite Sistem Belgesi**'ne sahip geleneksel peynirler üretiyor. Sağlığınız ve ağız tadınız için...

Afiyet olsun!



KÖYLÜM
Süt Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.

Denizli Asfaltı, Akarca Mevkii 1. Küme No.7
45600 Alaşehir - MANİSA
Tel. 0 236 653 15 15 (pbx) • Faks 0 236 653 56 43
www.koylum.com.tr

başarının kimyası

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri

İhracatçıları Birliği 2004 yılı verilerine göre

Anorganik Kimyasallar ihracatı kategorisinde

Türkiye üçüncüsü olan Akdeniz Kimya, üstün

teknolojisi ve kalitesi ile 65 ülkede Türkiye'yi

temsil ediyor!

100 bin m²'lik entegre tesislerinde

% 100 müşteri mutluluğu ilkesiyle

kalite üreten Akdeniz Kimya,

30 yıllık birikimi, geniş vizyonu ile

sektörüne öncülük etmeye devam ediyor.

ANORGANİK KİMYASALLAR
Eri Maden İşletmeleri Genel
Müdürlüğü
CAM PAZARLAMA A.Ş.
Akdeniz Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.

K-Q
TSE-ISO-EN
9000

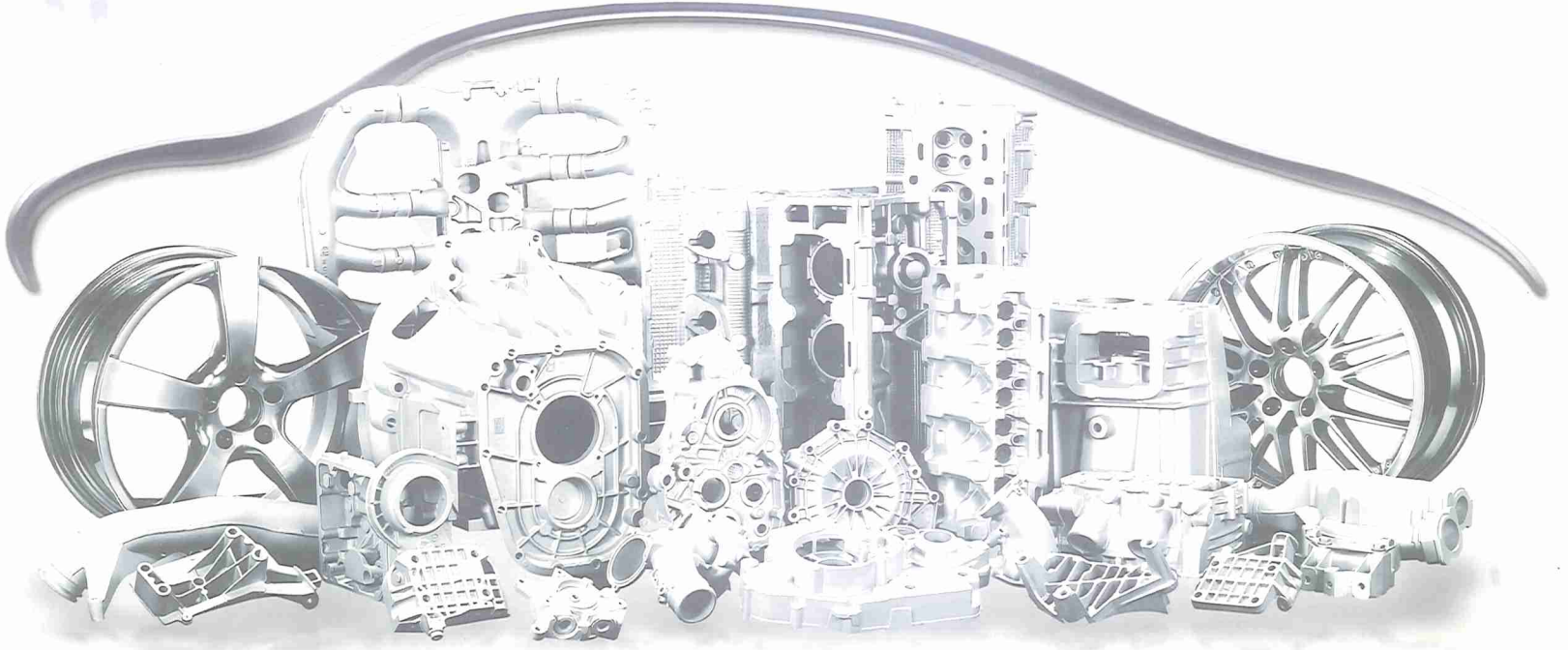
TS-EN-ISO 9001: 2000

2004 Yılı
ANORGANİK KİMYASALLAR
İhracatı Üçüncüsü
AKDENİZ KİMYA SANAYİ ve
TİCARET A.Ş.

Akdeniz Kimya

P.K. 342, 35212 İzmir Tel: (232) 877 01 44
Faks: (232) 877 01 50 • www.akdenizkimya.com.tr

OTOMOTİVİN KALBİNDEYİZ...



CEVHER

50. YIL



1955-1960
Austin, Morris



1960-1965
Etibank, Metaş, BMC



1965-1970
Anadol, Chrysler, Auer, MAN,



1970-1975
Tofaş, Renault, Pancar Motor



1975-1980
Mobylette, Fiat



1980-1985
Otosan, Uzel, Transtürk, Hema, Ford



1985-1990
GM-Opel, Magirus, LUK



1990-1995
Saab, Cadillac, Vauxhall, Saturn,
Holden, Alfa Romeo, Peugeot, ZF



1995-2000
Mack, Volvo



2000-2005
BMW, Audi-Volkswagen, Toyota, Renault-IDVU, Borg Wagner, IBC,
Dacia, Nissan, IHI, Lombardini, Iveco, Daimler-Chrysler

